

**В. А. Шапошников, О. С. Нечкин**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ  
НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ  
С УЧАСТИЕМ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»

**В. А. Шапошников, О. С. Нечкин**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ  
С УЧАСТИЕМ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

Монография

Под научной редакцией доктора экономических наук В. А. Шапошникова

© ФГАОУ ВО «Российский государственный  
профессионально-педагогический университет», 2018

ISBN 978-5-8050-0660-0

Екатеринбург  
РГППУ  
2018

УДК 334.726:658.16:657(0.034.2)

ББК У298.12-933-24яО45

Ш24

Авторы: В. А. Шапошников (введение, заключение), О. С. Нечкин (гл. 1, 2, 3, приложения)

**Шапошников, Владислав Александрович.**

Ш24 Совершенствование механизма оценки несостоятельности компаний с участием транснационального капитала [Электронный ресурс]: монография / В. А. Шапошников, О. С. Нечкин; под ред. В. А. Шапошникова. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2018. 120 с. Режим доступа: <http://elar.rsvpu.ru/978-5-8050-0660-0>. ISBN 978-5-8050-0660-0

Содержатся результаты исследования механизма оценки несостоятельности компаний с участием транснационального капитала, представлена современная структура данных компаний, отражены проблемы банкротств компаний с участием транснационального капитала, рассматриваются особенности раскрытия информации в отчетности, подготовленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО), дана характеристика и методика оценки несостоятельности компаний.

Монография предназначена для бакалавров и магистрантов экономических специальностей, аспирантов, преподавателей и исследователей.

Рецензенты: доктор экономических наук, доцент Н. В. Мальцев (ФГБОУ ВО «Уральский государственный горный университет»); доктор экономических наук, профессор А. Г. Мокроносов (ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

Системные требования: Windows XP/2003; программа для чтения pdf-файлов Adobe Acrobat Reader

Научное издание

Редакторы: Е. А. Морозова, Е. В. Суворова; компьютерная верстка А. В. Кебель

Утверждено постановлением редакционно-издательского совета университета

Подписано к использованию 10.12.18

Текстовое (символьное) издание (1,4 Мб)

Издательство Российского государственного профессионально-педагогического университета

Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11

© ФГАОУ ВО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2018

## Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Теоретические основы несостоятельности (банкротства) транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала.....	7
1.1. Современное представление о содержании и структуре понятия «компания с участием транснационального капитала».....	7
1.2. Несостоятельность (банкротство) транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала в экономиках стран мира.....	19
1.3. Правовые проблемы банкротства транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала.....	28
Глава 2. Анализ консолидированной финансовой отчетности компаний с участием транснационального капитала.....	37
2.1. Особенности финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности.....	37
2.2. Сравнение аналитических балансов и финансовых показателей по требованиям российских положений бухгалтерского учета и Международных стандартов финансовой отчетности.....	54
2.3. Основные проблемы анализа данных в консолидированной финансовой отчетности в ходе несостоятельности (банкротства).....	63
Глава 3. Прикладные аспекты совершенствования механизма оценки несостоятельности компаний с участием транснационального капитала.....	73
3.1. Общая характеристика механизма оценки несостоятельности компаний с участием транснационального капитала.....	73
3.2. Сопоставление расчетных данных анализа финансового состояния по данным российских положений бухгалтерского учета и Международных стандартов финансовой отчетности.....	79
3.3. Особенности проведения процедуры несостоятельности юридических лиц с участием транснационального капитала.....	87

Заключение .....	99
Библиографический список.....	102
Приложение 1. Перечень международных инициатив в сфере трансграничного банкротства .....	111
Приложение 2. Перечень международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности .....	114
Приложение 3. Коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности должника .....	118

## Введение

Актуальность исследования обусловлена необходимостью проведения анализа финансового состояния юридического лица или консолидированной группы юридических лиц в рамках дела о трансграничной несостоятельности (банкротстве) и выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства. Необходимость исследования причин банкротства подобных компаний объясняется неоднозначностью оценок их деятельности, а также существенным влиянием на развитие национальных, региональных экономик и национальную безопасность принимающих государств. Недостаточно полное раскрытие финансово-экономической информации о деятельности транснациональных компаний при их дальнейшем банкротстве делает невозможным возмещение в полном объеме ущерба принимающей стране, возврат интеллектуальной собственности, патентов, научных, конструкторских и исследовательских разработок и иных нематериальных активов.

Предметом исследования является оценка несостоятельности компаний с участием транснационального капитала и проведение анализа финансового состояния на основании финансовой отчетности, сформированной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Объектом настоящего исследования выступают компании с участием транснационального капитала, транснациональные компании и предприятия, владеющие производственными подразделениями в нескольких странах, на зарубежные активы которых приходится порядка 10 % общего объема активов, и имеющие филиалы в двух или более принимающих странах.

Основными задачами исследования являются:

1. Рассмотрение теоретических основ несостоятельности компаний с участием транснационального капитала.

В настоящее время на территории Российской Федерации отсутствуют нормативно-правовые положения, которые позволили бы возбудить производство по делу о несостоятельности в отношении иностранных лиц. Возбуждение производства по делу о несостоятельности в российском суде возможно только в отношении российских юридических лиц, местом нахождения которых является место государст-

венной регистрации (критерий инкорпорации), которое должно совпадать с местом нахождения действующего исполнительного органа.

2. Анализ процедур несостоятельности (банкротства) компаний с участием транснационального капитала.

Увеличение роста транснациональных корпораций и компаний с участием транснационального капитала должно способствовать созданию механизма признания их несостоятельными. В особенности это важно, когда транснациональная компания является дочерней, зависимой, совместным предприятием или иным подконтрольным лицом, а центр принятия решений и деловой активности находится на территории иного государства. В данном случае использование в конкретной стране критерия инкорпорации для инициации производства по делу о несостоятельности порождает обход законодательства со стороны бизнеса любой государственной принадлежности, имеющего корпоративную форму иностранного юридического лица и продолжающего свою деятельность в Российской Федерации вне досягаемости законодательства о банкротстве.

3. Совершенствование механизма оценки несостоятельности компаний с участием транснационального капитала.

Анализ финансового состояния транснациональной компании, оценка причин утраты ее платежеспособности, установление признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, а также выявление активов должника с учетом стран базирования и места фактического нахождения с целью формирования конкурсной массы требуют абсолютно иного подхода к проведению анализа финансовой отчетности, сформированной в соответствии с МСФО. Существенные различия в раскрытии показателей финансовой отчетности по российским правилам и финансовой отчетности в соответствии с МСФО отражаются на результатах финансового анализа и оценки несостоятельности хозяйствующих субъектов с участием транснационального капитала.

# **Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА) ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ С УЧАСТИЕМ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

## **1.1. Современное представление о содержании и структуре понятия «компания с участием транснационального капитала»**

Современная мировая экономика характеризуется высокой степенью концентрации капитала, которая приводит к образованию доминирующих обществ, контролирующих отрасли производства и сегменты рынка во многих странах мира. Отличительной чертой подобных экономических образований является наличие системы эффективного контроля, единого центра деловой активности и принятия ключевых решений. В экономике для обозначения описанного явления сложилось понятие «транснациональная компания» (далее по тексту – ТНК).

Транснациональные компании могут включать в состав связанных лиц кредитные организации, телекоммуникационные холдинги, страховые и аудиторские компании, негосударственные пенсионные фонды. В настоящее время сложилась система устройства, при которой ТНК контролируют большую часть промышленного производства, 63 % – внешней торговли. Под контролем ТНК находится 90 % мирового рынка пшеницы, кофе, кукурузы, лесоматериалов, табака, джута и железной руды, 85 % – рынка меди и бокситов, 80 % – рынка чая и олова, 75 % – рынка бананов, натурального каучука и сырой нефти. Половина экспортных операций осуществляется ТНК. Так, в Великобритании их доля достигает 80 %, а в Сингапуре – 90 %. На долю транснациональных компаний приходится более 80 % зарегистрированных патентов, научных, конструкторских и исследовательских разработок.

Современные ТНК могут вести финансово-хозяйственную деятельность исключительно на обороте (оттоке и притоке) капитала, исключая публичность. Конференция ООН по торговле и развитию (далее – ЮНКТАД) дает следующее определение: ТНК – это компания, имеющая или не имеющая статус акционерного общества, включающая головные предприятия и подконтрольные им зарубежные компании [100].

Головное предприятие определяется как компания, контролирующая активы других юридических лиц, находящихся за пределами страны ее учреждения, обычно посредством владения частью их акционерного капитала. Зарубежная подконтрольная компания представляет собой предприятие, в котором инвестор, являющийся резидентом другой страны, владеет долей в уставном капитале, гарантирующей его устойчивый интерес. При этом отмечается, что владение 10 % акционерного капитала считается отправной точкой для осуществления контроля над активами компании.

Л. А. Лунц отмечает, что совокупность элементов такой вертикальной по признаку подчиненности системы образований не обладает юридически оформленным единством. С правовой точки зрения это конгломерат юридических лиц различной «национальности», каждое из входящих в данную систему разного рода образований, разбросанных, как сказано, по разным странам, может быть юридическим лицом со своим личным статутом (по признаку места инкорпорации, или домицилия) [42].

Таким образом, ТНК является не единым субъектом права (коммерческой организацией, имеющей свои обособленные подразделения в различных странах мира), а совокупностью формально самостоятельных юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством различных стран.

В качестве исходного критерия определения понятия «транснациональная компания» необходимо учесть следующие признаки: единое управление ТНК и наличие нескольких правосубъектных образований в его структуре. Согласно терминологии Л. А. Лунца, экономическое единство при юридической множественности – таково существо многонационального предприятия. В свою очередь, Л. А. Ляликова в своих исследованиях указывает, что экономическое единство, являющееся существенной чертой ТНК и смыслом ее существования, заключается именно в наличии центра управления ТНК, который вырабатывает общую политику, общие принципы деятельности, принимает решения, обязательные для всех компаний, входящих в состав ТНК [43].

Важно также отметить, что особенностью экономического положения ТНК является значительная автономия от принимающих государств, что подтверждается ст. 2 «Хартии экономических прав и обязанностей государств». Согласно этой статье каждое государство имеет

право регулировать и контролировать деятельность транснациональных компаний в пределах действия своей национальной юрисдикции и принимать меры к тому, чтобы такая деятельность не противоречила его законам, нормам и постановлениям и соответствовала его экономической и социальной политике. Транснациональные компании не должны вмешиваться во внутренние дела принимающего государства.

Таким образом, ТНК не вписываются в качестве дополнительной категории в понятийный ряд, существующий в науке и практике международного частного права («национальное юридическое лицо», «иностранное юридическое лицо»), но должны быть включены в одну из групп.

По ранее установленному понятию ТНК – компания, владеющая производственными подразделениями в нескольких странах. Также под это определение попадают компании, на зарубежные активы которых приходится около 25–30 % общего объема и которые имеют филиалы в двух и более странах. Страна базирования – это страна, в которой находится штаб-квартира ТНК. Принимающие страны (страны-реципиенты) – это страны, в которых размещена корпоративная собственность ТНК. Так, согласно Кодексу поведения ТНК, разработанному ООН, ТНК – это предприятие, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и области деятельности этих отделений, которые функционируют в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить определенную согласованную политику и общую стратегию через один или более центров принятия решений, в рамках которых отделения связаны между собой отношениями собственности или иными отношениями, при этом одно или несколько из них могут оказывать значительное влияние на деятельность других, в частности, пользоваться, владеть и распоряжаться общими знаниями и ресурсами.

До настоящего времени наиболее удачным признавалось научное определение ТНК, предложенное британским юристом К. Шмиттхоффом, который определял ТНК как группу компаний с различной национальностью, связанных посредством держания акций, управленческим контролем или путем заключения договора, представляющих экономическое единство [96].

В настоящее время с учетом поведенческих характеристик ТНК и компаний с участием транснационального капитала термин «транснациональная компания» можно признать не совсем удачным, по-

сколькo он косвенно указывает на наличие всего одного субъекта – корпорации. В связи с этим в западной литературе более предпочтительным считается использование выражения «многонациональное предприятие», в котором предприятие понимается не как субъект права, а как имущественный комплекс, подчиняющийся единому управлению. Непосредственно термин «транснациональная корпорация» используется в директивах ООН и специализированных учреждениях, а термин «многонациональное предприятие» – в практике иных международных организаций (ОЭСР, группы Всемирного банка, ВТО).

ТНК имеют разнообразную корпоративную структуру, что значительно затрудняет выработку их общепризнанного определения. Выделяют две основные разновидности ТНК: группы, основанные на системе участия в уставных (складочных и совместных) капиталах юридических лиц (институциональные ТНК), и группы юридических лиц, участники которых связаны договорными отношениями (договорные ТНК). В основе договорных ТНК лежат договоры подчинения, признаваемые правом отдельных государств, а также договорные обязательства, прямо или скрытым образом оформляющие отношения экономической зависимости субъектов (договоры о совместной деятельности и ассоциации, лицензионные договоры, договоры франчайзинга, патентные и иные соглашения). Вместе с тем экономическое единство ТНК не означает единство правовое. Структурные подразделения представляют собой независимые с правовой точки зрения юридические лица, которые регистрируются и функционируют на основании законов принимающих государств.

Статистика присутствия корпораций представлена в табл. 1.1 [99].

Таблица 1.1

Статистика присутствия ТНК в странах мира  
(по данным на 4-й квартал 2016 г.)

Базовая страна	Количество головных офисов ТНК	Количество зарубежных филиалов ТНК	Количество стран, принимающих филиалы ТНК
1	2	3	4
США	23	65	170
Япония	16	53	180
Великобритания	13	66	145

Окончание табл. 1.1

1	2	3	4
Франция	13	67	103
Германия	10	70	131
Голландия	5	70	103
Швейцария	3	58	87
Швеция	3	58	105
Италия	2	67	66
Канада	2	73	58
Австралия	2	73	21
Испания	2	77	134
Китай	1	72	14
Финляндия	1	56	34
Норвегия	1	54	42
Бельгия	1	70	24
Корея	1	55	41
Малайзия	1	57	2

Создаваемые консолидированные группы юридических лиц могут не являться аффилированными и взаимосвязанными, однако подчиняются единой системе управления. Кроме того, такие группы могут включать до 500 юридических лиц, в том числе в безналоговых юрисдикциях, которые не ведут хозяйственной деятельности, а используются исключительно для держания активов и перераспределения прибыли от деятельности группы.

На рис. 1.1, 1.2, 1.3 представлена динамика банкротства ведущих компаний, имеющих филиалы в других странах мира [99].

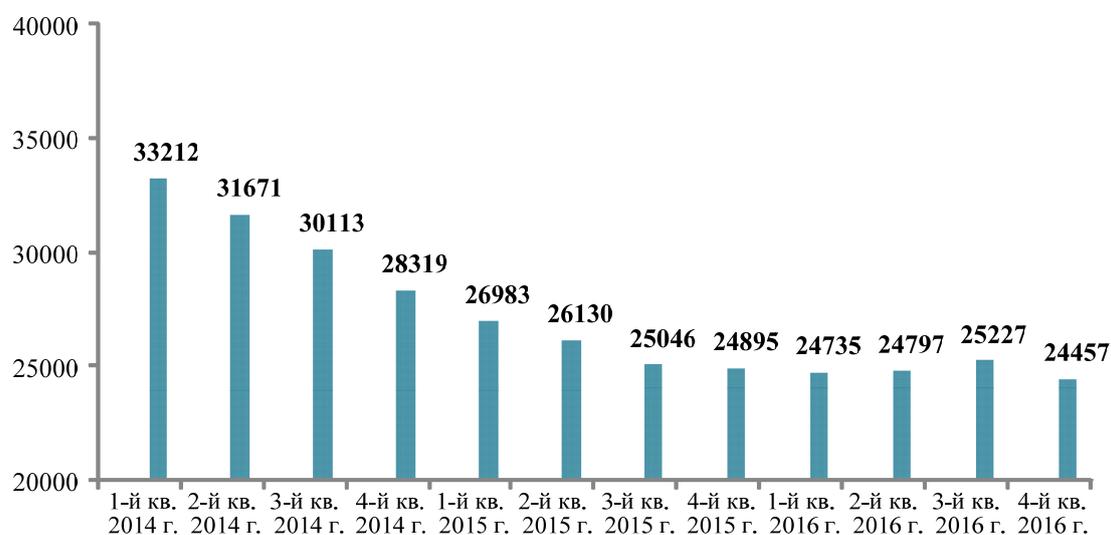


Рис. 1.1. Динамика банкротства компаний в США за три года, шт.

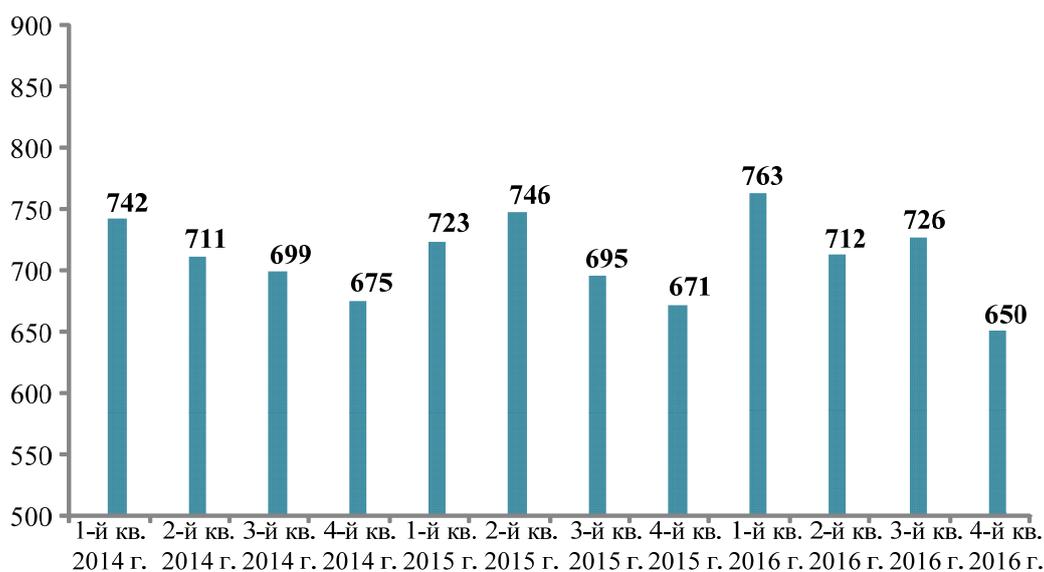


Рис. 1.2. Динамика банкротства компаний в Японии за три года, шт.

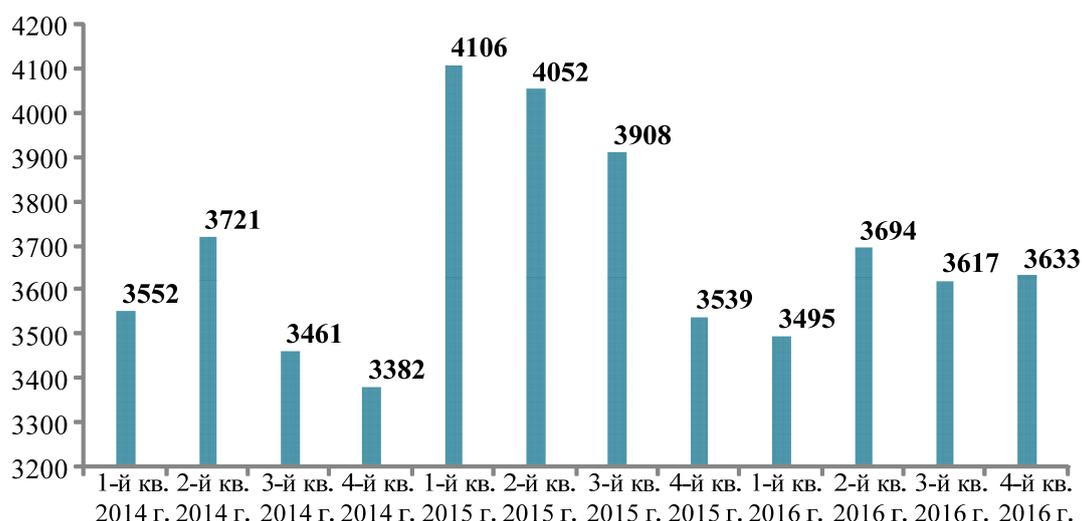


Рис. 1.3. Динамика банкротства компаний в Великобритании за три года, шт.

Таким образом, принимая во внимание ранее сформированные понятия, можно дать следующее определение ТНК.

**Транснациональная компания** – группа лиц в единой системе управления, основанная на участии в уставных (складочных, акционерных и совместных) капиталах и договорных отношениях, независимо от юридической формы, имеющая деловые интересы в двух или более принимающих странах, деятельность которой регламентируется законами соответствующих национальных государств.

Далее рассмотрим разработанную классификацию транснациональных компаний:

1. По степени раскрытия информации: непубличные, публичные.

2. По видам деятельности: конгломератные, монополистические.

Конгломератная компания – группа компаний, осуществляющих предпринимательскую деятельность в различных отраслях экономики.

Монополистическая компания – компания, контролирующая производство и сбыт в отдельных сегментах экономического рынка при минимальной конкуренции.

3. По форме участия: договорные, совместные и ассоциированные, акционерные и корпоративные.

Договорные компании – компании, в основе деятельности которых лежат договоры подчинения, лицензионные и дистрибьюторские договоры, договоры франчайзинга.

Совместные и ассоциированные компании – зависимые компании, признаком которых является существенное влияние или совместный контроль в рамках разделения прав на чистые активы.

Акционерные и корпоративные компании – компании, участие которых представлено посредством держания акций, долей, управленческого и коллегиального контроля.

4. По системе подчинения: национальные, международные.

Национальные компании – преимущественное подчинение национальному законодательству принимающих стран.

Международные компании – преимущественное подчинение международным стандартам и нормам международного права.

5. По степени влияния ТНК на осуществление гражданских, культурных, экономических, политических, социальных прав и свобод: транснациональные компании регионального уровня влияния, федерального уровня влияния, международного уровня влияния.

6. По видам управления: горизонтально интегрированные, вертикально интегрированные, отдельные.

Горизонтально интегрированные ТНК управляют подразделениями, расположенными в различных странах, производящих одинаковые или подобные товары.

Вертикально интегрированные ТНК управляют подразделениями в определенной стране, которые производят товары, поставляемые в их подразделения в других странах.

Раздельные ТНК управляют подразделениями, расположенными в различных странах, которые вертикально или горизонтально не объединены.

Для определения уровня транснационализации компаний рассчитывается индекс транснационализации по следующей формуле:

$$I_T = (A_I / A + R_I / R + S_I / S) \cdot 100 \%,$$

где  $I_T$  – индекс транснационализации, %;

$A_I$  – зарубежные активы;

$A$  – общие активы;

$R_I$  – объем продаж товаров и услуг зарубежными филиалами;

$R$  – общий объем продаж товаров и услуг;

$S_I$  – зарубежный штат;

$S$  – общий штат работников компании.

С учетом изменения видов экономических отношений групп юридических лиц расчет индекса транснационализации возможно проводить по следующей формуле:

$$I_T = (A_I / A + C_I / C) \cdot 100 \%,$$

где  $C_I$  – зарубежный (трансграничный) капитал;

$C$  – общий капитал.

Признаки компаний с участием транснационального капитала представлены на рис. 1.4.

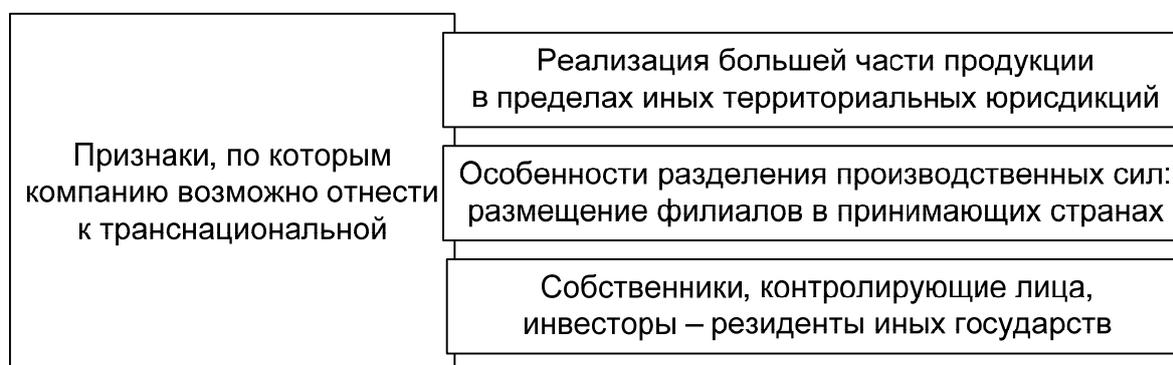


Рис. 1.4. Признаки компаний с участием транснационального капитала

Основные показатели деятельности организаций с участием трансграничного капитала по видам экономической деятельности представлены в табл. 1.2 [84].

Таблица 1.2

Деятельность компаний с участием трансграничного капитала

Виды деятельности	Число организаций с участием трансграничного капитала	Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	Оборот организаций, млрд р.
Сельское хозяйство	702	55,8	171,1
Рыболовство, рыбоводство	39	3,3	23,1
Добыча полезных ископаемых	442	216,8	3420,6
Обрабатывающие производства	4060	1332,2	15304,0
Производство электроэнергии, газа и воды	271	323,3	2511,0
Строительство	1521	113,3	592,1
Оптовая и розничная торговля	8187	740,5	15991,1
Гостиницы и рестораны	707	64,7	183,3
Транспорт и связь	1742	323,8	3533,4
Операции с недвижимостью	5238	228,4	1397,3
Образование	45	2,1	2,2
Здравоохранение и социальные услуги	240	23,6	49,6
Прочее	324	17,1	90,0
<i>Итого</i>	<i>23 518</i>	<i>3 444,9</i>	<i>43 288,8</i>

Можно выделить основные признаки непубличных (латентных) компаний с участием трансграничного капитала (авторская разработка).

1. Денежные средства:

- движение денежных средств по паспортам сделок, доход, рост капитала, платежи в пользу третьих лиц, которые не участвуют в сделке;
- займы, полученные из-за границы, в наличной форме и в местной валюте;
- платежи от несвязанных оффшорных компаний или в их пользу;
- движение денежных средств без очевидной экономической выгоды;

- непрозрачный источник денежных средств;
- оплата расходов на проведение кампаний, в том числе с участием иностранных должностных лиц;
- нарицательная стоимость или валюта, нехарактерные для сферы деятельности;
- незадекларированные банковские вклады;
- фиктивное правопреемство имущества.

## 2. Активы:

- необычное владение или использование активов (непрозрачная и территориально разветвленная структура собственности);
- наличие имущества, расположенного за границей;
- отсутствие дохода в отношении цены покупки;
- сумма, номинал купюр, валюта не соответствуют исходным данным об их владельце;
- использование наличных расчетов и замещающей электронной валюты (криптовалюты);
- высокие затраты на транспортировку по сравнению со стоимостью товаров;
- существенные различия между описаниями товаров в счете и фактически перевозимыми товарами;
- товары повышенного риска (дорогостоящие), признаки трансфертного ценообразования, активный рост за счет слияний, финансовая отчетность в соответствии с МСФО.

## 3. Пассивы:

- получение кредита при низком доходе;
- получение займа от неустановленных лиц;
- кредитные ноты, евробонды, отличные от общепринятых лизинговые сделки, источник денежных средств из стран, в которых есть финансовый центр или действуют жесткие правила о банковской тайне;
- получение денежных средств из страны, отличной от той, в которой находится кредитор или займодавец;
- непрозрачная структура собственности кредитора или займодавца;
- отсутствует письменный договор займа;
- отсутствуют средства для обеспечения обязательств или их недостаточно.

#### 4. Необычные сделки:

- сделки с нерезидентами;
- сделки с компаниями стран с высокой степенью риска;
- сделки, совершенные в отсутствие очевидного коммерческого основания;
- консолидированная структура баланса;
- сделки, не имеющие соответствующей сопроводительной документации;
- покупка имущества при низком доходе;
- сделки, совершенные без соответствующих затрат;
- сделки с товаром или услугами, которые не относятся к сфере деятельности;
- различие между местом происхождения товара и пунктом назначения платежа;
- различие между выставленной и уплаченной ценой за товар;
- участие в трастах.

#### 5. Финансовые инструменты:

- заемное финансирование;
- финансирование с использованием собственного или акционерного капитала;
- смешанное (гибридное) финансирование;
- финансирование посредством лизинговых операций;
- дополнительные эмиссии;
- обратный выкуп акций;
- опционные и иные соглашения и подобные механизмы дополнительного финансирования.

Указанные признаки, в том числе и в своей совокупности, могут свидетельствовать о трансграничном характере финансово-хозяйственной деятельности юридического лица или консолидированной группы лиц.

На рис. 1.5 представлено распределение действующих организаций в 2016 г. с участием транснационального капитала по видам экономической деятельности [84].

В настоящее время, как правило, применяют три способа создания юридического лица с участием транснационального капитала:

а) образуется новое предприятие с максимальным участием иностранного юридического лица (регистрация такого предприятия проводится в соответствии с российским законодательством) или приобретается

контроль в уже существующей российской организации, и компания получает статус коммерческой организации с иностранными инвестициями;

б) оформляется долевое участие в российской коммерческой организации (не менее 10 % уставного капитала);

в) открывается филиал или представительство иностранного юридического лица.

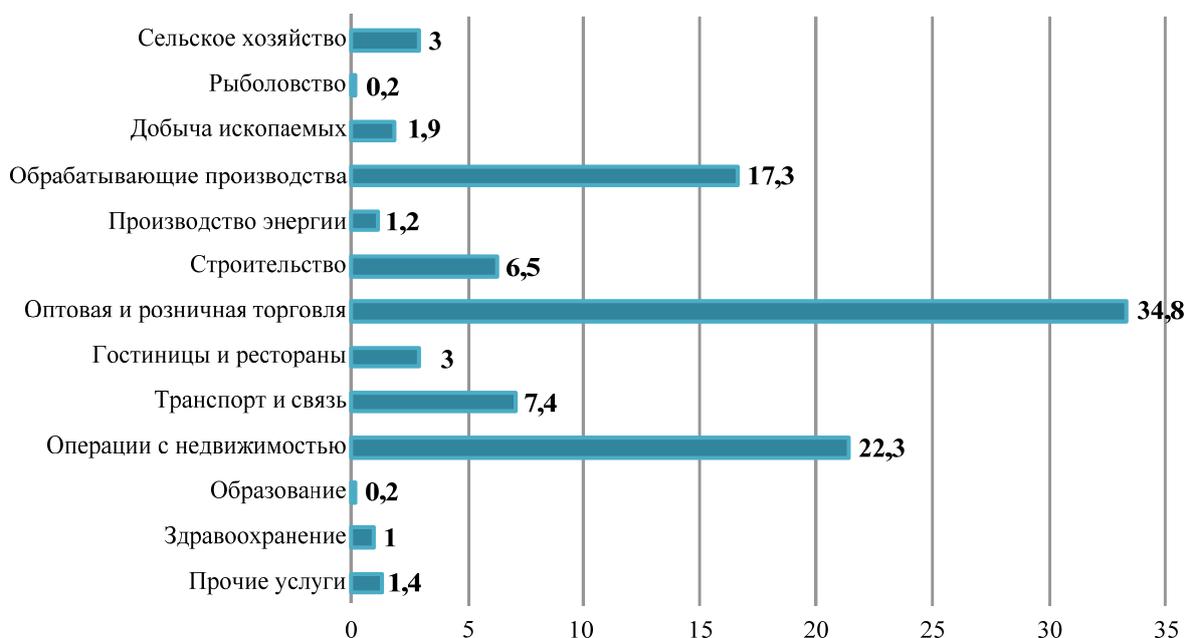


Рис. 1.5. Структура организаций с участием транснационального капитала по видам экономической деятельности, %

Важным документом, подтверждающим значимое влияние ТНК на деятельность конкретной страны (на примере РФ), является Федеральный закон от 29.04.2008 г. № 57-ФЗ (ред. от 04.11.2014 г.) «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства».

Кроме того, в 80-е гг. XX в. Комиссия ООН работала над проектом Кодекса поведения ТНК, который должен был зафиксировать основные права и обязанности ТНК по отношению к принимающим государствам. Однако документ не был ратифицирован вследствие существенных разногласий государств относительно природы документа и объема подлежащих фиксации обязанностей ТНК. Закрепление в международных документах прав и обязанностей ТНК неизбежно означало бы наделение последних международной правосубъектностью и приравнивание их правового статуса к положению суверенных государств и международных организаций. Такой подход является не-

приемлемым для большинства принимающих государств, в том числе и для Российской Федерации. Именно поэтому на текущий момент имеющиеся попытки правового воздействия на ТНК средствами международного публичного права не увенчались успехом и большинство принятых норм носят рекомендательный характер.

## **1.2. Несостоятельность (банкротство) транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала в экономиках стран мира**

В процессе исследования влияния несостоятельности (банкротства) транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала на экономику стран мира и выбора подхода к изучению проблем проведения достоверного анализа финансового состояния были использованы следующие методы:

- теоретический (сбор исходных данных);
- статистический (сбор, сводка и анализ данных (фактов), обработка полученных данных);
- эмпирический (изучение национальных и международных законодательных норм, регламентирующих проведение процедур банкротства и трансграничного банкротства, нормативной документации; наблюдение).

Особенностями представленного исследования являются: целенаправленность, организованность, сопоставимость, документированность, контролируемость.

Опытно-экспериментальной и прецедентной базой послужили сформированная библиотека Организации Объединенных Наций (ООН) по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ) по состоянию на июль 2016 г. в части исполнения Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных Арбитражных решений 1958 г. (Нью-Йорк) и документы V Рабочей группы комиссии ООН по праву международной торговли, посвященной законодательству и практике о несостоятельности (банкротстве). За годы существования ЮНСИТРАЛ получила признание как основной правовой орган системы ООН в области международной торговли, предмет которого – модернизация и согласование норм международной коммерческой деятельности, в том числе трансграничного банкротства.

С усилением процессов международной экономической интеграции экономические отношения возникают в рамках нескольких правовых порядков. Экономике стран мира имеют системную взаимосвязь, особенно в случае трансфертного ценообразования и экономических отношений, возникающих при банкротстве транснациональных компаний и компаний с участием транснационального капитала. Кризисные явления экономики способствуют увеличению числа международных банкротств. В отношении таких лиц открываются либо могут быть открыты дела о банкротстве в нескольких странах. Учитывая, что может быть возбуждено дело о банкротстве, а кредиторы должника или его имущество могут находиться в других государствах, то в ходе рассмотрения дела о несостоятельности (банкротстве) могут быть применены две или более системы национального законодательства.

Общая статистика банкротств (текущее значение – количество дел, принятых к производству) за 2016 г. представлена на рис. 1.6 [99].

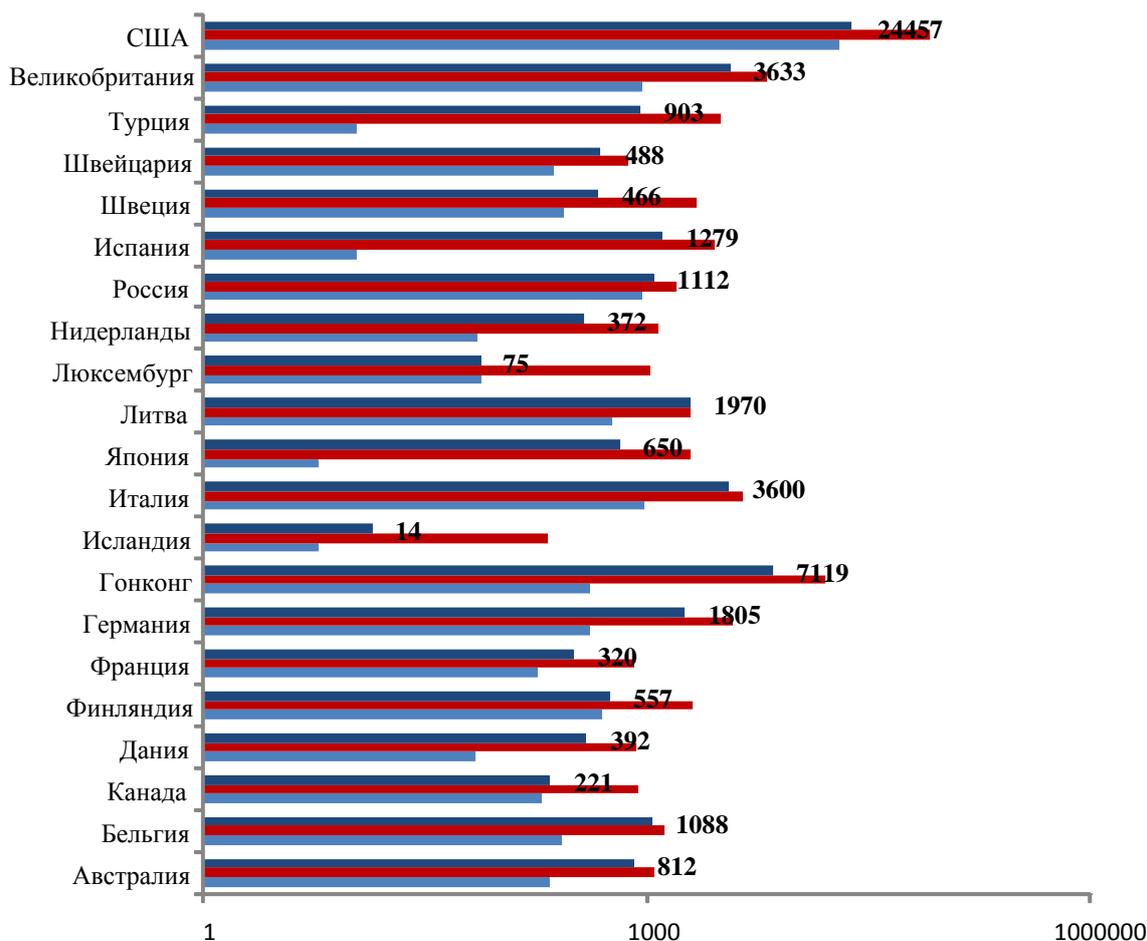


Рис. 1.6. Общая статистика банкротств (количество компаний) в 2016 г.: ■ – текущее значение; ■ – исторический максимум; ■ – исторический минимум

Трансграничная несостоятельность (трансграничное банкротство) – это экономический институт, который состоит из совокупности норм, регулирующих отношения, возникающие в связи с несостоятельностью должника, находящегося в ином правовом порядке, чем его активы и (или) кредиторы.

На рис. 1.7 представлена общая динамика признаний банкротств за 2016 г. [99].

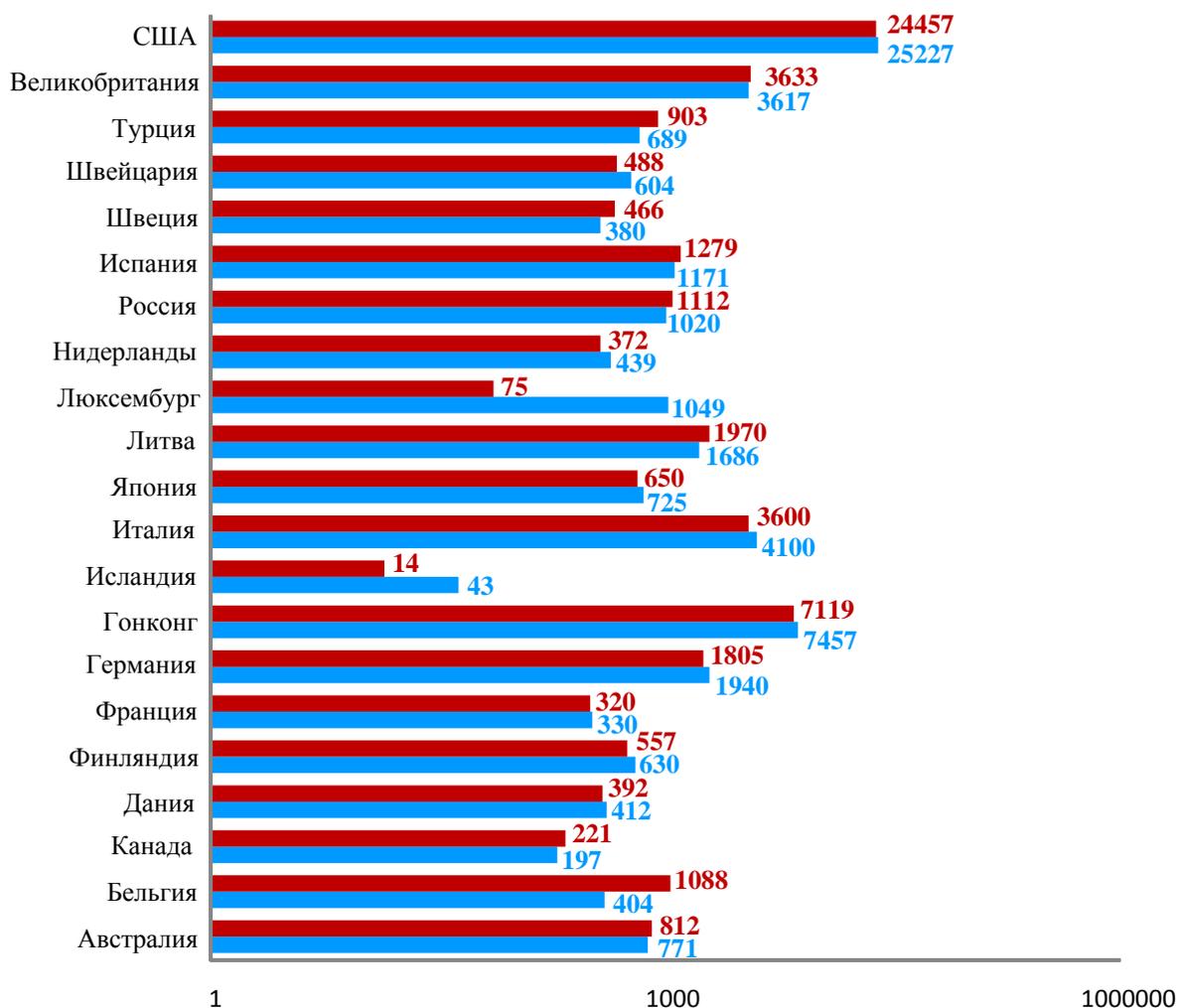


Рис. 1.7. Общая динамика признаний банкротств (количество компаний):  
 ■ – 3 кв. 2016 г.; ■ – 2 кв. 2016 г.

Как известно, трансграничное банкротство – несостоятельность юридического лица, осложненная участием иностранного элемента. Понятие иностранного элемента включает в себя следующие условия: наличие иностранного кредитора, иностранного должника; нахождение имущества должника, на которое обращено взыскание, в нескольких государствах; возникновение права требования в иностранном го-

сударстве. Увеличение числа трансграничных (транснациональных) банкротств юридических лиц, корпораций и групп компаний стимулирует создание новых и эффективных механизмов проведения процедуры несостоятельности, выходящей за пределы государства. Определяя политику в сфере регулирования несостоятельности (банкротства), государство исходит из существующих экономических предпосылок.

Отметим, что институт банкротства развивался в условиях зарождения рыночной экономики. Банкротство является важной составляющей экономики и обеспечивает гарантии инвесторам, что в конечном итоге способствует экономическому развитию любой страны. Банкротство как механизм экономического регулирования необходимо для развития основанной на конкуренции экономики, способствует воспитанию финансовой дисциплины, содействуя реконструкции, санации низкоэффективных и убыточных предприятий и цивилизованному исключению последних с экономического рынка.

На рис. 1.8 представлено распределение обанкротившихся в мире компаний по отраслям и видам деятельности за 2016 г. [31].

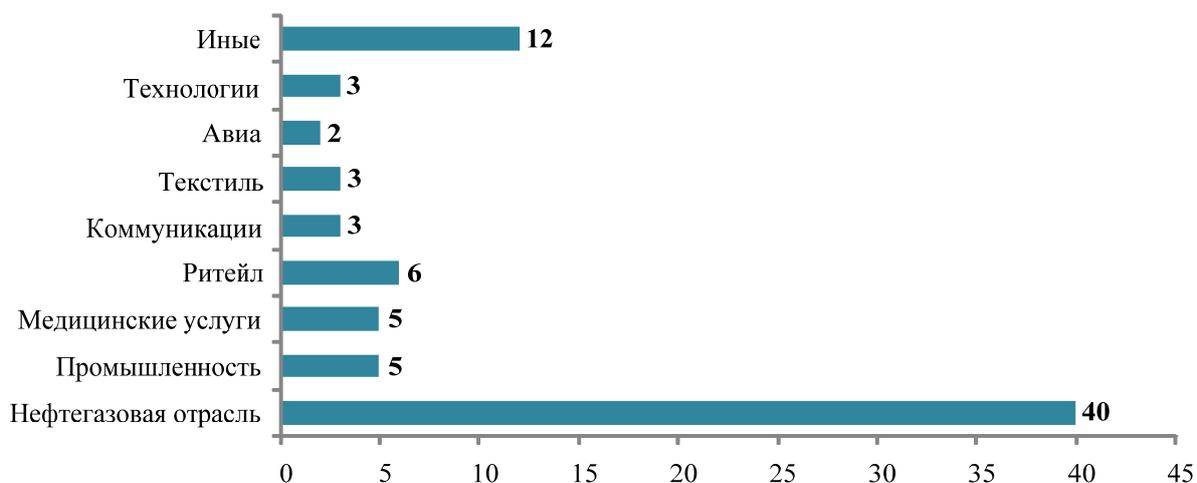


Рис. 1.8. Распределение обанкротившихся в мире компаний по отраслям и видам деятельности в 2016 г.

В настоящее время проблема трансграничных банкротств требует закрепления универсальных правил проведения процедур несостоятельности. Развитие консолидированных групп свидетельствует о необходимости расширения подходов при возбуждении основных и вторичных дел о несостоятельности, эффективной координации и безусловного устранения нарушений принципа равенства кредиторов.

Условно можно выделить две базовые модели регулирования отношений, связанных с трансграничной несостоятельностью: универсализм и территориализм.

Универсализм основан на принципах универсальности и единства производства по делу о несостоятельности. Принцип универсальности предполагает, что в процедуру банкротства включается все имущество должника (как находящееся на территории государства, возбудившего эту процедуру, так и за рубежом), а судебные акты по делу приобретают экстерриториальный эффект.

Средний период проведения процедуры несостоятельности (банкротства) представлен на рис. 1.9.

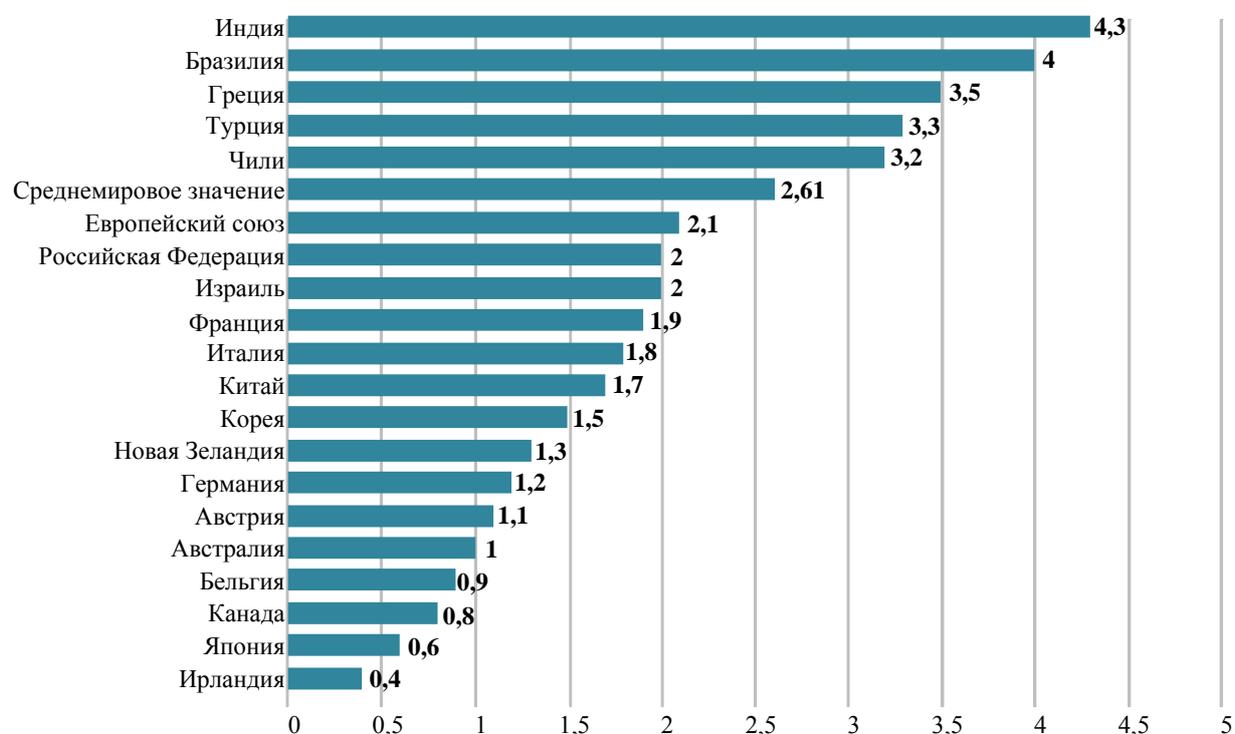


Рис. 1.9. Средний период проведения процедуры несостоятельности (банкротства), лет

Принцип единства производства по делу о банкротстве означает, что только один суд (суд базовой страны должника) обладает юрисдикцией в отношении всех активов должника и распределяет их в соответствии с национальным правом.

Основным достоинством универсализма, по мнению П. Л. Торреманса, является максимальное соблюдение равенства кредиторов и возможность объединения всех активов должника в рамках одной процедуры [98]. В этом случае кредиторы лишены возможности действовать в индивидуальном порядке, а процедура трансграничного банкротства

делает процесс единым, когда все долги и все имущество должника концентрируются в одном месте; назначается один управляющий, а процедура проводится по единым национальным правилам.

Филипп Р. Вуд к преимуществам модели универсализма относит:

- облегчение контроля за действиями всех кредиторов;
- низкую стоимость затрат на проведение процедуры;
- равенство кредиторов (все кредиторы принимают участие в процедуре на равных основаниях);
- применение единых правил по ограничению действий кредиторов;
- предсказуемость.

Универсальность подразделяется на универсальность внутреннюю, проявляющуюся во включении в конкурсную массу основного производства всех активов должника, в том числе и находящихся за рубежом, и универсальность внешнюю, заключающуюся в признании иностранного производства и его последствий в других государствах.

Интерес представляет принцип внешней универсальности, поскольку позволяет придать экстерриториальность судебным актам, принятым в рамках дела о несостоятельности, и выступает механизмом регулирования отношений трансграничной несостоятельности в условиях отсутствия международных договоров. Основным недостатком универсализма, основанного на идее единого трансграничного производства, является защита прав кредиторов государства, где производство по делу о трансграничном банкротстве не возбуждалось. Такие кредиторы вынуждены участвовать в зарубежном производстве и подчиняться иностранному праву о банкротстве, что часто изменяет очередность и условия удовлетворения требований.

Мировая практика утвердила специальный критерий международной подсудности производства – центр основных интересов должника, известный как СОМІ-стандарт, в основу которого положен принцип территориальности.

Территориализм – модель регулирования отношений, связанных с трансграничной несостоятельностью (банкротством), при которой в отношении должника в разных государствах могут быть одновременно возбуждены дела о банкротстве (множественные производства). При этом дела ограничиваются внутренним правом государства, возбудившего процедуру по делу о банкротстве, в их конкурсную массу включается только имущество должника, находящееся на его террито-

рии; имущество на территории такого государства также нельзя включить в иностранное производство по делу о банкротстве и нет возможности взаимодействия с иными производствами. В основе принципа территориальности лежит доктрина отдельного объекта, и, следуя ей, кредиторы вправе предъявлять требования только в отношении активов должника, расположенных на территории государства, возбудившего процедуру банкротства. В том случае, если конкурсной массы в этом государстве оказывается недостаточно, для полного удовлетворения своих требований кредиторы могут участвовать в иностранных процедурах банкротства по правилам национального правопорядка той страны, куда обратился кредитор. При использовании такой модели регулирования трансграничной несостоятельности все возникающие при этом вопросы должны решаться на основе национального права.

П. Л. Торреманс указывает, что территориализм предполагает строгое ограничение действия процедуры банкротства территорией государства, проводящего эту процедуру, результатом чего является возбуждение отдельного процесса в каждой стране, где должник имеет имущество.

Таким образом, вопрос о международной подсудности решается государством самостоятельно. В каждом государстве суды применяют право своей страны и самостоятельно назначают управляющих по делу о банкротстве. Следствием такого регулирования является множественность производств (возбуждение производств о признании одного и того же лица несостоятельным в двух и более государствах).

Д. Девос указывает, что принцип территориальности ведет к возбуждению процедур в количестве, равном числу стран, в которых расположены активы и подразделения должника. Более того, территориальные производства имеют ликвидационную направленность и распространяются исключительно на имущество, находящееся на территории государства в месте возбуждения производства [92].

Вариантом решения конкуренции национальных законодательств являются международные соглашения, например, Скандинавская конвенция по вопросам банкротства 1933 г. (Nordic Bankruptcy Convention), договоры Монтевидео 1889 г. и 1940 г. (Montevideo treaties) и Кодекс Бустаманте 1928 г. (Bustamante Code) [93]. (Отметим, что Конвенцию ратифицировали Боливия, Бразилия, Коста-Рика, Куба, Чили, Эквадор, Эль-Сальвадор, Гватемала, Гаити, Гондурас, Никарагуа, Панама, Перу, Доминиканская Республика, Венесуэла. При этом Боливия и Перу объявили, что договоры Монтевидео обладают преимуще-

ственной силой перед Гаванской конвенцией в отношениях этих государств между собой.) Производство в отношении юридического лица может быть возбуждено как по месту инкорпорации (местонахождение или место регистрации), так и по месту нахождения активов, центрального органа управления или ведения бизнеса. Однако положения Типового закона ЮНСИТРАЛ «О трансграничной несостоятельности», международные соглашения, акты рекомендательного характера и универсальные принципы не дают права возбуждать основное и/или параллельное (неосновное, вторичное) производство по месту нахождения или по критерию инкорпорации контролирующих лиц должника отдельно от СОМІ-стандарта.

Термин «СОМІ-стандарт» известен, и имеется положительный опыт его применения. СОМІ-стандарт основан на том, что центр основных интересов должника, определяемый по местонахождению зарегистрированного офиса компании (презумпция инкорпорации), может смещаться в правовую систему иного государства при двух условиях:

- место осуществления управления интересами и деловой активности должника находится в отличном от места инкорпорации государстве (критерий управления);
- конкурсным кредиторам должника это было очевидно (критерий очевидности).

На рис. 1.10 представлен пример расположения деловых интересов транснациональной компании нефтегазовой отрасли.



Рис. 1.10. Территориальная схема расположения деловых интересов транснациональной компании нефтегазовой отрасли

Оба условия изменяют местонахождение центра основных интересов должника (следовательно, и подсудность для открытия производства).

Главным преимуществом СОМІ-стандарта можно считать то, что он позволяет возбуждать производство по делу о несостоятельности в том государстве, с которым потенциальный должник имеет связь, не причиняя вреда кредиторам по причине предсказуемости применяемого права и суда. Однако мобильность СОМІ-стандарта сформировала в международном частном праве проблему в рамках дел о трансграничной несостоятельности – возможность манипуляции юрисдикциями и выбор наиболее выгодной в ущерб интересам заинтересованных лиц. Таким образом, на этапе становления практики применения центра основных интересов существует возможность осуществлять манипулирование и выбирать правопорядки с учетом не только наиболее выгодного законодательства о несостоятельности, но и наиболее выгодного корпоративного права.

Компромиссом между моделями территориализма и универсализма является модифицированный универсализм, согласно которому основное производство по делу о банкротстве, возбуждаемое по месту центра основных интересов должника, может быть дополнено вторичными территориальными производствами, возбуждаемыми по месту нахождения локальных предприятий должника.

На рис. 1.11 представлена модель последовательной транснационализации.

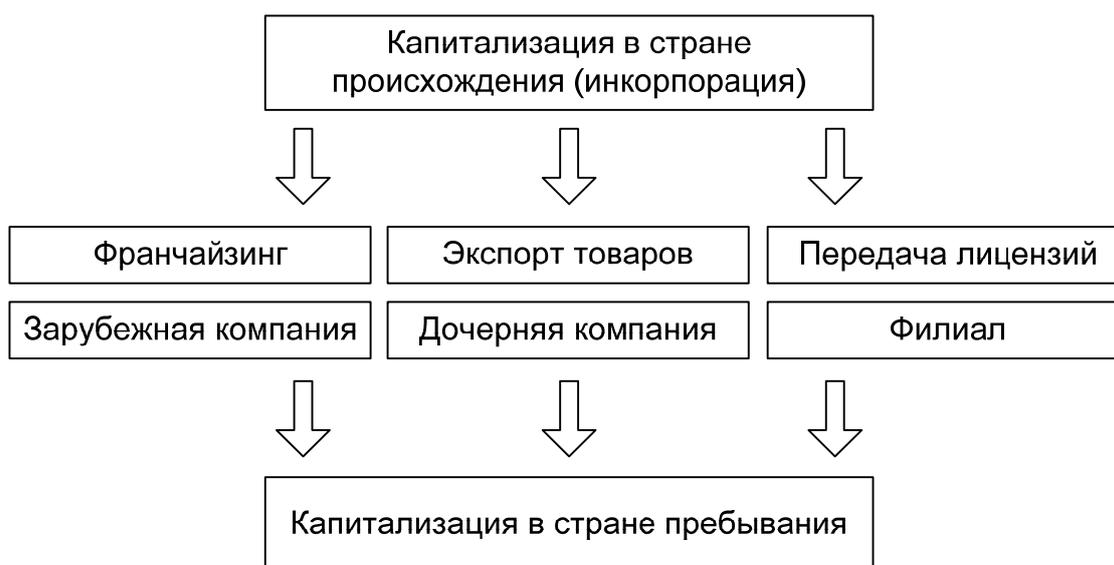


Рис. 1.11. Модель последовательной транснационализации

Стоит отметить, что ТНК имеют высокий уровень эффективности и результативности управления, который можно сравнить с государственным. Кроме того, ТНК, как правило, независимы от экономики и политики принимающей страны, а вследствие этого их практически невозможно привлечь к ответственности по причине невозможности признания их несостоятельными и последующего исполнения судебных актов на территории других стран. Более того, в рамках процедуры несостоятельности (банкротства) кредиторам принимающих стран (в том числе государственным органам) затруднительно добиться удовлетворения требований по причине низкого государственного регулирования [94, 95, 97].

### **1.3. Правовые проблемы банкротства транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала**

В 1997 г. Комиссией ООН по праву и международной торговле принят Типовой закон ЮНСИТРАЛ. Внимание в законе уделяется законодательным основам, регламентирующим вопросы сотрудничества и координации в урегулировании дел о трансграничной несостоятельности. В настоящее время национальное законодательство, основанное на Типовом законе, принято в следующих государствах: Австралии (2008 г.), Великобритании (2006 г.), Британских Виргинских островах и территории Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии (2005 г.), Канаде (2009 г.), Колумбии (2006 г.), Маврикии (2009 г.), Мексике (2000 г.), Новой Зеландии (2006 г.), Польше (2003 г.), Румынии (2003 г.), Сербии (2004 г.), Словении (2002 г.), Соединенных Штатах Америки (2005 г.), Черногории (2002 г.), Эритреи (1998 г.), Южной Африке (2000 г.), Японии (2000 г.).

К числу региональных договоров, касающихся несостоятельности, можно отнести следующие: договоры Монтевидео 1889 г. и 1940 г., Конвенцию о банкротстве между Данией, Исландией, Норвегией, Финляндией и Швецией (заключенную в 1933 г. с поправками, внесенными в 1977 г. и 1982 г.), Скандинавскую конвенцию по вопросам банкротства (Копенгаген, 1933 г.), Закон Дании о банкротстве от 04.02.1997 г. № 118 (Konkursloven), акт Канады об урегулировании долгов с кредиторами компаний 1985 г. (Companies Creditors Arrangement Act 1985) и т. д. Перечень большинства международных инициатив приведен в прил. 1.

Статистика рассмотрения дел Арбитражными судами Российской Федерации с участием иностранных лиц в 2010–2013 гг. приведена в табл. 1.3 [76].

Таблица 1.3

Статистика рассмотрения дел Арбитражными судами РФ  
с участием иностранных лиц

Параметры	2010	2011	2012	2013
Рассмотрено всего дел судами первой инстанции, из них:	1 197 103	1 078 383	1 409 545	1 247 863
• с участием иностранных лиц (% к количеству рассмотренных дел)	1 792 (0,16)	1 675 (0,16)	2 537 (0,18)	2 449 (0,2)
<i>в том числе стран СНГ</i>	660	597	664	589
• касающихся внешнеэкономических сделок	107	198	161	132
• сделок, связанных с применением законодательства об иностранных инвестициях	16	6	7	6
• удовлетворены требования (% к количеству рассмотренных дел)	1 056 (58,9)	975 (58,2)	1 569 (61,8)	1 429 (58,4)
<i>в том числе стран СНГ</i>	474	398	487	389
• заявлено требований на сумму, млн р.	40 115	112 658	459 523	66 793
• удовлетворены требования, млн р.	18 462	15 015	111 387	35 594
Исполнено судебных поручений иностранных судов	456	463	591	764
Рассмотрено заявлений иностранных лиц о применении обеспечительных мер	130	110	138	132
Рассмотрено дел с участием иностранных лиц:	1155	1719	2507	2063
• в апелляционной инстанции	874	1 321	1 527	1 183
• в кассационной инстанции	281	398	980	880

В марте 2011 г. Министерство экономического развития РФ представило проект Федерального закона «О трансграничной несостоятельности (банкротстве)». За основу представленного законопроекта

взяты разработанный комиссией ООН по международной торговле Типовой закон ЮНСИТРАЛ по вопросам сотрудничества в делах о трансграничной несостоятельности и практика применения Регламента Совета Европейского Союза 29.05.2000 г. № 1346/2000. Законопроект направлен на устранение пробелов в национальном законодательстве. Принимая во внимание рост нормативных документов по вопросам сотрудничества и взаимодействия судов в трансграничных производствах, которые в настоящее время, как правило, носят рекомендательный характер, правовые проблемы несостоятельности (банкротства) транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала носят комплексный характер. Проблемы затрагивают как область проведения процедуры банкротства, так и сферу признания и исполнения иностранных судебных решений.

Вместе с тем Федеральный закон «О трансграничной несостоятельности (банкротстве)» не принят на территории РФ. На сегодняшний день отечественное законодательство о трансграничной несостоятельности ограничивается двумя нормами Закона о банкротстве (п. 6 ст. 1 и абз. 7 п. 3 ст. 29), которые предусматривают следующее:

1. Российским и иностранным кредиторам, участвующим в производстве по делу о банкротстве, предоставляются равные права.

2. При отсутствии международных договоров решения судов иностранных государств по делам о несостоятельности (банкротстве) признаются на территории Российской Федерации на началах взаимности, если иное не предусмотрено федеральным законом.

3. Орган по контролю (надзору) оказывает поддержку саморегулируемым организациям арбитражных управляющих и арбитражным управляющим в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве и связанных с вопросами трансграничной несостоятельности (банкротства), осложненной иностранным элементом.

Отсутствие правового регулирования не способствует повышению инвестиционной привлекательности России. Пробел в сфере регулирования трансграничной несостоятельности противоречит целям защиты прав и интересов российских компаний, ведущих экономическую деятельность за рубежом. Более того, отсутствие современного инструмента для возбуждения производства по делу о несостоятельности в отношении компаний, имеющих регистрацию за пределами Российской Федерации, оставляет Россию вне сферы регулирования банкротств транс-

национальных компаний. Учитывая, что на сегодняшний день не создано эффективных механизмов признания иностранных банкротств в глобальном масштабе, Российская Федерация может стать объектом недосыгаемости для иностранных судов и кредиторов, что может быть использовано с целью сокрытия активов должников.

Далее рассмотрим ключевые проблемы при возбуждении дела о трансграничной несостоятельности (банкротстве).

#### 1. Споры об определении применимого права.

В мировой практике выработался признанный подход: применимое право следует праву государства по месту возбуждения производства. Это позволяет обеспечить единство процессуального и материального права при регулировании трансграничной несостоятельности, что видится совершенно обоснованным в силу природы подобных правоотношений. Между тем для многих государств вопросы определения международной подсудности регулируются исключительно национальным правом, которое в большинстве случаев не учитывает особенности трансграничного банкротства. Данные обстоятельства создают значительные трудности для кредиторов.

Как указано ранее, современные трансграничные группы компаний могут вести финансово-хозяйственную деятельность исключительно на обороте (оттоке и притоке) капитала, имеют разнообразную корпоративную структуру, что значительно затрудняет определение центра основных интересов, юрисдикцию возбуждения дела и выработку их общепризнанного определения в системе группы лиц. Структурные подразделения представляют собой независимые юридические лица, основанные на системе участия в уставных (складочных и совместных) капиталах и договорах подчинения (договоры о совместной деятельности и ассоциации, лицензионные, дистрибьюторские договоры, франчайзинг), прямо или скрытым образом оформляющие отношения экономической зависимости субъектов и действующие по законам принимающих государств. Создаваемые группы лиц могут не являться аффилированными, однако подчиняются единой системе управления, могут включать до 500 юридических лиц, в том числе в оффшорных юрисдикциях, с целью налоговых льгот, могут не вести хозяйственной деятельности и использоваться исключительно для держания активов, кредитов и операционной прибыли.

Существование иностранного элемента в деле о трансграничной несостоятельности, функционирующего в рамках правопорядка как минимум двух государств, обязательно приводит к использованию двух и более систем законодательства. Таким образом, если активы должника расположены на территории двух и более стран либо у кредиторов и должника или у должника и его участников разная государственная принадлежность, то банкротство такого должника будет выходить за пределы одного государства.

2. Низкая эффективность внедрения норм о трансграничном банкротстве с целью единообразия проведения процедур банкротства.

Начиная с 2015 г. пополнилось число государств, опирающихся в своей деятельности на Типовой закон ЮНСИТРАЛ, был принят унифицированный акт по организации коллективных процедур ликвидации должников. Таким образом, в настоящее время уже 41 государство инкорпорировало Типовой закон «О трансграничной несостоятельности» в свое национальное право. Вместе с тем, процесс внедрения его норм в национальное право идет медленно и, как признается, не так эффективно.

3. Пределы возбуждения основного и/или параллельного производства по делам о трансграничной несостоятельности.

В 2015 г. в Европейском союзе (ЕС) состоялась реформа, в результате которой действовавший Регламент ЕС № 1346/2000 о производстве по делам о несостоятельности был заменен на Регламент ЕС № 2015/848. Новацией в этом документе являются нормы о банкротстве трансграничных групп компаний, детализация и уточнение признаков центра основных интересов (СОМІ-стандарта) должника, что определяет юрисдикцию возбуждения основного дела о трансграничном банкротстве. Вместе с тем данный документ также не содержит положений, предоставляющих право альтернативы возбуждать производство по месту нахождения контролирующих лиц должника. Закрепление подобной нормы в Типовом законе ЮНСИТРАЛ «О трансграничной несостоятельности», Регламенте ЕС № 2015/848, проекте Федерального закона «О трансграничной несостоятельности (банкротстве)», позволяющей открывать основное и неосновное (параллельное) производство по делу о трансграничной несостоятельности на основании критерия инкорпорации контролирующих лиц, может стать эф-

эффективным механизмом для проведения процедуры банкротства любой консолидированной группы лиц и организаций финансового рынка.

Если положить в основу модели территориальности или модифицированного универсализма критерий инкорпорации контролирующих лиц при возбуждении основного или вторичного (параллельного) производства, появится возможность снизить манипуляции и злоупотребления юрисдикциями при определении центра основного интереса (СОМІ-стандарта), исключить ликвидационную направленность конкурсного производства и позволить в большей степени контролировать лиц, которые определяют действия консолидированной группы, включая финансовые инструменты и торговую систему в целом.

4. Отсутствие эффективной координации и взаимодействия между судами в случае множественности производств.

В отсутствие координации между множественными производствами стоимость активов должника при их реализации существенно снижается. Примером минимизации стоимости активов может выступать банкротство группы компаний KPNQuest N. V., владевшей кабелями, проходящими по территории нескольких европейских государств, при этом одна часть кабеля, проходившего по территории Германии, принадлежала немецкой дочерней компании, другая, расположенная на территории Франции, – французской дочерней компании и т. д. Банкротство было возбуждено как в отношении материнской компании, так и в отношении каждой из дочерних организаций, входивших в группу. Активы всех должников продавались в рамках своего производства по отдельности, что существенно снизило их стоимость. Вместе с тем реализация кабеля как единого имущественного комплекса была бы более эффективной.

Для минимизации негативных проявлений современные государства встают на путь координации производств и взаимодействия между судами и арбитражными управляющими. Распространенной формой такой координации выступает протокол о сотрудничестве: соглашения, заключаемые с целью содействия трансграничному сотрудничеству и координации нескольких производств по делам о несостоятельности в разных государствах в отношении одного и того же должника. Сторонами этого процесса могут быть управляющие в делах о несостоятельности, должники, комитет кредиторов или отдельные кредиторы. Так, в деле Lehman Brothers после возбуждения производ-

ства в США была начата подготовка к заключению документа. Протокол был подписан координаторами производств США, Германии, Гонконга, Сингапура и Австралии [68].

5. Отсутствие единой методики проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия должника.

На этапе исследования неплатежеспособности должника ключевым является выбор единого применения финансовых коэффициентов вне зависимости от форм финансовой отчетности (IFRS, IAS, IFRIC, SIC, GAAP, РПБУ) и национальной принадлежности. Отсутствие между странами согласованной системы разработки и проведения анализа финансового состояния с учетом страны пребывания, обнаружение рисков финансовой стабильности, а также невозможность, неэффективность или крайняя затруднительность при проведении процедур санации и удаленного управления должником являются основными причинами абсолютного банкротства предприятий и связанных лиц. Анализ финансового состояния является исключительной функцией в деле о банкротстве, по его результатам можно сделать достоверный вывод о причинах утраты платежеспособности, возможности или невозможности восстановления платежеспособности несостоятельного юридического лица. Реальное представление о достаточности и степени ликвидности имущества служит основанием для принятия решения о введении в отношении предприятия внешнего управления, реорганизации, сохранении находящегося в тяжелом финансовом положении предприятия с целью защиты инвестиций и сохранения рабочих мест или ликвидации под контролем государства и кредиторов.

Таким образом, качественная оценка причин утраты платежеспособности, выявление признаков фиктивного и преднамеренного банкротства с целью пресечения злоупотреблений контролирующих лиц, а также достоверное определение и выявление активов должника с учетом стран базирования требует абсолютно иного подхода к проведению анализа финансового состояния и консолидированной отчетности, сформированной в соответствии с МСФО.

6. Отсутствие инструмента для возбуждения производства по делу о банкротстве в отношении компаний, имеющих регистрацию за пределами Российской Федерации.

На территории РФ отсутствуют законодательные положения, которые позволили бы возбудить производство по делу о несостоятель-

ности (банкротстве) в отношении иностранных лиц. Возбуждение производства по делу о несостоятельности в российском суде возможно только в отношении российских юридических лиц, местом нахождения которых является место государственной регистрации (критерий инкорпорации), которое должно совпадать с местом нахождения постоянно действующего исполнительного органа. В то же время, Россия признает иностранные юридические лица, созданные за рубежом. Отсутствие инструмента для возбуждения производства по делу о банкротстве в отношении компаний, имеющих регистрацию за пределами Российской Федерации, оставляет нашу страну вне сферы регулирования банкротства транснациональных компаний.

Согласно п. 6 ст. 1 Федерального закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» при отсутствии международных договоров решения судов иностранных государств по делам о несостоятельности (банкротстве) признаются на территории Российской Федерации на началах взаимности. Признание «на началах взаимности» означает, что решение иностранного суда может быть признано и приведено в исполнение на территории Российской Федерации, если решения российских судов признаются в таком иностранном государстве.

Однако стоит отметить, что Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» содержит ряд специальных норм, которые устанавливают условия для предъявления и взыскания убытков с контролирующих лиц или привлечения их к субсидиарной ответственности. При этом под контролирующим лицом понимается лицо, имеющее либо имевшее в течение менее чем двух лет до принятия арбитражным судом заявления о признании должника банкротом право давать обязательные для исполнения должником указания или возможность иным образом определять действия должника, в том числе путем принуждения руководителя или членов органов управления должника либо оказания определяющего влияния на руководителя или членов органов управления должника. Таким образом, контролирующим должника лицом могут быть признаны члены ликвидационной комиссии, лицо, полномочия которого основаны на доверенности, нормативном правовом акте или специальном полномочии, позволяющем совершать сделки от имени должника, лицо, которое имело право распоряжаться 50 % и более голо-

сующих акций акционерного общества или более чем половиной долей уставного капитала общества с ограниченной ответственностью, руководитель должника.

В заключение выделим проблемы комплексного характера:

1. Отсутствие заинтересованности в диалоге правительств стран, где правовые режимы по несостоятельности де-юре или де-факто предусматривают приоритет государства перед другими кредиторами или где государство может изъять задолженности вне правового поля законодательства о банкротстве.

2. Недоверие правительств большинства стран мира.

3. Противостояние транснациональных компаний и кредитных институтов.

4. Различия в национальных законодательствах о несостоятельности, особенно в части очередности кредиторов по приоритетности возмещения требований. Государственная политика многих стран в вопросах несостоятельности не соответствует международным требованиям и принципам.

5. Невозможность определения законодательства, регулирующего порядок обмена информацией для обеспечения координации; определения сторон, ответственных за установление порядка хранения, использования или реализации активов.

6. Риски в части причинения ущерба принимающей стране в ходе проведения процедуры несостоятельности (банкротства).

7. Невозможность получения необходимых сведений для анализа финансового состояния о местонахождении и наличии активов должника.

## **Глава 2. АНАЛИЗ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ С УЧАСТИЕМ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

### **2.1. Особенности финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности**

Международные стандарты финансовой отчетности (англ. International Financial Reporting Standards, IFRS, далее – МСФО) – набор принципов и требований к составлению и раскрытию информации в отчетности предприятия. МСФО используются как основа для национальных требований к финансовой отчетности во многих странах, как международный норматив для тех стран, которые разрабатывают свои собственные требования к отчетности, а также применяются транснациональными компаниями, фондовыми биржами, требующими от иностранных и национальных компаний представлять финансовые отчеты в соответствии с МСФО, региональными организациями, хозяйствующими субъектами в виде финансовых объединений.

Перечень документов МСФО представлен в прил. 2.

Полнота, сопоставимость, уместность, прозрачность, понятность раскрываемой информации являются качественными характеристиками деловой информации. В основе финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, лежат принципы начисления, непрерывности деятельности, осторожности, уместности. Вместе с тем при множественности разъяснений к ним в Международных стандартах финансовой отчетности отсутствуют подробные интерпретации и примеры использования стандартов в конкретных ситуациях.

Целью финансовой отчетности должно быть представление широкому кругу пользователей информации о финансовом положении, финансовых результатах и денежных потоках организации при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству организации и ее собственниками.

Для достижения указанной цели финансовая отчетность организации содержит информацию:

- о ее активах;
- обязательствах;

- собственном капитале;
- доходах и расходах, включая прибыли и убытки;
- вкладах, полученных от собственников, действующих в этом качестве, и суммах, распределенных собственникам, действующим в этом качестве;
- денежных потоках.

Полный комплект финансовой отчетности включает в себя:

- отчет о финансовом положении по состоянию на дату окончания периода;
- отчет о прибылях или убытках и прочем совокупном доходе за период;
- отчет об изменениях в собственном капитале за период;
- отчет о движении денежных средств за период;
- примечания, состоящие из краткого обзора значимых положений учетной политики и прочей пояснительной информации;
- сравнительную информацию за предшествующий период;
- отчет о финансовом положении на начало предшествующего периода.

В полном комплекте отчетности организация должна представлять все финансовые отчеты как равные по степени значимости.

Для анализа деятельности объединений групп компаний, связанных между собой контрольными полномочиями и внутригрупповыми операциями, необходима консолидированная отчетность. Особенностью данной отчетности является то, что группа компаний представлена в ней как единый хозяйствующий субъект (без образования юридического лица). Консолидация является инструментом построения самых разных форм и представлений как внешней финансовой отчетности по международным стандартам, так и внутренней управленческой. Вопросам методики консолидации посвящены научные труды Р. Г. Каспиной, В. С. Плотниковой, С. И. Пучковой [69]. Отдельные аспекты процесса консолидации получили освещение в научных исследованиях Е. Ю. Волковой [16], Э. Л. Каримовой [35], В. М. Мандрощенко, Н. В. Медведевой.

Консолидированная финансовая отчетность представляет собой систематизированную информацию, отражающую финансовое положение, финансовые результаты деятельности и изменения финансового положения организаций, составляющих группу. В финансовой отчетности группы активы, обязательства, капитал, доходы и расходы,

а также потоки денежных средств материнской организации и ее дочерних предприятий представлены как активы, обязательства, капитал, доходы, расходы и потоки денежных средств единого субъекта экономической деятельности. Для образования группы между организациями должны существовать определенные связи и взаимоотношения. Группой становятся материнская компания и находящиеся под ее контролем дочерние организации (на этапе объединения – объект инвестиций). Таким образом, для понимания консолидированной финансовой отчетности группы ключевым понятием является наличие контроля. Это обусловлено тем, что обладание долей менее 50 % акций иногда позволяет установить контроль над организацией (МСФО (IFRS) 10).

Контроль имеет различные основания и не может рассматриваться только как следствие владения контрольным пакетом акций. Приобретенные акции (доли) юридического лица должны быть квалифицированы следующим образом:

1. Дочерняя компания. Компания признается дочерней в случае, если материнская организация является держателем более 50 % акций дочерней компании и на этой основе определяет и полностью контролирует ее деятельность (или приобретен меньший процент ценных бумаг, но получен контроль над приобретенным юридическим лицом).

2. Зависимая компания. В зависимые компании включаются совместные предприятия и ассоциированные компании. Основные признаки: существенное влияние со стороны инвестора, возможность участия в принятии управленческих решений, представительство в органах управления, разделение прав на чистые активы объекта инвестиций.

3. Финансовый актив. Иные приобретенные акции, в том числе и для последующей перепродажи.

Кроме применения международных стандартов финансовой отчетности компании должны соблюдать национальное законодательство. Во многих странах требуется составлять отчетность по национальным стандартам, а в странах, где используются стандарты для составления финансовой отчетности, рассматриваются предложения о замене национальной отчетности на МСФО. В каждой конкретной стране юридические лица самостоятельно принимают решение, в каких случаях МСФО разрешены к применению, а в каких случаях их применение обязательно в силу закона для подготовки отчетности по национальным стандартам.

Консолидированная финансовая отчетность включает следующие виды консолидированных отчетов:

- 1) о совокупном доходе;
- 2) финансовом положении;
- 3) изменениях в капитале;
- 4) движении денежных средств.

В заключении приводится примечание к консолидированной отчетности.

Международные стандарты финансовой отчетности – результат компромиссов между представителями различных систем отчетности. В ряде случаев стандарты предписывают основной и альтернативный подходы к признанию и оценке активов, обязательств и капитала, возможность выбора учетной политики, которая используется в стране пребывания. Переход на МСФО требует выполнения оценки активов и обязательств по справедливой стоимости. На практике это свидетельствует о том, что стоимость основных средств возрастет по сравнению с рыночной стоимостью, что приведет к искусственному увеличению себестоимости за счет роста доли амортизации.

Существенные различия российских положений по бухгалтерскому учету (РПБУ) и МСФО проявляются на уровне финансовой (стоимостной) оценки, в процедурах признания и раскрытия в отчетности отдельных видов активов, обязательств, капитала, доходов, расходов, потоков денежных средств, финансовых результатов и отражаются на результатах финансового анализа и оценки несостоятельности хозяйствующих субъектов с участием транснационального капитала. Важно подчеркнуть, что стандарты предусматривают более широкий объем инструментов, которые не используются обычными юридическими лицами. К ним относятся, например, неконвертируемые обязательства (облигации); деривативы (опционы и фьючерсные контракты на внешнюю, международную, мировую торговлю товарами, технологиями и объектами интеллектуальной собственности); влияние изменений валютных курсов; консолидация и слияние групп; опционы под выдачу заработной платы; платежи с использованием акций; финансовые вложения в виде приобретаемых ценных бумаг; влияние СМИ и финансовых рынков в ходе раскрытия информации.

Кроме того, выделяют методологические и системные отличия российского учета от международных стандартов финансовой отчетности. К методологическим различиям относят ограниченное применение мето-

дов оценки, неиспользование доступной оперативной управленческой информации, существенное влияние традиционных методов учета. Среди системных отличий российского учета от МСФО выделяют несоблюдение принципа приоритета содержания перед формой при классификации и учете фактов хозяйственной деятельности, привязку используемых в учете концепций и терминов к гражданскому законодательству, которое не всегда способно с точностью отражать экономическую деятельность.

Объективными преимуществами МСФО перед стандартами отдельных стран являются четкая экономическая логика, обобщение лучшей современной мировой практики в области учета, простота восприятия для пользователей финансовой информации во всем мире. Международные стандарты позволяют сократить расходы компаний при подготовке своей отчетности, в частности, в условиях консолидации финансовой отчетности предприятий, работающих в разных странах, и снизить затраты по привлечению капитала. Совокупность данных преимуществ обеспечивает стремление стран к использованию МСФО в национальной практике учета.

Объективными недостатками международных стандартов финансовой отчетности являются обобщенный характер, предусматривающий большое разнообразие в методах учета, отсутствие подробных интерпретаций и примеров использования МСФО в конкретных ситуациях, информационная недостаточность, в том числе отсутствие точных сведений об отдаче капиталовложений.

Формирование учетной политики группы лиц является ключевой составляющей. Анализ учетной политики, сформированной по МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки», МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», позволяет выделить объекты, информация о которых раскрывается в принципах учетной политики. Учетная политика – это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности. МСФО (IAS) 8 рассматривает учетную политику как форму профессионального суждения, выработанного с целью устранения неопределенности при формировании отчетной информации.

Краткие характеристики важнейших положений учетной политики.

1. *Дочерние общества.* Дочерними являются предприятия, которые контролирует Группа, когда она подвержена рискам, связанным

с переменным доходом от участия в объекте инвестиций или имеет права на получение такого дохода и возможность использовать свои полномочия в отношении данного предприятия с целью оказания влияния на величину этого дохода. Отчетность дочерних компаний включается в состав консолидированной финансовой отчетности начиная с даты перехода фактического контроля над дочерней компанией к Группе и до даты утраты такого контроля.

Доля неконтролирующих акционеров на отчетную дату представляет собой неконтролирующую долю в справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств дочерней компании на дату приобретения и в изменении чистых активов с даты приобретения.

Приобретения неконтролирующих долей без потери контроля со стороны Группы учитываются как операции с собственниками, действующими в качестве собственников, и поэтому в результате таких операций гудвил не признается. Корректировки неконтролирующей доли осуществляются исходя из пропорциональной величины чистых активов дочернего предприятия.

*2. Инвестиции в зависимые и совместно контролируемые компании.* К зависимым компаниям относятся компании, на которые Группа оказывает значительное влияние, но не контролирует их. Под значительным влиянием понимается возможность участия в принятии решений по финансовой или операционной политике компании, но невозможность контролировать или совместно контролировать такую политику. Если Группе прямо или косвенно (например, через дочерние предприятия) принадлежит от 20 до 50 % прав голосования в отношении объекта инвестиций, то предполагается, что она имеет значительное влияние, за исключением случаев, когда существуют убедительные доказательства обратного. К совместно контролируемым компаниям относятся компании, финансовая или операционная политика которых совместно контролируется Группой и другими участниками этих компаний.

Зависимые и совместно контролируемые компании учитываются по методу долевого участия и при первоначальном признании отражаются по себестоимости инвестиций. Себестоимость инвестиций включает также затраты по сделке. Начиная с момента возникновения значительного влияния и до даты его прекращения в консолидированной финансовой отчетности отражается доля Группы в прибыли и убытках,

а также в прочем совокупном доходе объектов инвестиций, учитываемых методом долевого участия, которая рассчитывается с учетом корректировок, требующихся для приведения учетной политики конкретного объекта в соответствие с учетной политикой Группы.

3. *Гудвил*, полученный в результате объединения бизнеса, признается в качестве актива на дату приобретения контроля. Прибыли или убытки от выбытия дочерней организации рассчитываются с учетом суммы гудвила, относящегося к данной дочерней организации.

4. *Объединение компаний под общим контролем*. Дочерние компании, находящиеся под общим контролем, учитываются по методу учета «предшествующая база» начиная с даты объединения. В соответствии с этим методом финансовые результаты объединяемых компаний в консолидированной финансовой отчетности объединенной компании отражаются с даты заключения соглашения об объединении. Активы и обязательства дочерней компании, переданные под общим контролем, учитываются по балансовой стоимости, отраженной в финансовой отчетности передающей стороны. Передающей стороной считается компания наивысшего уровня иерархии, в отчетность которой консолидировалась финансовая отчетность приобретаемой дочерней компании, подготовленная согласно МСФО. Гудвил, возникающий при первоначальном приобретении компании передающей стороной, учитывается в консолидированной финансовой отчетности. Разница между балансовой стоимостью чистых активов, включая образовавшуюся у предшественника сумму гудвила, и суммой выплаченного вознаграждения отражается в консолидированной финансовой отчетности в составе капитала как «резерв присоединения».

5. *Операции, исключаемые (элиминируемые) при консолидации*. При подготовке консолидированной финансовой отчетности подлежат взаимоисключению операции и сальдо расчетов между членами Группы, а также любые суммы нерезализованной прибыли или расходов, возникающих по операциям между ними. Нерезализованная прибыль по операциям с объектами инвестиций, учитываемыми методом долевого участия, элиминируется за счет уменьшения стоимости инвестиции в пределах доли участия Группы в соответствующем объекте инвестиций. Нерезализованные убытки элиминируются в том же порядке, что и нерезализованная прибыль, но только в части необесценившейся величины соответствующего (базового) актива.

6. *Операции в иностранной валюте* пересчитываются в соответствующие функциональные валюты предприятий Группы по обменным курсам на даты совершения этих операций.

Монетарные активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте на отчетную дату, пересчитываются в функциональную валюту по обменному курсу, действующему на эту отчетную дату. Положительная или отрицательная курсовая разница по монетарным статьям представляет собой разницу между амортизированной стоимостью соответствующей статьи в функциональной валюте на начало отчетного периода, рассчитанной по эффективной ставке процента с учетом платежей в отчетном периоде, и амортизированной стоимостью этой статьи в иностранной валюте, пересчитанной по обменному курсу на конец данного отчетного периода.

Немонетарные активы и обязательства, выраженные в иностранной валюте и оцениваемые по справедливой стоимости, пересчитываются в функциональную валюту по обменному курсу, действующему на дату определения справедливой стоимости. Немонетарные статьи, которые оцениваются по первоначальной стоимости в иностранной валюте, пересчитываются по обменному курсу на дату совершения соответствующей операции.

Курсовые разницы, возникающие при пересчете, признаются в составе прибыли или убытка за период, за исключением разниц, которые возникают при пересчете долевых инструментов, классифицированных в категорию финансовых активов, имеющихся в наличии для продажи, и признаются в составе прочей совокупной прибыли.

7. *Основные средства* учитываются по первоначальной стоимости, включая, где это необходимо, чистую текущую стоимость затрат на демонтаж и ликвидацию актива в конце срока полезной службы за вычетом накопленной амортизации. Объекты незавершенного строительства отражены по первоначальной стоимости с начислением износа с момента готовности к эксплуатации. Амортизация основных средств рассчитывается линейным методом от стоимости каждого объекта основных средств (за минусом его ликвидационной стоимости) в течение предполагаемых сроков полезного использования.

Затраты на реконструкцию и модернизацию капитализируются, при этом заменяемые активы подлежат списанию. Расходы на ремонт относятся на затраты в том периоде, в котором они были осуществлены.

Прибыли и убытки, возникающие вследствие выбытия основных средств (по причине списания или иного выбытия), включаются в прибыль (убыток) за период в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе.

Группа отражает авансы, выданные на приобретение основных средств и объектов капитального строительства, а также материалы, предназначенные для капитального строительства, в составе категории «Объекты незавершенного строительства», включая предоплату.

8. *Арендованные основные средства.* Аренда основных средств, по которым Группа принимает на себя все существенные риски и выгоды от владения этими основными средствами, называется финансовой. Машины и оборудование, полученные по договору финансовой аренды, учитываются по наименьшей из двух величин: справедливой стоимости и дисконтированной стоимости минимальных лизинговых платежей на дату начала финансовой аренды за минусом накопленной амортизации и убытков от обесценения. Сумма каждого арендного платежа распределяется между погашаемой суммой обязательства и финансовыми расходами таким образом, чтобы обеспечить постоянную величину процентной ставки на непогашенный остаток задолженности по финансовой аренде.

Арендованные основные средства, по которым предполагается переход права собственности, амортизируются в течение срока полезного использования. Остальные арендованные основные средства амортизируются в течение периода времени, наименьшего из срока полезного использования и срока аренды объекта основных средств. Прочие договоры аренды классифицируются как операционная аренда, и соответствующие арендованные активы не признаются в консолидированном отчете о финансовом положении Группы.

9. *Товарно-материальные запасы.* Стоимость товарно-материальных запасов оценивается как наименьшее из двух величин: средневзвешенной себестоимости и чистой стоимости реализации. Чистая стоимость реализации – это расчетная цена возможной продажи в процессе обычной деятельности за вычетом расходов по продаже.

10. *Финансовые активы и обязательства* включают денежные средства и их эквиваленты, финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, дебиторскую задолженность, заемные средства, кредиторскую задолженность поставщикам и подрядчикам, прочую кредиторскую задол-

женность и прочие финансовые активы и первоначально отражаются по справедливой стоимости, скорректированной на сумму издержек, непосредственно связанных с приобретением, на дату, когда Группа становится одной из сторон договора. Финансовые активы списываются с учета частично или полностью только тогда, когда права на соответствующие выгоды, определенные в соответствующем договоре, утрачены, переданы, прекращены или срок их действия истек. Финансовые обязательства списываются с учета полностью или частично только в случае, если обязательства, определенные в соответствующем договоре, были выполнены, отменены либо срок их действия истек.

Переоценка финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, и финансовых активов, имеющих в наличии для продажи, по их справедливой стоимости осуществляется на каждую дату составления консолидированной финансовой отчетности. Прочие финансовые активы и обязательства учитываются по амортизированной стоимости.

Справедливая стоимость финансовых активов и обязательств со сроком погашения менее года после отчетной даты, включая торговую и прочую дебиторскую и кредиторскую задолженность, считается равной их балансовой стоимости, за исключением тех случаев, когда на отчетную дату существуют признаки их обесценения. Справедливая стоимость всех других финансовых активов и обязательств рассчитывается как сумма дебиторской и кредиторской задолженностей на дату погашения, дисконтированных до чистой текущей стоимости с использованием соответствующей ставки дисконтирования.

По состоянию на каждую отчетную дату финансовый актив, не отнесенный к категории финансовых инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, включая долю участия в объекте инвестиций, учитываемых методом долевого участия, проверяется на предмет наличия объективных свидетельств его обесценения. Финансовый актив признается обесценившимся, если существуют объективные свидетельства того, что после его первоначального признания произошло событие, приводящее к убытку, и что это событие оказало негативное влияние на ожидаемые будущие денежные потоки по финансовому активу, которое можно надежно оценить. Кроме того, объективным свидетельством обесценения инвестиции в долевыми ценными бумагами является значительное или длительное снижение ее справедливой стоимости ниже

ее себестоимости. При необходимости убытки от обесценения инвестиций, учитываемых по методу долевого участия, отражаются в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе.

11. *Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи.* Справедливая стоимость ценных бумаг, имеющихся в наличии для продажи, определяется на основе текущей рыночной стоимости. Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, являются производными финансовыми активами, которые либо отнесены к данной категории при первоначальном признании, либо не могут быть включены ни в одну из других категорий. Они включаются в состав внеоборотных активов, если у руководства нет намерения продать их в течение 12 месяцев после отчетной даты.

Прибыли и убытки, возникающие в связи с изменениями справедливой стоимости категории «Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи», относятся на счет прочего совокупного дохода. В том случае, когда финансовые активы, классифицируемые как имеющиеся в наличии для продажи, продаются или обесцениваются, поправки на справедливую стоимость, накопленные на счете прочего совокупного дохода, включаются в консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе как прибыль или убыток от инвестиций.

12. *Инвестиции, удерживаемые до погашения.* Если Группа имеет твердое намерение и возможность удерживать долговые ценные бумаги, котируемые на активном рынке, до наступления срока их погашения, то классифицирует их в категорию финансовых инструментов, удерживаемых до погашения. Финансовые активы, удерживаемые до погашения, первоначально признаются по справедливой стоимости, которая увеличивается на сумму непосредственно относящихся затрат по сделке. Впоследствии эти активы оцениваются по амортизированной стоимости, рассчитываемой методом эффективной ставки процента, за вычетом убытков от их обесценения. В категорию финансовых активов, удерживаемых до погашения, включены облигации.

13. *Финансовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка.* Ценные бумаги включаются в категорию финансовых активов, оцениваемых по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, если эти инструменты классифицированы как удерживаемые для торговли или определены в дан-

ную категорию при первоначальном признании. Группа определяет финансовые активы в категорию инструментов, оцениваемых по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, в тех случаях, когда она управляет такими инвестициями и принимает решения об их покупке или продаже, исходя из их справедливой стоимости в соответствии с задокументированной стратегией управления рисками или инвестиционной стратегией, и информация об этой основе регулярно раскрывается и пересматривается руководством Группы. Затраты, непосредственно относящиеся к сделке, признаются в составе прибыли или убытка за период в момент возникновения. Финансовые активы, классифицированные в данную категорию, оцениваются по справедливой стоимости, и изменения их справедливой стоимости отражаются в составе прибыли или убытка за период.

Процентные доходы по ценным бумагам, оцениваемым по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка, рассчитанные с использованием метода эффективной процентной ставки, а также доходы или расходы по прекращению признания отражаются в прибыли или убытке в составе чистой прибыли от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка. Дивиденды отражаются в момент установления права Группой на получение соответствующих выплат и при условии существования вероятности получения дивидендов. Изменения справедливой стоимости отражаются в прибыли или убытке в составе чистой прибыли или убытка от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости, изменения которой отражаются в составе прибыли или убытка в том периоде, в котором они возникли.

14. *Дебиторская задолженность* отражается по первоначальной договорной стоимости, включая НДС, за вычетом резерва под обесценение дебиторской задолженности. Резерв под обесценение дебиторской задолженности создается в том случае, если существуют признаки того, что Группа не сможет получить сумму задолженности в объеме и на условиях, ранее предусмотренных контрактом. Сумма резерва равна разнице между балансовой стоимостью и стоимостью возмещения задолженности, рассчитанной как текущая стоимость прогнозируемых денежных потоков, дисконтированных с использованием рыночной ставки по заемным средствам для аналогичных контрагентов

на дату возникновения задолженности. Ниже перечислены основные критерии, на основе которых может определяться наличие объективных признаков убытка от обесценения:

а) просрочка любого очередного платежа, при этом несвоевременная оплата не может объясняться задержкой в работе расчетных систем;

б) контрагент испытывает существенные финансовые трудности, что подтверждается финансовой информацией о контрагенте, имеющейся в распоряжении Группы;

в) контрагент рассматривает возможность банкротства или финансовой реорганизации;

г) имеет место негативное изменение платежного статуса контрагента, обусловленное изменениями национальных или местных экономических условий, оказывающих воздействие на контрагента;

д) стоимость обеспечения, если таковое имеется, существенно снижается в результате ухудшения ситуации на рынке.

15. *Предоплата* отражается в консолидированной финансовой отчетности по первоначальной стоимости за вычетом резерва на обесценение. Предоплата классифицируется как долгосрочная, если ожидаемый срок получения активов, относящихся к ней, превышает один год или если предоплата относится к активу, который будет отражен в учете как необоротный при первоначальном признании.

Сумма предоплаты на приобретение актива включается в его балансовую стоимость при получении Группой контроля над этим активом и наличии вероятности того, что будущие экономические выгоды, связанные с ним, будут получены Группой. Если имеется признак того, что активы, относящиеся к предоплате, не будут получены, балансовая стоимость предоплаты уменьшается и соответствующий убыток от обесценения отражается в составе прибыли или убытка и прочем совокупном доходе.

16. *Денежные средства и их эквиваленты* представляют собой наличные средства в кассе, текущие остатки на банковских счетах и высоколиквидные финансовые вложения с первоначальным сроком погашения не более трех месяцев.

17. *Денежные средства с ограничением использования* представляют собой обеспечение с юридическими ограничениями, размещенное в различных банках в качестве гарантии по безотзывным аккредитивам, и включаются в состав прочих долгосрочных активов в консолидированном отчете о финансовом положении.

18. *Активы по НДС* относятся к текущей деятельности, в том числе к капитальному строительству, классифицируются как текущие, если их возмещение ожидается в течение 12 месяцев после отчетной даты.

19. *Кредиты и займы*. Первоначально кредиты и займы признаются по справедливой стоимости полученных средств, которая определяется с использованием рыночных процентных ставок по аналогичным инструментам в случае существенного их отличия от процентной ставки по полученному кредиту или займу за вычетом расходов по сделке. В последующих периодах кредиты и займы отражаются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной ставки процента; вся разница между справедливой стоимостью полученных средств (за вычетом расходов по сделке) и суммой к погашению отражается как проценты к уплате в течение срока, на который выдан кредит или заем.

20. *Производные финансовые инструменты* в виде опционов приобретаются с целью хеджирования и снижения стоимости обслуживания корпоративных облигаций. При первоначальном признании производные финансовые инструменты оцениваются по справедливой стоимости, соответствующие затраты по сделке признаются в составе прибыли или убытка за период в момент возникновения. После первоначального признания производные инструменты оцениваются по справедливой стоимости, при этом ее изменения признаются в составе прибыли или убытка за период.

Наилучшим подтверждением справедливой стоимости финансового инструмента при первоначальном признании является цена операции. Если Группа определяет, что справедливая стоимость при первоначальном признании отличается от цены операции, то разница между справедливой стоимостью при первоначальном признании и ценой операции учитывается следующим образом:

а) в качестве прибыли или убытка, если эта справедливая стоимость подтверждается котируемой ценой на идентичный актив или обязательство на активном рынке;

б) в качестве отложенного убытка или прибыли, чтобы отсрочить признание разницы между справедливой стоимостью при первоначальном признании и ценой операции.

После первоначального признания Группа оценивает эту отложенную разницу как прибыль или убыток в течение срока обращения финансового инструмента, но не позже момента, когда оценка его справедливой стоимости может быть произведена на полностью на-

блюдаемых данных или даты его прекращения. Группа устанавливает систему контроля в отношении оценки справедливой стоимости.

21. *Налог на прибыль* отражается в консолидированной финансовой отчетности в соответствии с законодательством, действующим на дату составления отчетности. Расходы по налогу на прибыль, представленные текущим налогом и отложенным налогом на прибыль, признаются непосредственно в составе прибыли или убытка в отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе, за исключением случаев признания в составе прочего совокупного дохода или непосредственно в капитале по операциям, которые относятся непосредственно на капитал или прочий совокупный доход в том же или иных отчетных периодах.

Текущий налог – сумма налога, подлежащего к уплате или зачету налоговыми органами, исчисленного с налогооблагаемой прибыли (убытка) за текущий и предыдущий периоды. Отложенные налоги рассчитываются балансовым методом и признаются в отношении налоговых убытков прошлых лет и всех временных разниц, возникающих между налоговой базой активов и обязательств и их балансовой стоимостью для целей консолидированной финансовой отчетности. Величина отложенного налога определяется с учетом налоговых ставок, установленных в соответствии с законодательством на отчетную дату, применение которых ожидается в периоде, когда временные разницы будут полностью погашены или перенесенный на будущее налоговый убыток будет использован.

Отложенные налоговые активы и обязательства показываются свернуто только по расчетам отдельных компаний Группы. Отложенные налоговые активы, относящиеся к вычитаемым временным разницам и налоговым убыткам прошлых лет, отражаются только в тех случаях, когда представляется вероятным, что в будущем будет иметь место налогооблагаемая прибыль или временные разницы, на которые они могут быть отнесены.

22. *Резервы (включая резерв на демонтаж основных средств)* отражаются, когда Группа имеет прямое юридическое или иное обязательство в результате прошлых событий, существует высокая вероятность того, что для погашения этого обязательства потребуются определенные затраты в будущем, и существует возможность достоверно оценить сумму данного обязательства.

Резервы определяются и переоцениваются на каждую дату составления консолидированного отчета о финансовом положении и включаются в консолидированную финансовую отчетность по предполагаемой чистой текущей стоимости с использованием ставок

дисконтирования, применимых к обязательствам, с учетом экономической ситуации в Российской Федерации.

Изменения в резервах, связанные с течением времени, относятся на финансовые расходы в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за каждый отчетный период. Изменения в резервах по причине изменения в ставках дисконтирования и прочие изменения резервов, связанные с изменением предполагаемого способа погашения обязательства или изменением самого обязательства, рассматриваются как изменения в оценках в том периоде, в котором они произошли, и отражаются путем изменения соответствующих активов или расходов.

23. *Пенсионный фонд РФ.* Группа осуществляет взносы в Пенсионный фонд РФ, которые относятся на затраты по мере начисления.

24. *Средства в доверительном управлении.* При инвестировании средств Группы в финансовые инструменты в рамках договоров, заключенных компаниями Группы с доверительными управляющими, риски и выгоды, относящиеся к колебаниям справедливой стоимости активов, в которые были инвестированы средства Группы, не переходят к доверительным управляющим. Следовательно, соответствующие финансовые инструменты признаются Группой.

25. *Обязательства по восстановлению окружающей среды.* Группа оценивает свои обязательства в соответствии с природоохранным законодательством, включая обязательства по восстановлению окружающей среды. Затраты по начислению обязательств относятся на расходы сразу же после их выявления, за исключением случаев, когда затраты понесены с целью снижения или предотвращения загрязнения окружающей среды. В этом случае данные затраты включаются в стоимость объектов основных средств.

26. *Признание выручки.* Выручка признается на момент предоставления услуг в соответствии с договором. Выручка от реализации отражается после отгрузки товара покупателю, когда товар перестает находиться под непосредственным физическим контролем Группы, и после передачи покупателю рисков, связанных с владением товаром.

Выручка и затраты, связанные со строительным контрактом, признаются в качестве выручки и расходов соответственно по мере выполнения этапов по договору на конец отчетного периода. Степень выполнения договора определяется путем сравнения затрат по договору, понесенных для выполнения работ на указанную дату, с совокупными затратами по договору.

Выручка представляет собой справедливую стоимость полученного вознаграждения или дебиторской задолженности за проданные товары и услуги в ходе ведения обычной деятельности за вычетом скидок и налога на добавленную стоимость.

*27. Капитализация затрат по займам.* Затраты по займам, непосредственно связанные с приобретением, строительством или производством актива, подготовка которого к предполагаемому использованию или для продажи обязательно требует значительного времени (квалифицируемый актив), включаются в стоимость этого актива.

Группа капитализирует затраты по займам, которых можно было бы избежать, если бы затраты на соответствующий квалифицируемый актив не производились. Капитализированные затраты по займам рассчитываются на основе средней стоимости финансирования Группы (средневзвешенные процентные расходы применяются к расходам на квалифицируемые активы).

Затраты по займам включают курсовые разницы, возникающие в результате привлечения займов в иностранной валюте, в той мере, в какой они компенсируют снижение затрат на выплату процентов. Курсовые разницы, возникающие в результате привлечения займов в иностранной валюте, капитализируются в стоимости инвестиционных активов в части, не превышающей разницы между расходами по выплате процентов, которые могли бы быть понесены для аналогичных займов, привлеченных Группой и номинированных в российских рублях, и фактическими расходами Группы по выплате процентов по таким займам.

Курсовые разницы, подлежащие капитализации, рассчитываются исходя из ставки по аналогичным займам, номинированным в функциональной валюте Группы. Расчет курсовых разниц, подлежащих капитализации, производится нарастающим итогом с начала года.

Капитализация затрат по займам продолжается до даты, когда активы готовы для использования или продажи. Прибыли и убытки от изменения обменных курсов иностранных валют отражаются в валовых величинах в составе финансовых доходов и финансовых расходов в консолидированном отчете о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе.

*28. Капитал и дивиденды.* Обыкновенные акции и не подлежащие погашению привилегированные акции с правами на получение фиксированных годовых дивидендов классифицируются как акционерный капитал.

Дивиденды признаются как обязательства и вычитаются из прочего совокупного дохода в момент, когда они одобрены годовым об-

щим собранием акционеров. Дивиденды, предложенные до отчетной даты или одобренные в период между отчетной датой и датой выпуска консолидированной финансовой отчетности, раскрываются в консолидированной финансовой отчетности.

Опыт некоторых стран, которые применяют международные стандарты, показывает, что часто отчетность, составленная в соответствии с МСФО, содержит искаженную информацию о рентабельности вложенного собственного и заемного капитала, вследствие этого практически невозможно выявить достоверное финансовое состояние экономических субъектов (принцип неочевидности). В США, где сейчас применяются собственные стандарты бухгалтерского учета (US GAAP), в августе 2008 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) представила предварительный план перехода на МСФО и отказа от GAAP. Однако в феврале 2011 г. SEC выпустила очередной документ, содержащий решение отложить внедрение IFRS в американскую отчетность. Поскольку IFRS является консенсусом национальных стандартов ведения учета, его качество, по некоторым оценкам, хуже, чем у US GAAP. Одним из ключевых неустранимых противоречий является проблема netting/offsetting по финансовым инструментам в балансе. Кроме того, экономические субъекты всегда учитывают указания национальных налоговых органов в части ведения учета и составления финансовой отчетности по методике, которая приемлема или привычна для уполномоченного органа.

## **2.2. Сравнение аналитических балансов и финансовых показателей по требованиям российских положений бухгалтерского учета и Международных стандартов финансовой отчетности**

Различия между российскими положениями бухгалтерского учета и Международными стандартами финансовой отчетности связаны с разницей в конечных целях использования финансовой информации. Финансовая отчетность, подготовленная в соответствии с МСФО, направлена на удовлетворение информационных запросов собственников организаций и внешних пользователей. Национальная отчетность ориентирована на контролирующие инстанции: фискальные органы, органы государственного управления и статистики. Этим объясняются особенности формирования учетной политики российских компаний, связанные в большей степени с положениями нормативной базы бухгалтерского учета, а не с профессиональным суждением бухгалтера.

Понимание МСФО строится на изучении учетной политики. В соответствии со ст. 8 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» учетная политика определяется как совокупность способов ведения экономическим субъектом бухгалтерского учета. Субъект самостоятельно формирует учетную политику, руководствуясь федеральными и отраслевыми стандартами. При этом выбирается тот способ ведения бухгалтерского учета, который допускается стандартами. В случае если в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета не установлен способ его ведения, этот способ разрабатывается исходя из требований, установленных законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете.

Признаками учетной политики являются индивидуализированный характер совокупности способов бухгалтерского учета, опора на систему норм законодательства о бухгалтерском учете, направленность на фиксирование диспозитивных норм, регулирующих ведение учета, и разрешение правовых пробелов.

Сравнение аналитического баланса на примере LLC GLOBAL по правилам МСФО и РПБУ приведено в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Сравнение аналитического баланса LLC GLOBAL  
по правилам МСФО и РПБУ, млн р.

Показатель	31.12.2013 г.			31.12.2014 г.		
	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)
1	2	3	4	5	6	7
<i>1. Имобилизованные активы</i>						
1.1. Нематериальные активы	1090	64 346	63 256	1257	58 420	57 163
1.2. Основные средства	336 240	335 059	-1181	311 654	328 266	16 612
1.3. Долгосрочные финансовые вложения	56 009	1031	-54 978	137 449	75 272	-62 177
1.4. Прочие	26 446	4786	-21 660	21 912	9743	-12 169
Итого по разд. 1	419 785	405 222	-14 563	472 272	471 701	-571

## Окончание табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7
<i>2. Оборотные активы</i>						
2.1. Запасы	4693	96 989	92 296	5672	5406	-266
2.2. Долгосрочная дебиторская задолженность	3036	–	-3036	2934	–	-2934
2.3. Краткосрочная дебиторская задолженность	47 231	43 332	-3899	50 170	49 419	-751
2.4. Краткосрочные финансовые вложения	54 689	1966	-52 723	2277	1934	-343
2.5. Денежные средства	4974	7960	2986	15 553	16 945	1392
2.6. Прочие	542	5503	4961	579	3229	2650
Итого по разд. 2	115 165	155 750	40 585	77 185	76 933	-252
Имущество	534 950	560 972	26 022	549 457	548 634	-823
<i>3. Собственный капитал</i>						
3.1. Уставный капитал	-30 301	-68 228	-37 927	-23 275	-81 926	-58 651
3.2. Добавочный капитал	133 751	1658	-132 093	133 481	819	-132 662
3.3. Резервный капитал	–	–	–	–	–	–
3.4. Прибыль (убыток)	133 925	266 326	132 401	152 299	326 334	174 035
Итого по разд. 3	237 375	199 756	-37 619	262 505	245 227	-17 278
<i>4. Долгосрочные пассивы</i>						
4.1. Займы и кредиты	184 995	184 600	-395	138 858	137 872	-986
4.2. Прочие	28 931	42 706	13 775	28 786	42 291	13 505
Итого по разд. 4	213 926	227 306	13 380	167 644	180 163	12 519
<i>5. Краткосрочные пассивы</i>						
5.1. Займы и кредиты	24 089	33 209	9120	53 668	52 142	-1526
5.2. Кредиторская задолженность	49 513	91 351	41 838	54 445	62 342	7897
5.3. Задолженность по выплате дивидендов	–	–	–	–	–	–
5.4. Доходы будущих периодов	627	–	-627	539	–	-539
5.5. Резервы предстоящих расходов под условные обязательства	9420	–	-9420	10 656	–	-10 656
5.6. Прочие	–	9350	9350	–	8760	8760
Итого по разд. 5	83 649	133 910	50 261	119 308	123 244	3936
Источники имущества	534 950	560 972	26 022	549 457	548 634	-823

Показатели ликвидности LLC GLOBAL, рассчитанные по требованиям РПБУ и МСФО, на 31.12.2013 г. и 31.12.2014 г. приведены в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Показатели ликвидности LLC GLOBAL, рассчитанные по требованиям РПБУ и МСФО

Показатель	Оптимальное значение	31.12.2013 г.			31.12.2014 г.		
		РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)
1. Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов)	0,20–0,25	0,811	0,074	–0,737	0,165	0,153	–0,012
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,7–1,0	1,46	0,439	–1,021	0,634	0,58	–0,054
3. Коэффициент текущей ликвидности (покрытия долгов)	> 2	2,145	1,17	–0,975	1,901	1,233	–0,668
4. Коэффициент общей ликвидности	2,0–2,5	0,549	0,434	–0,115	0,745	0,501	–0,244
5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	–0,821	–1,306	–0,485	–0,341	–0,996	–0,655

Показатели финансовой устойчивости LLC GLOBAL по требованиям РПБУ и МСФО на 31.12.2013 г. и 31.12.2014 г. приведены в табл. 2.3.

Таблица 2.3

Показатели финансовой устойчивости LLC GLOBAL  
по требованиям РПБУ и МСФО

Показатель	Оптимальное значение	31.12.2013 г.			31.12.2014 г.		
		РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)
1. Коэффициент автономии (финансовой независимости)	> 0,5	0,444	0,356	-0,088	0,478	0,447	-0,031
2. Коэффициент концентрации заемного капитала	0,3-0,5	0,556	0,644	0,088	0,522	0,553	0,031
3. Коэффициент капитализации (финансового риска)	> 0,5	1,254	1,808	0,554	1,093	1,237	0,144
4. Коэффициент финансирования	> 1	0,798	0,553	-0,245	0,915	0,808	-0,107

Показатели деловой активности LLC GLOBAL по требованиям РПБУ и МСФО за 2013 и 2014 гг. приведены в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Показатели деловой активности LLC GLOBAL  
по требованиям РПБУ и МСФО

Показатель	2013 г.			2014 г.		
	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)
1	2	3	4	5	6	7
1. Коэффициент оборачиваемости капитала (ресурсоотдача), обороты	0,517	0,577	0,06	0,536	0,56	0,024

Окончание табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7
2. Продолжительность оборота капитала, дни	696	623	-73	672	642	-30
3. Коэффициент оборачиваемости мобильных средств, обороты	3,125	2,929	-0,196	3,022	2,672	-0,35
4. Продолжительность оборота оборотных активов, дни	115	123	8	119	135	16

Рентабельность LLC GLOBAL по требованиям РПБУ и МСФО за 2013 и 2014 гг. представлена в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Рентабельность LLC GLOBAL  
по требованиям РПБУ и МСФО

Показатель	2013 г.			2014 г.		
	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)	РПБУ	МСФО	Отклонение отчетности по МСФО от РПБУ (+/-)
1. Рентабельность совокупных активов	0,081	0,057	-0,024	0,066	0,086	0,02
2. Эффективность внеоборотного капитала	0,077	0,053	-0,024	0,066	0,086	0,02
3. Рентабельность оборотного капитала	0,388	0,217	-0,171	0,307	0,325	0,018
4. Рентабельность собственного капитала	0,132	0,11	-0,022	0,118	0,17	0,052
5. Рентабельность продаж	0,163	0,138	-0,025	0,144	0,138	-0,006

Сравнение показателей, характеризующих финансовое состояние LLC GLOBAL по РПБУ и МСФО, для выявления лучшего значения приведено в табл. 2.6.

Таблица 2.6

## Сравнение основных показателей, характеризующих финансовое состояние LLC GLOBAL по РПБУ и МСФО

Показатель	РПБУ	МСФО	Изменение	Темп изменения	Лучшее значение показателя
1	2	3	4	5	6
2013 г.					
Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов)	0,811	0,074	0,737	90,9	По РПБУ
Коэффициент быстрой ликвидности («критической оценки»)	1,46	0,439	1,021	69,9	По РПБУ
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия долгов)	2,145	1,17	0,975	45,5	По РПБУ
Коэффициент общей ликвидности	0,549	0,434	0,115	20,9	По РПБУ
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,821	-1,306	0,485	59,1	По РПБУ
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,444	0,356	0,088	19,8	По РПБУ
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,556	0,644	-0,088	15,8	По РПБУ
Коэффициент капитализации (финансового риска)	1,254	1,808	0,554	44,2	По РПБУ
Коэффициент финансирования	0,798	0,553	0,245	30,7	По РПБУ
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача), обороты	0,517	0,577	-0,06	11,6	По МСФО
Продолжительность оборота капитала, дни	696	623	73	10,5	По МСФО

Продолжение табл. 2.6

1	2	3	4	5	6
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств, обороты	3,125	2,929	0,196	6,2	По РПБУ
Продолжительность оборота оборотных активов, дни	115	123	-8	6,9	По РПБУ
Рентабельность совокупных активов	0,081	0,057	0,026	32,1	По РПБУ
Эффективность внеоборотного капитала	0,077	0,053	0,024	31,2	По РПБУ
Рентабельность оборотного капитала	0,388	0,217	0,171	44,1	По РПБУ
Рентабельность собственного капитала	0,132	0,11	0,021	15,9	По РПБУ
Рентабельность продаж	0,163	0,138	0,025	15,3	По РПБУ
2014 г.					
Коэффициент абсолютной ликвидности (норма денежных резервов)	0,165	0,153	0,012	7,3	По РПБУ
Коэффициент быстрой ликвидности («критической оценки»)	0,634	0,58	0,054	8,5	По РПБУ
Коэффициент текущей ликвидности (покрытия долгов)	1,901	1,233	0,668	35,1	По РПБУ
Коэффициент общей ликвидности	0,745	0,501	0,244	32,7	По РПБУ
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,341	-0,996	-0,655	192,1	По РПБУ
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,478	0,447	0,031	6,5	По РПБУ
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,522	0,553	-0,031	5,9	По РПБУ

Окончание табл. 2.6

1	2	3	4	5	6
Коэффициент капитализации (финансового риска)	1,093	1,237	-0,144	-13,17	По РПБУ
Коэффициент финансирования	0,915	0,808	0,107	11,7	По РПБУ
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача), обороты	0,536	0,56	-0,024	-4,5	По МСФО
Продолжительность оборота капитала, дни	672	642	30	4,5	По МСФО
Коэффициент оборачиваемости мобильных средств, обороты	3,022	2,672	0,35	11,6	По РПБУ
Продолжительность оборота оборотных активов, дни	119	135	-16	13,4	По РПБУ
Рентабельность совокупных активов	0,066	0,086	-0,02	30,3	По МСФО
Эффективность внеоборотного капитала	0,066	0,086	-0,02	30,3	По МСФО
Рентабельность оборотного капитала	0,307	0,325	-0,018	5,8	По МСФО
Рентабельность собственного капитала	0,118	0,17	-0,052	-44,1	По МСФО
Рентабельность продаж	0,144	0,138	0,006	4,2	По РПБУ

Абсолютное большинство показателей, характеризующих финансовое состояние LLC GLOBAL по РПБУ, выглядит лучше, чем показатели по МСФО. Различия в коэффициентах существенные. Показатели ликвидности и рентабельности различаются на 30 % и более, коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости – в большей части в пределах 30 %, что может влиять на результаты и выводы по итогам анализа финансового состояния. Также различия наблюдаются в показателях эффективности использования капитала, в коэффициентах, которые рассчитываются по отношению к валюте баланса, данным из актива и пассива, что объясняется корректировочными механизма-

ми при трансформации отчетности, которые приводят к одновременному увеличению валюты баланса и отдельных разделов.

В целом для характеристики финансового положения оказалось принципиально, в какой интерпретации изучается отчетность, выводы по итогам анализа финансового состояния будут различаться существенно, в ходе несостоятельности (банкротства) динамика изменения коэффициентов платежеспособности должника, коэффициентов деловой активности и коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость должника, может иметь ключевое значение. По итогам анализа отчетности по МСФО и РПБУ можно признать как доказательство различия финансовых показателей, используемых Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367. Вместе с тем сравнительные показатели финансовой отчетности по МСФО и РПБУ не снижают проблемы достоверности финансовой отчетности, подготовленной по любым стандартам с целью выявления причин утраты платежеспособности. При анализе показателей ликвидности, структуры финансирования, рентабельности инвестиций неминуемо будут получены неточные оценки финансового положения организации. Одна из причин этого – асимметрия источников финансирования и характера вложений в имущество организации.

### **2.3. Основные проблемы анализа данных в консолидированной финансовой отчетности в ходе несостоятельности (банкротства)**

Анализ финансового состояния является исключительной функцией в деле о банкротстве. Именно в ходе данного анализа можно сделать вывод о причинах утраты платежеспособности, возможности или невозможности ее восстановления на примере конкретного юридического лица. Выводы по результатам анализа финансового состояния должны дать реальное представление о достаточности и степени ликвидности имущества юридического лица, чтобы избрать то или иное направление развития дела о несостоятельности (банкротстве) с учетом национальных интересов. В дальнейшем обозначенное выше будет служить основанием для принятия решения о введении в отношении предприятия соответствующих мер: внешнего управления, ре-

организации, сохранения находящегося в тяжелом финансовом положении предприятия с целью защиты инвестиций и сохранения рабочих мест или ликвидации под контролем государства и кредиторов.

Проведение качественного анализа финансового состояния предприятия предполагает обработку значительных объемов информации, в частности, показателей деятельности, справочных данных, классификаторов, систем документации, массивов первичных данных на соответствующих носителях, позволяющих организовать и систематизировать достоверную информацию о состоянии исследуемого объекта. Подготовка анализа финансового состояния частично схожа с подготовкой финансово-экономической экспертизы бухгалтерской отчетности. Важно собрать необходимую и достаточную информацию, чтобы получить детальное представление о финансово-хозяйственной деятельности организации, особенностях отраслевой деятельности, величине активов и обязательств, периметре консолидации, важнейших принципах учетной политики, существенных допущениях в учетной политике и сегментной информации, а также их оценке. Кроме того, необходимо принимать во внимание действия контролирующих лиц должника по возможному созданию неплатежеспособности, которые могут включать издержки, фактическое и прогнозное снижение в динамике общей стоимости имущества; снижение значения ликвидных и наиболее ликвидных активов; снижение величины краткосрочной дебиторской задолженности в краткосрочном прогнозном периоде; снижение собственных средств организации; резкие колебания курсовых разниц и нестабильность общей величины выручки; повышение суммы убытков организации; ведение коммерческой деятельности без извлечения прибыли с целью увеличения убыточности и снижения ликвидности.

Стоит понимать, что требование арбитражного управляющего о предоставлении полноты сведений, раскрываемых в отчетности, удовлетворить невозможно. С точки зрения полноты информации значение имеет ее актуальность (глобализация бизнеса, организационно-правовая форма управления, сфера и виды деятельности, степень развитости источников привлечения капитала и доступность к ним, сложность системы управления, запутанность активов, информация о сделках и т. д.), однако даже в ходе инициативного аудита (и тем более в процедуре банкротства) нельзя рассчитывать о полном предоставлении информации, а стоит требовать достаточной или разумной пол-

ноты сведений и объединение в общий итог разнородных по форме данных. В силу различия экономических интересов лиц невозможно достичь одинакового подхода к раскрытию отчетных показателей, а полная прозрачность бухгалтерской отчетности может свидетельствовать о серьезных неочевидных внутренних и внешних кризисах.

Проведение анализа финансового состояния должника регламентируется ст. 70 Федерального закона от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», в которой определены цели проведения анализа в процедуре наблюдения и его порядок, а также Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367, в которых определены принципы и условия проведения анализа, состав сведений, используемых при проведении анализа, представлены коэффициенты, которые должен рассчитать арбитражный управляющий, и сформулированы выводы, которые должен сделать арбитражный управляющий в результате проведенного анализа. Одними из важных целей проведения анализа финансового состояния являются:

- 1) выявление признаков фиктивного и/или преднамеренного банкротства;
- 2) подготовка предложения о возможности (невозможности) восстановления платежеспособности должника и целесообразности введения соответствующей процедуры несостоятельности (банкротства);
- 3) определение возможности покрытия за счет имущества должника судебных расходов по делу о несостоятельности (банкротстве);
- 4) подготовка плана внешнего управления;
- 5) формирование конкурсной массы.

Действующее законодательство содержит специальные методики проведения финансового анализа предприятий, к ним в том числе относится методика анализа стратегических предприятий и организаций, устанавливающая два показателя – степень платежеспособности и коэффициент текущей ликвидности, на основании которых анализируемое стратегическое предприятие относится к одной из пяти установленных в методике групп. Другая специальная методика, предназначенная для сельскохозяйственных организаций, была введена постановлением Правительства РФ от 30.01.2003 г. № 52 «О реализации Федерального закона “О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей”».

Анализ финансового состояния и выявление признаков преднамеренного или фиктивного банкротства компаний с участием транснационального капитала требуют использования совокупной методики и комплексного подхода для установления причин неплатежеспособности всей группы. Одними из серьезных пробелов в области трансграничного банкротства являются:

1. Дефицит квалифицированных специалистов в сфере раскрытия финансовой отчетности.

По мере развития национальных стандартов и их приближения к международным нормам расхождения между системами РПБУ и МСФО сокращаются. В настоящее время системы ведения учета и составления отчетности существуют параллельно. Каждая операция регистрируется одновременно в двух системах учета, поэтому проводки можно отследить в каждой системе до первичного документа. Упрощается возможность получения отчетности по международным стандартам, которая может быть составлена практически одновременно с отчетностью по РПБУ, существует возможность внедрения единой корпоративной системы управленческого учета. Тем не менее одной из серьезных проблем в настоящее время является недостаточное количество специалистов в сфере проведения квалифицированного количественного и качественного анализа финансового состояния и раскрытия отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО.

В условиях глобализации экономики опыт управляющих, назначаемых в рамках дел о несостоятельности, и лиц, привлекаемых для проведения анализа финансового состояния организации и подготовки заключения на предмет выявления ее преднамеренного или фиктивного банкротства, должен соответствовать требованиям, установленным международными стандартами.

2. Выявление и оценка контроля договорных отношений.

Организация сочетает в себе материальные, нематериальные активы, человеческие ресурсы. Экономическое понимание корпорации часто не учитывает установленные национальным законодательством нормативные требования, которые влияют на внешние и внутренние факторы. Корпорация может быть определена как совокупность частных договоров и договоренностей между всеми заинтересованными лицами, эти договоры могут принимать разные формы и регулироваться специальными нормами. Основным элементом корпорации является обособление ее активов, сформированных совокупностью уч-

редительных и иных договоров от других активов, находящихся в собственности акционеров, данные активы могут быть переданы юридическому лицу, дочерней или ассоциированной компании в составе консолидированной группы лиц. Самостоятельная правоспособность корпорации позволяет передавать совокупность контрактов и ресурсов в целом. Совокупность договоров корпорации образуется различного вида соглашениями, отличающимися по типу, составу, срокам исполнения, сумме и величине санкций.

С экономической точки зрения договор служит для обмена правами собственности и является механизмом эффективного распределения ресурсов. В основе договорных ТНК лежат договоры подчинения, признаваемые правом отдельных государств, а также договорные обязательства, прямо или скрытым образом оформляющие отношения экономической зависимости субъектов (договоры о совместной деятельности, лицензионные и дистрибьюторские договоры, договоры франчайзинга). Выявление достоверной структуры подчинения (так называемое дерево решений) – ключевой момент при разработке качественного анализа финансового состояния и подготовке заключения на предмет выявления признаков фиктивного и преднамеренного банкротства. Кроме того, выводы по итогам анализа финансового состояния могут лечь в основу требования о привлечении к субсидиарной ответственности и возмещении ущерба и/или взыскании убытков контролирующими лицами. Оценка действий контролирующих лиц подлежит в обязательном порядке тщательному исследованию и в случае взыскания ущерба и/или убытков – дальнейшей практике признания и приведения в исполнение решений российских судов на территории других государств, несмотря на корпоративную или трастовую структуру владения и распоряжения активами.

3. Раскрытие информации о владельцах, связанных сторонах, корпоративном управлении, контролирующих иностранных компаниях.

Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» должен обеспечивать раскрытие в финансовой отчетности информации, способной влиять на финансовое положение, а также предоставление информации о прибылях или убытках организации, факта существования связанных сторон, а также операций и остатков по операциям, включая договорные обязательства по будущим операциям. Операция со связанной

стороной – это передача активов, ресурсов, услуг или обязательств независимо от факта оплаты по сделке. Требование к раскрытию информации об отношениях между материнской компанией и ее дочерними организациями дополняет требования к раскрытию информации, представленные в МСФО (IAS) 27 и МСФО (IFRS) 12 «Раскрытие информации об участии в других организациях». Отношения между материнской компанией и ее дочерними организациями должны раскрываться независимо от того, проводились ли операции между этими сторонами. Организация должна раскрыть наименование своей материнской компании и стороны, обладающей конечным контролем, если эта сторона отлична от материнской компании. Если ни материнская компания, ни сторона, обладающая контролем, не представляют консолидированную финансовую отчетность, должно раскрываться название следующей вышестоящей материнской компании, которая представляет данную отчетность.

Европарламент и Европейский совет 16 декабря 2014 г. согласовали финальную версию Четвертой директивы (4th Anti-Money Laundering Directive, AMLD), в рамках которой каждая страна ЕС должна будет создавать реестр конечных бенефициаров всех зарегистрированных на ее территории компаний. По мнению Европейского союза, раскрытие информации о бенефициарах сможет положить конец использованию компаний для легализации денежных средств и ухода от уплаты налогов. Часть стандартов финансовой отчетности (например, IFRS 10 «Консолидированная финансовая отчетность», IAS 27 «Отдельная финансовая отчетность») определяет конкретную информацию, которая должна быть включена в финансовую отчетность. Однако нет необходимости в раскрытии информации, если она не является существенной, что служит возможностью обхода стандарта с целью сокрытия финансовой, налоговой информации и сведений о контролирующих лицах. Учитывая, что добровольное раскрытие иной информации в отчетности приветствуется, конкретных рекомендаций о раскрытии нефинансовой информации МСФО не предлагают (за исключением раскрытия информации о рисках компании).

#### 4. Выявление и раскрытие источников неопределенности.

Существуют мнимые активы организации – имущество, права и иные активы, учтенные в бухгалтерском и/или налоговом учете, отраженные в балансе организации и учитываемые при расчете чистых

активов или собственных средств организации, но по факту отсутствующие в организации (технические активы). Необходимо принимать во внимание действия контролирующих лиц по возможному созданию неплатежеспособности:

- издержки, фактическое и прогнозное снижение в динамике общей стоимости имущества;
- снижение значения ликвидных и наиболее ликвидных активов;
- снижение величины дебиторской задолженности в краткосрочном прогнозном периоде;
- снижение собственных средств организации;
- резкие колебания и нестабильность общей величины выручки;
- повышение суммы убытков организации;
- ведение коммерческой деятельности не для извлечения прибыли, а для увеличения убыточности и снижения ликвидности;
- финансирование деятельности лиц, находящихся под контролем либо значительным влиянием руководителей, акционеров (участников), членов совета директоров (наблюдательного совета) банка и (или) аффилированных с ними лиц.

К источникам неопределенности можно отнести показатель EBITDA, который пользуется популярностью среди инвесторов, рейтинговых агентств и международных аудиторских компаний. Показатель EBITDA применяют как компании, имеющие акции, которые котируются на фондовых биржах, имеющие иностранных инвесторов/кредиторов либо планирующие первоначальный выпуск акций, так и компании регионального уровня, если в перспективе желают привлечь иностранного инвестора. Вместе с тем существуют технические способы завысить значение EBITDA. Значение показателя может измениться, если компания, имеющая валютную выручку, не будет учитывать курсовые разницы при расчете. Простой способ манипуляции EBITDA – это продажа продукции условно-контролируемым компаниям. Принимая во внимание, что EBITDA не учитывает денежные потоки, то для изменения показателя фактическая оплата не требуется, а в дальнейшем кредиторская задолженность таких покупателей может быть погашена неденежным способом. Отсутствие необходимости отвлекать денежные средства из оборота делает этот способ простым, прозрачным и позволяет искажать показатели, в том числе в рамках проводимого аудита.

Анализ невозможен без применения корректно рассчитанных нормативных значений. Установленные национальные значения показателей ликвидности в условиях кризиса платежеспособности отличаются от фактических показателей в ходе убыточности по ряду активных статей баланса, а меняющиеся условия работы (к примеру, на финансовом рынке) требуют постоянной корректировки указанных значений. В условиях финансовой нестабильности вероятность ошибочной оценки финансового состояния серьезно возрастает, а данное условие может иметь решающее значение. Таким образом, существует необходимость постоянного мониторинга изменения показателей с учетом статистических данных. В целом целесообразно выделить 5–7 стратегически важных показателей в отчетности, которые затем отслеживать.

#### 5. Выявление финансовых инструментов.

В ходе проведения анализа финансового состояния в составе активов могут отсутствовать документы, подтверждающие права на ценные бумаги, или имеются документы, подтверждающие отсутствие ценных бумаг, ценная бумага может быть не отражена в балансе эмитента, могут отсутствовать документы, подтверждающие право собственности на ценные бумаги, в том числе:

- 1) передаваемые ценные бумаги;
- 2) инструменты денежного рынка;
- 3) доли в предприятиях коллективного инвестирования;
- 4) опционы, фьючерсы, свопы и любые другие производные договоры относительно ценных бумаг, валют, процентных ставок или доходности либо других производных инструментов, финансовых индексов или финансовых мер, расчеты по которым могут быть осуществлены в натуральной форме или денежными средствами;
- 5) опционы, фьючерсы, свопы и любые другие производные договоры относительно товаров, расчеты по которым должны или могут быть осуществлены денежными средствами по выбору одной из сторон (за исключением случаев, когда это происходит по причине нарушения обязательства или другого прекращающего события);
- 6) опционы, фьючерсы, свопы и любые другие производные договоры относительно товаров, расчеты по которым могут быть осуществлены в натуральной форме при условии, что они торгуются на регулируемом рынке и (или) в многосторонней торговой системе;
- 7) опционы, фьючерсы, свопы, форварды и любые другие производные договоры относительно товаров, расчеты по которым могут

быть осуществлены в натуральной форме, не упомянутые в п. 6 и не используемые для коммерческих целей, имеющие характеристики других производных финансовых инструментов с учетом того, осуществляются ли их клиринг и урегулирование расчетов через признанные клиринговые дома либо они подлежат регулярным маржинальным требованиям;

8) деривативные инструменты по передаче кредитного риска;

9) финансовые договоры для розничного рынка.

Ключевыми в процессе проведения анализа финансового состояния консолидированных групп юридических лиц и представляемой последними финансовой отчетности должны стать оперативные методы обнаружения проблем и негативных факторов, указывающих на ранние признаки несостоятельности (банкротства), а процесс обработки отчетности, в том числе автоматизированной, должен включать проведение качественного анализа с использованием комплексных методик, указывающих на ранние признаки несостоятельности (банкротства) либо на иные негативные явления в их деятельности, требующие вмешательства органа по предупреждению банкротства. Необходима выработка единых национальных критериев недостоверности консолидированной финансовой отчетности, а также отчетности, составленной в соответствии с МСФО публичными компаниями, а также системы реагирования на выявленные факты существенного искажения показателей и меры воздействия за попытки скрыть реальное положение дел.

По результатам обобщения международной правоприменительной практики должны быть выработаны подходы и методы осуществления регулирования банкротств компаний с участием трансграничного капитала.

6. Раскрытие в финансовой отчетности источников неопределенности и допущений.

Международный стандарт (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» вносит следующее требование: предприятие должно раскрыть информацию о допущениях, касающихся будущего, и прочих основных источниках неопределенности расчетных оценок на конец отчетного периода, которые включают значительный риск, связанный с необходимостью вносить существенные корректировки в балансовую стоимость активов и обязательств. В основе лежит признак должной осмотрительности в виде создания резервов, в том числе под

обесценение, и обязательного раскрытия информации перед заинтересованными лицами. Так, к видам создаваемых резервов относятся:

- НДС;
- налог на добычу полезных ископаемых;
- экспортные таможенные пошлины;
- акцизы;
- обязанность по рекультивации и затраты на восстановление участков проведения работ и охрану окружающей среды;
- отложенный налог на прибыль;
- резервы по пенсионным обязательствам и обязательствам, связанным с нанесением ущерба окружающей среде, с выводом из эксплуатации основных средств, гарантийные обязательства;
- затраты на исследования;
- затраты на обслуживание;
- нераскрытые резервы (прибыль текущего года, не подтвержденная аудиторским заключением);
- резервы переоценки некоторых активов: переоценка основных средств, а также «скрытая» переоценка ценных бумаг, отражаемая на балансе по цене покупки, удерживаемых длительное время (в российской практике отсутствуют);
- общие резервы на покрытие сомнительных долгов (общие резервы на покрытие потерь по ссудам);
- гибридные инструменты капитала (имеющие одновременно свойства капитала и заимствований), в российской практике – привилегированные акции;
- иные резервы.

Учитывая, что события можно разделить на достоверные, невозможные и случайные (согласно теории вероятности), при отсутствии резервов в составе финансовой отчетности Группы (как совокупность условий) банкротство как будущее событие неизбежно и данное событие будет неслучайным. Начальным моментом будущего события является неисполнение прямой обязанности по формированию и отражению резерва. Неотражение прямой обязанности в отчетности резерва прямо свидетельствует о наличии факта преднамеренного банкротства, тогда как достаточная величина резервов гарантирует платежеспособность. Способ расчета вероятности банкротства исходя из формирования резерва получил название «модель оценки рисков будущих событий».

## **Глава 3. ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ С УЧАСТИЕМ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО КАПИТАЛА**

### **3.1. Общая характеристика механизма оценки несостоятельности компаний с участием транснационального капитала**

Увеличение количества рассматриваемых дел по банкротству компаний с участием транснационального капитала стимулирует создание способов проведения анализа финансового состояния с учетом отчетности, составленной в соответствии с МСФО, расположения в различных юрисдикциях имущества, производственных мощностей, наличия дочерних компаний и совместных (ассоциированных) предприятий.

На территории Российской Федерации для определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника конкурсный управляющий проводит анализ его финансового состояния. Заключение по финансовому анализу готовится в соответствии со ст. 67, 70 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» с соблюдением Правил по проведению арбитражными управляющими финансового анализа, утвержденных постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367.

При проведении финансового анализа арбитражный управляющий оценивает финансовое состояние должника на дату проведения анализа, его финансовую, хозяйственную и инвестиционную деятельность, положение на товарных и иных рынках. Согласно утвержденным методическим рекомендациям для расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности должника используются следующие основные показатели: коэффициенты платежеспособности должника, коэффициенты его деловой активности и др.

Развернутые коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности должника представлены в прил. 3.

Перечень показателей финансового состояния должника приведен на рис. 3.1.

Кроме этого, арбитражный управляющий проводит проверку наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства. Вре-

менные правила проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, утвержденные постановлением Правительства Российской Федерации от 27.12.2004 г. № 855 (далее – Временные правила), делают акцент на анализе финансовых коэффициентов по данным бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках должника. В частности, главным признаком преднамеренного и фиктивного банкротства, который обуславливает необходимость дальнейшего исследования, является резкое ухудшение двух или более аналитических коэффициентов. Резкое ухудшение может быть и при обычном хозяйственном банкротстве в результате, например, неожиданного появления нового конкурента, скачка цен на основное сырье, падения цен на продукцию и т. п.

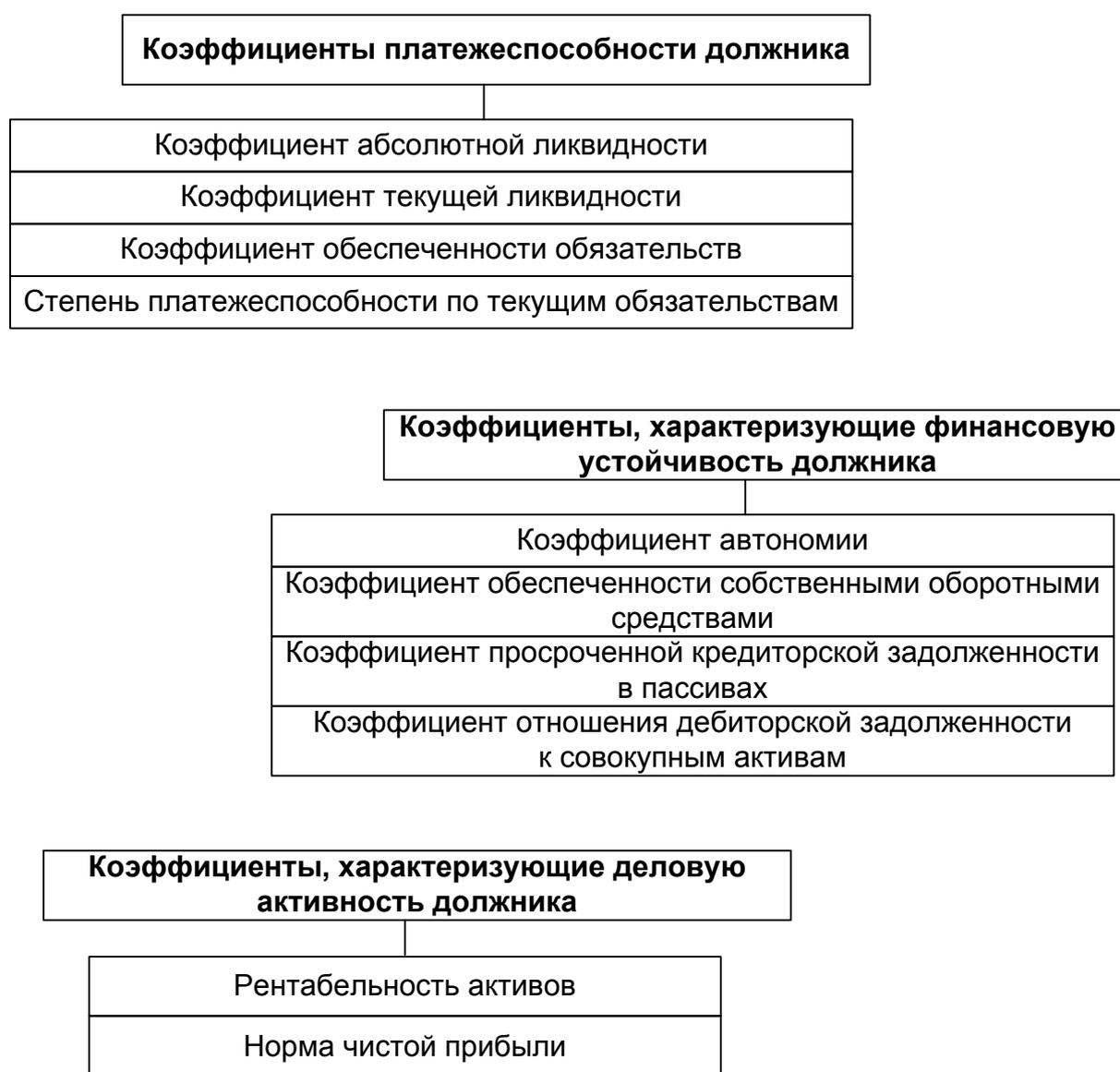


Рис. 3.1. Перечень показателей финансового состояния должника

Отнесение того или иного признака к фиктивному или преднамеренному банкротству возможно с определенной долей условности. Как видно из приведенных выше примеров, многие из них пересекаются. Оба вида банкротства объединены наличием умышленных действий (бездействия) должностных лиц, поэтому считаем необходимым ввести единое понятие – умышленное банкротство. Целью таких действий может быть присвоение активов по заниженным ценам, получение контроля над бизнесом, уклонение от погашения кредиторской задолженности.

При умышленном банкротстве искажению будут подвергнуты именно те показатели, которые связаны с признаками банкротства. В хозяйственной практике известны два критерия банкротства: принцип неоплатности и принцип неплатежеспособности. Российским законодательством установлен принцип неплатежеспособности. Для инициации фиктивного банкротства следует создать ситуацию формального отсутствия денежных средств для проведения выплат кредиторам в течение нескольких месяцев. При использовании принципа неоплатности признаки банкротства определяются исходя из соотношения активов и пассивов по балансу должника. Этот принцип используется для определения наличия у должника возможности восстановить платежеспособность. Признаком банкротства является превышение величины кредиторской задолженности над стоимостью активов по балансу, чего можно достичь путем увеличения долгов либо уменьшения стоимости имущества.

В основе методологии данного исследования лежат общие, специальные расчетно-аналитические и документарные методы. К общим относятся общенаучные методы, основанные на общепринятых подходах к исследованию (анализ, синтез, индукция, дедукция, моделирование, системный анализ и др.). Среди специальных расчетно-аналитических методов выделяются традиционные (горизонтальный и вертикальный анализ балансовых данных и оборотов; факторный анализ; расчет финансовых коэффициентов) и нетрадиционные (выявление учетных несоответствий; сопоставление взаимоувязанных показателей в сопряженных документах; вычисление специальных расчетных и корректирующих показателей; анализ встречных платежей) методы финансового анализа.

Специальные документарные методы используются для сбора доказательной базы выявленных обстоятельств банкротства. Среди них можно выделить:

- документарную проверку подлинности документов (выявляются следы исправления и подделки цифр, подчисток записей и номеров документов, отсутствие необходимых подписей и др.);
- метод запросов документов у контрагентов, банков, налоговых, таможенных и других контролирующих органов и встречную проверку их соответствия с документами банка;
- метод сопоставления с соответствующими документами правильности и своевременности оформления операций.

Оценить текущее состояние можно на основе оборотной ведомости и активных аналитических отчетов. В этих отчетах содержится наибольший объем информации, а также они легко составляются на любую дату (не только на отчетную), могут рассматриваться с любой периодичностью и наиболее оперативно отражать ситуацию. Последнее обстоятельство (оперативность) особенно важно в условиях, когда ситуация меняется очень быстро (отток и/или приток капитала, движение ценных бумаг через депозитарий). В таких случаях очень важно иметь максимальный объем информации, чтобы своевременно реагировать на изменение (углубление или ослабление) кризисной ситуации. Для формирования объективной картины в условиях кризиса интервалы поступления информации должны быть сокращены буквально до нескольких дней, так как ряд показателей, описывающих текущее состояние, не может быть корректно рассчитан по причине того, что состояние информации на счетах, участвующих в расчете к моменту анализа, может существенно измениться.

Использование специальных методов исследования позволяет выявлять признаки недостоверности отчетных данных. В большинстве случаев банкротство осуществляется по схемам с использованием технических активов. Последние, в свою очередь, служат основной причиной недостоверности отчетных данных банков, выраженной в существенном разрыве между балансовой стоимостью активов и их рыночной (ликвидационной) стоимостью. Недостоверность отчетных данных носит массовый характер. Поэтому финансовый анализ содержит свои методологические особенности, связанные с необходимостью выявления риска недостоверности отчетных данных, его количественной оценкой и учетом при расчете и анализе групп финансовых показателей. Определение видов и величины технических активи-

вов проводится путем анализа их целевого использования в операциях, посредством совершения которых может происходить:

- формирование (замещение) капитала техническими активами;
- вывод ликвидных активов;
- вывод капитала;
- создание видимости соблюдения обязательных нормативов;
- оптимизация налогообложения;
- улучшение основных экономических показателей и корректировка структуры баланса на квартальные и годовые отчетные даты;
- искусственное формирование обязательств;
- проведение сомнительных операций, в том числе с нарушением норм законодательства в области противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

Наиболее распространенными видами технических активов являются дебиторская задолженность, финансовые вложения в виде неликвидных долей в уставных капиталах, векселя, которые фактически находятся в собственности иных лиц либо давно погашены. К более современным видам технических активов можно отнести ценные бумаги с искусственно завышенными котировками, приобретенные по заведомо многократно завышенной стоимости, либо вложения в закрытые паевые фонды.

По итогам анализа динамики изменения скорректированных показателей платежеспособности определяются периоды ухудшения финансового положения и время наступления фактического банкротства. Признаки банкротства появляются тогда, когда показатель достаточности стоимости имущества для погашения всех обязательств принимает отрицательное значение.

Методика, рекомендованная Временными правилами проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства, предлагает из всей совокупности финансовых показателей, отражающих результаты деятельности организации за период, предшествующий банкротству, выделить ряд коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой активности. Именно эта выборка показателей позволяет выявить периоды существенных изменений в составе активов, пассивов, капитала, обязательств, доходов и расходов, а также факторы, влияющие на изменение финансового состояния, и причины преднамеренного банкротства. С целью определения признаков преднамеренного банкротства Временными правилами рекомендовано обратить особое внимание на проведение анализа значений и динамики

коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, и установить период, в течение которого наблюдалось существенное ухудшение показателей. В случае установления существенного ухудшения значений двух и более коэффициентов проводится заключительный этап выявления признаков преднамеренного банкротства организации, предполагающий анализ сделок должника и действий органов управления должника за исследуемый период, которые могли быть причиной такого ухудшения. Согласно п. 9 Временных правил к ним относятся:

- сделки купли-продажи, осуществляемые с имуществом должника, заключенные на заведомо невыгодных для должника условиях, а также осуществляемые с имуществом, без которого невозможна основная деятельность должника;

- сделки по отчуждению имущества должника, не являющиеся сделками купли-продажи, направленные на замещение имущества должника менее ликвидным;

- сделки, связанные с возникновением обязательств должника, не обеспеченные имуществом, а также влекущие за собой приобретение неликвидного имущества;

- сделки по замене одних обязательств другими, заключенные на заведомо невыгодных условиях.

Данные сделки приносят ущерб, который можно выразить в денежной форме, однако определить величину ущерба не всегда представляется возможным. В случаях, когда вывод активов осуществляется через транзитные потоки, выделить сумму ущерба и установить конечного получателя средств достаточно сложно. Кроме того, часто деятельность трансграничных юридических лиц связана с аккумулярованием и перераспределением денежных потоков, а получателями и/или отправителями являются технические организации, через которые осуществляется вывод активов. Таким образом, выводимые средства теряются в этом потоке платежей и часто не поддаются идентификации. Анализ финансового состояния подобных юридических лиц дополнительно должен включать следующие мероприятия:

- 1) проверка экономической целесообразности сделок по отчуждению имущества и уступке третьим лицам дебиторской задолженности и их соответствия национальному законодательству;

- 2) выявление реальной возможности взыскания дебиторской задолженности, в том числе убытков в виде недополученных субсидий и в результате совершения фиктивных сделок;

- 3) выявление возможных путей вывода активов из-под контроля организации или группы лиц;
- 4) расчет и изучение динамики изменения чистого и совокупного оттока денежных средств;
- 5) подготовка рекомендаций в отношении правовых способов возврата активов по подозрительным сделкам;
- 6) анализ изменений состава, структуры и стоимостной оценки имущества по балансу и учетным данным должника;
- 7) раскрытие источников неопределенности, относящейся к величине ожидаемых затрат;
- 8) разработка организационно-экономических мероприятий по увеличению суммы средств от продажи конкурсной массы;
- 9) анализ формирования кредиторской задолженности, законности заключенных договоров, цен приобретаемых ресурсов и выбора поставщиков;
- 10) расчет и изучение динамики изменения базовой прибыли на акцию;
- 11) проверка целесообразности расходов, затраченных на проведение процедуры банкротства;
- 12) выявление фактов существенного искажения показателей финансовой отчетности по РПБУ и МСФО;
- 13) оценка действий контролирующих лиц.

Исследование и обобщение результатов научных исследований, посвященных вопросам финансового анализа (М. И. Баканов, М. В. Мельник [6], А. Д. Шеремет, О. В. Ефимова [33], В. В. Ковалева [37] и др.), показало, что решение перечисленных задач возможно с использованием данных финансовой отчетности, составленной по российским правилам и по МСФО, с последующим сопоставлением результатов.

### **3.2. Сопоставление расчетных данных анализа финансового состояния по данным российских положений бухгалтерского учета и Международных стандартов финансовой отчетности**

Для расчета коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности должника (LLC GLOBAL) были использованы следующие основные показатели:

- а) совокупные активы (пассивы): баланс (валюта баланса) активов (пассивов);

б) скорректированные внеоборотные активы: сумма стоимости нематериальных активов (без деловой репутации и организационных расходов), основных средств (без капитальных затрат на арендуемые основные средства), незавершенных капитальных вложений (без незавершенных капитальных затрат на арендуемые основные средства), доходных вложений в материальные ценности, долгосрочных финансовых вложений, прочих внеоборотных активов;

в) оборотные активы: сумма стоимости запасов (без стоимости отгруженных товаров), долгосрочной дебиторской задолженности, ликвидных активов, налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, задолженности участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, собственных акций, выкупленных у акционеров;

г) долгосрочная дебиторская задолженность: дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты;

д) ликвидные активы: сумма стоимости наиболее ликвидных оборотных активов, краткосрочной дебиторской задолженности, прочих оборотных активов;

е) наиболее ликвидные оборотные активы: денежные средства, краткосрочные финансовые вложения;

ж) краткосрочная дебиторская задолженность: сумма стоимости отгруженных товаров, дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты (без задолженности участников / учредителей по взносам в уставный капитал);

з) потенциальные оборотные активы к возврату: списанная в убыток сумма дебиторской задолженности и сумма выданных гарантий и поручительств;

и) собственные средства: сумма капитала и резервов, доходов будущих периодов, резервов предстоящих расходов за вычетом капитальных затрат по арендованному имуществу, задолженности акционеров (участников) по взносам в уставный капитал и стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров;

к) обязательства должника: сумма текущих и долгосрочных обязательств;

л) долгосрочные обязательства должника: сумма займов и кредитов, подлежащих погашению более чем через 12 месяцев после отчетной даты, и прочих долгосрочных обязательств;

м) текущие обязательства должника: сумма займов и кредитов, подлежащих погашению в течение 12 месяцев после отчетной даты, кредиторской задолженности, задолженности участникам (учредителям) по выплате доходов и прочих краткосрочных обязательств;

н) выручка нетто: выручка от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей;

о) валовая выручка: выручка от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг без вычетов;

п) среднемесячная выручка: отношение величины валовой выручки, полученной за определенный период как в денежной форме, так и в форме взаимозачетов, к количеству месяцев в периоде.

Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности для проведения анализа финансового состояния LLC GLOBAL представлены в таблице.

Основные коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности для проведения анализа финансового состояния LLC GLOBAL

Показатель	2013 г.		2014 г.	
	РПБУ	МСФО	РПБУ	МСФО
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,81	0,07	0,16	0,15
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	3,53	5,52	4,93	4,94
Коэффициент текущей ликвидности	2,14	1,17	1,90	1,23
Коэффициент обеспеченности обязательств	3,21	1,55	1,91	1,81
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,82	-1,31	-0,34	-1,0
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,44	0,36	0,48	0,45
Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах	0,59	0,64	0,45	0,55
Коэффициент отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	0,09	0,07	0,09	0,08
Рентабельность совокупных активов	0,08	0,06	0,07	0,09
Норма чистой прибыли	0,10	0,08	0,13	0,13

Для обобщения и сопоставления значимой информации анализ финансового состояния организации должен проводиться как с использованием отчетности, составленной в соответствии с МСФО, так и с использованием отчетности, составленной по РПБУ. Коэффициент абсолютной ликвидности по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.2.

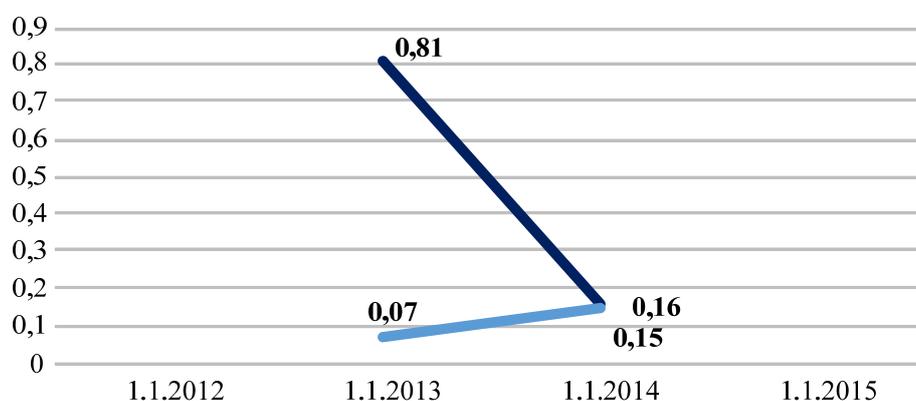


Рис. 3.2. Коэффициент абсолютной ликвидности по данным РПБУ и МСФО:  
 — РПБУ; — МСФО

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть обязательств может быть погашена немедленно, рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам. Рекомендуемое значение коэффициента должно быть не менее 0,2.

Коэффициент степени платежеспособности по текущим обязательствам по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.3.

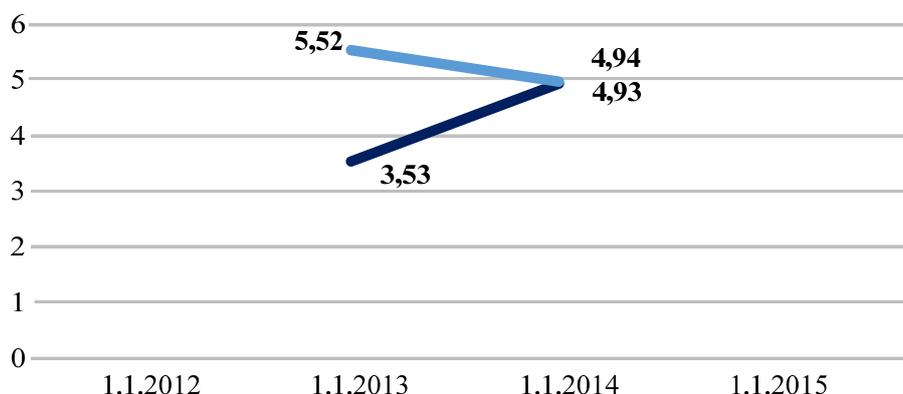


Рис. 3.3. Коэффициент степени платежеспособности по текущим обязательствам по данным РПБУ и МСФО:  
 — РПБУ; — МСФО

Коэффициент текущей ликвидности по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.4.

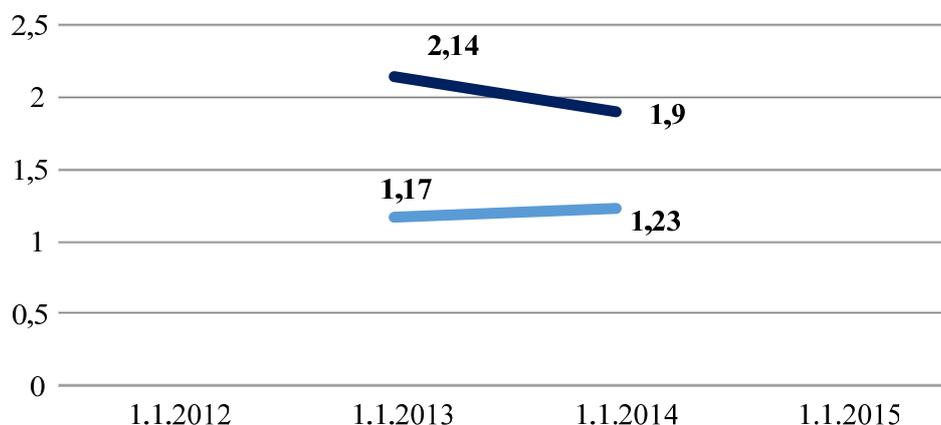


Рис. 3.4. Коэффициент текущей ликвидности по данным РПБУ и МСФО  
— РПБУ; — МСФО

Коэффициент обеспеченности обязательств по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.5.

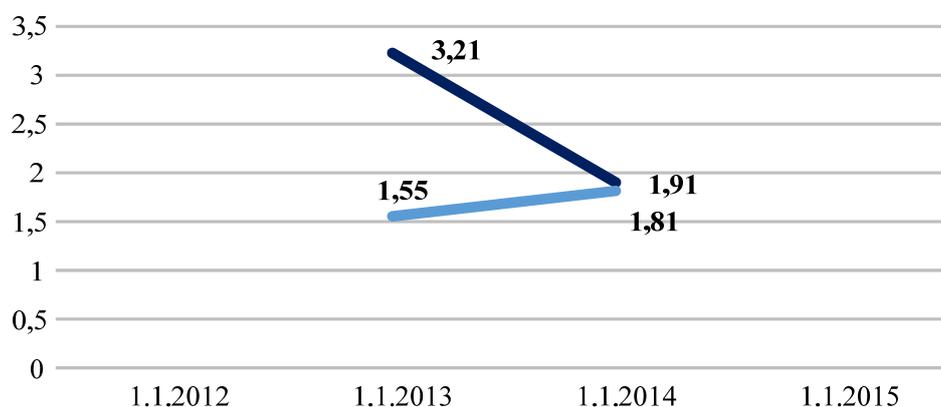


Рис. 3.5. Коэффициент обеспеченности обязательств по данным РПБУ и МСФО:  
— РПБУ; — МСФО

Коэффициент обеспеченности обязательств активами должен быть не менее 1.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, рассчитывается как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных

активов. Этот показатель является одним из основных коэффициентов, используемых при оценке несостоятельности предприятия.

Нормативное значение коэффициента должно быть больше либо равно 0,1 или составляет 10 % собственных средств в оборотных активах.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.6.

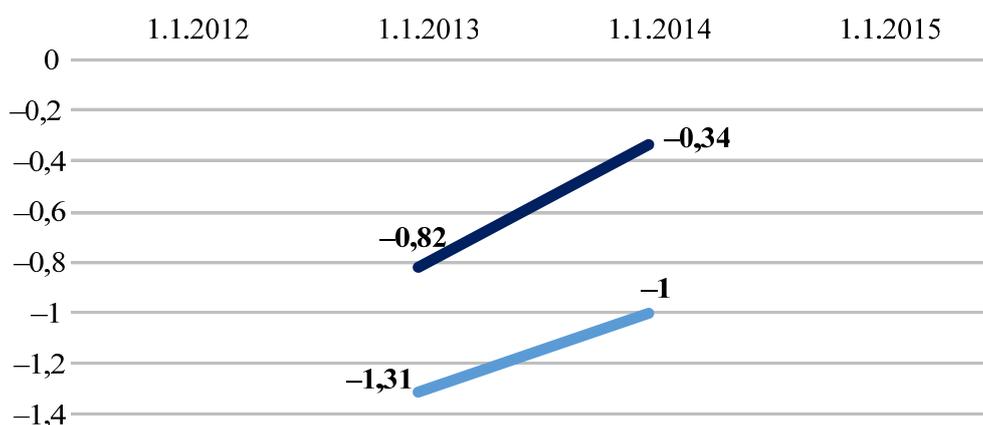


Рис. 3.6. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами по данным РПБУ и МСФО:

— РПБУ; — МСФО

Коэффициент автономии (финансовой независимости) по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.7.

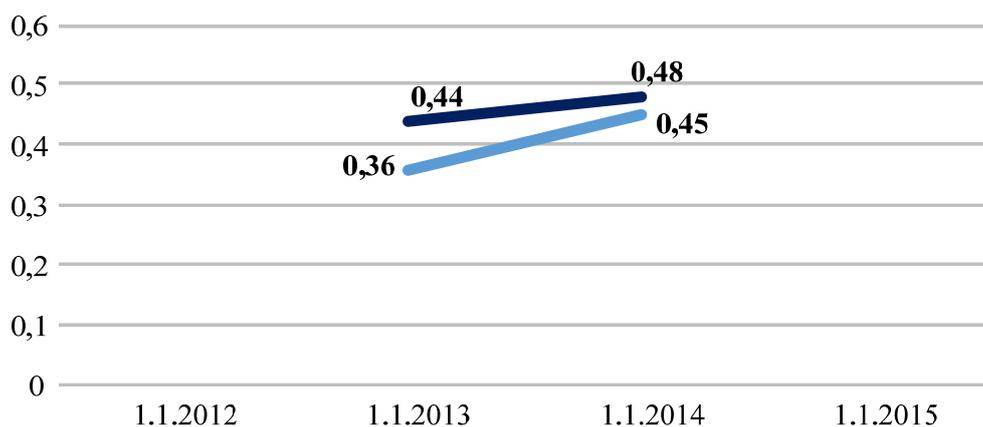


Рис. 3.7. Коэффициент автономии (финансовой независимости) по данным РПБУ и МСФО:

— РПБУ; — МСФО

Значение коэффициента автономии установлено на уровне 0,5.

Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах по данным РПБУ и МСФО приведена на рис. 3.8.

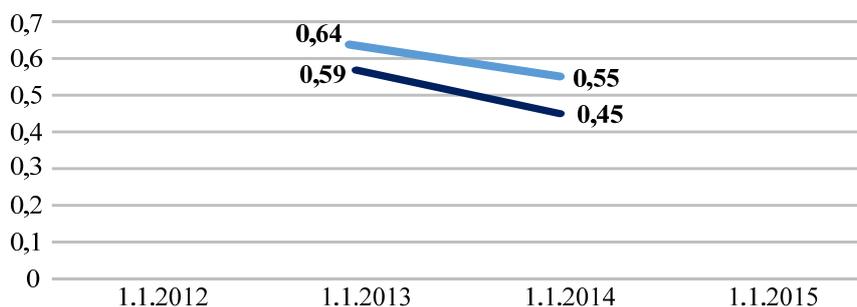


Рис. 3.8. Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах по данным РПБУ и МСФО:  
 — РПБУ; — МСФО

Коэффициент отношения дебиторской задолженности к совокупным активам по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.9.

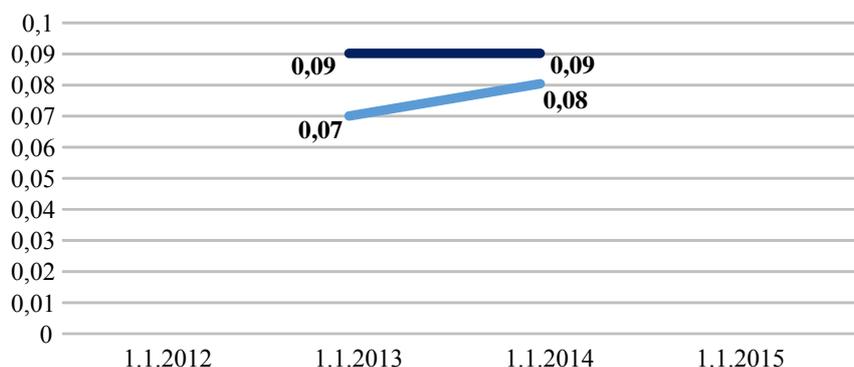


Рис. 3.9. Коэффициент отношения дебиторской задолженности к совокупным активам по данным РПБУ и МСФО:  
 — РПБУ; — МСФО

Коэффициент рентабельности совокупных активов по данным РПБУ и МСФО приведен на рис. 3.10.

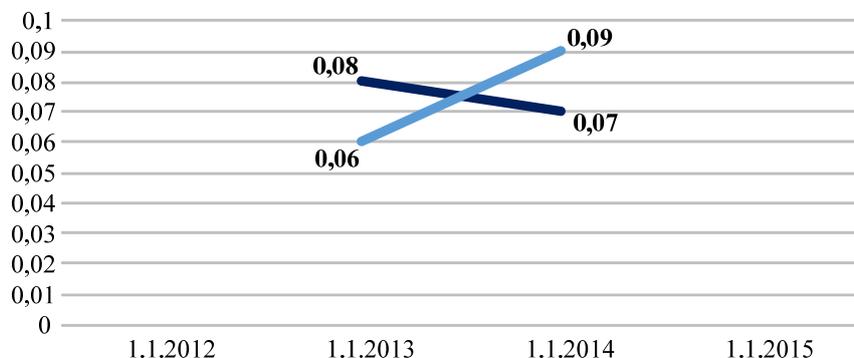


Рис. 3.10. Коэффициент рентабельности совокупных активов по данным РПБУ и МСФО:  
 — РПБУ; — МСФО

Низкие значения показателя рентабельности совокупных активов свидетельствуют о неэффективности использования имущества.

Норма чистой прибыли по данным РПБУ и МСФО приведена на рис. 3.11.

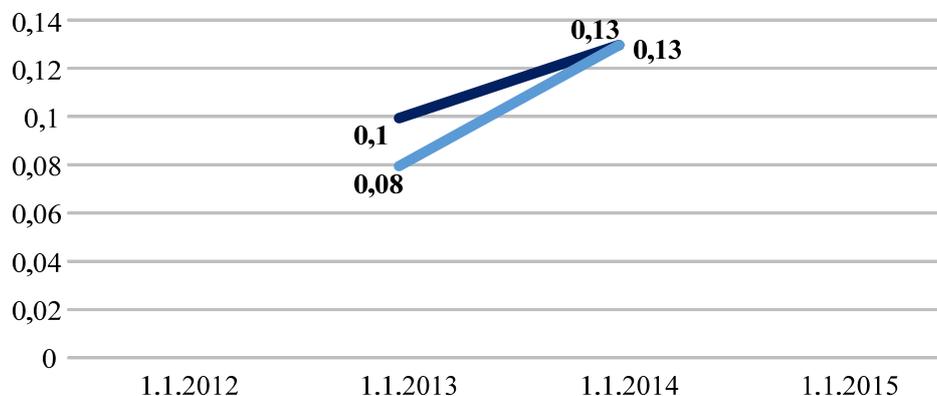


Рис. 3.11. Норма чистой прибыли по данным РПБУ и МСФО:  
— РПБУ; — МСФО

Норма чистой прибыли характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности организации, измеряется в процентах и определяется как отношение чистой прибыли к выручке (нетто). Нормативное значение этого параметра составляет около 0,2.

По результатам анализа значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, установлены периоды существенного ухудшения значений двух и более коэффициентов, характеризующих платежеспособность. Следовательно, необходимо проведение второго этапа выявления признаков преднамеренного банкротства должника – анализа сделок должника и действий органов управления должника.

Сравнение финансовых показателей РПБУ и МСФО в п. 2.2 указывало на преимущество РПБУ в части позитивной динамики активных статей финансовой отчетности, однако динамика изменения коэффициентов, рассчитываемых в ходе несостоятельности (банкротства), показывает, что в отчетности, составленной в соответствии с требованиями РПБУ, произошло стабильное ухудшение шести аналитических коэффициентов, тогда как отчетность МСФО (при наличии низких показателей финансовой устойчивости) содержит ухудшение только трех аналитических коэффициентов, что является показательным при выявлении признаков преднамеренного банкротства и окажет пря-

мое влияние на анализ и оценку реальных возможностей восстановления платежеспособности предприятия, делая затруднительным проведение санации по стандартам российского законодательства.

### **3.3. Особенности проведения процедуры несостоятельности юридических лиц с участием транснационального капитала**

Качественная оценка причин утраты платежеспособности, выявление признаков фиктивного и преднамеренного банкротства с целью пресечения злоупотреблений контролирующих лиц, а также достоверное определение и выявление активов должника с учетом стран базирования для формирования конкурсной массы требуют абсолютно иного подхода к проведению анализа финансового состояния и консолидированной отчетности, сформированной в соответствии с МСФО, и деятельности несостоятельной компании или группы лиц в рамках параллельных производств.

Непосредственно процедура конкурсного производства имеет целью распределить полученные средства в соответствии с определенной законом очередностью. Одновременно конкурсное производство охраняет имущественные интересы участников процесса банкротства от неправомерных действий в отношении друг друга. Конкурсное производство представляет собой процедуру, которая применяется к должнику, признанному банкротом, направленную на максимальное формирование конкурсной массы и соразмерное удовлетворение требований кредиторов. Конкурсная масса представляет собой все имущество должника, имеющееся на момент открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства.

С целью выявления причин утраты платежеспособности и правильного ведения учета и оценки имущества должника, которое составляет конкурсную массу, для обеспечения максимальной эффективности производства, а также действуя в интересах конкурсных кредиторов, необходимо принимать во внимание следующие возможности:

1. Привлечение аудита в ходе проведения процедур трансграничного банкротства.

Современная практика бизнеса в ведущих странах мира демонстрирует необходимость активного привлечения аудиторских фирм для осуществления отдельных функций государственного финансово-

го контроля. При этом органы государственного финансового контроля должны расценивать аудиторские компании в качестве привлеченных и независимых специалистов. В связи с этим ключевое значение приобретает проблема повышения качества проведения анализа финансового состояния путем внедрения стандартов аудита, адаптации их к практическим условиям и особенностям деятельности несостоятельных юридических лиц. Таким образом, привлечение к проблемам несостоятельности аудиторов на основе создания соответствующей законодательной базы может стать одной из эффективных форм государственного воздействия и контроля.

Целесообразно привлекать аудиторов для проверки достоверности отчета управляющих, назначаемых по делам о банкротстве, и проведения оценки законности их действий по формированию и расходованию конкурсной массы. В действительности несостоятельное юридическое лицо, у которого отсутствуют денежные средства на расчетном счете, может располагать значительными активами в неденежной форме (земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукция, дебиторская и кредиторская задолженность, права на обозначения, индивидуализирующие предприятия, фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания и другие исключительные и интеллектуальные права, предусмотренные законом, договорами или соглашениями), проверка движения и выбытия которых необходима во избежание получения убытков и причинения ущерба конкурсным кредиторам и инвесторам. Указанные обстоятельства в первую очередь прямо влияют на интересы заинтересованных лиц с инициативой возбуждения производства по делу о несостоятельности на территории тех государств, где находятся активы несостоятельного должника, и затрудняют механизм совершенствования качественной оценки несостоятельных компаний в рамках трансграничных банкротств.

В ряде стран управляющий, назначенный по делу о банкротстве, не обладает навыками проведения расчета, используемого исключительно аудиторами, для определения достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица. Управляющий в деле о банкротстве для расчета минимального количества коэффициентов использует финансовую отчетность, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях капитала, пояснительную записку, допущения о непрерывности деятельности за определенный финансовый период (пере-

чень не является исчерпывающим), не всегда ориентируясь в консолидированной финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО, при проведении анализа финансового состояния. Передача функций при разграничении полномочий управляющего в рамках дела о трансграничном банкротстве аудиторской организации в части проведения квалифицированного количественного и качественного анализа финансового состояния несостоятельного юридического лица позволит повысить эффективность проведения данного анализа.

2. Разработка методики проведения анализа финансового состояния с учетом отраслевых особенностей предприятия или группы лиц.

Анализ финансового состояния и выявление признаков фиктивного или преднамеренного банкротства проводятся с учетом внутренних национальных особенностей принимающих стран должника. Сложность анализа финансового состояния в рамках производства по делам о несостоятельности в нескольких государствах заключается в том, что у каждого государства существуют внутренние национальные нормы, регулирующие вопросы несостоятельности. Правовые системы государств по-разному относятся к защите интересов кредиторов, определению прав управляющих и задачам правового регулирования отношений, возникающих в деле о несостоятельности. Англия, по сравнению с другими странами, защищает кредиторов, американская модель менее либеральна к кредиторам и сочетает защиту интересов должника с санацией предприятий и корпораций, тогда как цель французской системы – оздоровление предприятий в ущерб кредиторам.

В обязанности управляющего входят разработка и применение методики проведения анализа финансовой отчетности предприятия с учетом отраслевых, экономических и иных особенностей с целью исследования фактических причин неплатежеспособности, проведение полной, всесторонней инвентаризации имущества, сопоставление фактического наличия имущества с данными бухгалтерского учета и проверка полноты отражения в учете обязательств. Проведение качественного анализа финансового состояния предполагает обработку значительных объемов информации: показателей деятельности, справочных данных, классификаторов, систем документации, массивов первичных данных на соответствующих носителях, позволяющих организовать и систематизировать достоверную информацию о состоянии исследуемого объекта. Необходимо истребовать достаточную ин-

формацию, чтобы получить детальное представление о финансово-хозяйственной деятельности организации, особенностях ее отраслевой деятельности, величине активов и обязательств, периметре консолидации, важнейших принципах учетной политики, существенных допущениях и оценке в учетной политике и сегментной информации.

В Российской Федерации сложились определенные формы объединений юридических лиц. Самыми распространенными формами указанных объединений с участием кредитных организаций в современной российской хозяйственной жизни являются банковские группы и банковские холдинги, которые состоят из формально независимых юридических лиц. Однако эти лица связаны отношениями контроля и имеют значительное влияние, поэтому участниками финансового рынка банковские группы и банковские холдинги по сути рассматриваются как единые хозяйствующие субъекты. Контроль и значительное влияние для идентификации участников банковской группы определяются в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, признанными на территории Российской Федерации.

В настоящее время на финансовом рынке имеют место также иные, отличные от банковских групп и банковских холдингов, объединения с участием кредитных и некредитных финансовых организаций. В Российской Федерации по состоянию на 1 апреля 2016 г. действует порядка 314 объединений кредитных и некредитных финансовых организаций, имеющих одних и тех же собственников (юридических и физических лиц, прямо или косвенно (через третьих лиц), контролирующих кредитные и некредитные финансовые организации), из них 15,6% объединений состоят только из кредитных организаций, 38,9% – из кредитных и некредитных финансовых организаций и 45,5% – только из некредитных финансовых организаций.

### 3. Использование соглашений о трансграничной несостоятельности.

Соглашениями о несостоятельности именуются соглашения, заключаемые с целью содействия трансграничному сотрудничеству и координации нескольких производств по делам о несостоятельности в разных государствах в отношении одного и того же должника. Соглашения могут различаться по форме и сфере охвата. Они используются в случаях, затрагивающих интересы государств с разными правовыми и экономическими устоями, и способствуют решению следующих задач:

- 1) повышение определенности и эффективности ведения производства и управления должником;

- 2) содействие лицам, участвующим в деле;
- 3) уменьшение количества споров и содействие их эффективно-му разрешению в случае возникновения;
- 4) оказание помощи в предотвращении юрисдикционных коллизий;
- 5) облегчение реструктуризации;
- 6) содействие экономии затрат за счет предотвращения дублирования усилий и конкуренции в отношении активов и избегания излишних задержек;
- 7) укрепление взаимного уважения независимости и неприкосновенности судов и предотвращение юридических коллизий;
- 8) содействие международному сотрудничеству и взаимопониманию между судьями, руководителями производством по делам о несостоятельности, и между управляющими в этих делах;
- 9) содействие максимизации стоимости конкурсной массы.

Кроме того, соглашения используются в рамках производств по делам о несостоятельности, связанных с ведением нескольких производств, возбужденных в отношении одних и тех же сторон в разных государствах; основных и неосновных производств по делам о несостоятельности; производств по делам о несостоятельности в одном государстве и производств по делам, не связанным с несостоятельностью, в отношении того же должника в другом государстве; производств по делам о несостоятельности в отношении консолидированной группы лиц.

В рамках полномочий, предоставленных Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр) постановлением Правительства Российской Федерации от 01.06.2009 № 457 «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии», осуществляется контроль (надзор) за деятельностью саморегулируемых организаций арбитражных управляющих и деятельностью саморегулируемых организаций оценщиков. Орган по контролю (надзору) (Министерство экономического развития РФ) оказывает поддержку саморегулируемым организациям арбитражных управляющих и арбитражным управляющим в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве, связанных с вопросами трансграничной несостоятельности (банкротства) и осложненных иностранным элементом.

#### 4. Особенности регулирования трансфертного образования.

Статья 105.17 Налогового кодекса РФ предоставляет налоговым органам право проводить специальные проверки трансфертного ценообразования с целью контроля за надлежащей уплатой налогов. Как

правило, срок проведения таких проверок не может превышать 6 месяцев, однако в исключительных случаях налоговые органы вправе продлить его до 12 месяцев.

Правила трансфертного ценообразования предусматривают, чтобы цены, установленные в контролируемых сделках, соответствовали уровню цен, применяемых независимыми лицами на рынке в отношении сопоставимых сделок. Для выявления сопоставимых сделок и определения уровня рыночных цен следует проводить так называемый функциональный анализ и применять следующие методы трансфертного ценообразования (ст. 105.7 НК РФ):

- 1) метод сопоставимых рыночных цен;
- 2) метод цены последующей реализации;
- 3) затратный метод;
- 4) метод сопоставимой рентабельности;
- 5) метод распределения прибыли.

Базовые принципы и правила, закрепленные в Налоговом кодексе РФ, заимствованы из международного права, регулирующего вопросы трансфертного ценообразования, в частности, Руководства ОЭСР «О трансфертном ценообразовании для транснациональных компаний и налоговых органов» (1995). Эти рекомендации основаны на американских правовых нормах, так как именно США являются родоначальником трансфертного ценообразования. В основе рекомендаций лежит принцип «вытянутой руки», когда взаимозависимые лица идут параллельно, в то время как иные участники рынка являются независимыми партнерами по отношению друг к другу, находясь на расстоянии вытянутой руки.

Принцип означает, что с целью налогообложения условия трансфертной сделки определяются на базе аналогичных операций в аналогичных условиях. В соответствии с Руководством ОЭСР применение данного принципа имеет две цели: сохранение надлежащей налогооблагаемой базы в рамках заинтересованных налоговых юрисдикций и устранение двойного налогообложения доходов. С экономической точки зрения обоснование применения принципа заключается в обеспечении равенства правил взимания налогов для международных групп и независимых предприятий. Поскольку принцип ставит связанные и независимые предприятия в равные с налоговой точки зрения условия, удается избежать создания налоговых преимуществ или препятствий, которые иначе исказили бы относительные конкурентные позиции одного из подобных типов юридических лиц.

При оценке причин применения холдингами трансфертной цены контролирующие органы исходят из того, что варьирование контрактной цены в таких сделках позволяет перераспределять общую прибыль в пользу менее налогооблагаемой юрисдикции. В силу данных причин трансфертные цены являются объектом контроля фискальных органов большинства стран.

5. Принятие своевременных, соразмерных и необходимых мер, направленных на сохранность имущества предприятия в принимающих странах.

Неплатежеспособность может быть временным явлением и сводиться к неспособности оплатить долги в определенное время, между тем как имущественное положение должника может обеспечить покрытие долгов по истечении определенного срока. Банкротство представляет собой признанную судом полную и абсолютную неспособность удовлетворять имущественные требования кредиторов. Вместе с тем существуют угрозы умышленного создания или увеличения неплатежеспособности, среди которых наиболее часто встречаются:

- заключение заведомо невыгодных, не соответствующих нормальной практике сделок;
- принятие на себя чужих долгов в качестве поручителя;
- уменьшение активов;
- создание технических активов;
- отражение доходов будущих периодов (совокупного дохода) или увеличение нераспределенной прибыли группы;
- фиктивное отчуждение имущества.

С целью формирования и сохранения конкурсной массы должника для ее последующей принудительной реализации арбитражный управляющий обязан принять меры (в том числе в рамках международного арбитражного разбирательства используя возможность возбуждения производства по делу в рамках неосновного производства) по обеспечению сохранности имущества предприятия-должника, включая запрет органам управления и контролирующим лицам должника принимать решения:

- о реорганизации (слиянии, присоединении, разделении, выделении, преобразовании) и ликвидации должника;
- создании юридических лиц или участии должника в иных юридических лицах и ассоциациях (в том числе в трастах);
- создании филиалов и представительств;

- выплате дивидендов или распределении прибыли должника между его учредителями;
- размещении должником облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- выходе из состава учредителей (участников) должника.

Также органам управления должника запрещается совершать без письменного согласия арбитражного управляющего сделки и принимать решения, связанные с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения прямо либо косвенно любого движимого и недвижимого имущества должника, в том числе имущественных прав должника, а также сделки, связанные с получением и выдачей займов (кредитов), выдачей поручительства и гарантий, уступкой прав требований, переводом долга, учреждением доверительного управления имуществом.

Данный перечень мер по обеспечению сохранности имущества предприятия не является исчерпывающим и формируется исходя из конкретных обстоятельств в ходе дела о банкротстве.

Одним из самых распространенных способов незаконного выбытия конкурсной массы является неправомерное списание денежных средств со счета должника на основании инкассовых поручений, выставляемых налоговыми органами. Управляющий в таких случаях обязан предпринимать меры для возврата незаконно списанных денежных средств, так как в случае его бездействия изменится очередность удовлетворения требований, что приведет к нарушению прав конкурсных кредиторов в деле о несостоятельности (банкротстве).

#### 6. Налогообложение контролируемых иностранных компаний.

Понятие контролируемой иностранной компании введено в Налоговый кодекс РФ Федеральным законом от 24.11.2014 г. № 376-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую НК РФ (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» с целью противодействия налоговой оптимизации, связанной с уклонением собственников от распределения прибыли и налогообложения дивидендов. Вывод прибыли в иностранные низконалоговые юрисдикции является широко распространенным способом агрессивного налогового планирования, суть которого заключается в аккумуляции прибыли, заработанной группой в юрисдикциях с высокой налоговой ставкой. При этом через выплату дивидендов прибыль иностранной компании между собственниками не распределяется – она копится, на неопределенный срок откладывается получение

дохода и его налогообложение. Смысл законодательных мер в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний заключается в том, чтобы подвергнуть налогообложению доход собственника путем понуждения его к выплате дивидендов контролируемой им компании или ведению этой компанией активной деятельности.

Для определения прибыли по данным финансовой отчетности контролируемой иностранной компании (в этом случае прибылью/убытком признается величина прибыли/убытка этой компании до налогообложения) установлены дополнительные требования, включающие выполнение следующих условий:

1) постоянным местонахождением контролируемой иностранной компании является иностранное государство (территория), с которым имеется международный договор РФ по вопросам налогообложения, за исключением государств (территорий), не обеспечивающих обмен информацией для целей налогообложения с Российской Федерацией;

2) в отношении финансовой отчетности контролируемой иностранной компании представлено аудиторское заключение, не содержащее отрицательного мнения или отказа в выражении мнения;

3) используется неконсолидированная финансовая отчетность, составленная в соответствии со стандартом, установленным личным законом такой компании, а если личным законом контролируемой иностранной компании не установлен стандарт составления финансовой отчетности, то прибыль/убыток определяется по данным финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО. Если по личному закону финансовая отчетность контролируемой иностранной компании не подлежит обязательному аудиту, определение прибыли/убытка осуществляется на основании финансовой отчетности, аудит которой проведен в соответствии с МСФО.

На сегодняшний день обзор практики в части налогообложения контролируемых иностранных компаний свидетельствует о наличии следующих новаций:

1) уточнены правила признания налогоплательщиков контролирующими лицами;

2) изменены условия освобождения от налогообложения прибыли контролирующей иностранной компании;

3) исправлены нормы налогообложения иностранных структур без образования юридического лица;

4) откорректирован учет влияния контролирующего лица;

- 5) устранено влияние искажающих финансовый результат факторов;
- 6) изменена градация активных и пассивных доходов;
- 7) откорректирован порядок расчета налога на прибыль контролирующей иностранной компании;
- 8) устранено повторное налогообложение дивидендов;
- 9) уточнена дата получения дохода в виде прибыли контролирующей иностранной компании;
- 10) расширено понятие бенефициарного собственника;
- 11) устранена методологическая неточность при расчете доли участия;
- 12) уточнены особенности налогового учета и контроля иностранных организаций, самостоятельно признавших себя налоговыми резидентами РФ.

7. Проведение оценки имущества (активов) для последующей реализации.

Одним из серьезных пробелов в области банкротства является оценка предприятия как имущественного комплекса и/или имущества организации. Большинство из предусмотренных законодательством мер по восстановлению платежеспособности должника требуют проведения независимой оценки его активов. Поскольку в конкурсном производстве продается имущество организации, то одним из решающих факторов эффективности проведения конкурса является квалифицированная оценка. Она помогает определить ликвидность конкурсной массы для установления сроков ее реализации, а также ее стоимость – для продажи и составления промежуточного ликвидационного баланса. Указанная задача решается совместными усилиями независимых оценщиков и арбитражных управляющих.

При выборе вида оцениваемой стоимости имущества, составляющего конкурсную массу, следует помнить о цели оценки, реализуемой через следующие задачи: отражение имущества на счетах бухгалтерского учета; составление промежуточного ликвидационного баланса; определение цены имущества для его последующей реализации, включающее в себя: внеоборотные активы, нефинансовые активы, финансовые активы, немонетарные активы, материальные активы, нематериальные активы, деловую репутацию, основные средства, транспорт и специальные средства, землю, запасы, материально-производственные запасы, готовую продукцию, незавершенное производство, материалы, экологически опасные материальные запасы, финансовые вложения, деби-

торскую задолженность, биологические активы, долгосрочные активы, предназначенные для продажи, минерально-сырьевые запасы, инвестиционную недвижимость, инвестиционные активы, непроектные активы, активы по операционной и финансовой аренде, активы с ненаблюдаемыми данными, отложенные налоговые активы.

При отражении имущества в промежуточном ликвидационном балансе его учетная стоимость может не соответствовать запросам кредиторов. При банкротстве промышленных компаний, сельскохозяйственных предприятий потеря стоимости имущества при продаже составляет до 90 %. Значительная уценка связана не только со снижением стоимости из-за ускоренной продажи имущества, порчи или хищения, но и с отсутствием правоустанавливающих документов, что является причиной применения стоимости, которая не отражает рыночной цены активов. В промежуточном ликвидационном балансе должна быть отражена стоимость имущества, реальная к продаже или взысканию, за вычетом расходов, непосредственно связанных с его реализацией. Именно рыночная стоимость позволяет максимально эффективно провести расчеты с кредиторами, однако при этом срок ведения конкурсного производства может значительно увеличиться.

В качестве примеров выделим исследования, в которых рассматриваются следующие вопросы: применение профессионального суждения при определении стоимости активов [65]; оценка активов при составлении консолидированной отчетности [91]; использование справедливой стоимости в управленческом учете [23]; оценка активов, полученных организацией безвозмездно [79]; оценка активов при ликвидации организации [27]; оценка стоимости имущества должника [46]; отражение в учете продажи переоцененных основных средств [4]; совершенствование правил переоценки активов [34].

8. Разработка единых форм отчетности аудиторов и управляющего, назначенного по делу о банкротстве, для лиц, участвующих в деле о несостоятельности.

В ходе проведения процедур несостоятельности управляющий по делу о банкротстве составляет отчет, который представляется на собрание кредиторов и впоследствии утверждается национальным государственным органом. Промежуточные отчеты фактически представляют собой сильно упрощенную форму финансового отчета управляющего по делу о несостоятельности. Специальные формы вышена-

званных отчетов не утверждены и не регламентированы в рамках международных соглашений по делам о трансграничной несостоятельности, что затрудняет их практическое применение для содействия разработке общей принципиальной основы для решения основных административных вопросов, вытекающих из трансграничного и международного характера производства по делам о несостоятельности. Типовая отчетность не отражает в полной мере процесс формирования и движения конкурсной массы, в связи с чем предлагается утвердить единую типовую форму и дополнить ее, добавив в нее обязательные пункты, связанные с формированием и сохранением конкурсной массы, указанием эффективности и результативности применяемых аудиторских услуг в ходе трансграничной несостоятельности.

Цель реализации данных мер заключается в том, чтобы предоставить информацию о практическом аспекте проведения анализа финансового состояния несостоятельных компаний в рамках трансграничных банкротств, сопряженных с производством по делам о несостоятельности в нескольких государствах, когда несостоятельный должник имеет активы в этих государствах, и делам, когда конкурсные кредиторы должника находятся в ином государстве, чем государство, в котором было открыто производство по делу о несостоятельности. Основой для разработки практических рекомендаций является практика анализа финансового состояния и сопоставления сведений консолидированной финансовой отчетности, сформированной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, и необходимость выбора в делах о трансграничном банкротстве единого применения значимых финансовых коэффициентов, обеспечивающих требуемую надежность и достоверность анализа финансового состояния, вне зависимости от форм финансовой отчетности предприятий (IFRS, IAS, IFRIC, SIC, GAAP, РПБУ) и их национальной принадлежности. Более того, выявление имущества – часть процесса о несостоятельности, направленного на обнаружение имущества предприятия должника, в том числе за пределами национальных границ, для последующей принудительной реализации, а представленные к рассмотрению рекомендации направлены на формирование, сохранение и увеличение конкурсной массы для последующих расчетов с кредиторами.

## Заключение

Для достижения поставленных задач данного исследования в гл. 1 рассмотрены теоретические основы несостоятельности транснациональных компаний и юридических лиц с участием транснационального капитала, дано современное представление о содержании и структуре понятия «компания с участием транснационального капитала», предложено определение современной транснациональной компании, разработана авторская классификация транснациональных компаний.

Рассмотрены существующие международные экономические модели регулирования отношений, связанных с трансграничной несостоятельностью: универсализм и территориализм, модифицированный универсализм; проведен анализ правовых проблем при возбуждении дела о трансграничной несостоятельности (банкротстве) и выявлены проблемы комплексного характера.

В качестве механизма регулирования трансграничного банкротства представлен универсальный принцип в виде альтернативы возбуждения основного и/или параллельного (неосновного, вторичного) производства по месту нахождения или по критерию инкорпорации контролирующих лиц должника, отдельно от принятого Европейским союзом СОМІ-стандарта (центра основных интересов должника). Если положить в основу модели территориальности разработанный критерий инкорпорации контролирующих лиц при возбуждении основного или вторичного (параллельного) производства, исключается возможность манипуляций и злоупотреблений юрисдикциями при определении центра основного интереса (СОМІ-стандарта) при признании предприятий банкротами, исключается ликвидационная направленность конкурсного производства, что позволяет в большей степени контролировать лиц, которые определяют действия консолидированной группы, включая финансовые инструменты и влияние на экономическую систему в целом.

В ходе изучения особенностей финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности применительно к проведению анализа в соответствии с Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа,

утвержденными постановлением Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367, в гл. 2 монографии проведено сравнение аналитических балансов и финансовых показателей, составленных по требованиям РПБУ и МСФО, установлены и сопоставлены отклонения отчетности по РПБУ и МСФО, в том числе отклонения показателей ликвидности, финансовой устойчивости, рентабельности, проведено сравнение основных показателей, характеризующих финансовое состояние, для выявления лучшего значения.

Установлено, что абсолютное большинство показателей, характеризующих финансовое состояние по РПБУ, выглядит более привлекательно, чем показатели, характеризующие финансовое состояние по МСФО. Различия в коэффициентах являются существенными. Показатели ликвидности и рентабельности различаются на 30 % и более, коэффициенты платежеспособности и финансовой устойчивости находятся в большей части в пределах 30 % и существенно влияют на результаты и выводы по итогам анализа финансового состояния. Также различия наблюдаются в показателях эффективности использования капитала.

В целом для характеристики финансового положения оказалось принципиально, в какой интерпретации изучается отчетность, выводы по итогам анализа финансового состояния будут различаться существенно, в ходе несостоятельности (банкротства) динамика изменения коэффициентов платежеспособности должника, коэффициентов деловой активности и коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость должника, может иметь ключевое значение. По итогам анализа отчетности по МСФО и РПБУ можно признать как доказательство различия финансовых показателей, используемых Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа. Вместе с тем сравнительные показатели финансовой отчетности по МСФО и РПБУ не снижают проблемы достоверности финансовой отчетности, подготовленной по любым стандартам с целью выявления причин утраты платежеспособности. При оценке показателей ликвидности, структуры финансирования, рентабельности инвестиций неминуемо будут получены неточные оценки финансового положения организации.

В гл. 3 монографии проведен расчет следующих коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности, установленных Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа: коэффициент платежеспособности, финансовой устойчивости, дело-

вой активности должника. Для обобщения и сопоставления значимой информации анализ финансового состояния подготовлен с использованием отчетности, составленной в соответствии с МСФО, и отчетности, составленной по РПБУ.

По результатам анализа значений и динамики коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника, установлены периоды существенного ухудшения значений двух и более коэффициентов, характеризующих платежеспособность. Ранее сравнение финансовых показателей РПБУ и МСФО в п. 2.2 монографии очевидно указывало на преимущество РПБУ в части позитивной динамики активных статей финансовой отчетности, однако динамика изменения коэффициентов, рассчитываемых в ходе процедуры несостоятельности (банкротства), прямо показывает, что в отчетности, составленной в соответствии с требованиями РПБУ, произошло стабильное ухудшение шести аналитических коэффициентов, тогда как отчетность, составленная в соответствии с требованиями МСФО (при наличии низких показателей финансовой устойчивости), содержит ухудшение только трех аналитических коэффициентов, что является показательным при выявлении признаков преднамеренного банкротства и будет прямо влиять на анализ и оценку реальных возможностей восстановления платежеспособности предприятия, делая затруднительным проведение санации должника по стандартам российского законодательства.

## Библиографический список

1. *101* термин налогового права: краткое законодательное и доктринальное толкование / Н. Н. Балюк [и др.]; под рук. Н. А. Соловьевой. Москва: Инфотропик Медиа, 2015. 452 с.
2. *Абрютина М. С.* Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютина, А. В. Грачев. Москва: Дело и сервис, 2001. 272 с.
3. *Анализ* методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н. П. Любушин [и др.] // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 1. С. 3–11.
4. *Антоненко И. В.* Продажа ранее переоцененных основных средств / И. В. Антоненко // Бухгалтерский учет. 2015. № 8. С. 86–88.
5. *Арбитражный* процессуальный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_37800/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/).
6. *Баканов М. И.* Теория экономического анализа / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет. Москва: Финансы и статистика, 2005. 536 с.
7. *Банеева Г. А.* Особенности и проблемы применения МСФО в России / Г. А. Банеева. Д. М. Самедова // Бухгалтерский учет и аудит: прошлое, настоящее и будущее: сборник научных статей региональной научно-практической конференции: в 2 частях. Новосибирск: Изд-во Новосиб. гос. ун-та экономики и упр., 2016. Ч. 2. С. 131–134.
8. *Басалаева Е. В.* Инновации в экономическом анализе, бухгалтерском и управленческом учете как формирование нового подхода к финансовому менеджменту / Е. В. Басалаева // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 24. С. 34–45.
9. *Батьковский М. А.* Анализ и прогнозирование развития предприятия в условиях рынка / М. А. Батьковский, И. В. Булава, К. Н. Мингалиев // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 1. С. 12–21.
10. *Безбородова Т. И.* Использование функции Харрингтона при обосновании возможности восстановления платежеспособности организации-должника / Т. И. Безбородова // Юрист. 2014. № 14. С. 36–41.
11. *Безбородова Т. И.* Проблемы раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности / Т. И. Безбородова // Юрист. 2011. № 15. С. 26–31.

12. *Безбородова Т. И.* Современные особенности экономического анализа в институте банкротства России / Т. И. Безбородова // Юрист. 2013. № 12. С. 30–35.

13. *Безбородова Т. И.* Управленческий аспект учетной политики в процедуре финансового оздоровления / Т. И. Безбородова // Юрист. 2012. № 11. С. 10–14.

14. *Бурлакова О. В.* Современные методологические проблемы консолидированного учета / О. В. Бурлакова. Москва: Бухгалтерский учет, 2008. 365 с.

15. *Бюджетный кодекс Российской Федерации* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19702/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/).

16. *Волкова Е. Ю.* Формирование и анализ консолидированной финансовой отчетности группы компаний: диссертация ... кандидата экономических наук / Е. Ю. Волкова. Воронеж, 2010. 427 с.

17. *Волошин Д. А.* Консолидированная финансовая отчетность: история возникновения и развитие / Д. А. Волошин, О. Е. Николаева // Аудиторские ведомости. 2011. № 10. С. 71–83.

18. *Галаган А. М.* Основы бухгалтерского учета / А. М. Галаган; под ред. С. К. Татур, А. С. Маргулиса. Москва: Госпланиздат, 1939. 304 с.

19. *Генералова Н. В.* Применение профессионального суждения в разные периоды развития нормативного регулирования бухгалтерского учета в России / Н. В. Генералова, С. Н. Карельская // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 33. С. 10–19.

20. *Генералова Н. В.* Эволюция регулирования консолидированной финансовой отчетности в России / Н. В. Генералова, С. Н. Карельская // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 29. С. 13–28.

21. *Герасимова А. Р.* Риски существенного искажения отчетности: понимание и оценка / А. Р. Герасимова // Аудиторские ведомости. 2011. № 9. С. 10–18.

22. *Гетьман В. Г.* Резервы совершенствования бухгалтерского учета и отчетности коммерческих организаций в России / В. Г. Гетьман // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 41. С. 22–34.

23. *Говдя В. В.* Использование справедливой стоимости в системе МСФО и управленческом учете / В. В. Говдя, М. А. Столярова // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 2015. № 52. С. 40–46.

24. *Гражданский кодекс Российской Федерации* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/).

25. *Графов А. В.* Оценка финансово-экономического состояния предприятия / А. В. Графов // *Финансы*. 2001. № 7. С. 64–67.

26. *Дилигенский Н. В.* Нечеткое моделирование и многокритериальная оптимизация производственных систем в условиях неопределенности: технология, экономика, экология / Н. В. Дилигенский. Москва: Машиностроение-1, 2004. 335 с.

27. *Диркова Е. А.* Закрываем ООО: как составить промежуточный и ликвидационный балансы? / Е. А. Диркова // *Практическая бухгалтерия*. 2014. № 4. С. 20–27.

28. *Договор между СССР и Королевством Испания о правовой помощи по гражданским делам* [Электронный ресурс]: [заключен 26.10.1990 г., Мадрид]. Режим доступа: <http://to52.minjust.ru/ru/press/news/dogovor-mezhdu-sssr-i-korolevstvom-ispaniya-o-pravovoy-pomoshchi-po-grazhdanskim-delam-ot>.

29. *Договор о международном коммерческом праве* [Электронный ресурс]: [заключен в 1889 г., Монтевидео]. Режим доступа: <https://sprintinvest.ru/dogovor-o-mezhdunarodnom-torgovom-prave-1889-g>.

30. *Дружиловская Э. С.* Проблемы бухгалтерской оценки активов в трудах современных ученых / Э. С. Дружиловская // *Международный бухгалтерский учет*. 2015. № 48. С. 36–56.

31. *Европейская статистика* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

32. *Ендовицкий Д. А.* Методологические основы экономического анализа развития организаций / Д. А. Ендовицкий, Н. Э. Бабичева // *Экономический анализ: теория и практика*. 2012. № 14. С. 2–10.

33. *Ефимова О. В.* Анализ финансовой отчетности / О. В. Ефимова, М. В. Мельник. Москва: Бухгалтерский учет, 2005. 451 с.

34. *Иванов А. Е.* Ловушка переоценки: о необходимости внесения изменений в отечественные правила бухгалтерского учета переоценки основных средств / А. Е. Иванов // *Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях*. 2015. № 13. С. 12–17.

35. *Каримова Э. Л.* Формирование консолидированной финансовой отчетности российских групп компаний по МСФО: диссертация ... кандидата экономических наук / Э. Л. Каримова. Казань, 2004. 199 с.

36. *Ковалев В. В.* Анализ баланса, или Как понимать баланс: учебно-практическое пособие / В. В. Ковалев. Москва: Проспект, 2012. 784 с.

37. *Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. Москва: Финансы и статистика, 2006. 560 с.

38. *Конвенция* между Данией, Финляндией, Исландией, Норвегией и Швецией, касающаяся банкротства (Северная конвенция по вопросам банкротства) [Электронный ресурс]: [принята в 1933 г., Копенгаген]. Режим доступа: <https://lawbook.online/chastoe-pravo-mejdunarodnoe/normativno-pravovyye-modeli-regulirovaniya-13277.html>.

39. *Кутер М. И.* Двойственная консолидация / М. И. Кутер, Ю. В. Климова // *Международный бухгалтерский учет*. 2011. № 19. С. 23–26.

40. *Кутер М. И.* Первые синтетические балансы – идеология вуалирования учетных данных / М. И. Кутер, М. М. Гурская, Д. Н. Алейников // *Международный бухгалтерский учет*. 2012. № 38. С. 56–64; № 39. С. 57–63.

41. *Кутер М. И.* Первый опыт расчета амортизации в системе двойной бухгалтерии / М. И. Кутер, А. Э. Делиболтоян // *Международный бухгалтерский учет*. 2011. № 25. С. 62–67.

42. *Луниц Л. А.* Курс международного частного права: в 3 томах / Л. А. Луниц. Москва: Спарк, 2002. Т. 1–3.

43. *Ляликова Л. А.* Транснациональные корпорации и проблема определения их национальности / Л. А. Ляликова // *Советский ежегодник международного права*: 1981. Москва: Наука, 1982. С. 70–79.

44. *Мартынов А. Ф.* Экономическая глобализация как трансформация: ожидаемые перспективы / А. Ф. Мартынов // *Общество и экономика*. 2013. № 4. С. 3–17.

45. *Мартынова Т. А.* Методика применения экономического анализа в аудите на основе оценки чистых активов / Т. А. Мартынова, А. В. Греховодова // *Аудиторские ведомости*. 2014. № 3. С. 79–82.

46. *Миронова А. Н.* К вопросу оценки стоимости имущества должника / А. Н. Миронова, С. И. Рубцова // *Арбитражный управляющий*. 2013. № 2. С. 21–25.

47. *Миронова А. Р.* Последствия заключения сделки перед банкротством должника [Электронный ресурс] / А. Р. Миронова. Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=824>.

48. *Мохова Е. В.* Обеспечение «изначальной предсказуемости» при определении «базовой страны должника» в случаях трансграничной несостоятельности юридических лиц / Е. В. Мохова // Северо-Кавказский юридический вестник. 2007. № 2. С. 31–34.

49. *Мохова Е. В.* Трансграничное банкротство: российские правовые реалии и перспективы / Е. В. Мохова // Закон. 2014. № 6. С. 64–75.

50. *Мохова Е. В.* Центр основных интересов должника при трансграничной несостоятельности: перспективы введения в России новых правовых конструкций / Е. В. Мохова // Закон. 2012. № 10. С. 111–127.

51. *Мюллер Г.* Учет: международная перспектива: перевод с английского / Г. Мюллер, Х. Гернон, Г. Миик. 2-е изд. Москва: Финансы и статистика, 2003. 136 с.

52. *Налоговый кодекс Российской Федерации* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/).

53. *Нечкин О. С.* Актуальные проблемы несостоятельности юридических лиц с участием транснационального капитала / О. С. Нечкин // Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: сборник материалов Международной научной конференции. Москва, 2015. С. 18–24.

54. *О банкротстве, ликвидации, мировых соглашениях и приостановлении платежей* [Электронный ресурс]: Конвенция между Бельгией и Австрией с дополнительным протоколом от 13.06.1973 г.: [принята 16.07.1969 г., Брюссель]. Режим доступа: [http://arbir.ru/articles/a\\_42902.htm](http://arbir.ru/articles/a_42902.htm).

55. *О банкротстве между странами НАФТА и Руководство по вопросам судебного сотрудничества в ситуации трансграничной несостоятельности* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://arbir.ru/articles/a\\_42833.htm](http://arbir.ru/articles/a_42833.htm).

56. *О несостоятельности (банкротстве)* [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_39331/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/).

57. *О производстве по делам о несостоятельности* [Электронный ресурс]: Регламент ЕС от 29.05.2000 г. № 1346/2000. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu>.

58. *О производстве* по делам о несостоятельности [Электронный ресурс]: Регламент ЕС от 20.05.2015 г. № 2015/848. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu>.

59. *О территориальной юрисдикции, банкротстве и приведении в исполнение судебных и арбитражных решений, а также аутентичных правовых актов* [Электронный ресурс]: Конвенция между Бельгией и Нидерландами с дополнительным протоколом: [принята 28.03.1925 г., Брюссель]. Режим доступа: <http://отрасли-права.рф/article/20494>.

60. *О трансграничной несостоятельности* [Электронный ресурс]: типовой закон ЮНСИТРАЛ, Комиссии ООН по праву международной торговли. 1997. Режим доступа: [http://www.uncitral.org/uncitral/uncitral\\_texts/insolvency/1997Model.html](http://www.uncitral.org/uncitral/uncitral_texts/insolvency/1997Model.html).

61. *О юрисдикции, действительности и приведении в исполнение судебных и арбитражных решений, а также аутентичных правовых актов* [Электронный ресурс]: Конвенция между Бельгией и Францией: [принята 08.07.1899 г., Париж]. Режим доступа: [http://arbir.ru/articles/a\\_42902.htm](http://arbir.ru/articles/a_42902.htm).

62. *Об организации коллективных процедур ликвидации* [Электронный ресурс]: унифицированный акт ОХАДА. 1998. Режим доступа: <http://westafrica.com.ua/node/179>.

63. *Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства* [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 27.12.2004 г. № 855. Режим доступа: <http://base.garant.ru/187738/>.

64. *Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа* [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 25.06.2003 г. № 367. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12131539/>.

65. *Остренко Е. В.* Формирование профессионального суждения / Е. В. Остренко // Бухгалтерский учет. 2015. № 3. С. 18–23.

66. *Подшивалова В. С.* Показатели ЕВИТ и ЕВИТДА: особенности вычисления по данным МСФО отчетности / В. С. Подшивалова // Современные тенденции в экономике и управлении. 2016. № 41-1. С. 174–179.

67. *Потехина Е. Н.* Проблемы и пути совершенствования учета на малых предприятиях / Е. Н. Потехин // Фундаментальные исследования. 2014. № 9. Ч. 6. С. 1322–1325.

68. *Практическое* руководство ЮНСИТРАЛ по вопросам сотрудничества в делах о трансграничной несостоятельности [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://uncitral.org/pdf/russian/texts/insolven/Practice\\_Guide\\_Ebook\\_russian.pdf](http://uncitral.org/pdf/russian/texts/insolven/Practice_Guide_Ebook_russian.pdf).

69. *Пучкова С. И.* Методология формирования консолидированной финансовой отчетности: диссертация ... доктора экономических наук / С. И. Пучкова. Москва, 2004. 324 с.

70. *Родионова В. М.* Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В. М. Родионова, М. А. Федотова. Москва: Перспектива, 1995. 98 с.

71. *Рягузов А. А.* Методы регулирования трансграничной несостоятельности / А. А. Рягузов // *Международное публичное и частное право*. 2007. № 3 (36). С. 2–4.

72. *Серебрякова Т. Ю.* Влияние МСФО на результаты анализа финансового положения ПАО «Ростелеком» / Т. Ю. Серебрякова, О. Г. Гордеева // *Международный бухгалтерский учет*. 2016. № 18. С. 2–17.

73. *Сигидов Ю. И.* Актуальные проблемы формирования консолидированной финансовой отчетности / Ю. И. Сигидов, Д. А. Настенко // *Международный бухгалтерский учет*. 2013. № 9. С. 2–13.

74. *Скандинавская конвенция по вопросам банкротства* [Электронный ресурс]: [принята в 1993 г., Копенгаген]. Режим доступа: [http://arbir.ru/articles/a\\_42848.htm](http://arbir.ru/articles/a_42848.htm).

75. *Собина Л. Ю.* Признание иностранных банкротств в международном частном праве / Л. Ю. Собина. Москва: Статут, 2012. 238 с.

76. *Статистика арбитражных судов Российской Федерации* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals/>.

77. *Степанов Д. И.* О недостатках российского закона о поглощениях / Д. И. Степанов // *Корпоративный юрист*. 2006. № 6. С. 6–12.

78. *Степанов Д. И.* Поглощение, осуществляемое путем приобретения крупного пакета акций, и вытеснение миноритарных акционеров / Д. И. Степанов // *Хозяйство и право*. 2006. № 4. С. 3–18.

79. *Суслова Ю. А.* Учет подаренного организации имущества [Электронный ресурс] / Ю. А. Суслова // *Отрасли права: аналитический портал*. Режим доступа: <http://отрасли-права.рф/article/18022>.

80. *Теория и инструментарий финансового оздоровления предприятий ОПК в условиях посткризисного развития российской экономики: монография* / К. Н. Мингалиев [и др.]. Москва: Каллиграф, 2010. 196 с.

81. *Ткаченко Л. И.* Актуальность и проблемы подготовки специалистов финансово-учетной сферы в соответствии с МСФО / Л. И. Ткаченко // Проблемы учета и финансов. 2014. № 4 (16). С. 77–80.

82. *Трофимова Л. Б.* Консолидация отчетности при объединении бизнеса / Л. Б. Трофимова. Москва: АТиСО, 2011. 184 с.

83. *Файншмидт Е. А.* Зарубежная практика антикризисного управления [Электронный ресурс]: учебно-методический комплекс / Е. А. Файншмидт, Т. В. Юрьева. Режим доступа: <https://www.book.ru/book/905491/view2>.

84. *Федеральная служба государственной статистики* [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

85. *Финогенов А. В.* О некоторых особенностях квалификации преднамеренных банкротств [Электронный ресурс] / А. В. Финогенов // Отрасли права: аналитический портал. Режим доступа: [отрасли-права.рф/article/1082](http://отрасли-права.рф/article/1082).

86. *Цицкиева М. А.* Сущность и значение аудита в условиях несостоятельности хозяйствующего субъекта / М. А. Цицкиева, Р. А. Тхагапсо // Все для бухгалтера. 2007. № 1. С. 41–45.

87. *Чая В. Т.* Международные стандарты финансовой отчетности: учебник и практикум / В. Т. Чая, Г. В. Чая. 4-е изд. Москва: Юрайт, 2014. 418 с.

88. *Чернова М. В.* Аудиторская проверка в конкурсном производстве [Электронный ресурс] / М. В. Чернова // Аудиторские ведомости. 2011. № 5. Режим доступа: <http://base.garant.ru/59692776/>.

89. *Шеремет А. Д.* Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. Москва: ИНФРА-М, 2000. 368 с.

90. *Шишмарева Т. П.* Совершенствование законодательства о несостоятельности (банкротстве) / Т. П. Шишмарева // Законы России: опыт, анализ, практика. 2011. № 7. С. 3–7.

91. *Щадилова С. Н.* Подготовка консолидированной отчетности в соответствии с МСФО [Электронный ресурс] / С. Н. Щадилова // Отрасли права: аналитический портал. Режим доступа: [отрасли-права.рф/article/5828](http://отрасли-права.рф/article/5828).

92. *Devos D.* Specific Cross-Border Problems Regarding Bank Insolvencies and European Harmonization Efforts / D. Devos // International Bank Insolvencies: A Central Bank Perspective. The Netherlands, 1999.

93. *Nierop E.* Cross-Border Aspects of Insolvency Proceedings for Credit Institutions – a Legal Perspective / E. Nierop, M. Stenstrom // International Seminar on Legal and Regulatory Aspects of Financial Stability. Basel, 2002.

94. *Pham T. T.* A Southern Agenda on Investment? Promoting Development with Balanced Rights and Obligations for Investors, Host States and Home States / T. T. Pham, H. Mann, K. Moltke von // IISD paper. 2005.

95. *Pham T. T.* International Investment Treaties and Arbitration as Imbalanced Instruments: A Ke-visit / T. T. Pham // International Arbitration law Review. 2010. Is. 3.

96. *Schmitthoff C. M.* The multinational enterprise in the United Kingdom // Nationalism and the multinational enterprise: legal, economic and managerial aspects. Leiden, 1973.

97. *Sormarajah M.* A Coming Crisis: Expansionary Trends in Investment Treaty Arbitration / M. Sormarajah // Appeals Mechanism in International Investment Disputes / K. P. Sanvant, M. Chiswick-Patterson (eds.). OUR, 2008. P. 39.

98. *Torremans P.* Cross-Border Insolvencies in EU, English and Belgian Law / P. Torremans // Kluwer Law International. 2001.

99. *Trading Economics* [Electronic resours]. Access mode: <https://tradingeconomics.com/bankruptcies/>.

100. *UNCTAD* (2003). World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National Perspectives. New York and Geneva: United Nation.

## **Перечень международных инициатив в сфере трансграничного банкротства**

1. Акт Канады о банкротстве и несостоятельности 1985 г. (Bankruptcy and Insolvency Act 1985г.).
2. Акт Канады об урегулировании долгов с кредиторами компаний 1985 г. (Companies Creditors Arrangement Act 1985).
3. Билль С-55 от 21.11.2005 г. (Bill C-55, November 21, 2005 г., Canada).
4. Договор между Германией и Австрией «О банкротстве, ликвидации, регулировании и мировых соглашениях» (Вена, 25.05.1979 г.).
5. Договор между СССР и Королевством Испания о правовой помощи по гражданским делам (Мадрид, 26.10.1990 г.).
6. Договор между Францией и Швейцарской Республикой от 19.08.1798 г. (дополненный договорами от 28.05.1799 г. и 27.09.1803 г.).
7. Договор о международном коммерческом праве (Монтевидео, 1889 г.).
8. Договор по вопросам международного коммерческого права (Монтевидео, 1940 г.).
9. Договор по международному частному праву, заключенный на Втором южноамериканском конгрессе (Монтевидео, 1940 г.)
10. Договор по международному частному праву, заключенный на Первом южноамериканском конгрессе (Монтевидео, 1889 г.).
11. Европейская конвенция о некоторых международных аспектах банкротства (Стамбул, 1990 г.).
12. Закон Австрии о банкротстве от 10.12.1914 г. (Konkursordnung vom 10.12.1914 г. RGBI 337 idgF).
13. Закон Дании о банкротстве от 04.02.1997 г. № 118 (Konkursloven).
14. Конвенция между Бельгией и Австрией «О банкротстве, ликвидации, мировых соглашениях и приостановлении платежей» с дополнительным протоколом от 13.06.1973 г. (Брюссель, 16.07.1969 г.).
15. Конвенция между Бельгией и Нидерландами «О территориальной юрисдикции, банкротстве и приведении в исполнение судебных

ных и арбитражных решений, а также аутентичных правовых актов» с дополнительным протоколом (Брюссель, 28.03.1925 г.).

16. Конвенция между Бельгией и Францией «О юрисдикции, действительности и приведении в исполнение судебных и арбитражных решений, а также аутентичных правовых актов» (Париж, 08.07.1899 г.).

17. Конвенция между Данией, Финляндией, Исландией, Норвегией и Швецией, касающаяся банкротства (Северная конвенция по вопросам банкротства) (Копенгаген, 1933 г.).

18. Конвенция между Италией и Австрией «О банкротстве, ликвидации и мировых соглашениях» (Рим, 12.07.1977 г.).

19. Конвенция между Королевством Нидерландов и Федеративной Республикой Германия «О взаимном признании и приведении в исполнение решений и актов по гражданским и коммерческим делам» (Гаага, 30.08.1962 г.).

20. Конвенция между Соединенным Королевством и Королевством Бельгия, предусматривающая взаимное признание и приведение в исполнение решений по гражданским и коммерческим делам, с протоколом к ней (Брюссель, 02.05.1934 г.).

21. Конвенция между Францией и Австрией «О юрисдикции, признании и приведении в исполнение решений в делах о банкротстве» (Вена, 27.02.1979 г.)

22. Конвенция между Францией и Италией «О приведении в исполнение решений по гражданским и коммерческим делам», подписанная 03.06.1930 г.

23. Конвенция между Швейцарскими кантонами и Вюртембергом от 13.05.1826 г.

24. Принципы сотрудничества по делам о банкротстве между странами НАФТА и Руководство по вопросам судебного сотрудничества в ситуации трансграничной несостоятельности.

25. Регламент Европейского Союза о процедурах несостоятельности от 29.05.2000 г. № 1346/2000.

26. Скандинавская конвенция по вопросам банкротства (Копенгаген, 1933 г.).

27. Типовой закон Комиссии ООН по праву международной торговли о трансграничной несостоятельности (1997 г.).

28. Унифицированный акт ОХАДА «Об организации коллективных процедур ликвидации» (1998 г.).

29. Council Regulation (EC) № 1346/2000 of 29.05.2000 «On insolvency proceedings». Вступил в силу с 31.05.2002 г.

30. Council Regulation (EC) № 44/2001 «On jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters» of 22.12.2000 г. // OJ of the European Communities. L 012. 16.01.2001 г.

31. International Bar Association, Committee J Cross-Border Insolvency Concordat. 17.09.1995 г.

32. Principles and Guidelines for Effective Insolvency and Creditor Rights Systems. Всемирный банк, 2001 г.

**Перечень международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности**

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности».
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы».
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчет о движении денежных средств».
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 10 «События после окончания отчетного периода».
6. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 11 «Договоры на строительство».
7. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль».
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства».
9. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда».
10. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка».
11. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам».
12. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи».
13. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 21 «Влияние изменений обменных курсов валют».
14. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 23 «Затраты по займам».
15. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах».

16. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 26  
«Учет и отчетность по пенсионным планам».
17. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 27  
«Консолидированная и отдельная финансовая отчетность».
18. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 28  
«Инвестиции в ассоциированные предприятия».
19. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 29  
«Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике».
20. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 31  
«Участие в совместном предпринимательстве».
21. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 32  
«Финансовые инструменты: представление информации».
22. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 33  
«Прибыль на акцию».
23. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 34  
«Промежуточная финансовая отчетность».
24. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36  
«Обесценение активов».
25. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37  
«Резервы, условные обязательства и условные активы».
26. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38  
«Нематериальные активы».
27. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 39  
«Финансовые инструменты: признание и оценка».
28. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40  
«Инвестиционное имущество».
29. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 41  
«Сельское хозяйство».
30. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1  
«Первое применение международных стандартов финансовой отчетности».
31. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 2  
«Платеж, основанный на акциях».
32. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3  
«Объединения бизнеса».
33. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 4  
«Договоры страхования».

34. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность».

35. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 6 «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых».

36. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации».

37. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 8 «Операционные сегменты».

38. Разъяснение ПКР (SIC) 7 «Введение евро».

39. Разъяснение ПКР (SIC) 10 «Государственная помощь – отсутствие конкретной связи с операционной деятельностью».

40. Разъяснение ПКР (SIC) 12 «Консолидация предприятия специального назначения».

41. Разъяснение ПКР (SIC) 13 «Совместно контролируемые предприятия – немонетарные вклады участников совместного предпринимательства».

42. Разъяснение ПКР (SIC) 15 «Операционная аренда – стимулы».

43. Разъяснение ПКР (SIC) 25 «Налоги на прибыль – изменения налогового статуса предприятия или его акционеров».

44. Разъяснение ПКР (SIC) 27 «Анализ сущности сделок, имеющих юридическую форму аренды».

45. Разъяснение ПКР (SIC) 29 «Раскрытие информации – концессионные соглашения на предоставление услуг».

46. Разъяснение ПКР (SIC) 31 «Выручка – бартерные операции, включающие рекламные услуги».

47. Разъяснение ПКР (SIC) 32 «Нематериальные активы – затраты на веб-сайт».

48. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 1 «Изменения в существующих обязательствах по выводу объектов из эксплуатации, восстановлению природных ресурсов и иных аналогичных обязательствах».

49. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 2 «Доли участников в кооперативных предприятиях и аналогичные инструменты».

50. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 4 «Определение наличия в соглашении признаков договора аренды».

51. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 5 «Права, связанные с участием в фондах финансирования вывода объектов из эксплуатации, рекультивации и экологической реабилитации».

52. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 6 «Обязательства, возникающие в связи с деятельностью на специфическом рынке – рынке отходов электрического и электронного оборудования».

53. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 7 «Применение подхода к пересчету статей финансовой отчетности в соответствии с МСФО (IAS) 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционной экономике».

54. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 9 «Повторная оценка встроенных производных инструментов».

55. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 10 «Промежуточная финансовая отчетность и обесценение».

56. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 12 «Концессионные соглашения на предоставление услуг».

57. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 13 «Программы лояльности клиентов».

58. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 14 «МСФО (IAS) 19 – предельная величина актива пенсионного плана с установленными выплатами, минимальные требования к финансированию и их взаимосвязь».

59. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 15 «Соглашения на строительство объектов недвижимости».

60. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 16 «Хеджирование чистой инвестиции в иностранную операцию».

61. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 17 «Распределение неденежных активов в пользу собственников».

62. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 18 «Передача активов от клиентов».

63. Разъяснение КРМФО (IFRIC) 19 «Погашение финансовых обязательств долевыми инструментами».

## Коэффициенты финансово-хозяйственной деятельности должника

### Анализ коэффициентов, характеризующих платежеспособность должника

*Коэффициент абсолютной ликвидности* показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно, рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника. Значение данного показателя должно быть не менее 0,2.

$$\text{Коэффициент абсолютной ликвидности} = \frac{\text{Наиболее ликвидные оборотные активы}}{\text{Текущие обязательства должника}}.$$

*Коэффициент текущей ликвидности* показывает, достаточно ли у предприятия средств, которые могут быть использованы им для погашения своих краткосрочных обязательств в течение года, определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника. Это основной показатель платежеспособности предприятия. В мировой практике значение этого коэффициента должно находиться в диапазоне 1,0–2,0.

$$\text{Коэффициент текущей ликвидности} = \frac{\text{Ликвидные активы}}{\text{Текущие обязательства должника}}.$$

*Показатель обеспеченности обязательств должника его активами* характеризует величину активов должника, приходящихся на единицу долга, определяется как отношение суммы ликвидных и скорректированных внеоборотных активов к обязательствам должника. Очевидно, что значение данного показателя должно быть близко к 1,0 или выше – это свидетельствует о том, насколько собственные активы предприятия покрывают долговые обязательства.

$$\text{Показатель обеспеченности активами} = \frac{\text{Скорректированные внеоборотные активы} + \text{Ликвидные активы}}{\text{Обязательства должника}}.$$

*Степень платежеспособности по текущим обязательствам* определяет текущую платежеспособность организации, объемы

ее краткосрочных заемных средств и период возможного погашения организацией текущей задолженности перед кредиторами за счет выручки. Степень платежеспособности определяется как отношение текущих обязательств должника к величине среднемесячной выручки. Из этой формулировки следует, что чем меньше этот показатель, тем выше способность должника погасить текущие обязательства за счет собственной выручки.

$$\text{Степень платежеспособности по текущим обязательствам} = \frac{\text{Текущие обязательства должника}}{\text{Среднемесячная выручка}}.$$

### **Анализ коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость должника**

*Коэффициент автономии (финансовой независимости)* показывает долю активов должника, которые обеспечиваются собственными средствами, определяется как отношение собственных средств к совокупным активам. Нормативным принято считать значение больше 0,5.

$$\text{Коэффициент автономии} = \frac{\text{Собственные средства}}{\text{Совокупные активы (пассивы)}}.$$

*Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами* (доля собственных оборотных средств в оборотных активах) определяет степень обеспеченности организации собственными оборотными средствами, необходимыми для ее финансовой устойчивости, рассчитывается как отношение разницы собственных средств и скорректированных внеоборотных активов к величине оборотных активов. Этот показатель является одним из основных коэффициентов, используемых при оценке несостоятельности предприятия. Нормативное значение этого коэффициента должно быть больше либо равно 0,1 или составляет 10 % собственных средств в оборотных активах. Если же коэффициент значительно ниже, необходимо оценить, в какой мере собственные оборотные средства покрывают затраты на приобретение производственных запасов и товаров.

$$\text{Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами} = \frac{\text{Собственные средства} - \text{Скорректированные внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}}.$$

*Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах* характеризует наличие просроченной кредиторской задолженности и ее удельный вес в совокупных пассивах организации. Она определяется в процентах как отношение просроченной кредиторской задолженности к совокупным пассивам.

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам определяется как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам организации. Это более мягкий показатель по сравнению с коэффициентом автономии. В мировой практике принято считать, что нормативное значение коэффициента равно 0,9, критическим считается снижение его до 0,75.

$$\text{Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам} = \frac{\text{Долгосрочная дебиторская задолженность} + \text{Краткосрочная дебиторская задолженность} + \text{Потенциальные оборотные активы, подлежащие возврату}}{\text{Совокупные активы (пассивы)}}$$

### **Анализ коэффициентов, характеризующих деловую активность должника**

*Рентабельность активов* характеризует степень эффективности использования имущества организации, профессиональную квалификацию менеджмента предприятия, определяется в процентах как отношение чистой прибыли (убытка) к совокупным активам организации.

$$\text{Рентабельность активов} = \frac{\text{Чистая прибыль (убыток)}}{\text{Совокупные активы (пассивы)}}$$

*Норма чистой прибыли* характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности организации, измеряется в процентах и определяется как отношение чистой прибыли к выручке (нетто). Нормативное значение этого параметра равно приблизительно 0,2.

$$\text{Норма чистой прибыли} = \frac{\text{Чистая прибыль (убыток)}}{\text{Выручка нетто}}$$