

# Совершенствование методики проведения арбитражным управляющим финансового анализа компании-должника

## Improving the Methodology for Conducting Financial Analysis of a Debtor Company by an Arbitration Manager

УДК 657.365.3

DOI: 10.12737/1998-0701-2024-10-9-27-34

**И.В. Захаров**, д-р экон. наук, профессор кафедры Финансы, денежное обращение и кредит Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

e-mail: i.v.zaharov@yandex.ru

**I.V. Zakharov**, Doctor of Economic Sciences, Professor, Department of Finance, Money Circulation and Credit, Russian Academy of National Economy and Public Administration

e-mail: i.v.zaharov@yandex.ru

**Аннотация.** В соответствии с Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 25.06.2003 № 367, арбитражные управляющие должны использовать метод финансовых коэффициентов. Однако, по нашему мнению, ряд включенных в Правила коэффициентов не позволяют дать обоснованное заключение о финансовом состоянии юридического лица. В статье обосновываются причины этого и предлагаются иные и дополнительные коэффициенты для проведения финансового анализа организаций-должников.

**Ключевые слова:** Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа, банкротство, финансовый анализ в процедурах банкротства, платежеспособность, ликвидность, финансовое состояние.

**Abstract.** In accordance with the Rules of financial analysis by the arbitration manager approved by the decree of the government of the Russian Federation of 25 June 2003 No. 367, arbitration managers should use the method of financial coefficients. However, in our view, a number of coefficients included in the Rules do not allow us to give a reasonable conclusion on the financial condition of the legal entity. The article substantiates the reasons for this and proposes other and additional coefficients for conducting financial analysis of debtors organizations.

**Keywords:** Rules of financial analysis by the arbitration manager, insolvency, financial analysis in bankruptcy procedures, solvency, liquidity, financial condition.

**В** современных условиях развития российской экономики выявление неблагоприятных тенденций развития юридических лиц, оценка вероятности их банкротства приобретают важнейшее значение.

В настоящее время возрастает количество банкротств корпоративных юридических лиц.

По данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ) за январь–февраль 2024 г., банкротами признаны 1342 компании по сравнению с 842 компаниями за аналогичный период 2023 г. Таким образом, прирост составил 59%.

По данным ЕФРСБ, всего в 2022 г. несостоятельными признали 9407 юридических лиц, в 2023 г. — 7400. Во многом это обусловлено мораторием на банкротство, введенным в марте 2022 г. на шесть месяцев. Вместе с тем прирост числа судебных заключений о несостоя-

тельности юридических лиц в 2024 г. может оказаться устойчивым. Более того, в подавляющем большинстве случаев по завершении процедуры наблюдения компанию признают несостоятельной (банкротом) и открывают конкурсное производство.

Данная проблема сдерживает экономическое развитие страны и нуждается в решении. Одним из путей ее решения является объективная оценка финансового состояния компаний-должников, в отношении которых может быть инициирована процедура банкротства.

Во всем мире под банкротством принято понимать финансовый кризис, т.е. неспособность фирмы выполнять свои текущие платежные обязательства.

В соответствии со ст. 2 Федерального закона от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности

(банкротстве)» (далее — Закон о банкротстве) **несостоительность (банкротство)** (далее — банкротство) — это признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

В соответствии с п. 2 ст. 3 Закона о банкротстве юридическое лицо считается неспособным удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанность не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны были быть исполнены.

Исходя из этого, важным является понятие несостоятельности, неспособности компании-должника рассчитаться по своим платежным обязательствам.

В постановлении Восьмого арбитражного апелляционного суда от 07.09.2012 по делу № А46-12720/2009 разъясняется, что в отношении юридического лица данная неспособность по общему правилу признается судом имеющейся вне зависимости от достаточности или недостаточности у него имущества для расчетов с кредиторами.

В этом постановлении разъясняется, что в силу ст. 2 Закона о банкротстве несостоятельностью (банкротством) является признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей (далее — банкротство). Причем в отношении юридического лица данная неспособность по общему правилу признается судом имеющейся вне зависимости от достаточности или недостаточности у него имущества для расчетов с кредиторами.

Это обусловлено уточнением понятия несостоятельности, раскрытым в ст. 2 Закона

о банкротстве. В соответствии с данной статьей **неплатежеспособность** — это прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств. При этом недостаточность денежных средств предполагается, если не доказано иное.

Данное положение носит, по нашему мнению, дискуссионный характер и понятие несостоятельности должно быть более четко определено в Законе о банкротстве, так как приравнивание понятия несостоятельности к понятию неплатежеспособности ведет к признанию многих компаний, обладающих значительной величиной имущества, реализация части которого может покрыть платежные обязательства, банкротами и их ликвидации, что может нанести ущерб развитию национальной экономики.

В настоящее время назрела необходимость сконцентрировать внимание на оценке финансово-экономического состояния компаний-должников и результатов их финансово-хозяйственной деятельности в ходе процедур, применяемых в деле о банкротстве. Целесообразно переходить от преимущественно ликвидационного механизма к определению возможностей восстановления хозяйственной деятельности компаний-должников и, соответственно, их способности рассчитаться по своим платежным обязательствам. В современных условиях, требующих укрепления национальной экономики, необходим объективный финансовый анализ деятельности компаний-должников с целью определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия текущих расходов, а также для оценки возможности возрождения деятельности конкретных компаний.

Согласно п. 1 ст. 70 Закона о банкротстве анализ финансового состояния должника проводится в целях определения достаточности принадлежащего должнику имущества для покрытия расходов в деле о банкротстве, в том числе расходов на выплату вознаграждения арбитражным управляющим, а также в целях определения возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника в порядке и в сроки, установленные настоящим Законом.



При проведении анализа финансового состояния должника арбитражный управляющий должен руководствоваться Правилами проведения арбитражным управляющим финансового анализа, утвержденными постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 (далее — Правила).

Особое значение приобретает проведение временным арбитражным управляющим финансового анализа компании-должника в процессе процедуры наблюдения, так как выводы, сделанные по результатам данного анализа, ложатся в основу принятия решения первым собранием конкурсных кредиторов о применении дальнейших процедур банкротства, реорганизационных или ликвидационных.

Отсутствие в законодательстве четких определений основополагающих понятий, касающихся возможности осуществления дальнейшей хозяйственной деятельности компаниями-должниками, во многом породило несовершенство этих Правил.

Они не в полной мере соответствовали своим целям с момента вступления в силу. Еще в большей степени их ограниченность, невозможность выполнять поставленные задачи проявились в последние годы в связи с совершенствованием законодательства о бухгалтерском учете, принятием Федеральных стандартов бухгалтерского учета, корректировками Закона о банкротстве, изменениями экономических условий осуществления хозяйственной деятельности в России, самого института банкротства и понимания его роли.

Многими специалистами дается неудовлетворительная оценка правил проведения финансового анализа арбитражными управляющими, а также отмечается их неэффективность, возможность ошибочных выводов о финансовом состоянии должника.

Арбитражный управляющий, директор Российского союза саморегулируемых организаций арбитражных управляющих К. Ноготков [16], в частности, отмечает, что, как правило, финансовый анализ управляющего проводится крайне формально, поэтому ни кредиторы, ни другие участники дела о банкротстве не проявляют особого интереса к его содержанию. К недостаткам действующих документов финансового анализа также обычно относят преобладание «бухгалтерского» анализа.

В Правилах особое внимание уделяется использованию метода финансовых коэффициентов, выбор которых вызывает сомнение с точки зрения информативности и корректности их расчета.

Рассмотрим финансовые коэффициенты, на основе которых арбитражные управляющие делают выводы о финансовом состоянии компании-должника.

Применяемые коэффициенты делятся на три группы:

1-я группа — коэффициенты, характеризующие платежеспособность должника;

2-я группа — коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость должника;

3-я группа — коэффициенты, характеризующие деловую активность должника.

Название первой группы коэффициентов свидетельствует о смешивании понятий платежеспособности и ликвидности. Это обусловлено тем, что в законе, как указано выше, под неплатежеспособностью понимается прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью денежных средств. Однако ничего не говорится об источнике этих средств. *Платежеспособность* — способность компании погашать свои денежные обязательства в предстоящем периоде за счет текущих денежных средств, в том числе денежной выручки. *Ликвидность* — способность компании погашать свои денежные обязательства за счет денежных средств, полученных от реализации оборотных активов.

В Правилах измерение платежеспособности предполагается по балансу и отчету о финансовых результатах, что приводит к неточной оценке платежеспособности. Кроме того, несостоятельные предприятия или предприятия с серьезными проблемами часто ликвидны по балансу, но неплатежеспособны. Таким образом, определение реальной платежеспособности (неплатежеспособности) по балансу компании-должника не представляется возможным.

Перечень коэффициентов, входящих во вторую группу и характеризующих финансовую устойчивость должника, также вызывает сомнения, так как эти коэффициенты слабо связаны с понятием финансового со-

стояния и финансовой устойчивости компании-должника. В Законе о банкротстве нет определения понятий финансовой устойчивости и финансового состояния юридических лиц, что могло повлиять на перечень показателей данной группы в Правилах.

Особое сомнение вызывают коэффициенты третьей группы, так как никакого отношения к деловой активности они не имеют и никак ее не характеризуют. Деловая активность юридического лица характеризует интенсивность использования активов компании и прежде всего интенсивность использования оборотных средств. Показатели рентабельности, включенные в эту группу, характеризуют эффективность использования активов. Это вполне очевидно и даже не ставится под сомнение научным сообществом.

Рассмотрим более подробно коэффициенты всех трех групп.

I. В первой группе обязательным (согласно действующим Правилам) является *коэффициент абсолютной ликвидности* (англ. Quick ratio, Acid test, QR), показывающий долю обязательств компании, которая может быть погашена сразу.

В соответствии с Правилами он рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к текущим обязательствам должника. К наиболее ликвидным оборотным активам относятся денежные средства, краткосрочные финансовые вложения (без стоимости собственных акций, выкупленных у акционеров). Он может быть низким как у несостоятельной организации, не имеющей денежных средств на расчетном счете, так и у организации успешной, у которой все денежные средства постоянно находятся в обороте. Таким образом, анализ не является информативным при определении несостоятельности. Кроме того, если данный коэффициент меньше 1, то должник не способен рассчитаться по своим денежным обязательствам за счет имеющихся у него на счетах денежных средств. Если же значение коэффициента абсолютной ликвидности выше 1, то это может быть обусловлено неверной кредитной политикой или политикой формирования структуры капитала (накоплением средств для инвестиций в основные средства).

Необходимо подчеркнуть, что в коэффициенте абсолютной ликвидности нет такого

элемента, как денежные эквиваленты. В соответствии с Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) к денежным эквивалентам относят высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости.

С одной стороны, высокое значение коэффициента абсолютной ликвидности получает положительную оценку при проведении анализа, но, с другой стороны, такое значение свидетельствует о больших объемах свободных денежных средств, а деньги, как известно, должны работать на бизнес.

В Правилах проведения арбитражным управляющим финансового анализа рекомендуется к расчету еще один коэффициент из группы коэффициентов ликвидности — *коэффициент текущей ликвидности* (англ. Current ratio, Working capital ratio, CR). Он является наиболее популярным для общей оценки финансового состояния и показывает способность компании покрыть текущие обязательства за счет продажи оборотных активов по рыночной стоимости.

Оборотные активы в соответствии с Правилами — 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

Согласно Правилам, коэффициент текущей ликвидности характеризует обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения обязательств и определяется как отношение ликвидных активов к текущим обязательствам должника.

Под ликвидными активами в Правилах понимается сумма стоимости наиболее ликвидных оборотных активов, краткосрочной дебиторской задолженности, прочих оборотных активов. Однако в них нет ответа на вопрос — включаются ли в состав ликвидных оборотных активов запасы, НДС по приобретенным ценностям. Это важный методический вопрос,



так как запасы занимают значительную долю в оборотных активах многих корпораций.

В теории финансового менеджмента коэффициент текущей (общей) ликвидности рассчитывается как частное от деления оборотных средств на краткосрочные обязательства и показывает, достаточно ли у предприятия средства, которые могут быть использованы для погашения его краткосрочных обязательств в течение определенного периода. Согласно международным стандартам, считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от 1 до 2 (иногда 3). Нижняя граница обусловлена тем, что оборотных средств должно быть по меньшей мере достаточно для погашения краткосрочных обязательств, иначе компания окажется под угрозой банкротства. Превышение оборотных средств над краткосрочными обязательствами более чем в два (или три) раза считается также нежелательным, поскольку может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала. При анализе коэффициента особое внимание обращается на его динамику.

В то же время ликвидность отдельных категорий оборотных средств далеко не одинакова. Если, например, денежные средства и денежные эквиваленты могут служить непосредственным источником погашения текущих обязательств, то запасы могут быть использованы для этой цели только после их реализации, что предполагает не только наличие непосредственно покупателя, но и его способность рассчитаться на условиях наличного платежа.

Поэтому частным показателем ликвидности компании (отсутствующим в Правилах) является коэффициент срочной ликвидности, представляющий собой отношение наиболее ликвидной части оборотных средств (денежных средств, эквивалентов денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и debt-байторской задолженности) к краткосрочным обязательствам.

Таким образом, в Правилах целесообразно использовать один из показателей ликвидности, принятых в финансовом менеджменте, а именно: показатель срочной ликвидности, который используется в международной практике и рассчитывается как отношение наиболее ликвидных оборотных активов к теку-

щим обязательствам. Этот показатель не учитывает сумму запасов и затрат организации, которые могут быть неликвидными. Данный коэффициент должен иметь принятое в международной практике значение больше или равно 1.

В Правилах первой группы коэффициентов важным показателем является степень платежеспособности по текущим обязательствам. Он 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 на отчетную дату к величине среднемесячной выручки и показывает, в течение какого количества месяцев компания способна погасить свои текущие обязательства. Данный коэффициент следует сопоставить с требованиями Закона о банкротстве.

Однако выручка, которую мы видим в отчете о финансовых результатах, не всегда совпадает с суммой денежных средств, поступивших на расчетные счета компании. Причина этого может заключаться в том, что товары были проданы с отсрочкой платежа и выручка не поступила на расчетный счет. В соответствии с Федеральными стандартами бухгалтерского учета юридическое лицо обязано отразить в бухгалтерском учете отгруженные товары как выручку даже при условии, что деньги не получены. Следовательно, показатель текущей платежеспособности не в полной мере характеризует способность компании рассчитаться по текущим обязательствам. Поэтому для того, чтобы оценить реальное состояние дел в компании, необходимо краткосрочные обязательства разделить на среднемесячный входящий денежный поток, взятый из отчета о движении денежных средств. Этот отчет отражает сумму поступивших или отправленных со счета денежных средств по всем операциям, которые имели место в компании. Анализируя соответствующие строки данного отчета, можно более точно оценить платежеспособность компании.

II. Во второй группе коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость должника, вызывает определенные сомнения

коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (доля собственных оборотных средств в оборотных активах). Информативная нагрузка его совсем невелика, так как он уже перекрывается показателем текущей ликвидности. Более того, он обладает теми же недостатками, что и коэффициент текущей ликвидности.

Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам также не имеет важного информативного значения. Он определяется, согласно Правилам, как отношение суммы долгосрочной дебиторской задолженности, краткосрочной дебиторской задолженности и потенциальных оборотных активов, подлежащих возврату, к совокупным активам организации. Как это влияет на способность компании-должника рассчитаться по своим обязательствам? Компания может продать этот вид активов с дисконтом, точно так же она может продать и запасы с дисконтом. Важнее, по-нашему мнению, оценить в динамике долю дебиторской задолженности в выручке компании, что дает возможность увидеть денежную и неденежную составляющие выручки. Это позволит дать более объективную оценку платежеспособности компании-должника.

III. В состав коэффициентов третьей группы, характеризующих деловую активность должника, включены два коэффициента: рентабельность активов и норма чистой прибыли.

Как уже отмечалась выше, по нашему мнению, оба показателя не характеризуют деловую активность. В правилах представлена методика расчета этих показателей, которая противоречит общему смыслу расчета показателей рентабельности. В показателях рентабельности в числителе указывается прибыль, которая получена в результате функционирования соответствующего актива. Поэтому рентабельность активов (ROA) рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения (а не чистой прибыли) к среднегодовой стоимости активов.

По мнению А.З. Бобылевой [7] показатель «норма чистой прибыли», приводимый в Правилах, для расчета доходности, рентабельности, убыточности некорректен, так как предполагает расчет величины показателя, а не его нормы. Кроме того, показатель некорректен

сам по себе. Буквально словосочетание «норма чистой прибыли» следует понимать, как норму стоимостного показателя (прибыли), а не относительного (доходности), что несостоитично: у стоимостного показателя не может быть «нормы» — может быть плановое значение, меняющееся в каждом временном периоде в зависимости от волатильности условий и стоящих перед компанией задач. С этим нельзя согласиться. Помимо того, следует отметить, что в чистую прибыль включается не только прибыль от продаж, которую приносит выручка, но и прибыль от прочей деятельности, которая в состав выручки не включается.

Более того, в Правилах указывается, что норма чистой прибыли характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности организации. Однако выражение «уровень доходности» — это тавтология, поскольку «доходность» — это уже относительный показатель, т.е. уровень.

### Заключение

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что в набор финансовых коэффициентов, позволяющих арбитражным управляющим более обоснованно сделать вывод о возможности (или невозможности) восстановить платежеспособность компаний-должников, по нашему мнению, целесообразно включить следующие показатели.

1. Степень платежеспособности по текущим обязательствам.

2. Коэффициент текущей ликвидности.

3. Коэффициент срочной ликвидности. Его целесообразно рассчитывать, если значение коэффициента текущей ликвидности меньше 1.

4. Коэффициент автономии. Если же показатель срочной ликвидности не позволяет дать положительное заключение об исключении вероятности банкротства (не своевременном погашении текущих обязательств), то следует оценить коэффициент автономии (финансовой автономии, финансовой независимости) как отношение собственного капитала ко всей сумме капитала организации. Нормальное значение этого показателя должно быть не менее 0,6, так как при реализации имущества организации получить балансовую стоимость имущества вряд ли удастся. В то же время значение этого показателя во многом



определяется значениями первых двух показателей: если они имеют нормальное значение (степень платежеспособности по текущим обязательствам меньше 3, коэффициент текущей ликвидности — в пределах от 1 до 2), то до реализации имущества дело не дойдет, а следовательно, можно уменьшить значение коэффициента автономии.

5. Показатель обеспеченности обязательств должника его активами.

6. Доля дебиторской задолженности в выручке компании.

7. Коэффициент оборачиваемости активов как отношение выручки к среднегодовой стоимости активов компании.

8. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств как отношение выручки к среднегодовой стоимости оборотных активов компании.

9. Продолжительность погашения дебиторской и кредиторской задолженности. Продолжительность погашения дебиторской задолженности рекомендуется рассчитывать как отношение средней за отчетный период суммы

задолженности покупателей и заказчиков, умноженной на длительность отчетного периода, к выручке за тот же период. Продолжительность погашения кредиторской задолженности рассчитывается как отношение средней за отчетный период суммы задолженности поставщиков и подрядчиков, умноженной на длительность отчетного периода, к себестоимости продаж за тот же период.

10. Рентабельность активов как отношение прибыли до налогообложения к среднегодовой стоимости активов компании.

11. Рентабельность продаж как отношение прибыли от продаж к выручке.

В то же время для оценки вероятности несостоятельности (банкротства) организации в долгосрочном периоде могут быть использованы показатели портфеля заказов (договоров) и лояльности клиентов. Для оценки лояльности клиентов можно использовать такие показатели, как повторные обращения клиентов и отношение поступивших от клиентов запросов к числу заключенных сделок.

## Литература

1. Федеральный закон от 26.10.2002 №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».
2. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
3. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
4. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».
5. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 № 104 (ред. от 13.12.2011) «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций» (зарегистрировано в Минюсте РФ 21.06.2006 № 7953).
6. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002).
7. Бобылева А.З., Жаворонкова Е.Н., Львова О.А., Холина М.Г. О концепции проведения арбитражным управляющим анализа финансово-экономического состояния должника // Имущественные отношения в Российской Федерации. — 2015. — № 10. — С. 71—79.
8. Егорова И.С. Аудит: учеб. пособие. — М.: КноРус, 2017. — 538 с.
9. Егорова И.С. Практическая реализация оценки допущения непрерывности деятельности согласно МСА 570 «Непрерывность деятельности» на основе данных финансовой отчетности // Аудитор. — 2017. — № 8.
10. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник. — 3-е изд., испр. и доп. — М.: Омега-Л, 2010.
11. Мамкин А.Н., Соловьев О.Д., Тимченко В.А. Финансово-экономическая экспертиза: методика исследования бухгалтерской отчетности: учеб. пособие. — Н. Новгород: Изд-во Нижегородского ун-та, 2016.

12. Международный стандарт аудита 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н).

13. Международный стандарт аудита 500 «Аудиторские доказательства» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н).

14. Международный стандарт аудита 520 «Аналитические процедуры» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 24.10.2016 № 192н).

15. Чесноков А.А. Выявление признаков несостоинственности предприятий: монография. — Барнаул: ФГКОУ ВПО «Барнаульский юридический институт Министерства внутренних дел Российской Федерации», 2012.

16. Онлайн public talk Национальной ассоциации специалистов по банкротству и управлению проблемными активами «Банкротный клуб» на тему «Финансовый анализ должника арбитражным управляющим» // [https://www.youtube.com/watch?v=SSHoe\\_uPWmE.K.Nogotkov](https://www.youtube.com/watch?v=SSHoe_uPWmE.K.Nogotkov)

## МИНФИН ПРЕДЛОЖИЛ РЕШЕНИЕ ПРОТИВ НАЛОГОВОГО «ДЕМПИНГА» МАЛОГО БИЗНЕСА

**Суть проблемы.** В настоящее время складывается практика, когда в ряде регионов устанавливаются пониженные налоговые ставки для налогоплательщиков, применяющих УСН, указано в пояснительной записке. В частности, такие ставки распространяются на бизнесы, впервые зарегистрированные на территории таких регионов после перемены ими места деятельности.

Стандартная налоговая ставка на «упрощенке», установленная федеральным законодательством, составляет 6%, если объект налогообложения — доходы, и 15% при обложении доходов, уменьшенных на величину расходов. С 2025 года будут только такие ставки.

Принятие законов о льготных ставках УСН стимулирует предпринимателей формально регистрироваться в таких регионах с целью минимизации налоговых платежей, указано в пояснительной записке. При этом фактическая деятельность там этими предпринимателями не ведется.

С 2025 года налоговый режим УСН будет подвергнут значительным корректировкам. Так, будут расширены пороги для его применения, что позволит большему количеству компаний воспользоваться режимом: перейти на «упрощенку» сможет бизнес с доходами за девять месяцев не более 337,5 млн руб. и оставаться на ней с доходами до 450 млн руб. за текущий год и остаточной стоимостью основных средств до 200 млн руб. Сейчас эти пороги по доходам составляют при переходе на УСН 199 млн руб., для продолжения работы — около 266 млн руб., а также 150 млн руб. — по остаточной стоимости основных средств.

Указанные корректировки могут повысить интерес компаний к схемам налоговой оптимизации через релокацию бизнеса внутри страны, предупреждали опрошенные РБК эксперты. Они признавали: налоговая конкуренция между регионами существует, и с увеличением порогов по УСН ми-

грация в регионы с низкими ставками может стать более распространенной.

**Предложения Минфина.** Минфин вышел с инициативой внести изменения в п. 2 ст. 346.21 Налогового кодекса, который предусматривает, что при изменении места нахождения организации или места жительства ИП налог начинает исчисляться по законам региона, куда произошел переезд. Правки же предусматривают введение трехлетнего периода, в течение которого переехавший бизнес обязан будет платить налоги по ставке, действовавшей в прежнем регионе, — если в новом регионе прописки условия более выгодные.

Минфин формулирует эту новеллу так: если законом субъекта по новому месту нахождения организации (ИП) установлена налоговая ставка в размере, меньшем, чем законом субъекта, на территории которого такая организация (ИП) применяла УСН до изменения места нахождения, то в течение трех последовательных налоговых периодов начиная с налогового периода, в котором было изменено место нахождения этой организации (ИП), налог (авансовые платежи по налогу) исчисляется по новому месту нахождения организации (ИП) по ставке, установленной законом субъекта, на территории которого такая организация (ИП) применяла УСН до изменения места нахождения.

Предполагается, что изменения вступят в силу по истечении месяца со дня официального опубликования, но не ранее 1-го числа очередного налогового периода (налоговым периодом для бизнеса на «упрощенке» признается календарный год). Таким образом, если поправки примут до начала декабря, они смогут вступить в силу 1 января 2025 года.

Источник: РБК  
<https://www.audit-it.ru/news/finance/1108399.html>  
25 сентября 2024 г.

