

# ИННОВАЦИИ, ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И БИЗНЕСА

Довлатова Г.П., Ибратова Ф.Б., Каращенко В.В.,  
Макеева Е.И., Мирославская М.Д.,  
Пайкович П.Р., Харламповиков Е.И.

**КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ**

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**Инновации, тенденции и проблемы в  
области экономики, управления и  
бизнеса**

Монография

[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)  
Нижний Новгород, 2021

УДК 33  
ББК 65  
В40

**Главный редактор:** Краснова Наталья Александровна – кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука»

**Технический редактор:** Канаева Ю.О.

**Рецензенты:** Тлехурай-Берзегова Лариса Талибовна - Доктор экономических наук, доцент. ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

**Авторы:**

Довлатова Г.П., Ибратова Ф.Б., Каращенко В.В., Макеева Е.И., Мирославская М.Д.,  
Пайкович П.Р., Харлампенков Е.И.

Инновации, тенденции и проблемы в области экономики, управления и бизнеса [Электронный ресурс]: монография. – Эл. изд. - Электрон. текстовые дан. (1 файл pdf: 83 с.). - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2021. – Режим доступа: [http://scipro.ru/conf/monographecon2\\_150321.pdf](http://scipro.ru/conf/monographecon2_150321.pdf). Сист. требования: Adobe Reader; экран 10'.

ISBN 978-1-005-58952-3

Материалы монографии будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам предприятий, а также студентам, магистрантам и аспирантам.

При верстке электронной книги использованы материалы с ресурсов: Designed by Freepik, Canva.

ISBN 978-1-005-58952-3



9 781005 589523

© Авторский коллектив, 2021 г.

© Издательство НОО Профессиональная наука, 2021 г.

# СОДЕРЖАНИЕ

|  |           |
|--|-----------|
| <b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>   | <b>5</b>  |
| <i>ГЛАВА 1. Экономическая оценка торгового оборудования с использованием элементов теории надежности и долговечности оборудования.....</i> | <i>8</i>  |
| <i>Глава 2. Правовые вопросы продажи предприятия в процедурах банкротства: теория и практика .....</i>                                     | <i>18</i> |
| <i>Глава 3. Кредитная деятельность международных финансовых организаций в условиях пандемии.....</i>                                       | <i>41</i> |
| <i>Глава 4. Особенности применения МСФО для бизнеса в условиях пандемии.....</i>   | <i>67</i> |
| <b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>   | <b>75</b> |
| <b>БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....</b>   | <b>76</b> |
| <b>СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....</b>  | <b>81</b> |

## Введение

В настоящее время во всем мире, независимо от политического устройства и уровня экономического развития того или иного государства, финансы вступили в очередной период своего развития, связанный с многозвенностью финансовых систем, высокой степенью их воздействия на экономику и большим разнообразием финансовых отношений.

На сегодня финансовая система страны находится в современной фазе рыночной трансформации, характеризуются глубокими изменениями ее содержания, внутреннего строения, целевой, критериальной направленности, институционального регулирования.

Современная финансовая система характеризуется следующими показателями, достижениями и проблемами:

- совершенствование налоговой системы выразилось в развитии электронных сервисов, предоставлении налоговой отчетности в электронной форме, а также внедрении ряда изменений, направленных на сближение бухгалтерского и налогового учетов

- сохранение суверенных кредитных рейтингов России от международных рейтинговых агентств на стабильно низком уровне,

- разработка государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет»

- рост государственного внешнего долга Российской Федерации в рублевом эквиваленте в связи со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю

- увеличение объема расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации, связанным со значительным ростом курсов иностранных валют по отношению к рублю.

- исчерпание Резервного фонда и активное использование средств ФНБ на покрытие дефицита федерального бюджета и бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации

- рост ликвидности в российской банковской системе

- низкая инвестиционная активность финансовых институтов, вызванная текущей макроэкономической ситуацией в стране, ограничениями, которые затронули многосторонние банки развития с участием Российской Федерации.

Монография состоит из 4-х глав.

**В первой главе** автор рассматривает вопрос экономической оценки торгового оборудования с использованием элементов теории надежности и долговечности оборудования. Организация эксплуатации оборудования тесно связано с таким показателем как надежность, обеспечение надежности оборудования на основе правильной эксплуатации, проведения систематического технического обслуживания, позволяет предприятию снизить издержки, увеличить время эксплуатации основных фондов, повысить рентабельность. Приобретение оборудования на вторичном рынке вынуждает предприятие оценивать его надежность, возможный срок эксплуатации, что ведет к определению «справедливой» цены, возможности уторговывания. В статье рассмотрены проблемы оценки надежности погрузчиков, с учетом особенностей их эксплуатации, корректировки цены на данное оборудование на примере оптовых предприятий Кузбасса.

**Во второй главе** рассматриваются меры по восстановлению платежеспособности должника, конфликт между целями процедуры внешнего управления, как восстановление платежеспособности должника – юридического лица и продажей предприятия, как восстановление предприятия в качестве имущественного комплекса. Делается вывод о том, что введение реабилитационной процедуры внешнего управления полностью соответствует продолжнику подходу к законодательству о банкротстве, поскольку направлено на восстановление платежеспособности должника, и, следовательно, это дает предпринимателям возможность выжить в формирующейся рыночной экономике в Республике Узбекистан. Предлагается в статье 109 Закона Республики Узбекистан от 24 апреля 2003 года №474-II исключить один из мер по восстановлению платежеспособности должника – продажа предприятия (бизнеса) должника как имущественного комплекса, потому как внешнее управление является не ликвидационной, а реабилитационной процедурой банкротства.

**В третьей главе** рассматриваются актуальные теоретические вопросы, связанные с развитием кредитной деятельностью международных финансовых организаций в условиях мирового кризиса вызванного пандемией коронавируса, а также проблемы и задачи этого этапа. Поднимается проблема переосмысления подходов к управлению кредитными рисками. Предлагается концепция с эффективным способом решения проблемы привлечения, использования и обслуживания международных кредитов, актуальной и для современной России как одного из его участников, которая позволяет систематизировать и сопоставить огромное разнообразие методов, подходов и концепций к эффективному управлению системами всех уровней. Целью автора было создание комплексного инструментария, объединяющего

наиболее производительные подходы к управлению рисками для решения новых задач.

**В четвертой главе** представлены результаты исследования и обобщенного анализа, отражаемого особенности применения МСФО для бизнеса в условиях пандемии, раскрыты вопросы практического упрощения по договорам аренды, финансовых инструментов и государственных субсидий.

Материалы монографии будут полезны преподавателям, научным работникам, предприятиям малого и среднего бизнеса, а также студентам, магистрантам и аспирантам.

### **Авторский коллектив:**

*Харлампенков Е.И.* (Глава 1. Экономическая оценка торгового оборудования с использованием элементов теории надежности и долговечности оборудования)

*Ибратова Ф.Б.* (Глава 2. Правовые вопросы продажи предприятия в процедурах банкротства: теория и практика)

*Пайкович П.Р.* (Глава 3. Кредитная деятельность международных финансовых организаций в условиях пандемии)

*Каращенко В.В., Довлатова Г.П., Мирославская М.Д., Макеева Е.И.* (Глава 4. Особенности применения МСФО для бизнеса в условиях пандемии)

## Глава 1. Экономическая оценка торгового оборудования с использованием элементов теории надежности и долговечности оборудования

Торговое оборудование является важнейшим элементом коммерческой деятельности предприятия. Перед руководством предприятия всегда стоит ряд проблем: какое оборудование приобрести, приобретать его на первичном или вторичном рынках, какой временной период безотказной работы будет у приобретенного оборудования, как организовать его обслуживание и ремонт. Надежность приобретаемого оборудования влияет на фондотдачу, издержки предприятия, размер получаемой прибыли. Наиболее «машинооснащенными» предприятиями являются предприятия оптовой торговли, обеспечивающими взаимодействие между производителями, поставщиками и розничными торговыми предприятиями. Выход оборудования из строя на данных предприятиях влечет за собой сбой во всей логистической цепи поставок. Соответственно качеству и надежности оборудования в оптовых предприятиях уделяется большое внимание. В решении данных проблем руководству предприятия может помочь знание методов формирования цены и затрат на обслуживание оборудования с использованием элементов теории надежности и долговечности машин и оборудования.

Наибольший парк оборудования оптовых предприятий составляют погрузчики. Авторами были проанализированы основные причины выхода погрузчиков из строя, интенсивность отказов различных элементов погрузчика, цена погрузчиков на вторичном рынке, и предложена методика формирования цены с учетом износа, интенсивности отказов и вероятностей нахождения погрузчиков в работоспособном состоянии. Надежность погрузчика - это свойство выполнять заданные функции, сохраняя во времени значения установленных эксплуатационных показателей в заданных пределах, соответствующих заданным режимам и условиям использования, технического обслуживания, ремонтов, хранения и транспортирования (ГОСТ 27002 — 83). Погрузчик, с точки зрения теории надежности и долговечности, представляет собой систему, состоящую из ряда элементов, имеющих свою надежность и влияющих на надежность системы в целом. Погрузчики не представляют повышенной опасности, поэтому для них в первом приближении, как для системы, можно ограничиться нижним пределом значения вероятности безотказной работы  $P(t) = 0,9$ <sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Попеско А.И., Ступин А.В., Чесноков С.А. Износ технологических машин и оборудования при

Рассмотрим такой показатель работы погрузчика, как наработка на отказ, который представляет собой отношение наработки восстанавливаемого объекта к математическому ожиданию числа его отказов в течение этой наработки. Рассматривая поток отказов всего погрузчика, необходимо разбивать его на потоки отказов механических, гидравлических, электромеханических систем и оценивают долю каждого потока отказов. Значение параметра потока отказов погрузчика стабилизируется и стремится к постоянному значению при эксплуатации в различные периоды, даже если интенсивности или параметры потока отказов отдельных систем и их элементов непостоянны. В таблице 1 приведены значения параметров потока отказов, отнесенных к суммарной наработке погрузчика с двигателем внутреннего сгорания (ДВС).

Таблица 1

Характеристики надежности систем автопогрузчика [2]

| Система                 | Параметр потока отказов, отнесенных к суммарной наработке, $\omega \cdot 10^{-6}$ , ч |          |          |
|-------------------------|---|----------|----------|
|                         | до 10000  | до 20000 | до 30000 |
| Двигатель               | 8,94  | 11,0     | 11,66    |
| Трансмиссия             | 12,87   | 15,43    | 13,47    |
| Ходовая часть           | 4,75  | 6,94     | 8,17     |
| Рулевое управление      | 5,96  | 6,09     | 7,41     |
| Тормозная система       | 4,83  | 6,08     | 6,56     |
| Электрооборудование     | 5,12  | 10,58    | 9,05     |
| Грузоподъемный механизм | 13,91   | 20,17    | 17,81    |
| Итого                   | 56,41   | 76,38    | 74,14    |

Как видно из таблицы, увеличение времени эксплуатации погрузчика ведет к увеличению интенсивности отказов и, соответственно, к снижению его ценности и цены.

Достаточно важно определить закон, описывающий распределение внезапных отказов механических систем. Поскольку срок службы любого оборудования, в том числе и погрузчика, является случайной величиной, для его описания следует использовать вероятностные модели. Исследования, проведенные авторами, позволили выявить, что наиболее подходящей зависимостью, описывающей вероятность нахождения погрузчиков в работоспособном состоянии, является экспоненциальный закон, представляющий собой зависимость <sup>2</sup>:

оценке их рыночной стоимости: Учебное пособие. -М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2002.- 241 с.: ил. (Сер. «Энциклопедия оценки»).

<sup>22</sup> Мордашов Ю.Ф., Димов Н.Н., Жустев И.В. Основы надежности автомобиля: Мордашов Ю.Ф., Димов Н.Н., Жустев И.В. / Учебно-методическое пособие. Н.Новгород: ВГИПУ, 2010. – 62 с. Харлампенков Е.И. Надежность и долговечность машин, приборов и оборудования: конспект лекций по изучению курса для студентов направления подготовки 100700 «Торговое дело», профиль «Коммерция»

$$P(t) = e^{-\omega t}, \quad (1)$$

где  $\omega$  - параметр потока отказов погрузчика, 1/ч;

$t$  - время работы погрузчика, ч.

Параметр потока отказов зависит от суммарной наработки погрузчика, а она, в свою очередь зависит от такого показателя, как количество отработанных моточасов. Большинство производителей погрузчиков считают, что моточасы погрузчика, как авто, так и электропогрузчика — это период времени, когда активен один из приводов, обеспечивающих горизонтальное движения, так и работу подъемника. При этом фиксируется время работы только одного привода, если в одно и то же время работали оба привода, т.е. погрузчик совершал горизонтальное перемещение и одновременно подъем вил, то данные не суммируются. Расчет моточасов позволяет узнать приблизительную степень изношенности подвижных механических узлов силового агрегата и погрузчика в целом.

При расчете моточасов следует учесть, что холостой ход позволяет приравнивать один моточас к часу реального времени, работа погрузчика с обычной нагрузкой «ускоряет» моточас приблизительно на треть, а работа с интенсивной нагрузкой приводит к «ускорению» износа на две трети. Агрессивная эксплуатация погрузчика может значительно увеличить его износ и привести его к списанию уже после 2000 часов работы, бережная профессиональная эксплуатация вилочного погрузчика может увеличить срок его службы более чем до 15000 часов. В большинстве оптовых предприятий торговли расчет ведут по суммарному рабочему времени. Среднее количество рабочих часов при 40-часовой рабочей недели составляет - 1970 ч. При двухсменной работе склада это количество составит - 3940 ч. Как показывает практика, коэффициент рабочего времени погрузчика составляет  $K_{рв} = 0,8$ , следовательно, наработка по эффективному времени работы будет равна 3152 ч. Анализ работы погрузчиков по нагруженности на ряде кемеровских оптовых предприятий по часам работы позволил построить график нагрузки электропогрузчиков в течение суток, который представлен на рис.1.

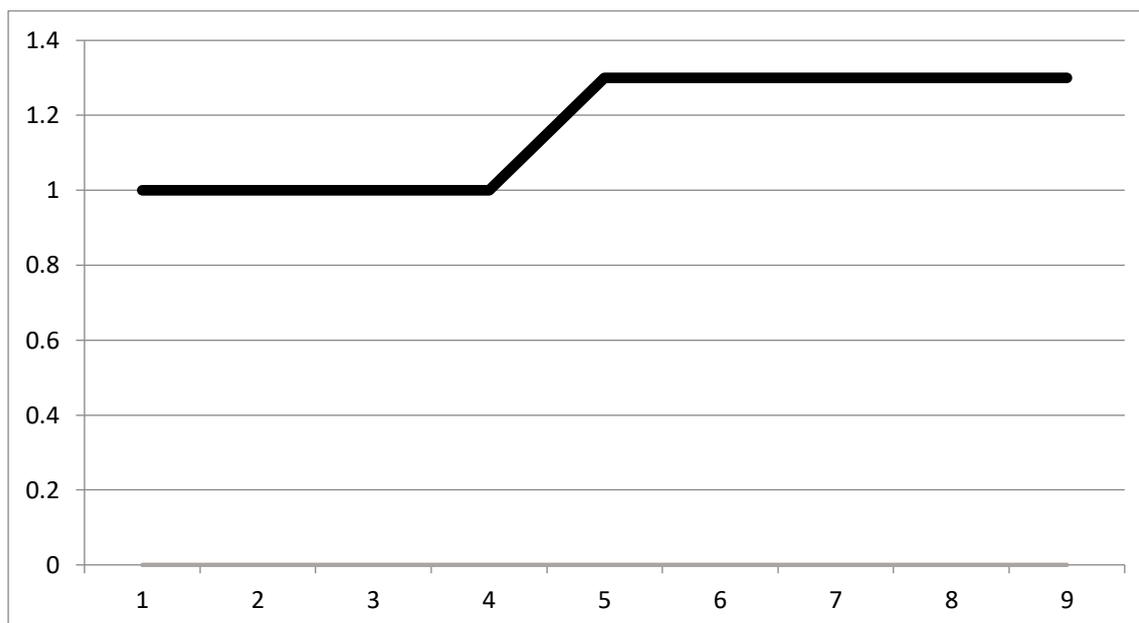


Рисунок 1. График нагрузки электропогрузчиков при двухсменной работе склада с учетом эффективного времени работы

Из графика видно, что суммарное количество моточасов, отработанных погрузчиком в течение суток равно 13,8 ч. или, с учетом двух сменной работы и полной загрузки в году составит - 3500 часа. Стоит сделать поправку на возможно некачественное обслуживание погрузчика, что приводит к увеличению износа и, «как бы к увеличению количества отработанных моточасов», поэтому будем считать, что с учетом данного фактора количество моточасов/год составит порядка 3700 ч. Ряд менеджеров по логистике оптовых компаний указывает, что среднегодовая наработка погрузчика в часах составляет 1500 ч, что в мото-часах соответствует значению 1800 ч.<sup>3</sup> Это потребуется для определения вероятностей нахождения погрузчика в работоспособном состоянии и определения его цены, с учетом срока эксплуатации, а также, если у погрузчика не указан объем наработки в мото-часах. Если оборудование приобретается на вторичном рынке, то естественно ожидать, что остаточный срок службы объекта для него несколько уменьшится. При этом, чем выше возраст объекта (при условии одинаковой истории его эксплуатации), тем меньше его остаточный срок. Это утверждение отвечает всем известным моделям потери стоимости в процессе эксплуатации<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Электронный ресурс // Как правильно посчитать стоимость работы погрузчика в час? / URL: <http://4klift.ru/articles/325677>

<sup>4</sup> Цуканов В.Н. Определение физического износа при массовой оценке стоимости машин, оборудования и транспортных средств. Вопросы оценки, №4, 2005.

Оценка оборудования чаще всего осуществляется с использованием затратного и сравнительного подходов, при этом и в том и другом методах используется такое понятие, как износ, который очень часто определяется экспертным методом. Если при сравнительном методе оценки износ является качественной характеристикой, то при затратном износ является количественной характеристикой, численное значение которого необходимо рассчитывать. Коэффициент физического износа определяется по справочной таблице либо в зависимости от фактического состояния объекта. Значения укрупненной оценки технического состояния оборудования для определения коэффициента физического износа приведены в таблице 1.

Стоимость оборудования, с учетом износа можно определить, как:

$$C = C_b \cdot (1 - \text{ИФ}) \cdot (1 - \text{ИМ}) \cdot (1 - \text{ИЭ}), \quad (2)$$

где:  $C_b$  - восстановительная стоимость оборудования;

ИФ - физический износ оборудования на дату проведения оценки;

ИМ - моральный (функциональный) износ оборудования на дату проведения оценки;

ИЭ - внешний (экономический) износ оборудования на дату проведения оценки<sup>5</sup>.

Таблица 2

Значения коэффициента технического износа оборудования в зависимости от его состояния<sup>6</sup>

| Оценка состояния   | Состояние оборудования   | Физический износ, % |
|--------------------|--|---------------------|
| Новое              | Новое оборудование, установленное и еще не эксплуатировавшееся, находящееся в отличном состоянии                   | 0...5               |
| Очень хорошее      | Практически новое оборудование, бывшее в недолгой эксплуатации и не требующее ремонта или замены каких-либо частей | 6...15              |
| Хорошее            | Бывшее в эксплуатации оборудование, полностью отремонтированное или реконструированное, в отличном, состоянии      | 16...35             |
| Удовлетворительное | Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее некоторого ремонта или замены отдельных мелких частей                | 36...60             |

<sup>5</sup> Тришин В.Н. О начислении износов при массовой оценке имущественного комплекса предприятия. Вопросы оценки. 2005. №2 URL: <http://www.okp-okp.ru/>

<sup>6</sup> Цуканов В.Н. Определение физического износа при массовой оценке стоимости машин, оборудования и транспортных средств. Вопросы оценки, №4, 2005.

| Оценка состояния           | Состояние оборудования  | Физический износ, % |
|----------------------------|---|---------------------|
| Условно пригодное          | Бывшее в эксплуатации оборудование в состоянии, пригодном для дальнейшей эксплуатации, но требующее значительного ремонта или замены главных частей, таких как двигатель или других ответственных узлов | 61...80             |
| Неудовлетворительное       | Бывшее в эксплуатации оборудование, требующее капитального ремонта, такого как замена рабочих органов основных агрегатов  | 81...90             |
| Негодное к применению, лом | Оборудование, в отношении которого нет разумных перспектив на продажу, кроме как по стоимости основных материалов, которые можно из него извлечь  | 91...100            |

Для определения цены погрузчика, приобретаемого на вторичном рынке, не столь важен моральный износ оборудования, а вот коэффициент, учитывающий вероятность нахождения оборудования в работоспособном состоянии в период эксплуатации приобретенного оборудования в течение определенного периода, достаточно важен для потребителя. В соответствии с этим формулу (2) можно преобразовать, как:

$$C = C_b \cdot (1 - ИФ) \cdot (1 - F(t)), \quad (3)$$

где  $F(t)$  – вероятности нахождения погрузчика в неработоспособном состоянии,  $F(t) = 1 - P(t)$ .

На вторичном рынке погрузчиков может приобретаться как как новое оборудование, имеющее износ не более 5%, так и оборудование, находящееся в удовлетворительном состоянии, обеспечивающее выполнение основных функций, но требующий замены мелких деталей, не влияющих критично на выполнение основных операций. Предположим, что новое оборудование имеет вероятность нахождения в работоспособном состоянии  $P(t) = 1 - 0,998$  или  $F(t) = 0,002$ , а вот оборудование, бывшее в эксплуатации, и требующее некоторого ремонта или замены отдельных мелких частей имеет вероятность нахождения в работоспособном состоянии  $P(t) = 0,9 - 0,7$  или  $F(t) = 0,3^7$ . Снижение вероятностей свидетельствует о том, что у нового собственника появятся дополнительные расходы на ремонт оборудования и поддержания его в работоспособном состоянии. Понятно, что компании, приобретшие оборудование на вторичном рынке, не «горят желанием» моментально

<sup>7</sup> Харлампенков Е.И. Формирование запасов материально-технических ресурсов в предприятиях энергетики с использованием теории надежности и долговечности машин и оборудования / Международный научно-исследовательский журнал International Research Journal. - Екатеринбург, 2016, 9 (51) часть 1, 2016, сентябрь

вкладывать деньги в его ремонт, а заинтересованы в полноценной эксплуатации оборудования в течение определенного промежутка времени. В этом случае остаточный «ресурс» до перехода в неработоспособное состояние  $\Delta F(t)$ , требующее проведение ремонтов, составит:

$$\Delta F(t) = F(t)_{\text{удовлетворит.}} - F(t)_{\text{новое}} = 0,3 - 0,002 = 0,298, \quad (4)$$

Были проанализированы предложения по погрузчикам на вторичном рынке четырех японских компаний: Toyota, Komatsu, Nissan, Mitsubishi. Все погрузчики с двигателями внутреннего сгорания, имеющие механическую и автоматическую трансмиссии и достаточно близкую грузоподъемность, что упрощает сравнения. Данные по погрузчикам представлены в таблице 3.

Таблица 2

Вилочные и фронтальные погрузчики с наработкой японских производителей (новосибирский склад)\*

| Модель               | Вы-<br>пуск, г. | Грузоподъ-<br>емность, кг | Двига-<br>тель | Трансмис-<br>сия    | Нара-<br>ботка, ч. | Цена,<br>тыс. руб. |
|----------------------|-----------------|---------------------------|----------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| TOYOTA 8FG18         | 2007            | 1800                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 5623               | 690                |
| TOYOTA 7FGL20        | 2004            | 2500                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 660                | 740                |
| TOYOTA 7FG18         | 2002            | 1800                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 6120               | 580                |
| TOYOTA 6SD7          | 2009            | 700                       | Дизель         | Механиче-<br>ская   | 670                | 840                |
| TOYOTA 02-<br>8FG20  | 2008            | 2500                      | Бензин<br>Газ  | Автомати-<br>ческая | 4480               | 950                |
| TOYOTA 02-<br>8FG20  | 1999            | 2000                      | Бензин         | Автомати-<br>ческая | 5362               | 470                |
| NISSAN_J01           | 1998            | 1000                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 731                | 390                |
| NISSAN H01           | 2012            | 2000                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 2750               | 450                |
| NISSAN EBT-<br>P1F2  | 2011            | 2500                      | Бензин<br>Газ  | Автомати-<br>ческая | 3433               | 880                |
| NISSAN EBT-<br>P1F2  | 2010            | 2500                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 4002               | 850                |
| MITSUBISHI<br>KFG10D | 2008            | 1000                      | Бензин<br>Газ  | Механиче-<br>ская   | 7692               | 470                |
| KOMATSU<br>FG20-11   | 2008            | 2000                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 4009               | 500                |
| KOMATSU<br>FG15D-15  | 2007            | 1500                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 4711               | 460                |
| KOMATSU<br>FG15D-15  | 2002            | 1500                      | Бензин         | Механиче-<br>ская   | 5955               | 430                |
| KOMATSU<br>FD30-11   | 2005            | 3000                      | Дизель         | Автомати-<br>ческая | 2560               | 760                |
| KOMATSU<br>FD30-11   | 2006            | 3000                      | Дизель         | Автомати-<br>ческая | 5345               | 850                |

\*Источник URL:<http://e-searching.net/1466-pogruzchiki-vtorichnyy-rynok.html#ixzz4CBkjN4be>

Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют, что наработка погрузчиков в мото-часах сравнительно не велика. При этом продавцы техники указывают, что «на российский рынок попадают только те погрузчики, выработка ресурса которых не превышает 15 процентов. Поэтому приобретая восстановленный погрузчик, можно быть абсолютно уверенным в том, что он прослужит не менее 10 лет. Такая ситуация обусловлена тем, что в указанных выше странах период обновления парка складской техники составляет от 2 до 4 лет». Используя данные таблиц 1 и 2, рассчитаем вероятности нахождения погрузчиков в работоспособном и неработоспособном состояниях, в предельном состоянии и скорректируем цену погрузчика с учетом полученных значений. Реально на протяжении своей эксплуатации погрузчик может эксплуатироваться с разной степенью загрузки, и тогда структура его хронологического возраста (т.е. доля рабочего времени в календарном сроке) и вероятности нахождения в работоспособном состоянии не совпадает со структурой нормативного срока службы по ЕНАО<sup>8</sup>. В соответствии с этим введем в формулу (3) коэффициенты, учитывающие особенности работы погрузчика. С учетом коэффициентов формулу (3) запишем как:

$$C = C_B \cdot (1 - ИФ) \cdot (1 - K_1 K_2 F(t)), \quad (5)$$

где:  $K_1$  - коэффициент, учитывающий сменность работы погрузчика,  $K_1 = 1$ ,  
 $K_2$  - коэффициент, учитывающий степень загрузки оборудования, для оборудования, работающего в основном производстве единичного типа, к которым относятся погрузчики,  $K_2 = 0,7$ <sup>9</sup>.

Будем считать, что в цене погрузчиков, представленных в таблице 2, уже определен коэффициент износа. Данные представим в таблице 4.

---

<sup>8</sup> Цуканов В.Н. Определение физического износа при массовой оценке стоимости машин, оборудования и транспортных средств. Вопросы оценки, №4, 2005.

<sup>9</sup> Антонов В.П. «Оценка машин и оборудования». Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Русская оценка», 2005г.

Таблица 4

Корректировка цены автопогрузчиков с учетом вероятностей нахождения их в работоспособном состоянии

| Модель               | Вы-<br>пуск,<br>г. | Нара-<br>ботка,<br>ч. | Цена,<br>тыс.<br>руб. | Вероятно-<br>сти нахож-<br>дения по-<br>грузчика в<br>работоспо-<br>собном со-<br>стоянии,<br>$P(t)$ | Вероятности<br>нахождения<br>погрузчика в<br>неработоспо-<br>собном состо-<br>янии, $F(t)$ | Скорректиро-<br>ванная цена<br>погрузчика<br>$C_k$ , тыс. руб. |
|----------------------|--------------------|-----------------------|-----------------------|--|--|--|
| TOYOTA<br>8FG18      | 2007               | 5623                  | 690                   | 0,74   | 0,26   | 564,42   |
| TOYOTA<br>7FGL20     | 2004               | 660                   | 740                   | 0,97   | 0,03   | 724,46   |
| TOYOTA<br>7FG18      | 2002               | 6120                  | 580                   | 0,712  | 0,288  | 463  |
| TOYOTA<br>6SD7       | 2009               | 670                   | 840                   | 0,961  | 0,039  | 817  |
| TOYOTA 02-<br>8FG20  | 2008               | 4480                  | 950                   | 0,787  | 0,213  | 808,35   |
| TOYOTA 02-<br>8FG20  | 1999               | 5362                  | 470                   | 0,741  | 0,259  | 469,8  |
| NISSAN_J01           | 1998               | 731                   | 390                   | 0,961  | 0,039  | 379,3  |
| NISSAN H01           | 2012               | 2750                  | 450                   | 0,861  | 0,139  | 449,9  |
| NISSAN EBT-<br>P1F2  | 2011               | 3433                  | 880                   | 0,827  | 0,173  | 773  |
| NISSAN EBT-<br>P1F2  | 2010               | 4002                  | 850                   | 0,803  | 0,197  | 733  |
| mitsubishi<br>KFG10D | 2008               | 7692                  | 470                   | 0,648  | 0,352  | 354  |
| KOMATSU<br>FG20-11   | 2008               | 4009                  | 500                   | 0,803  | 0,197  | 499,8  |
| KOMATSU<br>FG15D-15  | 2007               | 4711                  | 460                   | 0,765  | 0,235  | 459,8  |
| KOMATSU<br>FG15D-15  | 2002               | 5955                  | 430                   | 0,715  | 0,285  | 429,8  |
| KOMATSU<br>FD30-11   | 2005               | 2560                  | 760                   | 0,865  | 0,135  | 688  |
| KOMATSU<br>FD30-11   | 2006               | 5345                  | 850                   | 0,741  | 0,259  | 696  |

Из данных таблицы видно, что погрузчики, имеющие небольшой объем наработки и, следовательно, большую величину значения вероятностей нахождения в работоспособном состоянии, меньше теряют в цене с учетом оценки вероятностей нахождения в неработоспособном состоянии, а вот у погрузчиков, имеющих большую наработку ситуация противоположная. Конечно, для продавца корректировка цены с использованием методов теории надежности и долговечности машин и оборудования не выгодна, но для покупателя такой подход вполне обоснован. Во-первых, приобретая оборудование на вторичном рынке, он стремится снизить свои затраты на

его приобретение. Во-вторых, покупатель заинтересован, чтобы приобретенное оборудование окупило себя и затраты на его обслуживание будут связаны только с техническим обслуживанием, и только после периода окупаемости собственник считает целесообразным вкладывать средства в его ремонт для поддержания характеристик оборудования на должном уровне. Можно привести следующий пример, к затратам на приобретение погрузчика на вторичном рынке добавляется плановое обслуживание после каждых 2000 часов работы, которые в среднем составляет 95 000 рублей<sup>10</sup>.

На практике, при приобретении оборудования, окончательная цена определяется на основе затратного и сравнительного методов, при этом оценщик может использовать, при окончательном определении цены различные коэффициенты весомости цен, полученных двумя данными методами.

---

<sup>10</sup> Электронный ресурс // Как правильно посчитать стоимость работы погрузчика в час? / URL: <http://4klift.ru/articles/325677>

## Глава 2. Правовые вопросы продажи предприятия в процедурах банкротства: теория и практика

В статье 109 Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II определены меры по восстановлению платежеспособности должника, но не все из этих мер подлежат восстановлению. Таким образом, деятельность предприятия, проданная должником, не является платежеспособной должником в результате продажи предприятия. Это означает, что существует конфликт между целями процедуры внешнего управления (восстановление платежеспособности должника – юридического лица) и продажей предприятия (восстановление предприятия как имущественного комплекса).

В последние годы многие ученые работали над этим вопросом, такие как М.К. Азимов Ф.К. Отаханов И.И. Насриев, Б.У. Пулатов Н.В. Лопаева и зарубежные ученые В.Н. Ткачев, И.В. Рубцова С.Н. Братусь, В.П. Грибанов, О.С. Иоффе, М.И. Клеандров.

Однако проблема конфликта между целями процедуры внешнего управления и целями продажи предприятия до сих пор не решена.

Один из процедур банкротства – внешнее управление, применяется экономическим судом к должнику-юридическому лицу с целью восстановления его платежеспособности, когда управление деятельностью должника передается внешнему управляющему (статья 3 Закона).

Только к юридическим лицам применимо внешнее управление. Следовательно, введение внешнего управления в законодательстве ограничивается только юридическими лицами, и законодательный орган, прежде всего, стремится поддерживать развитие рыночных отношений путем поддержания своей деятельности и развития экономических отношений, субъектов крупного бизнеса. Однако эта процедура не распространяется на фермы и дехканские хозяйства, которые составляют юридическое лицо, банки, а также на ликвидированных или несуществующих должников, из-за нецелесообразности восстановления финансового состояния этих предприятий. В то же время Закон о банкротстве № 474-II от 24 апреля 2003 года оставил открытым вопрос о применении внешнего управления к фермерским и дехканским хозяйствам, которые не являются юридическим лицом, а также к кредитным учреждениям.

Согласно статистическим данным, в 2019 году (январь-октябрь) в Республике Узбекистан было рассмотрено 8192 дела о банкротстве, из которых

6 дел касались внешним управлением перед должниками<sup>11</sup>. На основании полученных данных практика показывает низкую эффективность использования внешнего управления, что определяется небольшим количеством должников, которые восстановились в результате этой процедуры.

По мнению ученых В.С. Белых, А.А. Дубинчин, М.Л. Скуратовский<sup>12</sup>, В.Н. Ткачев<sup>13</sup>, Л.Л.Шамшурин<sup>14</sup>, Д.Эгамбердиев<sup>15</sup> целью введения процедур внешнего управления является упрощение реализации мер по восстановлению платежеспособности должника и поддержанию его бизнеса.

Значение и функции внешнего управления должников очень важны. Множество интересных исследований посвящены различным аспектам внешнего управления. В частности, вопросы внешнего управления имуществом должника и правосубъектности юридических лиц рассмотрены М.В.Телюкиной<sup>16</sup>, О. Наумов изучил причины малоэффективности внешнего управления<sup>17</sup>, А.Агеев изучил особенности процедур внешнего управления<sup>18</sup>, В.А. Воропаева изучила правовые механизмы реализации порядка погашения кредиторской задолженности организаций на этапе внешнего управления<sup>19</sup>.

По мнению В.М. Глущенко, А.Н.Новикова, Н.Н. Пронькин информационное обеспечение и, как следствие, экономическая безопасность государственных и коммерческих объектов в настоящее время приобретает особую актуальность. Злоумышленники, получив в свое распоряжение высокотехнологичное оборудование, создают угрозу масштабных техногенных катастроф в масштабах целых государств. Терроризм, преступность, аварии, катастрофы и другие причины чрезвычайных ситуаций все больше влияют на

<sup>11</sup> <https://stat.sud.uz/polygon/gentelella/ru/iib.html>

<sup>12</sup> Белых В.С., Дубинчин А.А., Скуратовский М.Л. Правовые основы несостоятельности (банкротства): Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – С. 156.

<sup>13</sup> Ткачев В.Н. Некоторые аспекты внешнего управления имуществом должника, находящегося в процессе производства по делу о несостоятельности - банкротстве // Закон и право. – 2000. – №6. – С.24.

<sup>14</sup> Шамшурин Л.Л. Рассмотрение дел о несостоятельности (банкротстве) // Арбитражная практика. – 2002. – №11. – С.58.

<sup>15</sup> Ibratova F., Egamberdiev D. Purpose and significance of observation – bankruptcy procedures applicable by the economic court for legislation of the Republic of Uzbekistan // Polish journal of science. №20. 2019. – P.37. VOL.2. <https://www.poljs.com/wp-content/uploads/2019/10/POLISH-JOURNAL-OF-SCIENCE-%E2%84%9620-2019-VOL.-2.pdf>

<sup>16</sup> Телюкина М.В. Внешнее управление имуществом должника и проблема правосубъектности юридических лиц // Юридический мир, 1997. №12. – С.15

<sup>17</sup> Наумов О. Причины неэффективности внешнего управления // ЭЖ-Юрист. 2002. №12. – С.8.

<sup>18</sup> Агеев А. Банкротство: особенности процедуры внешнего управления // Юридический мир. 2000. №5. – С.14.

<sup>19</sup> Воропаева В.А. Правовые механизмы проведения процедуры ликвидации кредиторской задолженности организаций на стадии внешнего управления // Юридический мир. 2000. №8. – С.5.

снижение уровня безопасности населения и государства в целом<sup>20</sup>. На основании ходатайства кредиторов в экономическом суде применяется внешнее управление, или по заявлению государственного агентства по банкротству предприятий с государственной долей в уставном капитале, если существует реальная возможность восстановления платежеспособности должника (ч.1 ст.91).

По словам В.Н. Ткачева, деятельность указывает на низкую результативность использования внешнего управления, что указывается небольшим количеством должников, которые восстановили свое финансовое состояние в результате применения данной процедуры. Есть две основные причины: во-первых, несовершенство механизма внешнего управления, применение этой процедуры к должникам, способность восстановить трудоспособность, во-вторых, возможность применения мер внешнего управления для достижения неэкономических целей для восстановления, к примеру, перераспределение акций, а не восстановление финансового состояния<sup>21</sup>.

Вправду, одним из главных целей теории и практики банкротства заключается в разработке правовых механизмов для предотвращения использования процедур внешнего управления для других целей и повышения эффективности конкретных мер этой процедуры.

В соответствии статьи 91 Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года №474-II, применяется внешнее управление на срок от двенадцати до двадцати четырех месяцев. Часть 3 статьи 91 Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II, экономическим судом могут быть сокращены или продлены в сроки введения внешнего управления, по решению государственного органа по делу о банкротстве или ходатайстве собрания кредиторов, также заявлением внешнего управления. Закон Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II, устанавливает, что общий срок применения судебной санации и внешнего управления не может превышать тридцати шести месяцев (ч.3 ст.91).

Существенные основания применения внешнего управления как один из видов процедуры банкротства условно можно разделить на две части:

---

<sup>20</sup> Барышова М.В., Белый В.С., Глущенко В.М., Ибратова Ф.Б., Новиков А.Н., Пронькин Н.Н. Социальное предпринимательство: научные исследования и практика. Монография. Нижний Новгород, 2019. – С. 7-8. <http://scipro.ru/conf/monograph15.11.pdf>

<sup>21</sup>Ткачев В.Н. Несостоятельность (банкротство) особых категорий субъектов конкурсного права: теоретические и практические проблемы правового регулирования / В.Н.Ткачев. – М.: Волтерс Клувер. 2007. – С.166.

1) надобность и уместность применения внешнего управления из предъявленных документов в обосновании ходатайства. «Надобность» – это значит, что в данном случае это невозможно без этих методов восстановления. Термин «уместность» – это убежденность лиц, которые обращаются в суд с заявлением, и суда в том, что реализация этой процедуры достигнет своей цели восстановления платежеспособности;

2) истинность реабилитации в восстановлении платежеспособности должника<sup>22</sup>.

Тем не менее, на практике зачастую установленный законом срок недостаточен для восстановления платежеспособности должника, поскольку восстановление занимает много времени. Эта ситуация позволяет ряду авторов утверждать, что условия внешнего управления должны быть значительно улучшены и сроки увеличены<sup>23</sup>.

В любом случае после введения внешнего управления полномочия менеджера должника прекращаются, а управление делами должника возлагается на внешнего управляющего. Включение этого положения в Закон о банкротстве связано с неэффективным управлением со стороны руководителя организации-должника, и управление должником должно быть передано специалисту - внешнему управляющему для восстановления его платежеспособности.

После прекращения управления руководителем должника, правосубъектность юридического лица – должника кардинально изменяется. Между ученых правоведов не имеются уникального суждения о том, как будет меняться правосубъектность должника.

Таким образом, если С. Рухтин не ставит под сомнение передачу полномочий органа управления юридического лица к арбитражному управляющему, это означает, что правоспособность юридического лица прекращается<sup>24</sup>, так М.В.Телюкина исходит из другого взгляда. Лишение доступа должника к любым обязательным правоотношениям путем изъятия имущества из управления приведет к заключению, что его платежеспособность ограничена из-за несостоятельности в процедуре банкротства<sup>25</sup>. Вправду,

---

<sup>22</sup>Рубцова Н.В. Процедуры банкротства юридических лиц. Дисс...на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Екатеринбург. 2003. – С.128.

<sup>23</sup> Давыдов В. Включайте мозги – выход из бедственного положения всегда найдется // ЭКО. – 2001. – №6. – С.37.

<sup>24</sup>Рухтин С. Правоспособность несостоятельного юридического лица // Российская юстиция. – 2001. – №7. – С.26-27.

<sup>25</sup> Телюкина М.В. Внешнее управление имуществом должника и проблема правосубъектности юридических лиц // Юридический мир, 1997. №12. – С.15, 34.

многие ученые, например, Д.В.Винницкий<sup>26</sup>, О.С.Иоффе<sup>27</sup>, И.А.Машонская<sup>28</sup> разделяют понятия «дееспособность» и «правоспособность», таким образом, условно в отношении юридических лиц данные понятия соединяются в термин «правосубъектность». К сожалению, такие ученые, как В.С.Якушев<sup>29</sup>, В.Ф.Яковлев<sup>30</sup>, считают, что во второй категории понятия имеются широкое значение, то есть правосубъектность, как общеправовая категория юридического лица, отражающее положение личности как социального явления в обществе и правовые возможности в различных сферах индивидуальной функции.

Потому как все юридические лица обладают правоспособностью на момент его создания, дееспособность юридического лица может быть ограничена только в процессе несостоятельности. Таким образом, внешний управляющий своими собственными действиями ограничивает способность должника участвовать в гражданских сделках, в противном случае цели внешней системы управления не могут быть достигнуты.

Как указывалось, выше, фактическим управлением должником руководит внешний управляющий, в связи с этим внешний управляющий является органом управления должника. Все-таки, согласно Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года №474-II, функция внешнего управления невозможно в целом приравнять с деятельностью органов управления должника, так как у этих органов остаются несколько полномочий.

В соответствии со статьей 97 Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года №474-II, внешнему управляющему предоставлены большие полномочия. Он имеет право распоряжаться имуществом должника самостоятельно, владелец имущества должника или органы управления должника не могут принимать решения или иным образом ограничивать полномочия внешнего управляющего распоряжаться имуществом должника. Эти правила Закона направлены на расширение возможностей для улучшения деятельности реабилитированного юридического лица. В то же время в законе о банкротстве также предусмотрены ограничения на

<sup>26</sup>Винницкий Д.В. Субъекты налогового права. - М.: НОРМА, 2000. С.38.

<sup>27</sup> Иоффе О.С. Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилист, мысли. - М.: Статут, - 2000. - С.83.

<sup>28</sup> Машонская И.А. Несостоятельные должники – юридические лица как субъекты гражданского права: Дис... канд. юрид. наук. - М., 2001. С.59.

<sup>29</sup>Якушев В.С. Юридическая личность государственного производственного предприятия. – Свердловск: Сред. – Уральск, кн. изд-во, 1973. – С. 174.

<sup>30</sup> Яковлев В.Ф. Сущность и основные черты гражданско-правового метода регулирования общественных отношений // Правоведение. – 1972. – №6. – С.85.

распоряжение имуществом: крупные сделки (связанные с распоряжением недвижимостью или иным имуществом должника и связанными с ними операциями, превышающие 10% балансовой стоимости активов должника на момент его создание) внешний управляющий заключает только с согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов (ст. 101).

По нашему мнению, эти ограничения внесены в законодательство на основании этических решений, так как полномочия внешнего управляющего по управлению рассматриваемым судебным процессом могут привести к злоупотреблению компетенции. В этом случае собрание кредиторов послужит сдерживающим фактором для наиболее эффективного управления внешним управлением.

Внешний управляющий также имеет право заключать мировое соглашение от имени должника и уведомлять об отклонение от исполнения соглашений должника. Подобное отклонение возможен в течение трех месяцев с даты введения внешнего управления и может быть заявлен в случае, если сторонами полностью или частично не исполнены обязательства, установленных статьей 102 Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года №474-II в следующих состояниях: исполнение договора должника наносит ущерб должнику по сравнению с аналогичными договорами, заключенными в сопоставимых случаях; соглашение предназначен на длительный срок (более одного года) или только для должника, чтобы получить положительные результаты в будущем.

В связи с данными основаниями для отказа в исполнении договора должника разумно сделать заключение о том, что законодатель отдает предпочтение интересов должника, которые представляют собой восстановление платежеспособности, перед интересами кредиторов.

Закон Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II, в намерениях о восстановлении платежеспособности дает должнику возможность обратиться в экономический суд с заявлением для признания недействительной сделки, также и такие сделки, которые были заключены до введения внешнего управления. Основания для признания сделок недействительными определены гражданским законодательством Республики Узбекистан.

Закон Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II налагает ряд обязательств на внешнего управляющего для полного и эффективного достижения целей судебного процесса. Исходя из задач внешнего управляющего, все функции выполняемые судебным управляющим можно разделить на две группы:

– первая группа функции внешнего управляющего считается управленческими, потому что эти обязанности устремлены на выполнения внешним управляющим функций руководителя должника. Такие обязательства включают в себя приобретение имущества должника и его инвентарь. Наличие, статус и стоимость имущества и обязательств проверяются и документируются;

– вторая группа функции следует условно назвать реабилитационными, в связи с тем, что основной целью процедуры внешнего управления с их реализацией является восстановление платежеспособности должника. К ним относятся разработка плана внешнего управления и представление на утверждение собрания кредиторов; заявление в установленном порядке против требований кредиторов, представленных должнику; принятие мер по взысканию долгов перед должником; ведение реестра кредиторов; отчетность о результатах выполнения плана внешнего управления и других дополнительных обязательств.

Разумеется, такая классификация обязанностей внешнего управляющего носит условный характер, поэтому обязательства, установленные Законом Республики Узбекистан «О банкротство» от 24 апреля 2003 года № 474-II, могут быть разделены поровну с обязательствами по управлению и реабилитации. Например, к смешанным обязанностям можно отнести обязанность вести бухгалтерский, финансовый, статистический учет и отчетность.

К таким основным задачам внешнего управляющего можно отнести подготовка и исполнения плана внешнего управления. Бизнес-планирование имеет особое значение при рассмотрении судьбы экономически несостоятельных организаций. Это поможет должнику справиться с экономическим спадом и обеспечить его устойчивость. В свою очередь, недостатки в плане внешнего управления являются одной из причин, по которым должники не могут восстановить свою платежеспособность<sup>31</sup>.

План внешнего управления, также, как и любой план – это заранее определенная система мер, обеспечивающая рутину, последовательность и время. В связи с этим план внешнего управления должен быть документом, в котором излагаются поставленные цели, а также должны отражаться усилия по своевременному достижению поставленных целей. Поэтому план внешнего управления должен способствовать достижению цели платежеспособности должника, он предоставляет экономические и финансовые

<sup>31</sup>Громова Е.Г. Деятельность арбитражных управляющих при осуществлении процедур банкротства // Арбитражная практика. – 2002. – №7. С.45.

характеристики, показатели, основанные на соответствующих прогнозных расчетах, разработанных и применяемых экономическими методами<sup>32</sup>.

В соответствии Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II, не позднее чем через месяц после назначения внешнего управляющего, обязан разработать план внешнего управления и представить его на утверждение собранием кредиторов.

Кредиторы и собрание кредиторов, изучив план внешнего управления имеют право: не утвердить план, приняв решение о его освобождении и обращении с заявлением в экономический суд о признании банкротом должника и об открытии ликвидационного производства или не утвердив план управления, освобождении внешнего управляющего и утверждением другую кандидатуру внешнего управляющего.

Кроме того, в Законе Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II, не рассматривается отказ в утверждении или отклонении плана внешнего управления собрания кредиторов. Разумеется, данное положение закона направлено на защиту интересов кредиторов.

Это означает, что включение этого положения в законодательство о банкротстве подрывает цели процедуры внешнего управления и наносит ущерб интересам должника, которые имеют приоритет в процессе восстановления. Общеизвестно, что внешнее управление будет введено после процесса наблюдения, когда возможно восстановить платежеспособность должника. Таким образом, предоставление кредиторам права отказаться от продолжения внешнего управления после введения этой процедуры не позволяет должнику достичь платежеспособности.

При разработке плана внешнего управления целесообразно учитывать следующее: хотя внешний управляющий имеет право выбирать меры для финансового оздоровления должника, все планируемые действия должны соответствовать критериям надежности, законности, конкретности и эффективности. Критерий надежности заключается в том, что все запланированные меры по платежеспособности должника не должны вызывать сомнений и включать в себе экономические и юридически не осуществимые меры в отношении должника. Это означает, что эти действия должны быть оправданы. Критерии правомерности означают, что все принятые меры соответствуют требованиям законодательства. Конкретность – как один из критерия плана внешнего управления требует, чтобы внешний управляющий имел возможность четко и ясно реализовать все меры по осуществлению

<sup>32</sup> Прудникова Т. План внешнего управления // Вестник ВАС РФ. - 1999. - №7. С.57.

платежеспособности должника. Критерии эффективности определяет, что все запланированные мероприятия осуществляются в финансовом, экономическом и юридическом отношении. Критерии эффективности установлен в законодательстве США. Таким образом, в соответствии с разделом 1129 USBC, план должен быть финансово осуществимым, отражая, где должны быть получены необходимые средства<sup>33</sup>.

Особый интерес представляют меры, направленные на восстановление платежеспособности должника в связи с необходимостью внедрения процедур внешнего управления. Все мероприятия, осуществляемые в рамках процедуры внешнего управления, можно разделить на две группы. Первая группа состоит из имущественных и правовых мер. В их акценте внимание уделяется объективному аспекту правоотношений, сложившихся на данном этапе процедуры банкротства. Такие меры включают реструктуризацию производства, закрытие убыточного производства, взыскание дебиторской задолженности, продажу части имущества должника, продажу предприятия должника. Вторая группа называется организационными и правовыми мерами. Их акцент делается на субъективном аспекте правоотношений во внешнем управлении<sup>34</sup>. В данную группу входят такие меры, как введение моратория на удовлетворение требований кредиторов, уступка прав требований должника, исполнение обязательств должника собственником имущества должника - унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника или третьим лицом (третьими лицами). В основе группы лежат такие меры, как введение моратория на удовлетворение требований кредиторов, уступка прав требований кредиторов, исполнение обязательств должника третьим лицом.

Остановимся на анализ отдельных мер по восстановлению платежеспособности должника.

Одной из наиболее важных мер, определенных как наиболее эффективных с точки зрения процесса банкротства, является мораторий на удовлетворение требований кредиторов. Мораторий предусматривает приостановление исполнения должником своих денежных обязательств и уплату обязательных платежей.

Как утверждает Г.Ф.Шершеневич, институт моратория известен с римского права, так, в римских законах содержатся моратории в виде отсрочки,

<sup>33</sup> Ращевский Е. К вопросу о юридической природе плана внешнего управления // Хозяйство и право. – 2000. – №12. – С.9, 17, 19, 23.

<sup>34</sup> Агеев А.Б. Банкротство в гражданском праве. Проблемы теории: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2001. – С. 20.

введенные должнику в виде неудачного сочетания обстоятельств и особой милости на специальной записке должника. Далее, в средние века, такие отсрочки в исполнении обязанностей были распространены во Франции, где специальные акты и разрешения были предоставлены от имени королей<sup>35</sup>. Институт моратория исторически развивался независимо от процесса банкротства. Потому что моделирование процесса банкротства долгое время было основной задачей справедливой и быстрой ликвидации экономики должника. Первоначально мораторий был исключен из этой модели, связи с тем, что ее реализация требовала не ликвидации, а финансовое оздоровление и восстановление должника.

Таким образом, институт моратория получил наибольшее развитие в XX веке, благодаря активному развитию процедур восстановления банкротства.

Мораторий на удовлетворение требований кредиторов распространяется на погашение требований кредиторов по денежным обязательствам и обязательных платежей до введения внешнего управления на должника (ст.93 Закона РУз).

Мораторий применяется на требования кредиторов о компенсировании убытков, вызванных отказом кредиторов исполнить соглашения должника. Таким образом, можно сделать вывод, что мораторий на удовлетворение требований кредиторов не распространяется на денежные обязательства и обязательные платежи, возникшие после введения внешнего управления (так называемый «текущий» долг).

В соответствии п.29 Постановления Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан от 27 января 2006 года 142 «О некоторых вопросах применения экономическими судами законодательства о банкротстве» мораторий применяется к денежным обязательствам и (или) обязательным платежам на удовлетворение требований кредиторов, осуществленным до введения внешнего управления, за исключением денежных обязательств и (или) обязательных платежей, возникших после введения наблюдения или судебной санации должнику. Этот мораторий не распространяется на требования по денежным обязательствам и (или) обязательным платежам, возникшим после введения внешнего управления. В ходе внешнего управления такие требования выполняются в соответствии с приоритетом,

<sup>35</sup> Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. – М.: Статут. 2000. – С.116.

установленным в статье 784 Гражданского кодекса Республики Узбекистан (часть пятая статьи 93 Закона)<sup>36</sup>.

Последствия введения моратория заключаются в следующем:

1) взыскание по исполнительным и иным документам, взыскание по которым производится в бесспорном (безакцептном) порядке не допускается;

2) неустойки (штрафы, пени) и другие экономические (финансовые) санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договорам и (или) обязательств по обязательным платежам не начисляются, кроме денежных обязательств и (или) обязательных платежей, которые возникли после применения должнику процедуры наблюдения или судебной санации.

Тем не менее, в случае введения внешнего управления для компенсации утрат кредиторов ввиду отсрочки в погашении требований кредиторов и инфляционных убытков требований кредиторов по денежным обязательствам и (или) обязательным платежам исчисляется в порядке и размерах, предусмотренных статьей 327 Гражданского кодекса Республики Узбекистан.

В отличие от финансовых санкций такие проценты имеют другую юридическую природу: это проценты за пользование денежными средствами, исчисляемые для компенсации потерь кредиторов ввиду отсрочки в погашении их требований и инфляции на сумму требований кредиторов по денежным обязательствам и (или) обязательным платежам.

Согласно статье 327 Гражданского кодекса Республики Узбекистан, начисление процентов в течение моратория может привести к увеличению задолженности юридических лиц, что может привести к банкротству должника после успешного осуществления внешнего управления.

Представляется следующее два способа выхода из этой ситуации:

– во-первых, для эффективного результата целей внешнего управления следует исключить допустимость должника рассчитывать проценты по договорным обязательствам перед кредиторами;

– во-вторых, продлить мораторий таким образом, чтобы после завершения внешнего управления и восстановления платежеспособности заемщик смог укрепить свою финансовую стабильность и расплатиться с

<sup>36</sup> Постановление Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан от 27 января 2006 года 142 «О некоторых вопросах применения экономическими судами законодательства о банкротстве» <http://www.lex.uz/acts/955393>

кредиторами через определенный промежуток времени. На наш взгляд, первый способ предпочтительнее в соответствии с продолжниковой моделью законодательства о банкротстве, поскольку должник полностью освобождается от необходимости уплаты процентов.

Мировая практика, за исключением объявления о моратории, также знает более экстремальные позиции. Таким образом, неустойки и другие финансовые санкции полностью применяются по истечении срока внешнего управления в соответствии с законодательством, что ухудшает положение должника и может снова обанкротиться после восстановления его платежеспособности.

Мировой практике, помимо указанного подхода к институту моратория, известны и более крайние позиции. Так, в рамках прокредиторского типа законодательства к концу срока внешнего управления штрафы, пени и иные финансовые санкции предъявляются в полном объеме, что ухудшает положение должника, который даже после восстановления платежеспособности может вновь разориться. Согласно же радикально продолжниковому пути все долги фиксируются на момент введения процедуры внешнего управления, их выплата приостанавливается<sup>37</sup>. Конечно, такой подход неблагоприятен для кредитора, но он позволяет должнику, которое восстановило свою платежеспособность после процедур внешнего управления, работать наиболее эффективно в рыночной экономике.

Как отмечалось выше, в Республике Узбекистан, в отличие от зарубежных стран, таких как Великобритания и США, мораторий в любом случае не может быть отменен, поэтому кредиторы могут подавать свои требования только после завершения внешнего управления. Таким образом, использование моратория в первую очередь направлено на защиту интересов должника.

Следовательно, суть моратория заключается в следующем. Во-первых, мораторий является одним из стимулов для должников проявить инициативу путем подачи заявления о банкротстве. Во-вторых, мораторий действует в течение определенного периода времени наряду с мерами финансового оздоровления.

В конечном итоге, мораторий является неотъемлемой частью процедуры внешнего управления, которая является неотъемлемым компонентом реабилитации и гарантом платежеспособности должника.

<sup>37</sup> Торкановский Е. Антикризисное управление // Экономист. – 2000. – №1.– С.62.

Как упоминалось выше, помимо моратория на удовлетворение требований, Закон Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II предусматривает и другие меры, направленные на восстановление платежеспособности должника. Современное законодательство содержит перечень основных мер по восстановлению платежеспособности должника, и их перечень является открытым, что позволяет достичь основных целей процедуры внешнего управления.

Многие из этих мер дают возможность восстановить платежеспособность за счет внутренних ресурсов должника. Современное законодательство предусматривает возможность восстановления платежеспособности путем привлечения внешних финансовых ресурсов, например, выполнения обязательств третьими лицами.

Реструктурирование производится в целях достижения наиболее адекватного сложившимся экономическим реалиям соотношения и взаимодействия ее основных факторов производства: основных средств, включая недвижимость, капитала, трудовых ресурсов, менеджмента. Кроме того, реструктурирование включает в себя умелое маневрирование финансами, производственной номенклатурой, обязательствами, а также направленность на освобождение от лишних затрат.

Реструктуризация будет осуществляться для достижения взаимозависимости и взаимодействия с основными фондами, включая недвижимость, капитал, рабочую силу, управление, доминирующие экономические реалии. Реструктуризация также сосредоточена на финансировании, производственной номенклатуре, управлении навыками и устранении ненужных затрат. В связи с этим, реструктуризация юридического лица числится в системе антикризисного управления организацией. Антикризисное управление – это сложный, многогранный процесс, включающий меры, направленные на предотвращение возможных осложнений деятельности юридического лица и обеспечение его устойчивого функционирования. Процесс антикризисного управления характеризуется повышенной интенсивностью использования организационных механизмов контроля и методов, необходимых для преодоления ситуации, которая угрожает существованию должника, или для выхода из докризисной ситуации.

Итак, давайте пройдемся по анализу некоторых мер платежеспособности должника. Перепрофилирование производства – это комплекс мер, направленных на изменение предметной или технологической специализации должника.

По сравнению от мер по расширению или сужению ассортимента продукции, а также мер по разработке новых видов или моделей товаров, меры по перепрофилирование производства требуют значительно высокие капиталовложение и долгие сроки для реализации.

Необходимо проанализировать структуру себестоимости продукции для переориентации производства, выявить резервы для снижения таких затрат, а также выполнить ряд производственных функций: диверсификация производственной деятельности, внедрение передовых технологий, устранение устаревших технологий и удаление нерентабельной продукции из цикла выпуска.

Самая простая мера по восстановлению платежеспособности должника – закрыть убыточные и бесприбыльные промышленные производств. Но применение таких мер может привести к технологическим особенностям, местоположению и инфраструктуре должника.

К мерам по восстановлению платежеспособности должника входит также уступка прав требований. В Гражданском кодексе Республики Узбекистан (статьи 340-352) содержатся общие положения, касающиеся правового института цессии. В соответствии со статьей 112 Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II, к особенностям цессии как одной из мер по восстановлению платежеспособности относит порядок уступки прав требований должника: внешним управляющим путем продажи права требования на открытых торгах, может быть осуществлена уступка прав требования, только с согласия собрания кредиторов или комитета кредиторов, если иное не предусмотрено планом внешнего управления.

Если план внешнего управления предусматривает продажу прав должника определенному покупателю без проведения аукциона или если права требования не проданы на аукционе, собрание кредиторов или комитет кредиторов определяют стоимость продажи требования и другие условия такой продажи.

Законодательство предусматривает как продажу предприятия должника, так и продажу часть имущества должника как меру восстановления платежеспособности.

Отдельная статья Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II (ст. 110) посвящена продаже предприятия должника как единого имущественного комплекса.

Для удовлетворения требований кредиторов продается предприятие должника. В соответствии со статьей 852 Гражданского кодекса Республики

Узбекистан в данном случае предприятие является объектом права, которое является имущественным комплексом, используемым для предпринимательской деятельности. Если иное не предусмотрено законом или договором, структура предприятия как имущественного комплекса включает в себя все виды имущества, предназначенные для его деятельности, в том числе землю, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, право требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (фирменное наименование, товарные знаки, знаки обслуживания), и другие права, если иное не предусмотрено законом или соглашением.

Если иное не предусмотрено законодательством, начальная сумма продажи предприятия как объекта права (бизнеса), выставляемого на торги, с учетом оценки имущества предприятия, проведенной оценочной организацией, устанавливается решением собрания кредиторов или комитета кредиторов (ч.8 ст.110 Закона).

В случае продажи предприятия (бизнеса) оценка имущества должника осуществляется оценочной организацией, за счет имущества должника за его услуги. Собранием кредиторов или комитетом кредиторов утверждается оценочная организация.

Внешний управляющий вправе реализовать предприятие (бизнес) только с согласия собрания кредиторов, в рассрочку сроком не более одного года при условии, что покупатель предоставит соответствующую банковскую гарантию.

Решением собрания кредиторов или комитета кредиторов, на основании рыночной стоимости имущества, определённой в соответствии с отчетом независимого оценщика, устанавливается начальная цена продажи предприятия, выставляемого на торги.

Вместе с тем, установлено, что начальная цена продажи предприятия не может быть ниже минимальной цены продажи предприятия, определённой органами управления должника при обращении с ходатайством о продаже предприятия. Даже если продажа предприятия осуществляется посредством публичного предложения, предприятие не может быть продано по цене ниже минимальной цены продажи, определённой органами управления должника (ст.110 Закона).

Правила проведения торгов обязаны включать получение денежных средств от продажи бизнеса (бизнеса) должника не позднее, чем за тридцать дней до истечения срока действия внешнего управления.

Для организации и проведения торгов внешний управляющий привлекает специализированную организацию с оплатой услуг за счет имущества или же сам выступает в качестве организатора торгов. Специализированная организация, проводящая торги, не может быть заинтересованным лицом в отношении должника и внешнего управляющего.

Между победителем торгов и внешним управляющим не позднее десяти дней со дня объявления итогов торгов заключается договор купли-продажи предприятия (бизнеса). Протокол о результатах торгов, который имеет силу договора подписывают в день проведения торгов организатор торгов и лицо, выигравшее торги. При уклонении от подписания протокола итогов торгов или договора купли-продажи, лицо, выигравшее торги, утрачивает внесенный им задаток. В этом случае сумма задатка включается в состав имущества должника за вычетом издержек организаторов торгов на их проведение.

Следует учесть следующие обстоятельства при продаже предприятия. После продажи имущество должника освобождается от его кредиторской задолженности. Этот правовой механизм улучшит структуру баланса предприятия, значительно снизит риск финансовых потоков от основной деятельности и в конечном итоге решит проблемы предприятия с кредитами<sup>38</sup>.

Тем не менее, представляется, что в результате продажи предприятия восстанавливается работоспособность проданного должником предприятия, а не платежеспособность должника. Это означает, что между целями процедуры внешнего управления (восстановление платежеспособности должника – юридического лица, как субъекта права) и продажей предприятия (восстановление работоспособности должника как имущественного комплекса) возникает противоречие.

Соглашаясь с мнением Р.Н. Рубцовой, нужно отметить, что такая мера, как продажа предприятия должна использоваться как часть процедуры ликвидации, так как это последняя процедура, направленная на балансирование требований кредиторов<sup>39</sup>. По вопросам регламентации порядка продажи предприятия должника при продаже имущества должника на этапе ликвидационного производства посвящена статья 135 Закона Республики Узбекистан от 24 апреля 2003 года №474-II «О банкротстве», которая

<sup>38</sup> Валуцкий А. Законодательство, регулирующее продажу предприятий, и особенности продажи предприятий-должников в процедурах банкротства // Вестник ФСФО. - 2000. - №11. – С.26.

<sup>39</sup> Рубцова Н.В. Процедуры банкротства юридических лиц. Дисс...на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Екатеринбург. 2003. – С.128.

содержит ссылку на статью 110 Закона Республики Узбекистан от 24 апреля 2003 года №474-II «О банкротстве». Однако, вышеуказанная норма не учитывает характерность процедуры ликвидационного производства, поэтому было бы целесообразным внести данную статью в главу Закона «О банкротстве», регулиующую вопросы осуществления ликвидационного производства, с особенностями процедуры ликвидационного производства.

Некоторыми учеными предлагается включить в Закон о банкротстве новую главу под названием «Продажа предприятия-должника», в которой подробно описываются цель и процесс продажи<sup>40</sup>. Так же как Н.В. Рубцова, считаем необоснованным введение специальной главы в Закон «О банкротстве», потому как целям ликвидационного процесса соответствуют цели продажи предприятия.

Присоединяясь с точки зрения Н.В.Рубцовой<sup>41</sup> на наш взгляд, введение специальной главы является нецелесообразным, поскольку цели продажи предприятия соответствуют целям процедуры ликвидационного производства. По нашему мнению, введение специальной главы нецелесообразно, поскольку цели продажи предприятия соответствуют целям ликвидационного процесса. Следовательно, представляется обязательным детально урегулировать в рамках процедуры ликвидационного производства продажу предприятия.

Существуют и другие способы восстановления платежеспособности, помимо вышеотмеченных мер, направленных на восстановление платежеспособности должника,

Замещение активов должника осуществляется путем создания одного акционерного общества или нескольких акционерных обществ на базе имущества должника.

Если за принятие такого решения проголосовали все кредиторы в соответствии с реестром требований кредиторов, тогда может быть включена в план внешнего управления замещение активов должника.

Может быть включена в план внешнего управления замещения активов должника, в случае если за принятия такого решения проголосовали все кредиторы согласно с реестром требований кредиторов.

Только на основании решения собственника имущества должника или органа управления должника, уполномоченного учредительными

<sup>40</sup> Валуйский А. Законодательство, регулирующее продажу предприятий, и особенности продажи предприятий-должников в процедурах банкротства // Вестник ФСФО. - 2000. - №11. – С.27.

<sup>41</sup> Рубцова Н.В. Процедуры банкротства юридических лиц. Дисс...на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Екатеринбург. 2003. – С.129.

документами принимать решение о заключении соответствующих сделок, в план внешнего управления может быть включено замещение активов должника путем создания на базе имущества должника одного акционерного общества или нескольких акционерных обществ.

Переданное имущество в качестве вклада в уставный капитал новой компании, будет конвертировано в акции (доли) новой компании, которые затем будут выставлены на продажу, а выручка от продажи - для оплаты текущих платежей должника, в том числе бюджетные и внебюджетные фонды, а также на погашение кредиторской задолженности должника в соответствии с реестром.

Важно отметить, что введение внешнего управления в долговых организациях без применения такой схемы, обычно приводит к увеличению кредиторской задолженности должника. Использование этой схемы позволит сохранить и создать новые рабочие места, поддержать существующие предприятия и своевременно оплачивать зарплату и текущие платежи, выплачивать в бюджет и внебюджетные фонды своевременно<sup>42</sup>.

Планом внешнего управления возможно предусмотреть допустимость размещения дополнительных акций должника – акционерного общества, в целях восстановления платежеспособности должника.

По требованию общего собрания акционеров должника, принявших необходимое решение об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций, может быть передан в план внешнего управления не менее чем за шесть месяцев до даты окончания внешнего управления.

Об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций должника – акционерного общества только собрание кредиторов принимает решение. Решение об увеличении уставного капитала может быть увеличено только после внесения изменений и дополнений в устав должника в порядке, установленном законодательством, если принято решение об увеличении уставного капитала путем размещения дополнительных акций должников могут быть приняты изменения и дополнения в части увеличения количества объявленных акций, установленных уставом должника.

Следовательно, не всегда направлены на восстановление платежеспособности должника, меры, установленные в законе о банкротстве.

Таким образом, продажа имущества должника (продажа предприятия) по существу целенаправлен на удовлетворение требований кредиторов, а не

---

<sup>42</sup> Коцюба Н., Грамотенко Т. Меры, используемые для восстановления платёжеспособности юридических лиц // Вестник ФСФО. – 2000. – №9. С.34-35.

на восстановление платежеспособности должника. Как правило, в каждом случае выбор конкретных мер для восстановления платежеспособности основывается на характеристиках должника и его финансово-хозяйственной деятельности, стоимости осуществления этих мер и ожидаемых результатах их осуществления, а также – на основе сравнение с возможными сроками действий с установленными сроками восстановления платежеспособности.

По итогам внешнего управления управляющий обязан отчитываться перед кредиторами о результатах внешнего управления и составить отчет. После ознакомления с отчетом внешнего управляющего собрание кредиторов имеет право принять одно из следующих решений:

обратиться в суд с просьбой прекратить внешнее управление в связи с восстановлением платежеспособности должника и переходом к расчетам с кредиторами;

обратиться в суд с просьбой о продлении установленного срока внешнего управления;

обратиться в суд с просьбой об открытии ликвидационного производства и признании банкротом;

обратиться в суд с просьбой о заключении мирового соглашения.

Далее обратимся к анализу некоторых проблем, которые остаются неразрешенными при осуществлении расчетов с кредиторами в период внешнего управления. В частности, согласно ч.2 ст. 120 Закона Республики Узбекистан от 24 апреля 2003 года №474-II «О банкротстве» в определении экономического суда о начале расчетов с кредиторами определенной очереди устанавливаются: очередь удовлетворения требований кредиторов, требования которых начинают удовлетворяться; срок окончания расчетов с кредиторами такой очереди, который не может превышать двух месяцев с даты вынесения указанного определения; пропорции удовлетворения требований кредиторов такой очереди.

Впоследствии мы переходим к анализу кое-каких вопросов, которые не были решены при проведении расчетов с кредиторами в ходе внешнего управления. Так, в соответствии с ч.2 ст.120 Закона Республики Узбекистан «О банкротстве» от 24 апреля 2003 года № 474-II, по определению суда определяется порядок очередности о начале расчетов с кредиторами: устанавливается очередь требования кредиторов, требования которых начинают удовлетворяться; срок расчетов с кредиторами этой очереди, который не должен превышать двух месяцев с даты их назначения; соотношение удовлетворения требований кредиторов такой очереди.

Когда дело доходит до сбора достаточного количества денег для расчетов с определенными кредиторами, неясно, почему такое определение необходимо. Мы считаем, что такой конфликт следует устранить путем внесения изменений в правовую норму, установленную законодательным органом.

Учитывая особенности завершения внешнего управления, определенными в связи с необходимостью проведения расчетов с кредиторами, в юридической литературе существуют различные взгляды на характер расчетного периода с кредиторами.

По утверждению М.В. Телюкиной, расчетный период с кредиторами – это особая процедура, которая включает наблюдение, внешнее управление, ликвидационное производство и мировое соглашение. Так как, внешнее управление прекращается в связи с истечением срока полномочий внешнего управляющего, руководитель должника работает с кредиторами на этапе расчетов<sup>43</sup>.

В случае согласиться с мнениями М.В.Телюкиной, то следует исходить, что судебный управляющий впоследствии благополучного окончания восстановления платежеспособности должника возвращает свое место руководителю должника, который зачастую не может осуществить успешное прекращение финансового оздоровления должника. В этом случае все действия внешнего управляющего могут быть свестись на нет, что приводит к фактическому банкротству должника.

Соглашаясь с мнением Е.Ращевского, следует отметить, что период расчетов с кредиторами – это не самостоятельная процедура банкротства, а особый порядок завершения процедуры внешнего управления<sup>44</sup>.

Подводя итог вышесказанному, отметим, что процедура внешнего управления является процедурой реабилитационной для восстановления платежеспособности должника. В рамках продолжительной модели законодательства о банкротстве названная судебная процедура является наиболее значимой, поскольку позволяет при эффективном менеджменте восстановить платежеспособность должника и, в конечном итоге, влияет на возрождение экономики Республики Узбекистан. В отличие от прежнего законодательства в действующем Законе Республики Узбекистан от 24 апреля 2003 года №474-II «О банкротстве» законодатель более детально регламентирует

<sup>43</sup> Телюкина М.В. Порядок действий сторон по окончании внешнего управления // Законодательство. – 2001. – №4. – С.72.

<sup>44</sup> Ращевский Е. К вопросу о юридической природе плана внешнего управления // Хозяйство и право. – 2000. – №12. – С.19.

те мероприятия, которые осуществляются в рамках данной процедуры. Таким образом, эффективность процедур внешнего управления в будущем должна возрасти.

Тем не менее, степень эффективности внешнего управления в целом невелика. Предлог неэффективности процедуры внешнего управления нам видятся в следующем. В основном, неэффективность связана с отсутствием профессионализма внешнего управляющего, который использует все легальные методы для восстановления платежеспособности должника. Нынче уразумевается, что неграмотный и недобросовестный управляющий может не только нанести экономический ущерб отдельным субъектам хозяйствования, но в целом дискредитирует институт банкротства, что необходимо в контексте современного Узбекистана. По нашему мнению, деятельность внешнего управляющего должна тщательно контролироваться кредиторами и различными агентствами (особенно Государственным агентством по управлению имуществом Республики Узбекистан).

К тому же, внешние факторы влияют на эффективность процедур внешнего управления. Так, нестабильность экономической ситуации в Республики Узбекистан создает многочисленные предпринимательские риски и не дает возможности улучшить финансовое состояние должника в рамках внешнего управления. Внешние факторы, влияющие на деловой риск, включают как прямые, так и косвенные факторы. Факторы прямого воздействия напрямую влияют на уровень риска.

К данной группе надлежит отнести поправки в законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность; деловую конкуренцию; отношения с деловыми партнерами; налоговую систему, рэкет и коррупцию. Косвенными факторами являются те, которые непосредственно не влияют на уровень риска, но способствуют его изменению. Эти факторы включают в себя политические условия, международные события, экономическую нестабильность страны, в которой она действует, экономическое положение отрасли и стихийные бедствия.

Самое главное, что разработка и реализация соответствующих отраслевых политик на государственном уровне необходимы для экономической реструктуризации юридических лиц. Одна из причин неэффективности процедуры внешнего управления заключается также в том, что еще в момент введения указанной судебной процедуры кредиторы могут преследовать цели ликвидации организации-должника, получения контроля над его финансовыми потоками, смены руководителя, приобретение отдельных объектов имущественного комплекса или всего имущества должника. В данном

случае это целенаправленная государственная политика может повлиять на фактическое восстановление платежеспособности должника. Такая политика должна быть направлена на повышение качества внешнего управления, повышение ответственности судебного управляющего и поощрение формирования профессиональных управляющих, которые специализируются на финансовом оздоровлении экономически неблагополучных юридических лиц.

Фактически, если целью внешнего управления является замена собственника имущественного комплекса должника, различие между процедурами внешнего управления и ликвидации является условным: в обоих случаях результат одинаков. Важной особенностью внешнего управления является то, что оно дает внешнему управляющему большую свободу в плане распоряжения имуществом должника. В то же время внешнее управление является лишь промежуточной процедурой, при которой имущество должника отчуждается внешним управляющим в интересах определенных лиц.

Причины неэффективности внешнего управления также связаны с тем, что институт банкротства не смог достичь экономических целей по раннему выявлению проблемных юридических лиц и восстановлению их платежеспособности, и что процесс финансового оздоровления был способом жесткого регулирования экономических отношений.

Напоследок, даже когда платежеспособность заемщика восстановлена, эффективность процедуры внешнего управления значительно снижается, поскольку неплатежеспособное юридическое лицо, возвращающее долги, возвращается к своему прежнему руководству. Однако во многих случаях ситуация с задолженностью должника является результатом неадекватного управления организацией. Когда в результате его осуществления имущество переходит от неэффективного собственника к эффективному, только тогда внешнее управление будет эффективным. Таким образом, в ходе внешнего управления управляющий должен определить причины финансово-экономического кризиса должника и указывать эти причины в отчете на заключительном этапе внешнего управления, помимо предусмотренных обязанностей Законом о банкротстве Республики Узбекистан от 24 апреля 2003 года № 474-II. В этом случае, когда платежеспособность должника будет восстановлена, учредители (участники) юридического лица смогут назначить (выбрать) нового, более профессионального управляющего для управления восстановленной организацией.

Подводя итог к вышеизложенному следует отметить, что:

Во-первых, введение реабилитационной процедуры внешнего управления полностью соответствует продолжниковому подходу к законодательству о банкротстве, поскольку направлено на восстановление платежеспособности должника, и, следовательно, это дает предпринимателям возможность выжить в формирующейся рыночной экономике в Республике Узбекистан, которая часто характеризуется производственными кризисами, что приводит к увеличению предпринимательского риска. В конечном счете, процедура внешнего управления, создает гарантии для развития рыночной экономики в стране.

Во-вторых, в статье 109 Закона Республики Узбекистан от 24 апреля 2003 года № 474-II следует исключить один из мер по восстановлению платежеспособности должника – продажа предприятия (бизнеса) должника как имущественного комплекса, потому как внешнее управление является не ликвидационной, а реабилитационной процедурой банкротства.

### Глава 3. Кредитная деятельность международных финансовых организаций в условиях пандемии

К настоящему времени сложились разные мнения касательно кредитной деятельности международных финансовых организаций. Большинство исследователей в отношении них высказываются положительно, аргументируя это тем, что они содействуют решению определенного перечня социально-экономических проблем. Другие исследователи опираются на отрицательные результаты с позиции их влияния на рынки и экономику стран, прежде всего, с позиции необходимости соблюдения устанавливаемых требований и роста долговой нагрузки.<sup>45</sup>

Многие международные финансовые организации получили свою известность и завоевали мировое признание благодаря тому, что являются структурами, которые финансируют проекты, связанные с процессами перестройки экономик стран в некоторых регионах мира, и своей финансовой помощью стимулируют их поступательное развитие. К таким наиболее известным в настоящее время международным финансовым организациям относятся: Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, Европейский банк реконструкции и развития, Европейский инвестиционный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, Межамериканский банк развития, Азиатский банк развития, Африканский банк развития и др. Международный валютный фонд основан в послевоенные годы Второй мировой войны и первоначально формировался как наблюдательный механизм в системе фиксированных курсов валют.<sup>46</sup> Постепенно фонд трансформировался в одну из самых влиятельных международных финансовых организаций, призванных регулировать международный макроэкономический уровень.

Главной целью фонда является обеспечение стабильности в мировой экономике, в этой связи к настоящему времени МВФ наделен тремя основными функциями: надзор над финансовым рынком, оказание финансовой помощи нуждающимся странам и техническое содействие участникам финансового рынка. Из цели и основных функций следует, что кредитная

<sup>45</sup> Международный кредит: учебник / под. ред. Е.А. Звоновой, М.А. Эскиндарова. – М.: КноРус, 2019. – 431 с..

<sup>46</sup> Международный финансовый рынок: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М. А. Эскиндаров [и др.]; под общей редакцией М. А. Эскиндарова, Е. А. Звоновой. – М.: Издательство Юрайт, 2019. - 453 с.

деятельность МВФ имеет свои особенности. В отличие от других участников международного кредита эта международная финансовая организация предоставляет кредиты только странам, которые имеют проблемы с платежным балансом с целью предоставить им время для корректировки экономической политики и восстановительного роста, чтобы предотвратить ущерб в экономике или по отношению к другим государствам

- членами фонда МВФ. В целом МВФ практикует два вида кредитования: предоставление кредитов без льгот по процентным ставкам; предоставление кредитов странам с низкими доходами на льготных условиях с низкими и нулевыми процентными ставками.

В настоящее время все льготные кредиты МВФ являются беспроцентными.

Финансовая база МВФ включает два основных источника:

1. Квоты государств-членов (их 189 стран), вносятся 25% в свободно конвертируемой валюте (доллар США, евро, фунт стерлингов, иена и юань) и 75% в национальной валюте от общего объема квоты. Эти ресурсы представляют основной капитал МВФ, который в 2019 году составил 477 млрд. СДР или 686 млрд долларов США;

2. Заемный капитал построен также на квотах. Квота определяет в фонде количество голосов государства-члена МВФ.

При этом у каждой страны есть 250 голосов, они не зависят от объема ее взноса, к этому прибавляется по 1 голосу за каждые дополнительно предоставленные 100 тыс. СДР. Сам размер квоты определяет максимум суммы кредита, которую может заимствовать каждое государство-член МВФ. Чем значительнее квота, тем больший объем заимствования может предоставить фонд. Размер квоты в отношении каждой страны определяется на основе анализа финансовых показателей. Квоты могут пересматриваться раз в пять лет, но это зависит от политики МВФ и итогов социально-экономического развития государств, при этом квота может, как увеличиваться, так и уменьшаться. Последний пересмотр квот был в 2010 году. Больше всего голосов и соответственно квот в МВФ имеют США и государства Европы. Россия имеет 2,7% квот (12,9 млрд. СДР), увеличены они на 0,2% после реформы 2010 года на четырнадцатом общем пересмотре квот и были выполнены 26 января 2016 г.

Ресурсы МВФ могут пополняться и за счет заемных средств. Их готовы предоставить в соответствии с Генеральными соглашениями (от октября 1962 г.) в форме кредитной линии такие страны, как Бельгия,

Великобритания, Германия, Италия, Канада, Нидерланды, США, Франция, Швеция, Япония, а по соглашению от 1964 г. Швейцария. На основе заключенных соглашений и соблюдения определенных требований кредитоваться могут, помимо МВФ и государства, заключившие такие соглашения. Также кредитование МВФ возможно на двусторонней основе по соглашениям министерств финансов и центральных банков.

Кредиты на этой основе МВФ предоставляли такие страны, как Бельгия, Саудовская Аравия, Швейцария, Япония, и других стран, а также Банк международных расчетов (БМР). Если государство-член МВФ не может рассчитаться с соседними государствами за товары и услуги, его поддерживает МВФ. Также фонд помогает странам в условиях кризиса стабилизировать экономику и добиться роста. На 2020 год общий объем предоставленной финансовой помощи МВФ (непогашенных кредитов) составил 99,1 млрд. СДР или 138,1 млрд. долл. США. Наибольшие объемы кредитной задолженности МВФ имеют такие страны, как Аргентина, Греция, Украина, Египет, Пакистан, Ирак, Турция.

Заметной оказалась роль МВФ в сложившейся ситуации с COVID-19. На преодоление последствий пандемии и смягчения вирусно-экономического кризиса в странах-членах МВФ предоставил кредитные средства 100 млрд. долл. Помощь получила 81 страна, среди получателей оказались страны Азии, Африки, Латинской Америки, постсоветские страны. В частности, очередной кредитный транш в 5 млрд. долл. получила Украина, 375 млн. долл. было выделено Узбекистану.

Также в МВФ в условиях пандемии были разработаны новые инструменты превентивного кредитования и экстренного финансирования:

- гибкая кредитная линия (ГКЛ) с объемом 33,3 млрд. СДР;
- ускоренное финансирование (РФИ) и ускоренное кредитование (РКФ) общим объемом 21,2 млрд. СДР.

Таким образом, кредитная деятельность МВФ основывается на предоставлении нуждающимся странам-членам беспроцентных кредитов за счет средств, сформированных на основе квот, и принявшими обязанность сотрудничества в сфере валютно-финансовых отношений.

Группа Всемирного банка (МБРР, МАР и трастовые фонды) является не менее значимым участником международного кредита. Ключевая структура Всемирного банка - Международный банк реконструкции и развития (МБРР). МБРР — это банк развития, акционерный капитал которого сформирован 189 странами-членами. Кроме этого, МБРР активно заимствует на

рынке через выпуск и обращение собственных облигаций. Привлекаемые на финансовом рынке и аккумулируемые в МАР и трастовых фондах финансовые ресурсы являются основным источником финансирования проектов развития стран. Основой деятельности крупнейшего банка развития мира является предоставление странам-членам займов, гарантий, продуктов и услуг по управлению рисками и консультированию, а также координирование мер в решении региональных и глобальных задач. При этом кредитованию подлежат: страны со средним уровнем дохода; платежеспособные страны с низким уровнем дохода. Наибольший объем кредитования МБРР направляется в страны Африки и Южной Азии.

Наиболее приоритетными направлениями резервирования средств МАР в 2020 году являются:

- развитие людских ресурсов и гендерное равноправие (15974);
- охрана окружающей среды и рациональное использование ресурсов (11141 млн. долл.);
- развитие городов и сельских районов (8899 млн. долл.);
- развитие частного сектора (7232 млн. долл.);
- социальная развитие и защита (4738 млн. долл.);
- управление государственным сектором (4158 млн. долл.);
- финансы (2680 млн. долл.) и экономическая политика (1192 млн. долл.).

Среди приоритетных секторов резервирования средств МАР в 2020 году являются здравоохранение, государственное управление, социальная защита, образование, энергетика, промышленность, торговля, услуги, транспорт и др.

В 2020 году Группа Всемирного банка оперативно предоставила 100 странам рекордные объемы помощи, призванные содействовать их усилиям по защите бедных и уязвимых слоев населения, укреплению систем здравоохранения, поддержке частного сектора и ускорению восстановления экономики. Эта помощь в течение 15 месяцев 160 млрд. долл. США была выделена в виде грантов и финансовой поддержки, чтобы помочь развивающимся странам справиться с медицинскими, социальными и экономическими последствиями пандемии COVID-19 и карантинных ограничений в экономике развитых стран оценена как самая масштабная и оперативная антикризисная программа в истории Группы Банка.

Следующей авторитетной на международном уровне финансовой структурой является Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Он создан с начальным капиталом 3 млрд евро в 1991 году для содействия рыночным реформам стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), том числе и России. Состав акционеров ЕБРР насчитывает 68 государств, территорию, не признанную как государство, и две международные организации – Европейский Союз (ЕС) и Европейский инвестиционный банк (ЕИБ). Самыми крупными акционерами являются США, европейские страны, Япония и Россия.

Банк ЕБРР предоставляет финансирование в форме займов и инвестиций в рамках поддержки проектов и мероприятий в ЦВЕ, которые предполагают техническое содействие, модернизацию и развитие инфраструктуры, приоритетных отраслей и отдельных сфер производства, малого и среднего предпринимательства, развитие регионов и другие структурные преобразования. Динамика инвестиционного кредитования ЕБРР представлена на рисунке 1.

Региональная структура инвестиционного кредитования ЕБРР представлена на рисунке 1.

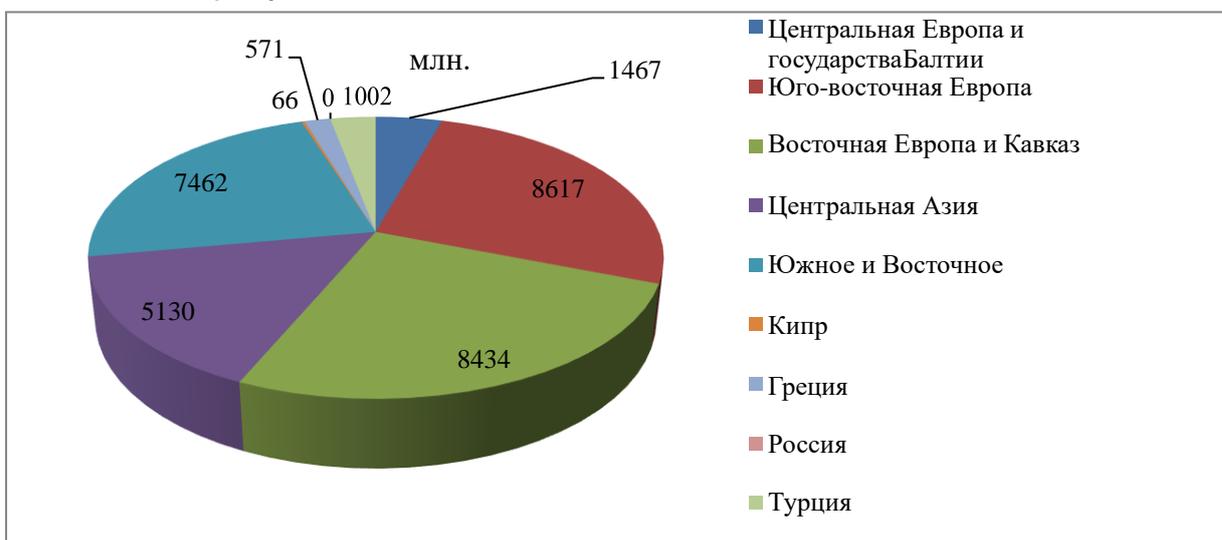


Рисунок 1. Региональная структура инвестиционного кредитования ЕБРР<sup>47</sup>

Наиболее крупными заемщиками ЕБРР являются Египет (1214 млн. евро), Украина (1125 млн. евро), Турция (1002 млн. евро), Польша (833 млн. евро).

Сохранению стабильности в финансах служит такая значимая структура международного уровня (форум) - Организация экономического

<sup>47</sup> URL: <https://cbr.ru>

сотрудничества и развития (ОЭСР). ОЭСР была создана с целью содействия устойчивости, повышения темпов экономического роста, занятости и уровня жизни стран-членов. Среди которых 37 развитых стран со всех континентов мира в рамках форума осуществляют обмен опытом ведения социально-экономической политики. Правила (решения, рекомендации и декларации), которые устанавливаются в рамках ОЭСР, влияют на всю мировую экономику. Являясь по специфике своей деятельности координационной структурой международного масштаба, ОЭСР оказывает содействие в части предоставления официальной помощи развитию со стороны стран-членов, благотворительности, грантов, займов, использования долевого инструментария других форм финансирования.

В силу особенностей международного кредита в числе проблем, требующих внимания находится задолженность заемщиков. Проблемы задолженности на международном уровне являются сферой и предметом постоянного мониторинга нескольких авторитетных международных финансовых организаций. Парижский и Лондонский клуб кредиторов осуществляют регулирование образовавшейся внешней задолженности.

В свою очередь Всемирный банк и Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) осуществляют учет, обобщение статистической и другой информации о динамике, объеме внешних долгов, как со стороны должников, так и со стороны кредиторов.

Межамериканский и Азиатский банки развития известны своими масштабными программами кредитования малого и среднего бизнеса. Африканский банк развития осуществляет кредитование и инвестирование с целью социально-экономического развития в регионе и интеграции.

Парижский клуб (Paris Club) - это образованная в 1956 г. неформальная финансовая организация, в состав которой входят правительства стран-кредиторов, осуществляющие наблюдение за задолженностью государств-заемщиков, в отношении имеющих проблемную задолженность стран на основе многосторонних переговоров находят решение проблемы через реструктуризацию внешней задолженности.

Парижский клуб не имеет четко определенной организационной структуры и постоянного членства. Он формально открыт для большинства стран, которые выступают на международном кредитном рынке кредиторами и принимают требования клуба и практику его деятельности. Председателем Парижского клуба по традиции выбирается высокопоставленный чиновник государственных финансов Франции, его небольшой секретариат также есть в казначействе этой страны.

Основной функцией Парижского клуба является организация и проведение многосторонних переговоров по крупнейшим должникам и принятие мер по урегулированию их внешней задолженности. В основном членами Парижского клуба становятся развитые страны, это члены ОЭСР.

Лондонский клуб (London Club) - это международный комитет по предоставлению консультаций, в составе которого наиболее крупные частные банки, проводящие переговоры с правительствами стран, имеющих проблемные задолженности и решающие вопросы их реструктуризации. Переговоры обычно ведутся одним из назначенных банков от лица и по поручению других банков – участников консультационного совета. Как и у Парижского клуба, у Лондонского клуба нет четкой организационной структуры. Он собирается из тех банков, у которых значительные требования к стране-заемщику - должнику. По достигнутым договоренностям Лондонского клуба банки-кредиторы заключают с правительством страны- заемщика как должника соглашение о ежегодной или многолетней реструктуризации задолженности.

В качестве условия подписания такого соглашения о реструктуризации долга обычно выдвигается принятие страной-должником программы МВФ по проведению преобразований в экономике и введение жесткого мониторинга за четким исполнением такой программы. Реструктуризация касается только основного долга, в то время как просроченная задолженность должна быть погашена к моменту заключения соглашения о реструктуризации долга. И хотя Парижский и Лондонский клуб не являются по содержанию своей деятельности и организационному устройству финансово-кредитными структурами, их влияние в сфере международного кредита довольно значительно.

Таким образом, при помощи механизмов международного кредита и других форм финансирования оказывается финансовая помощь тем странам, которые испытывают трудности и недостаток финансовых ресурсов в пределах границ своего региона или национального кредитного рынка. Финансовые и иные кризисы различных масштабов показали, что эти механизмы необходим являются неотъемлемым элементом мировой финансовой системы.

Международный кредит в настоящее время стал одним из основных способов привлечения финансовых источников и увеличения возможностей на уровне государств, банков, в корпоративном секторе.

Для государства он выступает одним из способов покрытия недостатка средств в государственном бюджете. Для банков является механизмом

расширения финансовой базы. В корпоративном секторе источников краткосрочных и долгосрочных заимствований в валюте. Рациональное привлечение международных займов и кредитов способствует активизации экономического развития страны, а также решению многих социально-экономических проблем и трудностей. Как суверены, одни государства могут выступать кредиторами и заемщиками, другие ориентированы только на заимствования и становятся должниками. У многих стран на сегодня сложилась устойчивая долговая зависимость<sup>48</sup>. Свою историю имеет и Россия.

Россия всегда была значимым участником международного кредита и на протяжении последних десятилетий выступала как должником, так и кредитором. В настоящее время как государство-участник крупнейших международных финансовых организаций, в частности МВФ, России остается опосредованным кредитором, но в последнее время выступала в качестве заемщика. Современная кредитная история России как заемщика начинается с наследования долгов, образовавшихся в СССР и в годы реформ 90-х. После 2000 года происходило быстрое снижение долга. По данным Министерства финансов России к началу 2005 года долг только перед Парижским клубом равнялся 43,1 млрд. долл., его срок погашения был согласован до 2020 года. Уже в середине 2006 года было принято решение погасить долг, образовавшийся еще в СССР перед Парижским клубом в размере 24,0 млрд. долл., страна при этом сэкономила 7,7 млрд. долл. на процентах, что и выступало основной причиной для досрочного погашения задолженности. Членом Лондонского клуба Россия является с 6 октября 1997 года. Вступив в эту организацию, Россия смогла ослабить бремя задолженности и получила возможность стабилизировать свои финансовые ресурсы. Принципиальная договоренность по поводу погашения задолженности в Лондонском клубе была достигнута еще в 1995 году: долг, подлежащий реструктуризации, составлял 33,1 млрд. долл.

Реструктуризация долга состоялась в 2000 году и была осуществлена на достаточно выгодных для страны условиях – через обмен обязательств Внешэкономбанка на еврооблигации России, предусматривавших погашение в 2010 г. и 2030 г. с учетом списания 10,5 млрд. долл. или 36,5% основного долга. В полном объеме задолженность была погашена уже в 2009 году, что определило высокий кредитный статус Российской Федерации на международном кредитном рынке. Первым в новой истории России был кредит в размере 1,08 млрд. долл. Его Россия получила от МВФ 5 августа

<sup>48</sup> Внешние долги стран мира. [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php> (дата обращения: 05.12.2020).

1992 г., который был выдан на условиях сдерживания инфляции и бездефицитной бюджетной политики. Одним из важных событий стало погашение внешней задолженности России перед МВФ. Это событие состоялось 31 января 2005 года, долг был погашен в объеме 3,3 млрд. долл. Средства использовались из Стабилизационного фонда, сформированного за счет налоговых изъятий нефтегазового сектора экономики. По установленному графику Россия должна была выплачивать долг до 2008 года. Таким образом, погасив задолженность МВФ раньше срока, Россия получила экономию на процентах в 204 млн. долл. Эти средства были направлены на финансирование, образованного в 2006 году инвестиционного фонда РФ.

Во время мирового финансового кризиса в 2008 году внешний долг России, включающий как обязательства государства, так и обязательства корпоративного сектора составил 541 млрд. долл., это был самый пик мирового финансового кризиса. При этом внешний долг государства составлял не более 15,0 %, остальное приходилось на российские компании и финансово-кредитные организации. За период до 2008 г. долги корпоративного и финансового сектора России стремительно росли, преимущественно за счет международного кредитования со сроком 1 - 3 года, при этом средств привлекалось больше, чем погашалось.

Основными странами – кредиторами корпоративного и финансового сектора России были КИПР, Нидерланды, Соединенное королевство (Великобритания), Франция, Люксембург, Ирландия, Виргинские острова, Германия, США, Австрия.

К концу 2008 года внешний долг России составлял 479823 млн. долл., что примерно равнялось 5% от ВВП страны. Из них 281354 млн. долл. (58,6%) были обязательствами корпоративного сектора.

В 2010 году Россия впервые за последние 10 лет посредством Минфин РФ и от имени государства проводит внешнее заимствование путем выпуска облигаций, срок погашения которых был определен в 2015 и 2020 гг. Объем заимствований составил 5,5 млрд. долл., с доходностью облигаций соответственно 3,625 и 5% в год. Номинал облигации для обоих выпусков был определен в 100 тыс. долл. В 2011 г. Российская Федерация осуществляет выпуск и размещение еврооблигаций, которые были номинированы в рублях, их совокупный объем составил 90 млрд. руб., а срок обращения 7 лет. Данный выпуск еврооблигаций стал самым крупным займом России как суверенного заемщика, он был выражен в национальной валюте развивающихся стран. Это

способствовало укреплению рубля, были снижены валютные риски бюджета России, круг инвесторов увеличен, а источники для

финансирования дефицита федерального бюджета диверсифицировались. Согласно статистике Банка России только за период с 1 апреля 2012 г. по 1 апреля 2013 г. совокупная внешняя задолженность РФ снова возросла на 23.8%. В дальнейшем она стала снижаться.

В настоящее время у России в сравнении с другими странами внешний долг не большой. Самый большой по абсолютной величине государственный долг - у США и других развитых стран, являющихся крупнейшими участниками международного кредита.

Таким образом, на государственном уровне Россия в последние годы придерживается консервативной политики заимствований. Основными заемщиками на внешнем рынке являются корпоративный сектор и банки. При этом банки, в связи с ограниченным доступом к валютным ресурсам на мировом рынке снизили темпы использования международного кредита. Корпоративный сектор на протяжении последних десяти лет сохраняет заимствования на одном уровне и стал основным заемщиком с точки зрения участия России в международном кредите.

Внешние заимствования являются важной сферой экономических отношений и выполняют свойственную им роль и значение, которые можно раскрыть при более детальной характеристике. В законодательстве дано официальное определение заимствованиям, осуществляемым на уровне государства. Под государственными заимствованиями понимается привлечение от имени публично-правового образования заемных средств в бюджет публично-правового образования путем размещения государственных ценных бумаг и в форме кредитов, по которым возникают долговые обязательства публично-правового образования как заемщика.

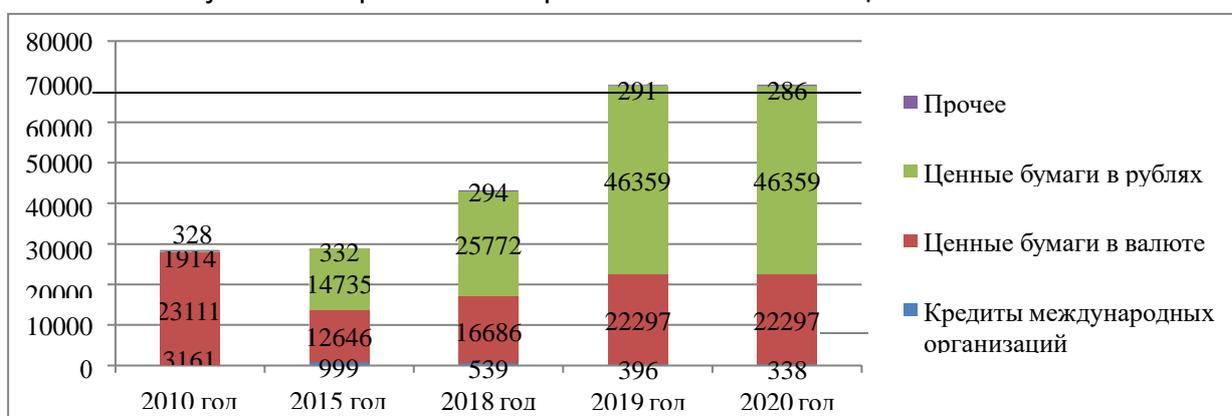


Рисунок 2. Структура внешних источников финансирования экономики Российской Федерации (новый российский долг), млн. долл.<sup>49</sup>

<sup>49</sup> URL: <https://cbr.ru>

Государственные внешние заимствования в России являются законодательно урегулированной сферой,<sup>50</sup> опосредующей денежно-кредитные отношения, в которых публично-правовые образования выступают в роли заемщика. За последние годы структура внешних источников РФ значительно изменилась.

РФ стала заимствовать путем выпуска ценных бумаг, при этом к 2020 г., ценные бумаги стали преобладать в рублях. Роль в заимствованиях РФ международных финансовых организаций стала незначительной. Долг бывшего СССР за этот период снизился с 2900 млн. долл. в 2010 году до 406 млн. долл. в 2020 году. Внешние заимствования используются для пополнения финансовой базы государства и субъектов РФ, прежде всего, на финансирование дефицита бюджетов, погашение долговых обязательств и иные цели финансового обеспечения социально-экономических сфер. В настоящее время в финансировании дефицитов бюджетов преобладают внутренние источники. Например, в федеральном бюджете в 2019 году внешние источники составили 312,2 млрд. руб. и к 2022 году они планируются к снижению до 69,2 млрд. руб. (рисунок 3).

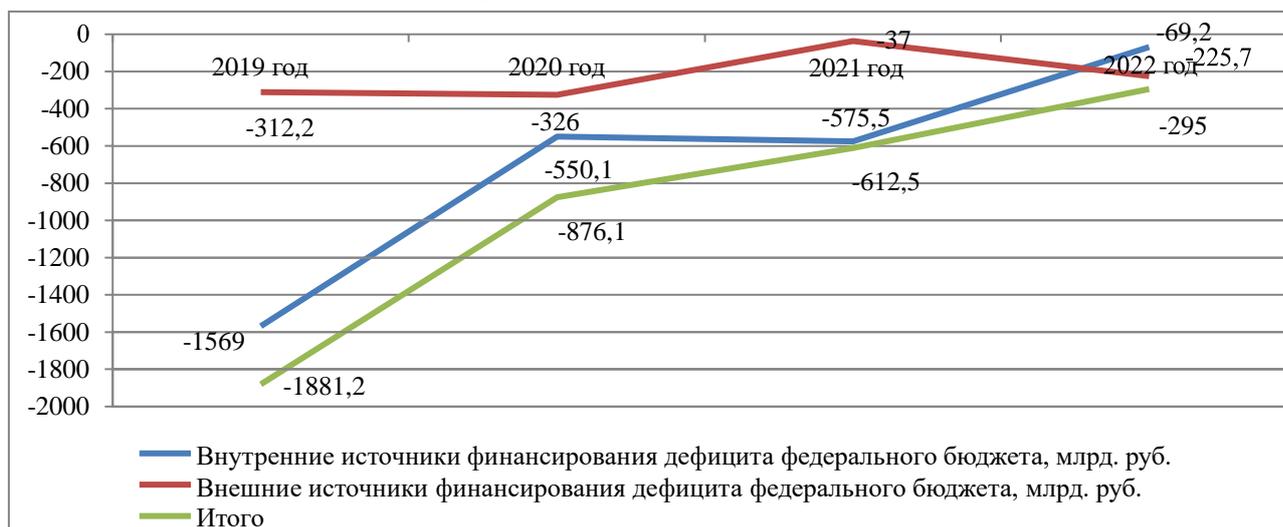


Рисунок 3. Источники финансирования дефицита федерального бюджета в 2019–2022 гг., млрд. руб.<sup>51</sup>

Структура внешних источников финансирования дефицита федерального бюджета Российской Федерации, представлена на рисунке 4.

<sup>50</sup> «КонсультантПлюс» - [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

<sup>51</sup> URL: <https://cbr.ru>

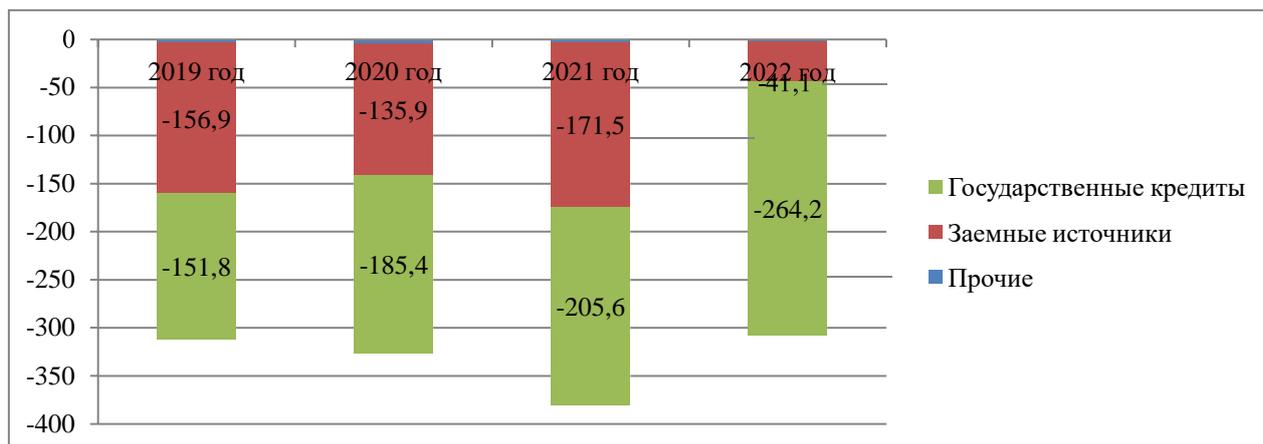


Рисунок 4. Структура внешних источников финансирования дефицита федерального бюджета РФ, млрд. руб.<sup>52</sup>

Из данных рисунка 6 следует, что во внешних источниках финансирования в 2019 году преобладали заимствования, которые к 2022 году планируется сократить частично за счет государственных кредитов.

Основным источником покрытия бюджетного дефицита, как в федеральном бюджете, так и у большинства субъектов и муниципалитетов стал выпуск ценных бумаг, вторым источником по значимости является банковский кредит. Состояние государственного долга РФ находится в пределах норм, установленных БК РФ. Внешний долг РФ по состоянию на 1 октября 2020 года составляет 50364,9 в млн. долл. США или 43142,8 в евро.

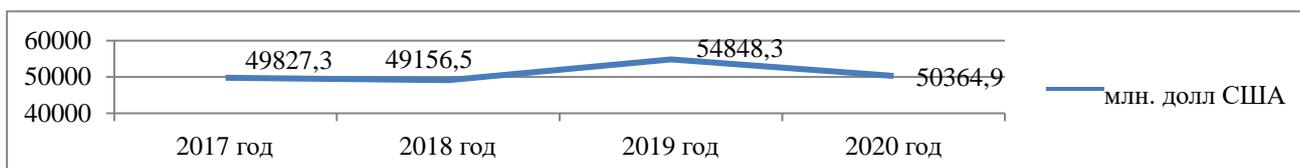


Рисунок 5. Динамика внешнего долга РФ в 2017 – 2020 гг., млн. долл. США<sup>53</sup> [1]

Из данных рисунка следует, что в 2019 году государственный долг увеличился наиболее значительно, к 2020 году произошло его снижение. Наиболее значительной в структуре государственного внешнего долга является задолженность по внешним облигационным займам. В то время как государственный внутренний долг по состоянию на 1 октября 2020 года составляет 12402,3 млрд. руб. За последние годы меняется и структура внешних

<sup>52</sup> URL: <https://cbr.ru>  
URL: <https://cbr.ru>

<sup>53</sup>

источников ЦБ РФ (рисунок 6). Привлеченные на внешнем рынке кредиты значительно снизились в 2020 году.

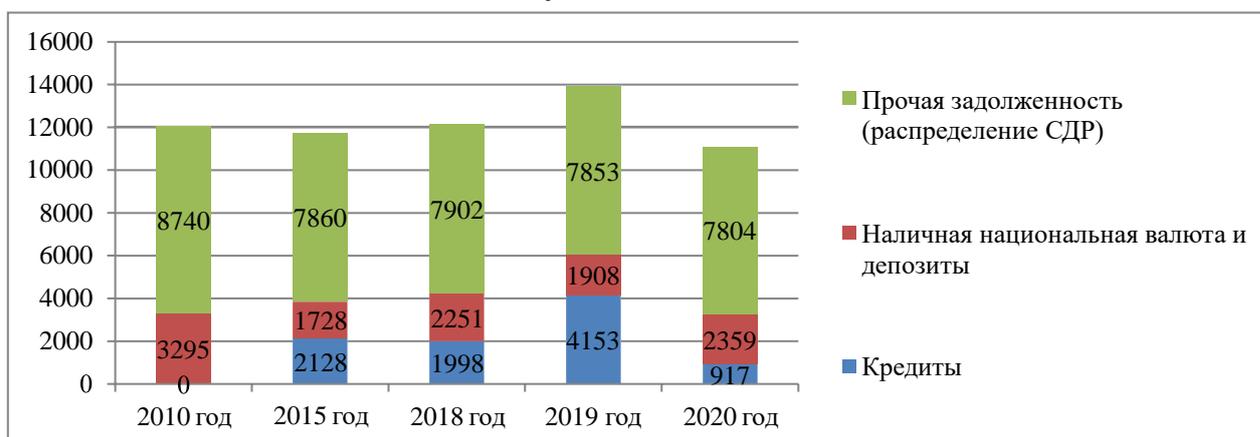


Рисунок 6. Структура внешних источников РФ, млн. долл. <sup>54</sup>

Незначительной во внешних обязательствах является доля кредитов убанков (рисунок 7).

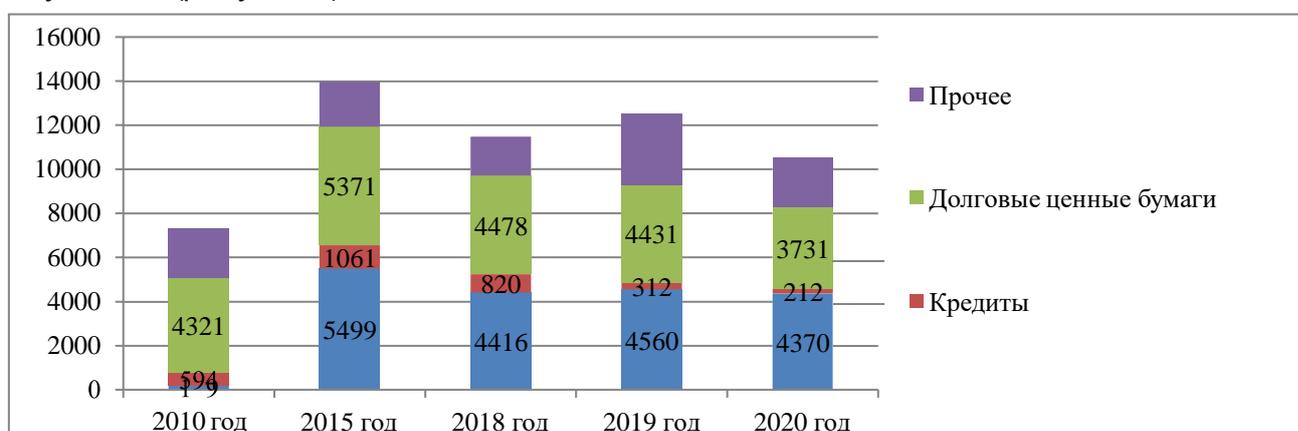


Рисунок 7. Структура внешних источников финансирования деятельности банков РФ (без текущих счетов и депозитов), млн. долл. <sup>55</sup> Наибольший объем задолженности от кредитования сформирован в корпоративном секторе (рисунок 8).

<sup>54</sup> URL: <https://cbr.ru>  
URL: <https://cbr.ru>

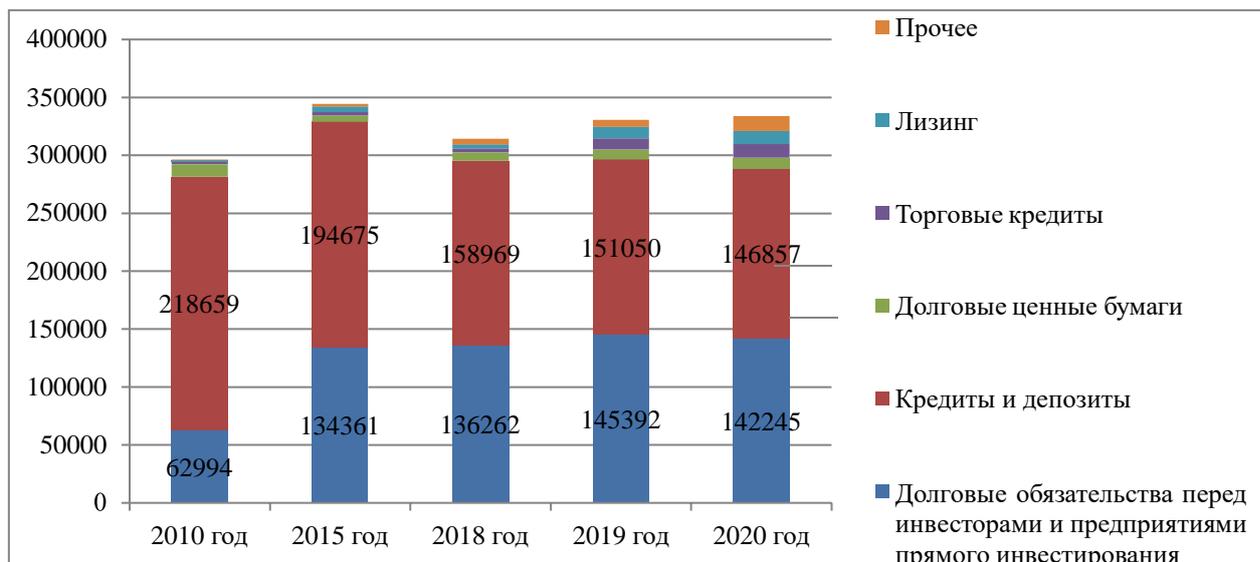


Рисунок 8. Структура внешних источников финансирования деятельности корпоративного сектора Российской Федерации, млн. долл.<sup>56</sup>

В целом с учетом проведенного анализа можно сделать вывод, что состояние сферы заимствований в РФ находится в удовлетворительном состоянии, так как внешний долг страны и соответственно его обслуживание находится на уровне приемлемом для обеспечения устойчивости финансовой системы и национальной безопасности. На протяжении последних лет в стране происходит последовательное смещение от традиционных инструментов международного кредитования – двусторонних и многосторонних кредитов к заимствованиям на основе выпуска и обращения ценных бумаг, к прямому инвестированию, торговым кредитам и лизингу.

Тем не менее международное кредитование в глобальном масштабе остается одной из ключевых и особых систем с характерными ей элементами, трансформирующими финансы мира.

В настоящее время разворачивается небывалый по своим масштабам и охвату стран мировой кризис, вызванный пандемией новой инфекции. Он является следствием глобальных структурных изменений в мировой экономике, обусловленных сменой технологических и мирохозяйственных укладов. В этот период революционных технологических и институциональных изменений всегда происходит обрушение финансовых и сырьевых рынков, а также эскалация военно-политических конфликтов, которая завершается сменой мировых лидеров и переходом к новому мировому порядку. В стремлении сгладить неблагоприятные явления в экономике и повысить

<sup>56</sup> URL: <https://cbr.ru>

привлекательность кредитов центральные банки стран стали снижать ключевую ставку. В большинстве европейских стран, а также в Японии она достигла нуля. Снижение ключевой ставки последовало и в России (рис. 9).

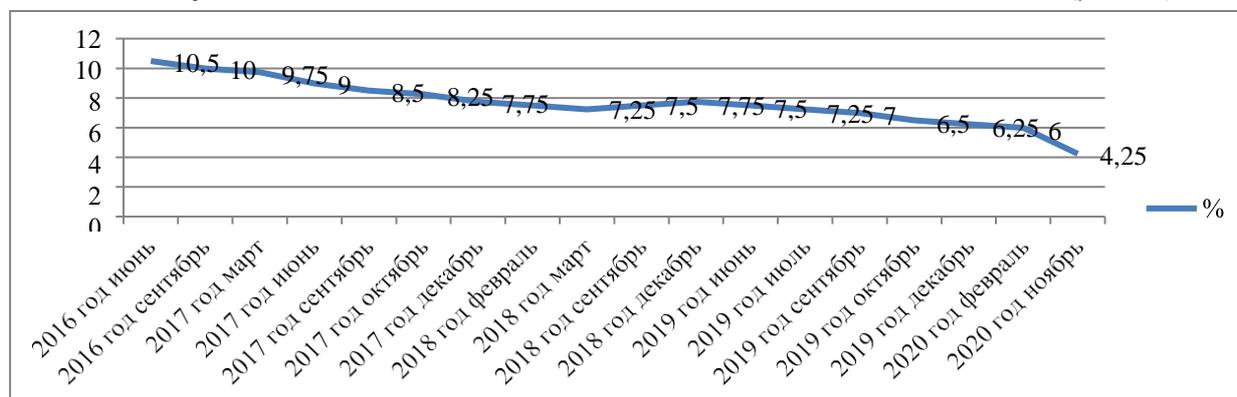
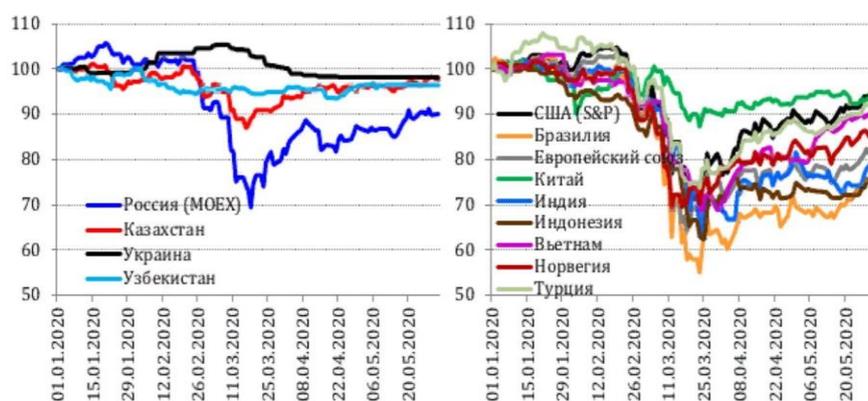


Рисунок 9. Динамика ключевой ставки Банка России в 2016 – 2020 гг., %<sup>57</sup>

Активное снижение ключевой ставки центральными банками для инвесторов, в том числе на фондовом рынке стали сигналом ожидания возможного неблагоприятного развития в мировой и национальной экономике и к поиску возможностей для сбережения своих средств. В результате наиболее существенным потрясением для финансового рынка стал значительный отток капитала, в некоторых странах он достиг 1% от ВВП.

Реакцией на сложившуюся ситуацию стало резкое возрастание премии за риск по суверенным займам стран. Россия оказалась среди стран, в которых произошло наиболее значительное падение фондовых индексов (рис. 10) и соответственно инвестиционной привлекательности долговых ценных бумаг.



Источник: Bloomberg, расчёты ЕЭК.

Рисунок 10. Динамика фондовых индексов России и некоторых стран<sup>58</sup>

<sup>57</sup> URL: <https://cbr.ru>

<sup>58</sup> URL: <https://bloomberg.com>

Следует отметить, что состояние российской экономики, финансовая база страны и динамика фондового рынка в значительной степени зависят от экспортной выручки. Динамика экспорта РФ представлена на рисунке 11.

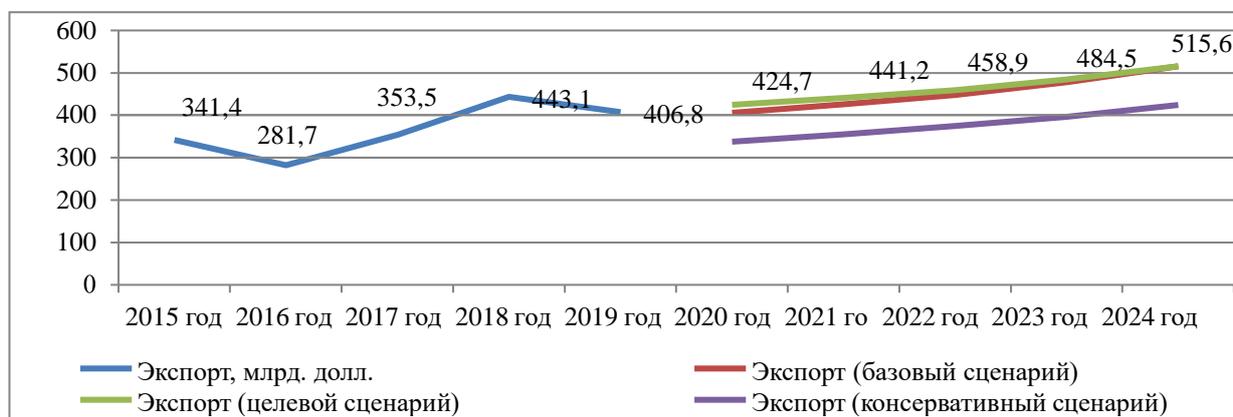


Рисунок 11. Динамика экспорта РФ за 2015-2019 г. с прогнозом до 2024 г. в млрд.долл. США<sup>59</sup>

В структуре экспорта товаров РФ согласно данным статистики внешней торговли наибольшую долю занимают минеральные продукты –64,50%. С учетом того, что до сих пор в структуре экспорта преобладают сырьевые составляющие, такие как природный газ, каменный уголь, сырая нефть экономика оказалась в зависимости от цен на этих рынках.

Таблица 1

Структура экспортируемых товаров РФ за 2016-2018 гг. в млрд.долл. США<sup>60</sup>

| Группа товаров                            | 2016   | Доля   | 2017   | Доля   | 2018   | Доля   |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 1 Минеральные продукты                    | 169,15 | 59,20% | 216,18 | 60,40% | 285,78 | 64,50% |
| 2 Металлы, драгоценности и изделия из них | 37,56  | 13,10% | 48,12  | 13,5%  | 53,61  | 12,10% |
| 3 Машины, оборудование и транспорт        | 24,55  | 8,60%  | 28,28  | 7,90%  | 28,80  | 6,50%  |
| 4 Продукция химической промышленности     | 20,82  | 7,30%  | 23,97  | 6,70%  | 27,03  | 6,10%  |
| 5 Продовольственные товары                | 17,08  | 6,00%  | 20,70  | 5,80%  | 24,37  | 5,50%  |
| 7 Древесина и изделия из нее              | 9,81   | 3,40%  | 11,78  | 3,30%  | 13,74  | 3,10%  |
| 8 Остальные товары                        | 5,52   | 2,00%  | 7,34   | 2,00%  | 27,47  | 6,20%  |

<sup>59</sup> URL: <https://cbr.ru>

<sup>60</sup> URL: <https://cbr.ru>

С учетом нестабильности в мире можно сделать вывод, что ценовой фактор сырья по-прежнему будет оказывать негативное влияние на российскую экономику, финансы и фондовый рынок (рисунок 12).

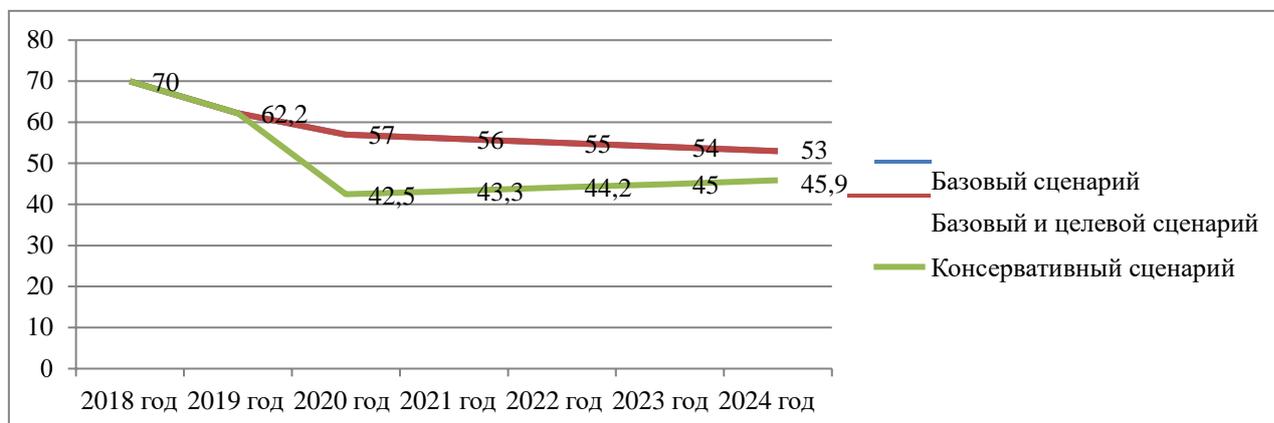


Рисунок 12. Прогноз цен на нефть марки «Юралс» до 2024 года<sup>61</sup>

Экономика каждой отдельной страны имеет свою только ей присущую структуру. Она обуславливается свойственными характеристиками, среди них месторасположение, численность населения, масштаб территории. Однако практически каждой стране характерны проблемы, связанные с привлечением, использованием и обслуживанием международных заимствований, кредитов.

Какой бы консервативной не была кредитная политика страны, рано или поздно большинство стран приходят к необходимости привлечения международных заимствований для мобилизации государством денежных средств, для обслуживания международных операций банковским и корпоративным сектором. В результате образуется внешний долг, который требует обслуживания.

В неблагоприятной мировой ситуации особенно уязвимыми становятся наименее развитые страны или страны, испытывающие внутренние сложности. В результате ухудшения в финансах они испытывают сложности с обслуживанием внешнего долга, так как он чаще всего в такой ситуации увеличивается, а не снижается. В последнее время наиболее значительный рост внешнего долга стран отмечается через размещение ценных бумаг на рынке. С учетом проявившегося неблагополучия на фондовом рынке ситуация с внешним долгом многих стран может усугубляться. Основным параметром в оценке объема и структуры внешнего долга, а также его

<sup>61</sup> URL: <https://cbr.ru>

безопасного уровня в международной практике применяются различные показатели, отражающие долговую устойчивость. Одним из таких показателей является отношение внешнего долга страны к ВВП. По данному показателю состояние внешнего долга Российской Федерации можно охарактеризовать положительно.

С позиции кредиторов и инвесторов, осуществляющих вложения в долговые ценные бумаги низкий уровень внешнего государственного долга – это один из признаков устойчивости, инвестиционной привлекательности страны и инвестирования в ее активы. Однако для Российской Федерации характерен ряд и других факторов:

- наличие инфляции, более высокой, чем в развитых странах;
- существенное изменение ключевой ставки Банка России;
- нарастающий отток капитала;
- значительные колебания курса национальной валюты);
- недостаточно высокий рейтинг глобальной конкурентоспособности страны (43 место из 141 стран).

За последние годы инфляция в России значительно снизилась, по итогам 2020 года составила 4,5% (рисунок 13).

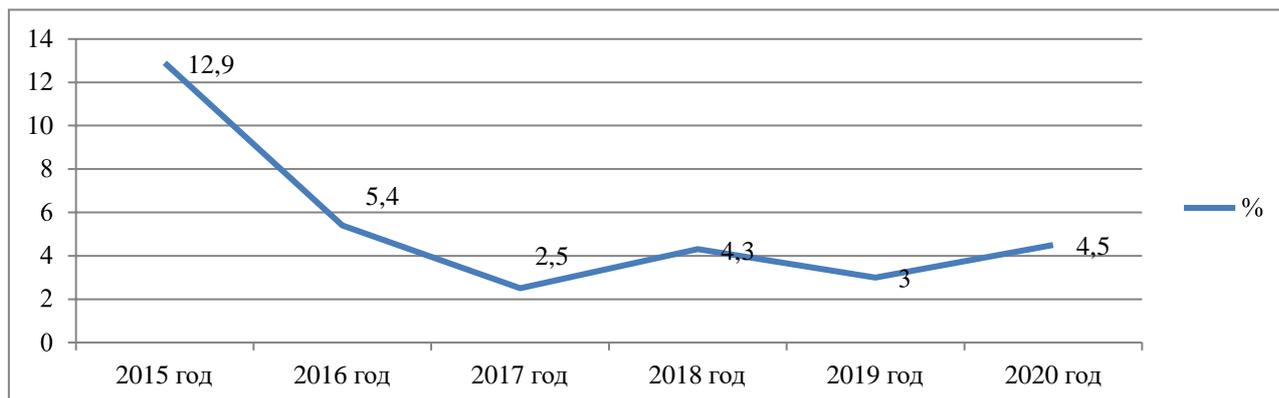


Рисунок 13. Динамика инфляции в России в 2015-2020 гг., %<sup>62</sup>

Несмотря на низкое значение инфляции Минэкономразвития РФ не исключает в 2020 г. из-за снижения цен на нефть и эпидемиологической ситуации ускорение инфляции до 4,9%.

Обозначенные выше факторы являются определяющими и их традиционно рассматривают инвесторы фондового рынка с точки зрения

<sup>62</sup> URL: <https://cbr.ru>

инвестиционной привлекательности страны по отношению другим странам.

С учетом неустойчивости их динамики перспективы развития международного кредита с использованием долговых ценных бумаг можно считать ограниченными. Следовательно, для Российской Федерации, ее финансового и корпоративного сектора целесообразно обращение к другим формам международного кредита: инвестиционное кредитование, лизинг, факторинг.

Проблемы привлечения, использования и обслуживания международных кредитов стран могут возникать в силу неэффективности осуществления заимствований. Так как к данной форме кредитования нередко в качестве заемщиков обращаются участники, находящиеся в неблагоприятной ситуации, привлекают на международном уровне кредиты, которые могут направляться на погашение уже существующих долговых обязательств. При таком подходе к кредитованию образуется долговая пирамида, которая не ведет к положительным влияниям, а лишь усиливает проблему внешней задолженности и ее роста. Кроме этого, международные заимствования далеко не всегда направляются на инновационное развитие и повышение конкурентоспособности на мировом рынке, а, используются, например, корпорациями, для проведения спекулятивных операций, в том числе, с валютой и ценными бумагами.

Далеко не все страны имеют целостную политику и урегулированные правила в отношении внешних корпоративных займов. Данная проблема в настоящий момент характерна и для России, где меры ограничиваются проведением мониторинга долговых обязательств, изменением ключевой ставки и принятием отдельных нормативных документов по соблюдению уровня долговой нагрузки.

Для многих развивающихся стран характерно медленное и недостаточно эффективное формирование институциональных основ и институтов кредита, при котором существующие потребности в этой сфере не могут быть удовлетворены в полном объеме, в частности за счет внутреннего рынка. Несмотря на происходящие в экономике национального и глобального уровня, процессы последовательной смены структуры, объемов кредитования и внешних долговых обязательств, выход на международный уровень новых глобальных участников (международных финансовых организаций стран Азии) и внедрение в практике кредитования новых инструментов, подходы к управлению международным кредитом большинства стран не изменились. Они требуют выработки определенной стратегии для снижения

издержек кредитования, полноценного регулирования в сфере инвестиций и защиты собственности, а также улучшения кредитной репутации и инвестиционной привлекательности в корпоративном секторе и в целом стран.

В настоящее время положительное влияние международного кредитана экономику стран можно связывать с проведением грамотной и последовательной кредитной политики, с управлением внешней задолженностью с использованием всех инструментов, заложенных в макроэкономической политике страны, способных воздействовать на экономический рост.

В крупнейших экономиках мира в настоящее время определилась неустойчивость в макроэкономических параметрах, финансовые системы многих развитых и развивающихся стран показывают слабую действенность мер, принимаемых для поддержки экономики (поддержка бизнеса, рынков труда, социальной сферы), что определяет вероятность проявления и усиления финансовых рисков на международном и национальном уровнях в ближайшей перспективе. Поэтому уже сейчас для снижения рисков международного кредитования должны поэтапно налаживаться отношения с наиболее эффективными международными финансовыми структурами, формироваться и увеличиваться резервы для покрытия долговых обязательств.

Перспективной в решении проблем государственного долга можно считать его дедолларизацию, что наиболее актуально для развивающихся стран. Еще в начале 2000-х гг. многие развивающиеся страны значительную часть своих обязательств выпускали в долларах США. На тот период это был почти единственный возможный вариант, так как большинство инвесторов предпочитали долговые обязательства именно в долларах из-за высокой инфляции в этих странах. Сейчас во многих развивающихся странах (например, Китая, Индии, страны Латинской Америки) ситуация поменялась, режим денежно-кредитной политики и предпринимаемые меры позволяют сдерживать инфляцию на приемлемом уровне, что определило рост к ним доверия. Рост доверия со стороны кредиторов и инвесторов дает возможность использовать больше финансовых инструментов с использованием национальной валюты. Данные инструменты способны нивелировать валютный риск и перераспределить его между участниками разных стран.

Этот опыт с точки зрения привлечения международных кредитов значим и для России. Для снижения валютных рисков международные кредиты должны быть номинированы в разных валютах и преимущественно активно развивающихся и стабильных стран.

Уязвимые места в международном кредитовании у России, как и у

многих развивающихся стран не исчезли. На смену внешнего в долларовом эквиваленте государственного долга основным источником рисков стал корпоративный сектор. В последние годы множество компаний стали пользоваться благоприятными условиями на рынке и стали выпускать больше облигаций в долларах и евро. И хотя определенная часть этих облигаций заменила банковские займы, общая задолженность корпораций сохраняется на высоком уровне. При ухудшении ситуации бремя корпоративных обязательств без принятия мер будет только возрастать.

Осложнять положение в экономике России будет ситуация на рынке капитала, поэтому:

- фактические поступления капитала необходимо ориентировать на прямые иностранные инвестиции, что позволит инвесторам принимать участие в управлении компаниями, в которые вкладываются инвестиции, они меньше подвержены риску оттока, чем иные финансовые притоки;
- не использовать поступающий капитал для финансирования дефицита текущих операций и, соответственно, на покрытие текущих расходов в международных расчетах;
- увеличивать резервы на национальном и корпоративном уровне, приобретение зарубежных активов национальными участниками рынка. Это позволит увеличить объем и уровень внешних активов, которые можно использовать для смягчения последствий оттоков капитала в перспективе.

В складывающейся на настоящий момент ситуации ориентироваться на кредитование или прямое инвестирование каждая страна должна решить самостоятельно. Присутствие в экономике и в банковских системах иностранного капитала сложно оценить однозначно, эта сфера касается способности страны обеспечить финансовую стабильность, устойчивость и независимость банковских систем, осуществлять целенаправленный протекционизм и т. п. Многие зависят и от развитости экономики.

В этой связи странам с бездефицитным бюджетом, положительным сальдо внешних операций, со стабильным и низким уровнем инфляции, устойчивой банковской системой всегда будет доступно больше возможностей в международном кредитовании. Наличие достаточных резервов в свою очередь создает необходимые для привлечения международных кредитов условия и позволяет при этом осуществлять программы по внешнему фондированию. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что обоснованная на макроэкономическом уровне политика и взвешенный подход к рискам международного кредитования дает возможность странам

предотвращать негативные сценарии развития ситуации в их экономике.

Не менее важной задачей является проведение взвешенной координационной политики в банковском секторе. Она должна проявляться в формировании особой, национальной культуры банковской деятельности, позволяющей использовать преимущества международного кредита всем участникам, включившимся в процессы глобализации и развития на мировом уровне. В странах, где в экономиках существует очевидная угроза попадания в глобальную кредитную зависимость или зависимость от иностранного капитала необходимо формировать механизмы защиты. Одним из самых распространенных является механизм объединения финансового и промышленного капитала, позволяющий снижать влияние международного рынка. Кроме этого, данный механизм способствует трансформации капитала в прямые инвестиции.

Международный кредит требует создания упорядоченной, хорошо регулируемой мировой системы экономических отношений с полноценной реализацией прав собственности, в том числе в части имущества, которое приобретено путем привлечения заимствований, механизмов их защиты.

Это необходимо, поскольку социально-экономический баланс и мировое хозяйство в целом построено на взаимном влиянии национальных экономик, интеграционных объединений, международных финансовых организаций, крупнейших международных банков и корпораций. Они регулируют структуру и объем мирового производства, операций с ресурсами, разрешают противоречия в сфере отношений и производительных сил, а также обеспечивают в экономике реализацию прав собственности.

Прообраз такой системы есть в механизме кредитования и регулирования МВФ. Она состоит из трех подсистем:

- общая подсистема (политика резервных и кредитных долей, кредиты -поддержки, расширенное кредитование);
- специальная подсистема (компенсационный и чрезвычайный механизм финансирования, дополнительного резервирования, предоставление кредитных линий, предоставление чрезвычайной помощи, трансформационные кредиты);
- кредитование наименее развитых стран для преодоления бедности и обеспечения экономического роста.

Подобную систему можно сформировать в любой стране при наличии заинтересованности и включения в этот процесс имеющих соответствующие полномочия финансовых органов (например, министерства финансов)

и центрального банка при наличии специализирующейся на международном кредитовании структуры (например, агентства), которая занималась бы выстраиванием механизма кредитования и подсистем, аналогичных МВФ, их регулированием. Подобную систему предлагается ориентировать на решение таких проблем:

- регулирование внешнего долга и долговых обязательств;
- привлечение международного капитала в экономику стран для обеспечения их экономического роста и развития.

При ее создании транзакционные издержки будут снижаться, реализация прав собственности станет более четкой, в итоге в международных расчетах и операциях корпоративного сектора будет достигаться наиболее значительный эффект от привлечения и использования заимствованных на международном рынке средств.

Таким образом, создание в странах систем с механизмом международного кредита, является эффективным способом решения проблемы привлечения, использования и обслуживания международных кредитов, актуальной и для современной России как одного из его участников.

Международный кредит сегодня стал многогранной сферой реализации экономических отношений, институтом, значение которого нельзя рассматривать категорично, как отрицательное или положительное.

Отрицательная роль международного кредита проявляется:

- в усилении диспропорций мировой экономики в пользу наиболее развитых стран;
- обслуживание и погашение международного кредита в корпоративном секторе представляет собой вложение прибыли в экономику страны – кредитора;
- международный кредит может стать причиной борьбы за рынки сбыта и сферы вложения капитала, источником финансирования терроризма и других конфликтов на международной арене;
- стимулирует перемещение и разрастание спекулятивного капитала;
- вызывает неустойчивость в валютной системе, в денежно-кредитном обращении, платежных балансов;
- вызывает рост долговой зависимости, необходимость его обслуживания и увеличение внешнего долга.

Безусловно, наиболее специфическое отрицательное влияние

международного кредита выражается в росте долговой зависимости, увеличении внешнего долга, необходимости его обслуживания.

При этом проявляющаяся интернационализация экономической жизни, рост взаимосвязей и взаимозависимостей национальных экономик, их влияние на мировой экономический уклад и встречное влияние мирового экономического уклада на национальные экономики стимулировали в мировой экономике процессы формирования системы международного регулирования. Оно в настоящее время осуществляется через интеграционные объединения, международные финансовые организации и достижения международных соглашений.

Сейчас самыми крупными заемщиками и соответственно, должниками на международном рынке кредита стали наиболее развитые и активно развивающиеся страны. У каждой страны есть свои проблемы, которые необходимо решать. Сейчас это задачи поддержки бизнеса, снижения безработицы, покрытие разрывов в бюджетах, удовлетворение внутреннего спроса, развитие услуг, стагнации экономик, инфляционное, а в европейских странах дефляционное давление, ужесточения политики в денежно-кредитной сфере. Все это не способствует росту мировой экономики.

В случае разрастания долгового кризиса ситуация в мировой экономике еще больше усугубится. Помочь таким странам заимствованиями смогут лишь крупные финансовые структуры глобального масштаба. Поэтому развитие предложенной системы, построенной на институциональных инструментах МВФ и объединении промышленного и финансового капитала, создаст механизм, который будет способствовать:

- решению наиболее острых проблем в национальных экономиках независимо от уровня их развития;
- формированию приемлемых для стран условий кредитования;
- развитию целевых принципов международного кредита;
- структурной перестройке мировой экономике.

В качестве приоритетных направлений международного кредитования предлагается определить:

- кредитование создания инфраструктурных объектов;
- кредитование инноваций и модернизации промышленных объектов;
- кредитование реализации социальных программ;
- кредитование на пополнение основного и оборотного капитала корпоративного сектора.

Наиболее значительное положительное влияние международного кредита проявляется в выполнении основной роли – перемещения капитала с целью влияния на экономику стран и укрепления всей мировой экономической системы, а также:

- развитие производительных сил через обеспечение непрерывности производства и его расширение в глобальном масштабе;
- стимулирование экономической деятельности и повышение ее эффективности;
- обеспечение бесперебойности международных расчетов и операций на мировом финансовом рынке;
- формирование благоприятных условий для развития новых сегментов мировой экономики.

Международный кредит, являясь одной из самых гибких сфер реализации экономических отношений, может определять направления развития основных мировых институтов, способствует построению стабильных международных и политических отношений, связей страны, стимулирует рост внешнеторгового оборота, национального производства, способен оказывать влияние на ускорение социально-экономического развития стран.

Чтобы предлагаемая система, построенная на институциональных инструментах МВФ и объединении промышленного и финансового капитала, стала оказывать положительное влияние на экономику стран – участников международного кредита, необходима законодательная и методическая база, которая будет целенаправленно снижать неопределенность при взаимодействии участников международного кредита.

Формирование целостной системы международного кредита как института, имеющего свои системы и подсистемы, правила поведения участников, методические и правовые основы позволит более точно оценивать влияние происходящих в мировой экономике изменений, а также уровень неопределенности в среде взаимодействия участников международного кредита.

Ключевым показателем, сигнализирующим о неблагополучии в экономике страны, предлагается обозначить уровень внешнего долга к ВВП, который снижает не только кредитоспособность стран, но и компаний. Основным инструментом, обеспечивающим действенность института международного кредитования, предлагается сделать механизм повышения кредитоспособности, действующий на обеспечение необходимыми финансовыми ресурсами, достаточными для экономической деятельности и исполнения

бюджета, с рычагами управления внешней задолженностью с учетом проявляющихся рисков в мировой экономике.

Нормы, регулирующие взаимоотношения в рамках предлагаемой системы должны быть понятны и приняты всеми ее участниками. Кромеэтого, должна быть выработана единая политика принятия мер в случае проявления новых рисков и роста долговых обязательств в государственном и корпоративном секторе. Достижение равновесия в мировой экономике должно стать основной целью функционирования международного кредита как системы, построенной на институциональных инструментах МВФ и объединении промышленного и финансового капитала. Для решения проблем с внешней задолженностью стран предлагается уделить внимание разработке долговой политики, а также уменьшить привлечение новых обременительных международных займов. Дляповышения эффективности внешних заимствований важно совершенствоватьсистему управления внешними долговыми обязательствами. Она должнабыть ориентирована на достижение устойчивости развития мировойэкономики и включать инструменты управления внешним долгом страны. Для обеспечения ответственности система должна опираться на использованиетаких

инструментов, как конверсия (обмен долговых обязательств) наинвестиции, финансовые и товарные активы и др. Для проведения такихопераций требуется разработка соответствующей нормативно-правовой базы.

В целом обозначенные предложения направлены на создание нового института, системы международного кредита и управления внешними обязательствами. Она будет способствовать снижению транзакционныхиздержек в деятельности корпоративного сектора, повышениюэффективности кредитования, будет способствовать росту конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности стран, а также снижению рисков наложения санкций, как в случае России, направленных на ограничение возможности привлекать кредиты на международном рынке для развития экономики страны.

## Глава 4. Особенности применения МСФО для бизнеса в условиях пандемии

В условиях пандемии и особых ограничений актуальность приобрели вопросы практического упрощения по договорам аренды, учета кредитов с встроенными государственными субсидиями, учета (или отсутствия учета и расчета) государственной помощи при определении и оценки резервов ожидаемых кредитных убытков<sup>63</sup>.

Данные объекты учета регулируются следующими МСФО, действующими на территории РФ:

1. МСФО (IFRS) 16 «Аренда»<sup>64</sup>.
2. МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»<sup>65</sup>.
3. МСФО (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи»<sup>66</sup>.

В рамках принятых мер помощи российскому малому и среднему бизнесу в связи с пандемией COVID-19 в отношении арендных соглашений, когда арендаторы были освобождены от арендной платы на три или шесть месяцев (в зависимости от местного законодательства по регионам). Данная мера отразилась на учете договоров аренды при применении МСФО (IFRS) 16 «Аренда».

Временное освобождение от арендной платы или временное снижение арендной платы в результате влияния ситуации с COVID-19 попадает под определение «арендных концессий» или, в другой терминологии, послаблений по аренде в новых принятых поправках в МСФО (IFRS) 16 в связи с COVID-19.

<sup>63</sup> Карашенко В.В. Довлатова Г.П., Мирославская М.Д. Анализ поправок к МСФО, связанных с необходимостью сглаживания экономических последствий пандемии // Журнал «Учет и статистика» № 3 [59] 2020, Ростов-на-Дону

<sup>64</sup> Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 11.06.2016 N 111н) (ред. от 05.10.2020) // КонсультантПлюс

<sup>65</sup> Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) (ред. от 07.04.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // КонсультантПлюс

<sup>66</sup> Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) // КонсультантПлюс

Представим типы концессий по аренде в рамках поправки МСФО (IFRS) 16 «Уступки по договорам аренды в связи со вспышкой COVID-19», выпущенную 29 мая 2020 г. Советом по МСФО на рисунке 1<sup>67</sup>.

На территории РФ данная поправка «Уступки по аренде, связанные с пандемией COVID-19» уже действует. Поправка к МСФО (IFRS) 16 была введена в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 05.10.2020 N 226н<sup>68</sup>, хотя меры поддержки начались в мае 2020 г.



Рисунок 1. Учет концессии по аренде (составлено автором)

Поправки, внесенные в МСФО (IFRS) 16 «Аренда» в связи с COVID-19, имеют непосредственной целью облегчить арендаторам учет изменений условий договоров аренды в тяжелых условиях пандемии. Поправки вступили в силу для отчетных периодов отчетности с 01 июня 2020 года.

Изменения в МСФО (IFRS) 16 в связи с коронавирусом включают в себя следующие положения:

1. При оценке на соответствие определению модификации договора аренды изменений в арендных платежах, связанные с COVID-19, такие изменения не считаются модификацией договора аренды. Данное упрощение временное, распространяющееся только на случаи изменений вследствие COVID-19, и только на арендные платежи до 30 июня 2021 года

2. Другие существенные изменения в прочие условия договора аренды не вносятся.

<sup>67</sup> Covid-19-Related Rent Concessions. Amendment to IFRS 16 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/ifrs-16-covid-19/covid-19-related-rent-concessions-amendment-to-ifrs-16.pdf?la=en>

<sup>68</sup> «Отдельные вопросы составления консолидированной финансовой отчетности организаций, связанные с условиями деятельности в 2020 г.» // КонсультантПлюс

3. Изменения в арендных платежах считаются переменными арендными платежами, и результаты таких изменений учитываются в составе прибыли или убытка согласно МСФО (IFRS) 16, пункт 38.

4. Появление требований к составителям финансовой отчетности раскрывать информацию о признанных в прибылях и (или) убытках величины изменений арендных платежей, произошедших вследствие связанных с COVID-19 арендных концессий (послаблений по аренде).

5. Освобождение составителей отчетности от необходимости в отчетном периоде, в котором они впервые применяют данное исключение, раскрывать информацию в соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетные политики, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» согласно пункта 28 параграфа (f). То есть, корректировать затронутые статьи финансовой отчетности, а также базовой и разводненной прибыли на акцию в случае применимости IAS 33 «Прибыль на акцию», в каждом из представленных предыдущих периодов<sup>69</sup>. Международные стандарты не рассматривают представление информации о прибыли на акцию в отчетности предприятий малого или среднего бизнеса.

Отметим, что данные поправки в МСФО (IFRS) 16 в связи с COVID-19 действуют только для арендаторов, и только на уменьшение арендных платежей в следствии COVID-19 при неизменности прочих условий договоров аренды до 30 июня 2021 года.

Перейдем к учету кредитов с государственной субсидией, выданных в текущей ситуации в связи с пандемией COVID-19.

Согласно МСФО (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» приведем следующее определение:

Государственные субсидии - помощь, оказываемая государством в форме передачи организации ресурсов в обмен на соблюдение в прошлом или в будущем определенных условий, связанных с операционной деятельностью организации. К государственным субсидиям не относятся те формы государственной помощи, стоимость которых не поддается разумной оценке, а также такие сделки с государством, которые нельзя отличить от обычных коммерческих операций организации.

В РФ на данный момент действуют три программы льготных кредитов с государственной поддержкой (таблица 1).

---

<sup>69</sup> Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 05.08.2019) // КонсультантПлюс

Таблица 1

Виды программ льготных кредитов в момент пандемии в РФ

| № п/п | Наименование программы льготных кредитов | Ставка, % |
|-------|--|-----------|
| 1     | Целевые кредиты под зарплату             | 0,0       |
| 2     | Льготные кредиты на поддержку занятости  | 2,0       |
| 3     | Кредиты для МСП                          | 8,5       |

В дополнение к этому Правительство выделяет безвозмездные гранты малому и среднему бизнесу из наиболее пострадавших отраслей. Банки выдают предприятиям из особенно пострадавших отраслей (расширенный перечень ОКВЭД установлен Постановлениями № 434, 479, 540,745) беспроцентные ссуды сроком до шести месяцев.

В международной практике для целей МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» одним из критериев для решения вопроса о том, следует ли классифицировать финансовый актив как оцениваемый по амортизированной стоимости, является соответствие потоков денежных средств по финансовому активу критерию SPPI (от англ. «solely payments of principal and interest») – т.е. договорные условия финансового актива обуславливают получение в указанные даты денежных потоков, являющихся исключительно платежами в счет основной суммы долга и процентов на непогашенную часть основной суммы долга. Досрочное погашение не рассматривается.

Предусмотренные кредитным договором денежные потоки, являющиеся исключительно платежами в счет основной суммы долга и процентов на непогашенную часть основной суммы долга по критерию SPPI, соответствуют условиям базового кредитного договора. В базовом кредитном договоре возмещение за временную стоимость денег и кредитный риск являются наиболее значительными элементами процентных выплат. По субсидируемым кредитам необходимо проводить SPPI-тест. 27 декабря 2019 года было опубликовано Письмо Минфина России, содержащее рекомендации для аудиторов по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности за 2019 год. В этом письме, в частности, указано, что при проведении аудита бухгалтерской отчетности кредитной организации особое внимание нужно обращать на применение МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», в том числе на корректность проведения SPPI-теста активов, особенно в увязке с имеющимися дополнительными условиями и ковенантами в кредитных договорах.

В кредитных договорах появился термин «Финансовые ковенанты». Определение гласит, что финансовые ковенанты – обязательства, которые оговаривают поддержание на определенном уровне экономических

показателей деятельности обязующейся стороны, т.е. заемщик обязуется поддерживать финансовые показатели на том уровне, о котором просит банк.

В отдельных национальных юрисдикциях процентные ставки устанавливаются правительством или регулирующим органом (регулятором) согласно МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты», пункт 4.1.9 параграф (е). Например, такое государственное регулирование процентных ставок может быть предусмотрено широкомасштабной макроэкономической политикой страны или оно может применяться для стимулирования осуществления организациями инвестиций в реальные сектора экономики. Предприятия, согласно макроэкономической политики, должны пересмотреть на микроуровне следующее:

- системы управления рисками и оптимизации процессов принятия решений и коммуникаций;
- возможность организации гибкой и удаленной работы;
- системы информационной безопасности (надежное хранение паролей и персональных данных);
- системы логистики и инфраструктуры<sup>70</sup>.

В таких случаях целью элемента временной стоимости денег является не только обеспечение возмещения по прошествии времени. Регулируемая процентная ставка, несмотря на общие требования, относительно модифицированной стоимости денег, рассматривается в качестве показателя элемента временной стоимости денег если она:

- обеспечивает возмещение, которое в целом соответствует прошествии времени;
- не обуславливает подверженность рискам или волатильности (изменчивости стоимости актива) предусмотренных договором денежных потоков, не соответствующих условиям базового кредитного договора.

В кредитных организациях при осуществлении операций по размещению денежных средств в рамках государственной поддержки необходимо руководствоваться Положением Банка России от 02.10.2017 № 605-П «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций по размещению денежных средств по кредитным договорам, операций, связанных с осуществлением сделок по приобретению права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме,

---

<sup>70</sup> «COVID-19 в МСФО 2020/21: поправки с учетом пандемии, изменение оценок и суждений» / ФБК Grant Thornton, 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/view/0/htmlimage?id=o97z-4ggq709ng504dknswg7ma71j0o09hz1ymntkfwu5tt5epaii3dr681uc3nkew4g152nt455js197qf5enbqh18ez6o7ob386qeq&width=1684&height=1190&name=bg-0.png&dsid=53124580ec5c45a33f33705c94927898>

операций по обязательствам по выданным банковским гарантиям и предоставлению денежных средств»<sup>71</sup>.

В случае если кредитные организации проводят операции по размещению денежных средств, по которым в рамках программ государственной поддержки субсидии предоставляются из федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов субсидии, кредитным организациям необходимо также руководствоваться Международным стандартом финансовой отчетности (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи», введенным в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России N 217н, с поправками, введенными в действие на территории Российской Федерации приказом Минфина России N 98н<sup>72</sup> и приказом Минфина России N 111н<sup>73</sup>.

Порядок применения МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» и МСФО (IAS) 20 «Учет государственных субсидий» для учета программ субсидирования из федерального бюджета процентных ставок по размещенным средствам определяется каждой кредитной организацией самостоятельно.

Вместе с тем, в силу принципов МСФО (IFRS) 9 об оценке финансового актива в дату первоначального признания по справедливой стоимости по финансовому активу, оцениваемому после первоначального признания по амортизированной стоимости, отражение в бухгалтерском учете процентов должно осуществляться по рыночной процентной ставке, определенной на дату первоначального признания финансового актива.

При определении рыночной процентной ставки по вышеуказанным операциям кредитной организации необходимо учитывать процентную ставку, установленную в договоре, и сумму государственной субсидии. В этом случае доходы по субсидии должны отражаться в составе процентных

<sup>71</sup> Положение Банка России от 2 октября 2017 г. № 605-П «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций по предоставлению (размещению) денежных средств по кредитным договорам, иным договорам на размещение денежных средств, операций, связанных с осуществлением сделок по приобретению права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме, операций по обязательствам по выданным банковским гарантиям и предоставлению денежных средств» // Система ГАРАНТ: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71684770/>

<sup>72</sup> 12. Приказ Минфина России от 08.06.2020 № 98н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 6 июня 2019 г. № 85н «О Порядке формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации, их структуре и принципах назначения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://minfin.gov.ru/ru/document/?id\\_4=130501-prikaz\\_minfina\\_rossii\\_ot\\_08.06.2020\\_98n\\_o\\_vnesenii\\_izmenenii\\_v\\_prikaz\\_ministerstva\\_finansov\\_rossiiskoi\\_federatsii\\_ot\\_6\\_iyunya\\_2019\\_g.\\_85n\\_o\\_poryadke\\_formirovaniya\\_i\\_primene](https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=130501-prikaz_minfina_rossii_ot_08.06.2020_98n_o_vnesenii_izmenenii_v_prikaz_ministerstva_finansov_rossiiskoi_federatsii_ot_6_iyunya_2019_g._85n_o_poryadke_formirovaniya_i_primene)

<sup>73</sup> 13. Приказ Минфина РФ от 05.11.2009 N 114н «Об утверждении Порядка постановки на учет, снятия с учета в налоговых органах российских организаций по месту нахождения их обособленных подразделений, принадлежащих им недвижимого имущества и (или) транспортных средств, физических лиц - граждан Российской Федерации, а также индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения на основе патента» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.01.2010 N 16121) // КонсультантПлюс

финансовых результатов в отчете о финансовых результатах (публикуемая форма) кредитной организации.

Перейдем к учету государственной помощи при определении резервов ожидаемых кредитных убытков (ОКУ) согласно МСФО (IFRS) 9. Ожидаемые кредитные убытки (англ. «expected credit losses») — среднее взвешенное по вероятностям дефолта значение возможных кредитных убытков.

Совет по МСФО (СМСФО) призывает компании, рассмотреть рекомендации национальных надзорных органов и регуляторов по ценным бумагам по применению МСФО (IFRS) 9 в текущих условиях.

Также, СМСФО рекомендовал при оценке прогнозных значений, учитывать предпринимаемые значительные меры государственной поддержки. Поскольку, ряд допущений и взаимозависимостей, лежащих в основе того, как расчет ОКУ (ECL) был реализован до настоящего времени, больше не могут поддерживаться в текущей экономической среде. МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» требует применения суждений и допущений, а также позволяет организациям скорректировать свой подход к определению ОКУ (ECL) в различных обстоятельствах.

Согласно разъяснениям СМСФО компании не должны продолжать применять чисто механически собственную существующую методологию расчета ОКУ (ECL).

При оценке ОКУ необходимо следует сделать оценку насколько изменился кредитный риск контрагентов и есть ли очевидные факторы существенного изменения кредитного риска (SICR). В данном контексте следует оценить не только влияние COVID-19, а также и предпринимаемые меры государственной поддержки. Государственные меры поддержки могут касаться возмещения временных потерь в доходах заёмщика (выручке контрагентов), либо в послаблениях при оплате кредитов (кредитные каникулы), при оплате налогов (налоговые каникулы).

Отсрочка платежа, вследствие прямого влияния пандемии, скорее не указывает на модификацию предусмотренных договором денежных потоков. Данную ситуацию можно рассматривать как единичную реструктуризацию. Также организация должна сформировать профессиональное суждение касательно оценки существенного увеличения кредитного риска контрагента, используя всю доступную информацию. Также следует обратить внимание, что при оценке ОКУ делается оценка риска дефолта, а не только временных потерь в денежных потоках контрагента. Риск дефолта – это риск неоплаты заемщиком своевременных выплат по процентам и основной части долга. Синоним в международном учете – кредитный риск.

Необходимо пересмотреть прогнозные макроэкономические показатели, используемые в модели оценке ОКУ. При анализе важно обратить внимание на взаимосвязь (корреляцию) экономических переменных в условиях изоляции экономик и мер государственной поддержки экономики в целом либо отдельных её секторов. В текущей ситуации сформированные экономические взаимосвязи могут работать несколько иначе нежели чем при нормальных условиях. Меры государственной поддержке могут повлиять на корректировки допущений и оценок при расчете ОКУ, например:

- особенные (исключительные) кредитные условия;
- традиционные кредитные риски могут не работать в текущих условиях;
- краткосрочный эффект ликвидности.

При оценке кредитного риска следует исключить (отделить) краткосрочное влияние изменения (сокращения) ликвидности из события, указывающего на существенное ухудшение кредитного риска.

Изменение кредитных ковенант представлено в таблице 2.

Таблица 2

Факторы, влияющие на расчет и оценку ОКУ

| Фактор   | Характеристика   |
|----------|--|
| Фактор 1 | МСФО (IFRS) 9. пункт 5.5. предписывает признавать ожидаемые кредитные убытки, если по финансовому инструменту фиксируется значительное увеличение кредитного риска. Составители финансовой отчетности должны полагаться на свое профессиональное суждение, основанное на определенных допущениях. В новых экономических условиях должны применяться новые допущения и необходимо скорректировать свои подходы для расчета ОКУ. |
| Фактор 2 | При оценке прогнозируемых условий следует учитывать, как влияние COVID-19, так и предпринимаемые меры государственной поддержки, и насколько они существенны для бизнеса   |
| Фактор 3 | Реструктуризация (единичная, временная) не всегда указывает на существенное увеличение кредитного риска. Необходимо рассматривать всю доступную информацию для определения кредитного риска. Изменения экономических условий должны быть отражены в макроэкономических сценариях, применяемых организациями, и в их весе при расчете ожидаемых кредитных убытков.  |

В заключение отметим, что МСФО для малого и среднего бизнеса в обычных деловых условиях рассматривались как утяжеление учета и отчетности, в условиях пандемии и ограничений на ведение операционной деятельности поправки существенно упростили вопросы учета договоров аренды, государственных кредитов с встроенной субсидией, а также кредитных и налоговых каникул.

## Заключение

Монография «Инновации, тенденции и проблемы в области экономики, управления и бизнеса» разработана на основе результатов научных исследований авторов.

Результаты выполненных исследований показали актуальность и своевременность для российской экономики рассматриваемых вопросов.

В целом, работа отражает научные взгляды на современное состояние и развитие финансовой системы. Она представляет интерес как для специалистов в области проведения научных исследований, так и специалистов практиков.

## Библиографический список

1. Агеев А. Банкротство: особенности процедуры внешнего управления // Юридический мир. 2000. №5. – С.14.
2. Агеев А.Б. Банкротство в гражданском праве. Проблемы теории: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2001. – С. 20.
3. Антонов В.П. «Оценка машин и оборудования». Учебное пособие. – М.: Издательский дом «Русская оценка», 2005г.
4. Барышова М. В. и др. Социальное предпринимательство: научные исследования и практика. – 2019.
5. Белых В.С., Дубинчин А.А., Скуратовский М.Л. Правовые основы несостоятельности (банкротства): Учебно-практическое пособие. – М.: Издательство НОРМА, 2001. – С. 156.
6. Валуйский А. Законодательство, регулирующее продажу предприятий, и особенности продажи предприятий-должников в процедурах банкротства // Вестник ФСФО. - 2000. - №11. – С.22, 26, 27.
7. Винницкий Д.В. Субъекты налогового права. - М.: НОРМА, 2000. С.38
8. Внешние долги стран мира. [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://svspb.net/danmark/vneshnij-dolg-stran.php> (дата обращения: 05.12.2020).
9. Воропаева В.А. Правовые механизмы проведения процедуры ликвидации кредиторской задолженности организаций на стадии внешнего управления // Юридический мир. 2000. №8. – С.5.
10. Громова Е.Г. Деятельность арбитражных управляющих при осуществлении процедур банкротства // Арбитражная практика. – 2002. – №7. С.45.
11. Давыдов В. Включайте мозги – выход из бедственного положения всегда найдется // ЭКО. – 2001. – №6. – С.37
12. Зинченко С., Лапач В. Об эмиссии акций в период внешнего управления несостоятельным должником // Хозяйство и право. 2001. №8. – С.26.
13. Ибратова Ф. Б. Гражданско-правовые проблемы признания банкротами индивидуальных предпринимателей в Республике Узбекистан // Вопросы современной юриспруденции. – 2015. – №. 5-6 (47).
14. Иоффе О.С. Избранные труды по гражданскому праву: Из истории цивилист, мысли. – М.: Статут, – 2000. – С.83.
15. Каращенко В.В. Довлатова Г.П., Мирославская М.Д. Анализ поправок к МСФО, связанных с необходимостью сглаживания экономических последствий пандемии // Журнал «Учет и статистика» № 3 [59] 2020, Ростов-на-Дону.
16. КонсультантПлюс-[www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)
17. Коцюба Н., Грамотенко Т. Меры, используемые для восстановления платёжеспособности юридических лиц // Вестник ФСФО. – 2000. – №9. С.34-35.
18. Машонская И.А. Несостоятельные должники – юридические лица как субъекты гражданского права: Дис... канд. юрид. наук. - М., 2001. С.59.

19. Международный кредит: учебник / под. ред. Е.А. Звоновой, М.А. Эскиндарова. – М.: Кнорус, 2019. – 431 с.
20. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 20 «Учет государственных субсидий и раскрытие информации о государственной помощи» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н)" (ред. от 27.06.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) // КонсультантПлюс
21. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 05.08.2019) // КонсультантПлюс
22. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 11.06.2016 N 111н) (ред. от 05.10.2020) // КонсультантПлюс
23. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) (ред. от 07.04.2020) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2021) // КонсультантПлюс
24. Международный финансовый рынок: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М. А. Эскиндаров [и др.]; под общей редакцией М. А. Эскиндарова, Е. А. Звоновой. – М.: Издательство Юрайт, 2019. - 453 с.
25. Мордашов Ю.Ф., Димов Н.Н., Жустев И.В. Основы надежности автомобиля: Мордашов Ю.Ф., Димов Н.Н., Жустев И.В. / Учебно-методическое пособие. Н.Новгород: ВГИПУ, 2010. – 62 с.
26. Наумов О. Причины неэффективности внешнего управления // ЭЖ-Юрист. 2002. №12. – С.8.
27. Отдельные вопросы составления консолидированной финансовой отчетности организаций, связанные с условиями деятельности в 2020 г. // КонсультантПлюс
28. Положение Банка России от 2 октября 2017 г. № 605-П «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций по предоставлению (размещению) денежных средств по кредитным договорам, иным договорам на размещение денежных средств, операций, связанных с осуществлением сделок по приобретению права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме, операций по обязательствам по выданным банковским гарантиям и предоставлению денежных средств» // Система ГАРАНТ: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71684770/>
29. Попеско А.И., Ступин А.В., Чесноков С.А. Износ технологических машин и оборудования при оценке их рыночной стоимости: Учебное пособие. -М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2002.-241 с.: ил. (Сер. «Энциклопедия оценки»).

30. Постановление Правительства РФ от 10 апреля 2020 г. N 479 «О внесении изменений в перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции» // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/73876394/#ixzz6jLG4P32i>

31. Постановление Правительства РФ от 18 апреля 2020 г. N 540 «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 г. N 434» // Система ГАРАНТ: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73813544/>

32. Постановление Правительства РФ от 26 мая 2020 г. N 745 «О внесении изменений в перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции» // Система ГАРАНТ: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74092493/>

33. Постановление Правительства РФ от 3 апреля 2020 г. N 434 «Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции» // Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/73846630/#ixzz6jLFv8tH8>

34. Постановления Пленума Высшего хозяйственного суда Республики Узбекистан от 27 января 2006 года 142 «О некоторых вопросах применения экономическими судами законодательства о банкротстве» <http://www.lex.uz/acts/955393>

35. Приказ Минфина России от 08.06.2020 № 98н «О внесении изменений в приказ Министерства финансов Российской Федерации от 6 июня 2019 г. № 85н «О Порядке формирования и применения кодов бюджетной классификации Российской Федерации, их структуре и принципах назначения» [Электронный ресурс] – Режим доступа: [https://minfin.gov.ru/ru/document/?id\\_4=130501-prikaz\\_minfina\\_rossii\\_ot\\_08.06.2020\\_\\_98n\\_o\\_vnesenii\\_izmenenii\\_v\\_prikaz\\_ministerstva\\_finansov\\_rossiiskoi\\_federatsii\\_ot\\_6\\_iyunya\\_2019\\_g.\\_85n\\_o\\_poryadke\\_formirovaniya\\_i\\_primene](https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=130501-prikaz_minfina_rossii_ot_08.06.2020__98n_o_vnesenii_izmenenii_v_prikaz_ministerstva_finansov_rossiiskoi_federatsii_ot_6_iyunya_2019_g._85n_o_poryadke_formirovaniya_i_primene)

36. Приказ Минфина РФ от 05.11.2009 N 114н «Об утверждении Порядка постановки на учет, снятия с учета в налоговых органах российских организаций по месту нахождения их обособленных подразделений, принадлежащих им недвижимого имущества и (или) транспортных средств, физических лиц - граждан Российской Федерации, а также индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения на основе патента» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.01.2010 N 16121) // КонсультантПлюс

37. Прогнозирование надежности погрузчиков. URL: <http://stroy-technics.ru/article/prognozirovanie-nadezhnosti-pogruzchikov>

38. Прудникова Т. План внешнего управления // Вестник ВАС РФ. - 1999. - №7. С.57.

39. Рацевский Е. К вопросу о юридической природе плана внешнего управления // Хозяйство и право. – 2000. – №12. – С.9, 17, 19, 23.
40. Рубцова Н.В. Процедуры банкротства юридических лиц. Дисс...на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Екатеринбург. 2003. – С.111, 128, 129.
41. Рухтин С. Правоспособность несостоятельного юридического лица // Российская юстиция. – 2001. – №7. – С.26-27.
42. Телюкина М.В. Внешнее управление имуществом должника и проблема правосубъектности юридических лиц // Юридический мир, 1997. №12. – С.15, 34.
43. Телюкина М.В. Порядок действий сторон по окончании внешнего управления // Законодательство. – 2001. – №4. – С.72.
44. Ткачев В.Н. Некоторые аспекты внешнего управления имуществом должника, находящегося в процессе производства по делу о несостоятельности - банкротстве) // Закон и право. – 2000. – №6. – С.24.
45. Ткачев В.Н. Несостоятельность (банкротство) особых категорий субъектов конкурсного права: теоретические и практические проблемы правового регулирования / В.Н.Ткачев. – М.: Волтерс Клувер. 2007. – С.166.
46. Торкановский Е. Антикризисное управление // Экономист. – 2000. – №1.– С.62.
47. Тришин В.Н. О начислении износов при массовой оценке имущественного комплекса предприятия. Вопросы оценки. 2005. №2 URL: <http://www.okr-okp.ru/>
48. Харлампенков Е.И. Надежность и долговечность машин, приборов и оборудования: конспект лекций по изучению курса для студентов направления подготовки 100700 «Торговое дело», профиль «Коммерция» всех форм обучения / Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова. – Кемерово: Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2014. – 80 с.
49. Харлампенков Е.И. Формирование запасов материально-технических ресурсов в предприятиях энергетики с использованием теории надежности и долговечности машин и оборудования / Международный научно-исследовательский журнал International Researchsh Jornal. - Екатеринбург, 2016, 9 (51) часть 1, 2016, сентябрь
50. Цуканов В.Н. Определение физического износа при массовой оценке стоимости машин, оборудования и транспортных средств. Вопросы оценки, №4, 2005.
51. Шамшуринов Л.Л. Рассмотрение дел о несостоятельности (банкротстве) // Арбитражная практика. – 2002. – №11. – С.58.
52. Шершеневич Г.Ф. Конкурсный процесс. – М.: Статут. 2000. – С.116.
53. Электронный ресурс // Как правильно посчитать стоимость работы погрузчика в час? / URL: <http://4klift.ru/articles/325677>

54. Яковлев В.Ф. Сущность и основные черты гражданско-правового метода регулирования общественных отношений // Правоведение. – 1972. – №6. – С.85.
55. Якушев В.С. Юридическая личность государственного производственного предприятия. – Свердловск: Сред.-Уральск, кн. изд-во, 1973. – С. 174.
56. COVID-19 в МСФО 2020/21: поправки с учетом пандемии, изменение оценок и суждений / ФБК Grant Thornton, 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/view/0/htmlimage?id=o97z-4ggq709ng504dknswg7ma71j0o09hz1ymntkfwu5tt5epaii3dr681uc3nkew4g152nt455js197qf5enbqh18ez6o7ob386ceq&width=1684&height=1190&name=bg-0.png&dsid=53124580ec5c45a33f33705c94927898>
57. Covid-19-Related Rent Concessions. Amendment to IFRS 16 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/ifrs-16-covid-19/covid-19-related-rent-concessions-amendment-to-ifrs-16.pdf?la=en>
58. <https://bloomberg.com>
59. <https://cbr.ru>
60. <https://stat.sud.uz/polygon/gentelella/ru/iib.html>
61. Ibratova F. B. et al. Legal Issues of Observation-Bankruptcy Procedures Applicable by the Economic Court of Uzbekistan //J. Advanced Res. L. & Econ. – 2019. – Т. 10. – С. 187.
62. Ibratova F. B. et al. Special features of modern legal systems: cases and collisions. – 2017.
63. Ibratova F. Problems of a settlement in bankruptcy cases in economic courts //Norwegian Journal of Development of the International Science. – 2019. – №. 28-3.
64. Ibratova F., Egamberdiev D. PURPOSE AND SIGNIFICANCE OF OBSERVATION-BANKRUPTCY PROCEDURES APPLICABLE BY THE ECONOMIC COURT FOR LEGISLATION OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN //Polish Journal of Science. – 2019. – №. 20-2. – С. 37-42.
65. Ibratova F., Khabibullaev D. LEGAL ISSUES OF SIGNS OF BANKRUPTCY AND THE REALIZATION OF THE RIGHTS OF WORKERS IN CASES OF BANKRUPTCY OF EMPLOYERS UNDER THE LAWS OF THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN //Znanstvena Misel. – 2019. – №. 11-2. – С. 55-61.

## Сведения об авторах

*Довлатова Галина Петровна*

к.э.н., доцент кафедры "Экономика и управления" Шахтинского автомобильного института (филиала) ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова

*Ибратова Феруза Бабакуловна*

К.ю.н., доцент Ташкентского государственного юридического университета, Республика Узбекистан

*Каращенко Виктория Владимировна*

к.э.н., доцент кафедры "Экономика и управления" Шахтинского автомобильного института (филиала) ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова

*Макеева Елена Ивановна*

к.э.н., доцент кафедры "Механизация и автоматизация автомобильной отрасли" Шахтинского автомобильного института (филиала) ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова

*Мирославская Мария Дмитриевна*

магистрант кафедры "Механизация и автоматизация автомобильной отрасли", преподаватель Политехнического колледжа Шахтинского автомобильного института (филиала) ЮРГПУ (НПИ) им. М.И. Платова

*Пайкович Петар Радославович*

К.э.н., доцент. ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»

*Харлампенков Евгений Иванович*

к.т.н., доцент Кемеровский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Электронное научное издание  
сетевого распространения

**Инновации, тенденции и проблемы в области  
экономики, управления и бизнеса**

**монография**

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

Подготовлено с авторских оригиналов



ISBN 978-1-005-58952-3



9 781005 589523

Усл. печ. л. 4,1.

Объем 19,9 МВ

Оформление электронного издания: НОО

Профессиональная наука, mail@scipro.ru

Дата размещения: 25.03.2021г.

URL: [http://scipro.ru/conf/monographecon2\\_15032021.pdf](http://scipro.ru/conf/monographecon2_15032021.pdf).