

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Экономическая оценка механизмов вывода активов на примере  
ООО «Картон Упаковка»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2017.071.ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ М.В. Подшивалова  
« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Автор работы,  
студент группы ЭУ–409  
\_\_\_\_\_ В.С. Шубина  
« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Нормоконтролер,  
ст. преподаватель кафедры  
\_\_\_\_\_ Е.Ю. Куркина  
« \_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2017 г.

Челябинск 2017

## АННОТАЦИЯ

Шубина В.С. Экономическая оценка механизмов вывода активов на примере ООО «Картон Упаковка». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭиУ-409, 103 с., 16 ил., 29 табл., библиогр. список – 20 наим., 4 прил.

Главной целью выпускной квалификационной работы является экономическая оценка механизмов вывода активов на примере промышленного предприятия.

Исходя из цели, в работе решаются следующие задачи:

1. Изучить современные способы и особенности механизмов вывода активов в Российской Федерации;
2. Провести анализ процессов реорганизации в Российской Федерации;
3. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Картон Упаковка», включая диагностику банкротства предприятия;
4. Провести экономическую оценку механизмов вывода активов и выбрать наиболее оптимальный вариант для данного предприятия.

Для достижения цели были изучены существующие данные о реорганизации юридических лиц, проведен анализ этих данных, дана характеристика предприятию ООО «Картон Упаковка», осуществлён анализ финансового состояния предприятия и сравнительная оценка механизмов вывода активов предприятия.

## ANNOTATION

Shubina V. S. Economic evaluation of mechanisms of asset stripping on the example of limited liability company "Cardboard Packaging".— Chelyabinsk: SUSU, EiU-409, 103 pages., 16 drawings., 29 tables., bibliography – 20 names., 4 applications.

The main objective of this paper is economic evaluation of mechanisms of asset stripping by the example of industrial enterprise.

This paper discusses the following tasks:

1. To consider the modern methods and features of mechanisms of asset stripping in the Russian Federation;
2. To analyze the processes of reorganization in the Russian Federation;
3. To conduct the analysis of financially-economic activities LLC "Cardboard Packaging", including diagnostics of bankruptcy of the enterprise;
4. To perform an economic evaluation of mechanisms of asset stripping and choose the best option for the company.

For this purpose we studied the existing data on the reorganization of legal entities, the analysis of these data, given the characteristics of the company "Cardboard Packaging", carried out an analysis of the financial condition of the company and a comparative assessment of mechanisms of asset stripping.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССОВ ВЫВЕДЕНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ	10
1.1 Выведение активов – теория и практика .....	10
1.2 Современные механизмы вывода активов в Российской Федерации и зарубежных странах.....	21
1.2.1 Составление договора купли-продажи имущества	22
1.2.2 Взнос в уставный капитал нового юридического лица	23
1.2.3 Реорганизация в форме выделения	26
1.3 Реструктуризация и реорганизация в РФ.....	36
2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МЕХАНИЗМОВ ВЫВОДА АКТИВОВ	43
2.1 Общая оценка финансового состояния предприятия .....	43
2.2 Оценка перспектив развития компании и вероятности банкротства....	62
2.3 Экономическая оценка механизмов вывода активов	
ООО «Картон Упаковка» .....	73
2.3.1.а Продажа активов по балансовой стоимости.....	76
2.3.1.б Продажа оборудования по рыночной стоимости с использованием услуг независимого оценщика.....	77
2.3.2 Взнос активов в уставный капитал нового юридического лица.....	81
2.3.3 Реорганизация в форме выделения.....	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	94
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	97
ПРИЛОЖЕНИЯ	99
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	99
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	101
ПРИЛОЖЕНИЕ В.....	102
ПРИЛОЖЕНИЕ Г.....	103

## ВВЕДЕНИЕ

Современная экономическая действительность заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях неопределенности. В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство.

Процедура банкротства, сам термин "несостоятельное предприятие" в восприятии большинства людей ассоциируются с разрушением. Объявление предприятия несостоятельным означает признание его банкротом как результат и исключает какой-либо иной путь, кроме ликвидации.

В таких условиях главной целью для собственников предприятия может стать сохранение основы своего бизнеса для того, чтобы в будущем была возможность его реанимировать.

Предвидя возможность наступления банкротства, собственники предприятия и его управленцы пытаются найти пути решения данной проблемы, которые помогут сохранить ценный для них бизнес.

Одним из решений в данной ситуации является вывод наиболее ценных активов из состава имущества организации, которая в скором времени может быть подвергнута процедуре банкротства и ликвидации. Данный способ «оздоровления» бизнеса стал пользоваться популярностью в последнее время, так как он позволяет сохранить ключевые активы, являющиеся основой бизнеса в целом.

Однако в Российской практике собственники бизнеса и управленцы чаще не добиваются нужной цели таким способом из-за необъективной экономической оценки сделки, а также несоблюдения законодательства.

Существует множество случаев, когда процедуры вывода активов признавались незаконными из-за уклонения от процедуры одобрения крупной сделки или сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, необъективной оценки передаваемого имущества и т.д.

Для достижения желаемого результата, который хотят получить собственники бизнеса путём вывода активов, нужно соблюдать законодательство, чтобы у налоговых и других государственных органов не возникло претензий по поводу совершения данной сделки.

Поэтому, цель выпускной квалификационной работы состоит в экономической оценке и сравнении по различным параметрам трёх методов выведения активов для ООО «Картон Упаковка» на основе теоретических и правовых основ реструктуризации и реорганизации предприятия.

Объектом исследования является предприятие с нестабильным финансовым состоянием ООО «Картон Упаковка», основной деятельностью которого является производство гофрированного картона для упаковки различного вида.

В соответствии с целью ВКР в ней решаются следующие задачи:

1. Изучить современные способы и особенности механизмов вывода активов в Российской Федерации;
2. Провести анализ процессов реорганизации в Российской Федерации;
3. Провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Картон Упаковка», включая диагностику банкротства предприятия;
4. Провести экономическую оценку механизмов вывода активов и выбрать наиболее оптимальный вариант для данного предприятия.

В качестве теоретической и методологической базы была использована учебная и учебно-методическая литература, научно-публицистические издания, нормативно-правовые акты, данные Росстата и финансовая отчетность компании.

# 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССОВ ВЫВЕДЕНИЯ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

## 1.1 Выведение активов – теория и практика

В современной российской практике достаточно часто стал применяться термин «вывод активов». Под «выводом активов» обычно понимается проводимая компанией реструктуризация активов, когда по тем или иным причинам одни активы должны быть сгруппированы в одной бизнес-единице, а другие активы – в других бизнес-единицах. В современных условиях собственникам бизнеса все чаще приходится обращаться к процедуре реструктуризации компании для целей оптимизации финансовых активов и обеспечения устойчивости бизнеса. Реструктуризация может подразумевать как перестройку бизнеса с целью концентрации на наиболее прибыльных направлениях деятельности, так и реорганизацию систем управления компанией. Виды реструктуризации представлены на рисунке 1:



Рисунок 1 – Виды реструктуризации

Финансовая реструктуризация представляет собой мероприятия по изменению структуры источников финансирования предприятия. Например, реструктуризация собственного капитала - это изменение его величины и структуры, что может осуществляться за счёт дополнительной эмиссии акций (если это акционерное общество), сокращения их количества, а также изменение их номинальной стоимости.

Реструктуризация задолженностей может заключаться в действиях, направленных на снижение долгового бремени предприятия.

Проведение производственной реструктуризации состоит в изменении каких-либо производственных характеристик предприятия. Это может быть техническое перевооружение, внедрение современных технологий, а также изменение структуры и ассортимента продукции.

Реструктуризация системы управления может быть связана с изменением организационной структуры предприятия в целом, или же это может быть изменение отдельных её частей, то есть смена руководства или вовсе передача функций подразделения аутсорсеру.

Реструктуризация имущественного комплекса заключается в изменении объема и структуры активов, включая непрофильные активы компании. Вывод активов является ярким примером данного вида реструктуризации.

Для успешного преобразования предприятия необходимо разработать индивидуальную концепцию реструктуризации для каждой организации. Она, в свою очередь, позволит определить сферы её деятельности и существующие проблемы, цели предприятия в долгосрочной и краткосрочной перспективе, области деятельности предприятия, которые будут подвергнуты трансформации, инструменты и методы реструктуризации, наиболее приемлемые в данных условиях [1].

Причинами реструктуризации предприятия могут быть низкая конкурентоспособность, изменение стратегических бизнес-целей, перепрофилирование видов деятельности, применение новых технологий в производственной сфере и сфере управления и т.д.

Обычно целями реструктуризации предприятия могут быть:

- Создание прозрачной структуры управления бизнесом и увеличение контроля над ним, чего обычно добиваются собственники предприятия;
- Повышение инвестиционной привлекательности компании, что особо интересует инвесторов;



- Противостояние враждебным слияниям и поглощениям;
- Повышение конкурентоспособности;
- Увеличение рентабельности, что может достигаться за счет привлечения более дешевых денег, уменьшения налогового бремени, увеличения маржи за счет новых продуктов, избавления от убыточных предприятий и т.д.

- Необходимость проведения реструктуризации вызывают:
- Проблемы выживания – многие крупные промышленные предприятия страны находятся на грани краха;

- Повышение эффективности работы в условиях развивающейся неуправляемости предприятия из-за его расширения, перспективы снижения прибыльности, конкуренции.

Возможность осуществления реструктуризации зависит от большого количества самых различных факторов, таких как:

- Своевременности осуществления, то есть проведения реструктуризации тогда, когда еще не поздно;
- Правильного выбора пути реструктуризации;
- Наличия или возможности набора, подготовки в приемлемые сроки необходимых кадров;
- Наличия или возможности заимствования денежных средств и др.

Основными принципами реструктуризации предприятия являются:

1. Принцип комплексности. Он подразумевает, что реструктуризация затрагивает все сферы деятельности предприятия;

2. Принцип непрерывности деятельности организации, который означает, что организация нормально функционирует и не собирается прекращать свою деятельность, то есть избегает банкротства или ликвидации;

3. Принцип открытости. В этом принципе организация является открытой по отношению к внешней среде, испытывает влияние её многочисленных факторов, и, следовательно, одна из задач реструктуризации – адаптация организации к меняющимся условиям макросреды;

4. Принцип результативности, в котором реструктуризация имеет четкие цели и направлена на конкретный результат;

5. Ситуационный подход. Он подразумевает выбор методов, целей, инструментов реструктуризации в зависимости от состояния внешней среды, положения предприятия на рынке;

6. Принцип периодичности, в котором реструктуризация должна проводиться периодически, по мере необходимости;

7. Принцип адаптивности. Предполагает, что реструктуризация должна способствовать повышению адаптивности предприятия к меняющимся условиям внешней и внутренней среды;

8. Принцип организационной целостности. В этом принципе все подразделения и работники организации принимают непосредственное участие в проведении реструктуризации и заинтересованы в ее положительных результатах;

9. Принцип эффективности, в котором затраты, связанные с проведением реструктуризации, должны быть меньше, чем экономический эффект от реструктуризационных преобразований;

10. Принцип рациональности, означающий рациональное проведение реструктуризации исходя из условий хозяйственной деятельности и величины организации.

Таким образом, программа реструктуризации по сути дела состоит в значительной мере из независимых блоков, но которые необходимо состыковать между собой на уровне финансовых потоков, используя инвестиционные коэффициенты для оценки эффективности каждого направления. В результате реализации такого проекта ликвидируются убыточные элементы производства и усовершенствуется номенклатура выпускаемой продукции, создаются стратегические планы каждого подразделения, внедряется новая оптимальная схема финансовой отчетности, контроль издержек и управление финансовыми

потоками между единицами бизнеса, критерием которого является эффективность компании в целом [2].

Следует различать понятия «реструктуризация» и «реорганизация» предприятия. В экономическом словаре понятие «реструктуризация» рассматривается как «изменение структуры активов и затрат, проводимое либо предприятиями, объявившими себя банкротом и осуществляющими установленную законом процедуру выхода из такого состояния, либо фирмами, пытающимися повысить цену своих акций».

Реорганизация предприятия означает прекращение его деятельности с переходом его имущественных прав и обязанностей другим юридическим лицам и его структурное преобразование. Понятие реорганизации предприятия гораздо уже, чем его реструктуризация. отождествление предмета реструктуризации с предметом реорганизации не позволяет раскрыть смысл реструктуризации как комплексного явления, внешнее проявление которого не ограничивается установленными формами. Необходимость реструктуризации возникает не только у предприятий, находящихся в неблагоприятном или кризисном состоянии. Значительный интерес к реструктуризационным преобразованиям проявляют руководители процветающих предприятий с целью расширения сферы деятельности [3].

Реорганизация компаний, как определено Гражданским кодексом РФ от 30.11.1994 №51-ФЗ, означает изменение юридического статуса одного или нескольких субъектов, задействованных в реорганизации. Согласно ГК РФ реорганизация юридического лица может быть произведена в виде:

1. Слияния;
2. Присоединения;
3. Разделения;
4. Выделения;
5. Преобразования.

В законодательстве РФ под слиянием понимается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних.

Термин «присоединение» означает прекращение одного или нескольких обществ с передачей всех прав и обязанностей другому обществу.

При разделении происходит прекращение юридического лица с распределением всех принадлежащих ему прав и обязанностей между вновь возникшими юридическими лицами.

Выделение из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц означает, что к каждому вновь созданному лицу переходит часть прав и обязанностей, принадлежащих реорганизуемому юридическому лицу, без прекращения последнего.

При преобразовании юридического лица из одного вида в другой (изменении организационно-правовой формы) права и обязанности реорганизованного лица переходят к вновь возникшему юридическому лицу [4].

В таблице 1 представлена информация по каждой форме реорганизации о переходе прав и обязанностей обществ и документах, которые подтверждают факт реорганизации общества.

Таблица 1 – Формы реорганизации юридического лица

Форма	Переход прав и обязанностей	Документ-основание
Слияние	Права и обязанности каждого юридического лица переходят к вновь возникшему юридическому лицу	Договор о слиянии, передаточный акт
Присоединение	Права и обязанности присоединенного юридического лица переходят к поглощающему юридическому лицу	Договор о присоединении, передаточный акт
Разделение	Права и обязанности разделенного юридического лица переходят к вновь возникшим юридическим лицам	Решение общего собрания участников, разделительный баланс

## Окончание таблицы 1

Выделение	Права и обязанности реорганизованного юридического лица переходят к каждому из выделенных юридических лиц	Решение общего собрания участников общества, разделительный баланс
Преобразование	Права и обязанности реорганизованного юридического лица переходят к новому ЮЛ	Решение учредителей, передаточный акт

На основании приведенных положений можно сделать вывод о том, что понятие реорганизации и все связанные с реорганизацией нормы российского законодательства применимы только к тем случаям, когда обязательно происходят такие формы реорганизации, как прекращение юридических лиц (присоединение) или создание юридических лиц (выделение), или и то и другое одновременно (слияние, разделение и преобразование). Таким образом, под понятие «реорганизация» не попадают случаи, при которых часть прав и обязанностей одного юридического лица передается другому, уже существующему юридическому лицу, и случаи, при которых все права и обязанности прекращаемого юридического лица передаются двум или нескольким уже существующим юридическим лицам.

С экономической точки зрения под реорганизацией многие авторы понимают форму интеграции или диверсификации капитала компаний с целью более эффективного его использования в хозяйственном процессе. В сложном финансовом положении реорганизация действительно нужна, но связывать необходимость реорганизации только с задачей преодоления финансовых трудностей неверно. В большинстве случаев общей целью реорганизации является увеличение благосостояния акционеров компаний. При этом решение задач реорганизации и достижение ее результатов прежде всего зависит от того, насколько качественно компания спланировала процесс реорганизации.

В то же время немаловажным является вопрос выбора способа финансирования реорганизации, который осуществляется на этапе её планирования.

До начала реорганизации необходимо определить состав издержек, провести их оценку и сформировать бюджет реорганизации, который может определяться тремя способами: в соответствии с законодательством, на основе договора реорганизации и на основе бизнес-плана, если данное мероприятие является комплексным.

В зависимости от вида реструктуризации или формы реорганизации расходы могут быть разные. Условно издержки реструктуризации можно поделить на три группы:

1. Затраты на организацию и документальное оформление;
2. Затраты по подготовке и передаче имущества;
3. Выплаты персоналу.

Затраты на организацию и документальное оформление реорганизации – это в основном все издержки, связанные с регистрацией реорганизуемого юридического лица. К таким затратам можно отнести:

- Консалтинговые услуги по проводимой реорганизации предприятий;
- Подготовка учредительных документов (регистрация новых и перерегистрация уже существующих);
- Оформление прав на объекты недвижимости (государственные пошлины, регистрационные сборы и пр.);
- Оформление лицензий и прав на объекты интеллектуальной собственности;
- Оформление прав собственности на земельные участки;
- Регистрация (перерегистрация) договоров аренды;
- Перерегистрация транспортных средств;
- Вклады в уставные фонды вновь образуемых предприятий;
- Нотариальная заверка документов;
- Организация общих собраний акционеров и прочие протокольные мероприятия (публикации в средствах массовой информации, внесение изменений в реестры, рассылка уведомлений, изготовление печатей);
- Прочие расходы.

К затратам, связанным с подготовкой и передачей имущества, можно отнести следующие:

- Рыночная оценка активов предприятия;
- Реконструкция, модернизация, приобретение нового оборудования
- и комплектующих изделий;
- Ликвидация и консервация отдельных мощностей и объектов, демонтаж оборудования;
- Пополнение запасов;
- НИОКР и подготовка проектно-сметной документации;
- Транспортные расходы (перевозка оборудования);
- Прочие расходы.

К выплатам персоналу относятся:

- Выплаты, полагающиеся работникам при сокращении;
- Компенсация за неиспользованный отпуск;
- Выплата страховых сумм, предусмотренных трудовыми договорами;
- Прочие выплаты и компенсации, предусмотренные индивидуальными трудовыми и коллективными договорами;
- Отчисления в ФОТ;
- Наем нового персонала, подготовка и переподготовка кадров;
- Прочие расходы.

Перед началом проведения реструктуризации нужно определить и спланировать примерный состав затрат, а также их величину, чтобы правильно оценить экономический эффект от данного мероприятия. Недооценивая затратность того или иного варианта реструктуризации можно привести реорганизуемое предприятие к неустойчивому финансовому положению, что может увеличить вероятность его банкротства в будущем.

Рассмотрим три варианта «вывода» активов как вида реструктуризации (Рисунок 2):

1. Прямая продажа новому юридическому лицу;

2. Создание нового юридического лица и взнос активов в его уставный капитал;
3. Реорганизация в форме выделения нового общества.



Рис. 2 – Реорганизация как способ выведения активов

В каждом варианте предприятие создаёт новое юридическое лицо и законным способом передает ему активы.

В настоящее время выделяют три главных причины (мотива) вывода активов:

1. Финансовое оздоровление предприятия. Например, вывод непрофильных активов, которые не используются для основного вида деятельности, но приводят к таким расходам, как налог на имущество и т.д.

2. Конфликт собственников. Данное явление является наиболее распространенной причиной вывода активов (особенно в форме выделения или разделения), так как зачастую собственникам предприятия не удаётся найти единогласное решение в каких-либо вопросах.



3. Защита активов от судебных разбирательств и рейдерского захвата. Наиболее ценные для собственников предприятия активы переходят в собственность новому юридическому лицу для сохранности.

Механизм первого варианта «вывода» активов (прямая продажа новому юридическому лицу) заключается в создании нового юридического лица, который будет находиться на упрощенной системе налогообложения. Преимущество упрощенной системы налогообложения является в сокращении затрат на ведение бухгалтерского и налогового учёта, а также затрат по уплате налогов. Между предприятием и новым юридическим лицом составляется договор купли-продажи оборудования, после заключения которого объект сделки переходит в право собственности к созданному юридическому лицу. Недостатком этого способа является наличие выплат по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль.

При создании нового юридического лица и вносе активов в его уставный капитал предприятию будет необходимо провести независимую оценку стоимости имущества, так как до этого активы уже находились в пользовании некоторое время. Как правило, независимая оценка имущества требует определенных и значительных затрат. При выполнении данной сделки предприятие не будет нести каких-либо затрат, связанных с уплатой НДС и налога на прибыль организаций. Однако в данном методе применяются некоторые ограничения в разрезе применения упрощенной системы налогообложения юридическим лицом, в уставный капитал которого передаются активы.

Реорганизация предприятия в форме выделения нового общества имеет свои преимущества и недостатки. При выделении создается новое юридическое лицо, которому передаётся часть прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения последнего. В данном варианте вывода активов предприятие не будет платить налог на добавленную стоимость и налог на прибыль организаций. Однако данный процесс очень трудоёмкий, к тому же у налоговых

органов могут возникнуть некоторые претензии, а значит, вероятность выездной налоговой проверки увеличивается.

## 1.2 Современные механизмы вывода активов в Российской Федерации и зарубежных странах

Теперь рассмотрим способы выведения активов не только с экономической, но и с юридической точки зрения. При выборе варианта, с помощью которого предприятие планирует вывести имущество, нужно учитывать все виды рисков, в том числе юридический риск, так как несоблюдение законодательства влечёт за собой административную, а может, и уголовную ответственность.

Почти всегда вывод активов связан с отчуждением значительной части имущества организации. Если отчуждается имущество, которое не превышает 25% от стоимости всех активов организации, вопросов обычно не возникает. Такие сделки имеет право совершать единоличный исполнительный орган компании, как сообщают об этом Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208-ФЗ и Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ. [5]

Но, если речь идет о 25% имущества и более, требуется особый порядок одобрения сделок. Закон позволяет распространить порядок совершения крупной сделки также на иные операции, которые акционеры сочтут значимыми для общества. Это важно учитывать при совершении сделок по выводу активов. Согласно п. 4 ст. 46 ФЗ от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» несоблюдение порядка одобрения крупных сделок может привести к признанию их недействительными.

Крупная сделка - это не только прямое отчуждение имущества путем заключения договоров купли-продажи или мены. Это еще и внесение имущества общества в уставный капитал другой организации или заключение кредитного договора, залог имущества и мн. др. Таким образом, все действия, направленные

на отчуждение более 25% имущества, подлежат одобрению по специальной процедуре.

Согласно п. 3 ст. 46 № 14-ФЗ если отчуждаемое имущество составляет 25-50% балансовых активов организации, такую сделку должен единогласно одобрить совет директоров. Если консенсуса нет, решение принимается советом директоров (учредителей) простым большинством голосов. В случае если балансовая стоимость отчуждаемых активов больше 50%, сделка подлежит одобрению на общем собрании директоров (учредителей) большинством, т.е. 3/4 голосов.

Ранее порядок одобрения крупных операций достаточно успешно обходили, совершая ряд сделок, каждая из которых не превышает четверть стоимости активов компании. Однако судебная практика признает совершенные в один и тот же период операции по отчуждению имущества, превышающие 25% от балансовой стоимости имущества организации, взаимосвязанными и подлежащими одобрению в порядке одобрения крупных сделок. Причем под «одним периодом» практика ВАС РФ расценивает даже сделки, совершенные в течение года. Таким образом, при планировании подобных сделок нужно учитывать, какую часть всего имущества предприятия составляют объекты, подлежащие процедуре выведения.

Теперь рассмотрим порядок и ограничения применения всех трёх вариантов вывода активов:

#### 1.2.1 Составление договора купли-продажи имущества

Данный вид сделки предполагает передачу покупателю имущества в виде активов, используемых в осуществляемой деятельности, в том числе зданий, земельных участков, оборудования, инвентаря и всего того, что необходимо для осуществления деятельности. В составе имущества также могут быть переданы имущественные права, дебиторская задолженность, фирменное наименование и другие права, о чём повествует ст. 132 ГК РФ. Однако не все права могут быть переданы: в частности, продавец не может продать

лицензию на право заниматься определенным видом деятельности (п. 3 ст. 559 ГК РФ), так как право, приобретенное на основании лицензии, неразрывно связано с личностью продавца. Не получится передать и задолженность по налогам и сборам: она остается у продавца, поскольку налоговое законодательство не предусматривает прекращения или передачи обязательств в случае продажи имущества (п. 3 ст. 44 НК РФ). [6]

Состав имущества устанавливается исходя из данных акта инвентаризации, а цена имущества - по соглашению сторон, которые могут взять балансовую стоимость активов.

Реализация имущества отражается в бухгалтерском учете предприятия-продавца. Все поступления, связанные с продажей имущества, включаются в состав прочих доходов (п. 7 ПБУ 9/99 "Доходы организации"), а понесенные затраты - в состав прочих расходов (ПБУ 10/99 "Расходы организации"). В учете у продавца, который продолжает существовать как юридическое лицо, списывается по балансовой стоимости продаваемое имущество, указанное в договоре купли-продажи. Доходы от продажи можно показать в целом по сделке. Покупателю же нужно ставить активы и обязательства на баланс по фактической стоимости приобретения по каждому объекту учета.

Также немаловажен тот факт, что в случае реализации имущества у предприятия-продавца возникает обязанность по уплате налога на добавленную стоимость со стоимости продаваемого имущества (НК РФ ст. 146 п. 1), а также налога на прибыль организации с величины прибыли, которую получает организация-продавец в результате сделки купли-продажи (НК РФ ст. 247).

#### 1.2.2 Взнос в уставный капитал нового юридического лица

Здесь предприятие осуществляет вклад в уставный капитал вновь созданного юридического лица активов, предназначенных для их вывода.

С сентября 2014 года любое имущество, вносимое в уставный капитал предприятия, подлежит независимой оценке (п. 2 ст. 15 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 №14-ФЗ).

Оценка имущества предприятия является процедурой по установлению рыночной стоимости, созданию классификации имеющихся активов, перспектив использования и выявлению наиболее эффективной эксплуатации объекта – результат оценки напрямую зависит от её целей.

Также при выборе оценщика необходимо учитывать следующие ограничения, установленные законодательством РФ (ст. 16 Федерального закона от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации»):

1. Оценщик не может являться участником или работником заказчика, а также состоять в родстве с указанными лицами.
2. Оценщик не должен иметь имущественного интереса, вещных или обязательственных прав в отношении оцениваемого имущества.
3. Оценщик не должен являться должником или кредитором заказчика.
4. Заказчик не может являться страховщиком оценщика.
5. Заказчик и оценщик не должны быть аффилированными лицами.

Если все вышеуказанные пункты соблюдены, то лицо, предназначенное для проведения оценки имущества предприятия, признается независимым оценщиком.

Оценка имущества предприятия может проводиться одним из трёх методов (подходов):

1. Затратный подход;
2. Доходный подход;
3. Сравнительный подход.

При затратном методе стоимость актива определяется как сумма всех затрат, связанных с его приобретением, включая услуги юристов, оплату госпошлины и др.

В доходном методе стоимость актива рассчитывается на основании ожидаемых потоков доходов от его использования. Методы оценки в рамках доходного подхода предполагают различные варианты анализа дисконтированных денежных потоков.

Если использовать сравнительный подход к оценке актива, то стоимость объектов основывается на сравнении объектов оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними.

Следует отметить, что оценка имущества должна быть справедливой и достаточно объективной. Ведь согласно ст. 15 ФЗ №14, при завышении оценочной стоимости неденежного вклада, внесенного в уставный капитал, участники общества с ограниченной ответственностью, передавшие имущество, и оценщик, завысивший его стоимость, в течение 3-х лет с момента создания нового общества или увеличения его уставного капитала несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества. Объем данной солидарной ответственности оценщика и участника ООО ограничен размером завышения оценочной стоимости.

Далее, после оценки имущества, учредители единогласно утверждают денежную оценку имущественного вклада в уставный капитал нового юридического лица. Информация об оценке имущественного вклада в уставный капитал отражается в договоре об учреждении ООО (если учредителей два и более).

С точки зрения экономической оценки основная статья, по которой предприятие будет нести расходы – это независимая оценка имущества. Как правило, она достаточно затратна. При данном методе вывода активов предприятие не будет нести расходов, связанных с уплатой налогов.

Согласно РСБУ расходы на оценку учитываются в основном в составе расходов по обычным видам деятельности (п. 5 ПБУ 10/99) и отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы». В налоговом учете оплата услуг

специализированных организаций по оценке имущества относится к прочим расходам (пп. 40 п. 1 ст. 264 НК РФ).

### 1.2.3 Реорганизация в форме выделения

За реорганизацией в форме выделения законодательно закреплено определение, согласно которому это создание одного или нескольких юридических лиц, к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица (без прекращения деятельности последнего) в соответствии с передаточным актом (п. 4 ст. 58 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Таким образом, выделение представляет собой такую форму реорганизации юридического лица, при которой без прекращения его существования и ведения хозяйственной деятельности создаются еще одно или несколько обществ. Выделение подразумевает передачу части прав и обязанностей реорганизуемой организации вновь созданной (или созданным) в соответствии с разделительным балансом, т.е. осуществляется сингулярное (частичное) правопреемство, что при иных видах реорганизации (разделении, присоединении, слиянии) невозможно и соответственно положительно отличает этот вид реорганизации от других.

Экономическая сущность реорганизации юридического лица в форме выделения заключается в разделении бизнеса, при котором исчезает зависимость вновь созданного общества (обществ) от реорганизуемого, а участники (учредители) становятся владельцами собственной фирмы с самостоятельным уставом.

Начинать процесс реорганизации в форме выделения, прежде всего, следует с принятия соответствующего решения. Данное решение может быть принято как учредителями (участниками) или уполномоченным уставом органом реорганизуемого юридического лица, так и уполномоченными государственными органами или судом в некоторых установленных законом случаях.

Для собственников бизнеса часто реорганизация в форме выделения выгодна при создании фирмы, которая будет по каким-либо причинам вести самостоятельный бизнес отдельно от головной фирмы, либо для отделения активов от долгов в каких-либо целях. Данные причины и цели могут быть разнообразны.

Во-первых, это может быть вызвано стремлением собственников (участников, учредителей) к самостоятельности в ведении дел.

Во-вторых, это может быть осуществлено для оптимизации менеджмента и диверсификации финансово-хозяйственной деятельности в обособленных структурных подразделениях.

В-третьих, для собственников компании часто такая реорганизация это возможность на законных основаниях избежать ликвидации всей компании.

Более того, в соответствии с требованиями п. 8 ст. 50 НК РФ реорганизация в форме выделения не влечет за собой в отношении выделившегося юридического лица обязанностей по уплате налогов, пеней и штрафов. Иными словами, правопреемник не отвечает по налоговым задолженностям общества, из которого он выделился. Но существует одно исключение: если реорганизация изначально была направлена на неисполнение соответствующих обязательств, то по решению суда выделившуюся организацию могут обязать уплатить налоги. Также по результатам выделения при определении налоговой базы по налогу на прибыль в соответствии со ст. 251 НК РФ не учитывается в составе доходов вновь созданных, реорганизуемых и реорганизованных организаций стоимость имущества и обязательств, получаемых (передаваемых) в порядке правопреемства.

Помимо добровольной реорганизации возможно проведение принудительной реорганизации юр. лица. В данном случае вступает в действие ФЗ №135 "О защите конкуренции". Для коммерческой организации причиной принудительного выделения является систематическое осуществление монополистической деятельности на фоне занятия доминирующего положения



на соответствующем рынке, а для некоммерческой - осуществление деятельности, приносящей ей доход. Разделение коммерческой организации происходит в целях развития конкуренции и требует соблюдения совокупности следующих условий:

1. Существование возможности обособления структурных подразделений коммерческой организации;

2. Отсутствие технологически обусловленной взаимосвязи структурных подразделений коммерческой организации (в частности, 30% и менее общего объема производимой структурным подразделением продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг потребляется иными структурными подразделениями этой коммерческой организации);

3. Существование возможности самостоятельной деятельности на соответствующем товарном рынке для юридических лиц, созданных в результате реорганизации в форме выделения.

Решение суда о принудительном выделении подлежит исполнению собственниками или уполномоченным ими органом в срок, который определяется в указанном решении и не может быть меньше шести месяцев.

Процедура добровольной реорганизации начинается с принятия соответствующего решения. Как в акционерном обществе, так и в обществе с ограниченной ответственностью этот вопрос относится к компетенции общего собрания собственников (ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" ст. 33, п. 2.11; ФЗ "Об акционерных обществах" ст. 48, п. 1.2). В обществе с ограниченной ответственностью согласно п. 8 ст. 37 ФЗ №14 «Об обществах с ограниченной ответственностью» решение о реорганизации в форме выделения принимается всеми участниками общества единогласно.

Что касается организационно-правовой формы выделяемого общества, законодательство не дает прямого ответа на этот вопрос. Однако определения реорганизации в форме выделения в отношении акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью указывают на то, что в результате выделения

создается одно или несколько обществ (ФЗ "Об акционерных обществах" ст. 19, п. 1; ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" ст. 55, п. 1).

Под "хозяйственными обществами" ГК РФ подразумевает коммерческие организации с разделённым на доли (акции) учредителей (участников) уставным капиталом. Хозяйственные общества создаются в форме акционерных обществ (публичных и непубличных), а также обществ с ограниченной ответственностью (ГК РФ ст. 66, п. 1). Следовательно, при реорганизации акционерного общества или общества с ограниченной ответственностью в форме выделения могут быть созданы новые юридические лица в форме, предусмотренной исключительно для хозяйственных обществ.

Однако необходимо добавить, что с учетом сложившейся юридической практики в Российской Федерации наиболее распространено унаследование выделенными обществами организационно-правовой формы реорганизуемого общества, что вызвано особенностями бухгалтерского учета таких операций, дабы избежать методологического конфликта.

Сложным для рассмотрения является вопрос о составе участников нового общества, создаваемого в результате выделения. Законодательно единообразной позиции по ответу на этот вопрос нет, что в результате привело к закреплению в различных нормах противоречивых правил. С одной стороны, учредителем нового общества, образуемого в результате выделения, может быть само реорганизуемое общество. С другой стороны учредителями могут выступать акционеры или участники (учредители) реорганизуемого общества.

Общее собрание участников общества, реорганизуемого в форме выделения, принимает решение о такой реорганизации, о порядке и об условиях выделения, о создании нового общества (новых обществ) и об утверждении разделительного баланса, вносит в устав общества, реорганизуемого в форме выделения, изменения, предусмотренные решением о выделении, а также при необходимости решает иные вопросы, в том числе вопросы об избрании органов общества. (ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" ст. 55, п.2).

При этом часть участников реорганизуемого общества прекращает свое участие в реорганизуемом обществе с тем, чтобы стать участниками общества, которое будет образовано в результате выделения, а это неизбежно повлечет изменение размеров долей оставшихся участников.

Если никто из участников общества с ограниченной ответственностью не выразит желания участвовать в выделяемом обществе, то единственным участником выделяемого общества станет само реорганизуемое общество. В этом случае общее собрание реорганизуемого общества принимает решение о реорганизации общества в форме выделения, о порядке и об условиях выделения, а также утверждает устав выделяемого общества и разделительный баланс/передаточный акт, избирает органы выделяемого общества (ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" ст. 55, п. 2).

Таким образом, законодательство об обществах с ограниченной ответственностью прямо предусматривает оба указанных варианта состава участников выделяемого общества.

Также при реорганизации необходимо принимать во внимание такой важный вопрос, как возможность количественных ограничений состава участников.

В отношении численного состава общества с ограниченной ответственностью законодательство устанавливает следующее ограничение: число участников общества не должно быть более 50, в противном случае общество в течение года должно преобразоваться в публичное акционерное общество или в производственный кооператив.

При всех формах реорганизации права и обязанности реорганизуемого общества переходят к реорганизованному обществу в соответствии с разделительным балансом или на сегодняшний день передаточным актом, которые, согласно Гражданскому кодексу РФ, должны содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизуемого юридического лица, включая и обязательства, оспариваемые сторонами (ГК РФ ст. 59, п. 1).

Как указывалось ранее, при реорганизации в форме выделения передается только часть прав и обязанностей реорганизованного общества, прочие же права и обязанности остаются за реорганизованным обществом.

Непредставление передаточного акта, а также отсутствие в нем положений о правопреемстве по обязательствам реорганизованного юридического лица влекут отказ в государственной регистрации вновь возникших юридических лиц (ГК РФ ст. 59, п. 2). ГК РФ требует, чтобы передаточный акт был утвержден учредителями (участниками) юридического лица или органом, принявшим решение о реорганизации (ГК РФ ст. 59, п. 2). Поскольку решение о реорганизации принимается общим собранием акционеров (или участников), то передаточный акт должен быть утвержден этим же собранием (ФЗ "Об акционерных обществах" ст.19, п. 3; ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью" ст. 55, п. 2).

С точки зрения бухгалтерского учета, реорганизацию юридических лиц удобно приурочивать к концу определенного отчетного периода (года или квартала), так как разделение имущества на конечную дату отчетного периода облегчает расчёты.

Важность передаточного акта неоспорима: ст. 59 ГК РФ указывает, что передаточный акт представляется вместе с учредительными документами для государственной регистрации вновь возникших юридических лиц, в противном случае реорганизация будет признана несостоявшейся.

Принципы формирования показателей бухгалтерской отчетности экономических субъектов в ходе реорганизации в форме выделения регламентируются Приказом Минфина России от 20.05.2003 № 44н "Об утверждении Методических указаний по формированию бухгалтерской отчетности при осуществлении реорганизации организаций".

В п. 4 Приказа № 44н сказано, что по решению учредителей (участников) передаточный акт или разделительный баланс может включать следующие приложения:

1. Бухгалтерскую отчетность, в соответствии с которой определяется состав имущества и обязательств реорганизуемой организации, а также их оценка на последнюю отчетную дату перед датой оформления передачи имущества и обязательств в установленном законодательством порядке;

2. Акты (описи) инвентаризации имущества и обязательств реорганизуемой организации, проведенной в соответствии с законодательством Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами перед составлением передаточного акта или разделительного баланса, подтверждающих их достоверность (наличие, состояние и оценку имущества и обязательств);

3. Первичные учетные документы по материальным ценностям (акты (накладные) приемки-передачи основных средств, материально-производственных запасов и др.), перечни (описи) иного имущества, подлежащего приемке-передаче при реорганизации организаций;

4. Расшифровки (описи) кредиторской и дебиторской задолженностей с информацией о письменном уведомлении в установленные сроки кредиторов и дебиторов реорганизуемых организаций о переходе с момента государственной регистрации организации имущества и обязательств по соответствующим договорам и контрактам к правопреемнику, расчетов с соответствующими бюджетами, государственными внебюджетными фондам.

Таким образом, учредители (участники) реорганизуемой в форме выделения организации наряду с основополагающими вопросами о порядке разделения собственного капитала и регламентом правопреемства должны в обязательном порядке:

1. Провести инвентаризацию имущества и обязательств юридического лица;
2. Рассмотреть вопрос о возможности и способах оценки передаваемых в порядке правопреемства имущества и обязательств.

Оценка имущества организации может производиться по остаточной стоимости, по текущей рыночной стоимости либо по иной стоимости

(фактической себестоимости материально-производственных запасов, первоначальной стоимости финансовых вложений). Причем стоимость имущества, отраженного в разделительном балансе, должна совпадать с данными, приведенными в приложениях к передаточному акту в соответствующей стоимостной оценке.

Согласно ст. 59 ГК РФ разделительный баланс составляется при реорганизации в формах разделения и выделения и позволяет определить, как распределяется имущество в результате реорганизации и по каким именно обязательствам в порядке правопреемства отвечают организации после реорганизации. В разделительном Балансе четко определяют, кто будет являться правопреемником реорганизуемой фирмы. Кроме того, определяют конкретно состав имущества и обязательств, переходящих к правопреемникам вновь созданных организаций.

При составлении разделительного баланса возникает вопрос: как распределить имущество, обязательства и собственный капитал между правопреемниками.

Как правило, при разделении юридического лица его кредиторскую задолженность распределяют между правопреемниками пропорционально величине активов, которые переходят к каждому из них. В таком же порядке распределяется задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами, а также собственный капитал предприятия. При этом руководствуются требованиями добросовестности, разумности и справедливости (п. 2 ст. 6 ГК РФ).

Если доля кредиторской задолженности, перешедшей к правопреемникам реорганизованного предприятия, будет больше доли активов, которая им была передана, то рассчитаться с кредиторами после завершения реорганизации они вряд ли смогут.

Однако такой подход к распределению имущества и обязательств является формальным. Экономический подход к распределению имущества, обязательств и собственного капитала требует учитывать экономические и бухгалтерские связи между учетными объектами.

При этом имущество и обязательства нужно распределять между правопреемниками по видам их уставной деятельности. Основные средства по своему техническому назначению должны соответствовать виду производственной деятельности правопреемника.

Например, если основной вид деятельности правопреемника – розничная торговля, то ему передается торговое оборудование. Другому правопреемнику, у которого основным видом деятельности является переработка сельскохозяйственной продукции, передается автоматизированная линия по переработке картофеля.

Кроме того, компоненты собственного капитала должны распределяться в соответствии с распределением других объектов бухгалтерского учета. Например, передавая правопреемнику то или иное основное средство, которое ранее подвергалось переоценке, необходимо передать и соответствующую сумму добавочного капитала в случае дооценки или соответствующую сумму непокрытого убытка в случае уценки.

При распределении налоговых обязательств и обязательств перед внебюджетными фондами нужно учесть привязку этих обязательств к конкретным хозяйственным операциям. Например, если правопреемнику передается задолженность покупателя по отгруженной продукции, то необходимо также передать величину отложенного НДС. Это возможно в том случае, если реорганизованное предприятие отражает выручку от реализации продукции «по оплате».

Разделительный баланс состоит из трех частей.

Первая часть содержит информацию о реорганизации юридических лиц (полное наименование реорганизуемого юридического лица и его правопреемников, организационно-правовая форма, дата и форма реорганизации, правопреемство).

Вторая часть представляет собой непосредственно разделительный бухгалтерский баланс, содержащий данные об активах, обязательствах

и собственном капитале реорганизуемого юридического лица, а также о распределении балансовых статей между бухгалтерскими балансами правопреемников.

Третья часть разделительного баланса содержит пояснения к разделительному балансу, расшифровывающие статьи активов, обязательств и собственного капитала, а также особенности распределения балансовых статей между правопреемниками.

Например, по статье «Основные средства» должны быть указаны объекты основных средств, которые переходят к каждому правопреемнику: наименование, количество, стоимостная оценка (остаточная или рыночная стоимость в зависимости от решения учредителей).

Решение о способе оценки имущества принимают учредители и закрепляют его в договоре о реорганизации. Имущество может быть оценено по остаточной стоимости либо по текущей рыночной стоимости, либо по иной стоимости (фактической себестоимости материально-производственных запасов первоначальной стоимости финансовых вложений и др.). При этом стоимость имущества, отраженная в балансе, должна совпадать с его стоимостью в описях и расшифровках к этим документам.

Если имущество оценивается по остаточной или первоначальной стоимости, то в разделительном балансе оно учитывается на основании текущей бухгалтерской документации фирмы. Если же имущество оценивается по рыночной стоимости, то в передаточном балансе надо отразить отклонение этой стоимости от балансовой.

Оценка кредиторской задолженности производится по данным текущего бухгалтерского учета. При этом задолженность может увеличиться на сумму убытков, которую предъявят кредиторы. Это произойдет в том случае, если убытки у них возникли в связи с реорганизацией фирмы.

Разделительный баланс вместе с учредительными документами представляется на государственную регистрацию.



### 1.3 Реструктуризация и реорганизация в РФ

Известно, что рынок динамично меняется и развивается: в процессе осуществления своей предпринимательской деятельности возникают и уходят и юридические лица. Несмотря на действия, направленные на прогнозирование рынка, проведение маркетинговых исследований, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность предпринимательская деятельность иногда не приносит ожидаемых результатов. Предприниматель становится неспособным поспевать за тенденциями изменяющейся экономики. Поэтому перед предприятиями возникает выбор: прекращения своей деятельности или финансовое оздоровление фирмы. К процедурам повышения экономической эффективности предприятий можно отнести реорганизацию, в результате которой предприятие прекращает свою деятельность с правопреемством. Однако если предприятие находится в безнадежном состоянии, то не остается другого выхода кроме как осуществить ликвидацию фирмы. Зачастую процессам ликвидации и реорганизации подвержены предприятия с задолженностями или с несостоявшейся деятельностью. Поэтому данные процедуры позволяют очищать рынок от экономически неэффективных предприятий. Ликвидация влечет за собой прекращение предпринимательской деятельности без права правопреемства и может носить как добровольный, так и принудительный характер [7].

Для характеристики состояния и динамики процессов реорганизации и ликвидации организаций в РФ воспользуемся статистическими данными Федеральной налоговой службы и Федеральной службы государственной статистики. По данным ФНС на 01.05.2017 г. в РФ зарегистрировано 4 513 672 организаций, из которых 3 716 755 юридических лиц зарегистрированы путём создания, а 83 472 – путём реорганизации. При этом свою деятельность прекратили 5 417 838 фирм, в том числе из которых 577 503 юридических лиц прекратило свою деятельность в результате реорганизации,

880 228 юридических лиц – в связи с ликвидацией (из которых 234 036 юр. лиц прекратили свою деятельность в порядке банкротства) [8].

Исходя из статистических данных ФНС о юридических лицах, сведения о которых содержатся в ЕГРЮЛ, сделаем некоторые выводы о реорганизации в Российской Федерации и Челябинской области.

Таблица 2 – Данные о количестве созданных и прекративших деятельность предприятиях с 2015 по 2017 гг., ед.

	Организационно-правовая форма	Зарегистрированные		Прекратило деятельность	
		Путем создания	Путём реорганизации	В результате реорганизации	В связи с ликвидацией
2015 год					
РФ	Коммерческие организации	3 546 169	65 085	426 154	662 806
	Общества с ограниченной ответственностью	3 478 538	52 584	346 887	511 891
	Акционерные общества	49 672	9 828	52 584	79 286
2016 год					
РФ	Коммерческие организации	3 388 465	62 355	465 982	725 116
	Общества с ограниченной ответственностью	3 333 253	51 154	381 452	570 182
	Акционерные общества	39 498	8 930	57 237	81 855
2017 год					
РФ	Коммерческие организации	3 374 716	61 946	471 537	744 267
	Общества с ограниченной ответственностью	3 322 111	51 038	385 584	588 280
	Акционерные общества	37 485	8 691	58 269	82 540

Исходя из данных таблицы 2, мы видим, что большинство предприятий в РФ зарегистрированы путем создания, в то время как путем реорганизации

образовано только около 2 % организаций. В то же время при прекращении деятельности мы скорее наблюдаем процесс ликвидации, чем реорганизации. Так же судя по данным таблицы 2 видно, что наибольшая величина созданных и ликвидированных юридических лиц приходится на общества с ограниченной ответственностью (около 80-90%), что объясняется большим удельным весом ООО в структуре обществ. К тому же к 2017 году количество зарегистрированных предприятий снизилось, а количество прекративших свою деятельность – увеличилось, что говорит о снижении привлекательности предпринимательской деятельности в целом.

Таким образом, реорганизация в нашей стране является непопулярным способом увеличения экономической эффективности предприятия. Данное явление можно объяснить тем, что у компании-предшественника могут быть долги или не уплачены налоги, что не является привлекательным для правопреемника.

Для дальнейшего анализа обратимся к таким показателям как: коэффициент рождаемости организаций и коэффициент официальной ликвидации организаций. Коэффициент рождаемости — это показатель, характеризующий степень прироста новых предприятий. Численно он равен отношению числа зарегистрированных организаций (за отчетный период) к среднему числу организаций, рассчитанному на 1000 организаций. Коэффициент официальной ликвидации напротив характеризует убывание количества предприятий в стране. Он равен отношению числа официально ликвидированных организаций (за отчетный период) к среднему числу организаций, рассчитанному на 1000 организаций [9]. Для удобства данные представлены в виде графика 3.

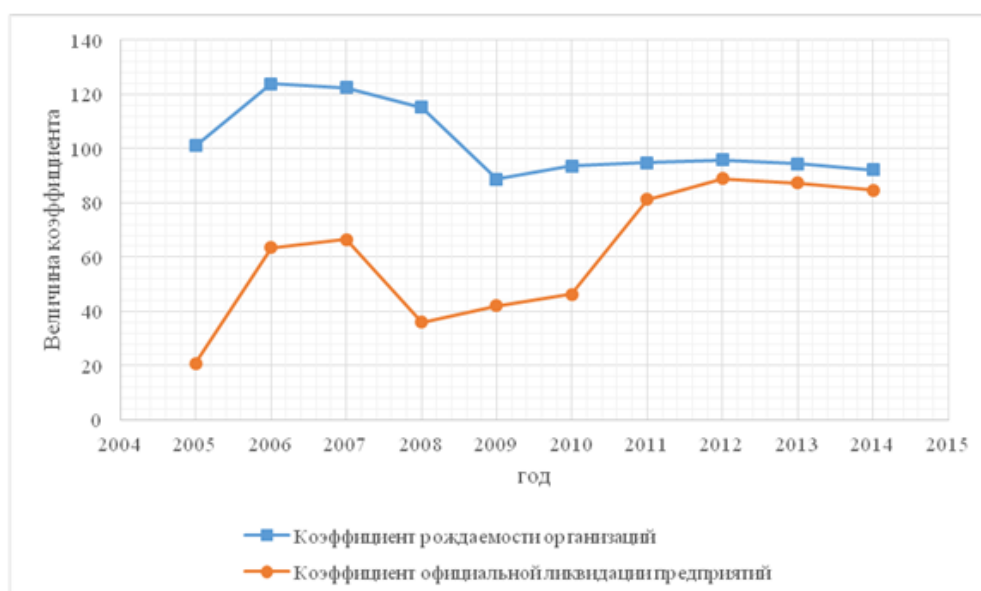


Рисунок 3. – Динамика коэффициентов рождаемости и официальной ликвидации организаций (2005-2015 гг.)

Таким образом, анализируя полученные данные можно прийти к выводу, что состояние российской экономики не способствует развитию предпринимательства в стране. Видно, что много предприятий ликвидируется, в то же время коэффициент рождаемости слишком мал, чтобы покрыть количество ликвидируемых организаций. Данное состояние может быть обусловлено несколькими причинами:

1. сформировавшиеся у населения стереотипы о том, что заниматься предпринимательской деятельностью не очень хорошо;
2. проблемы финансирования: банки охотнее выдают кредиты крупным предприятиям, нежели чем предприятиям малого и среднего бизнеса;
3. низкая конкурентоспособность товаров на рынке;
4. малая эффективность государственной политики развития предпринимательства;
5. стремление фирм снизить свою налоговую нагрузку за счёт использования систем налогообложения, доступных для малых и средних предприятий.

Теперь рассмотрим в таблице 3 и рисунке 4 статистику разделения организаций (юридических лиц) по способу их образования по Российской Федерации без учёта субъектов малого предпринимательства,

бюджетных организаций, банков, страховых и прочих финансово-кредитных организаций [9].

Таблица 3 - Распределение организаций (юридических лиц) по способу их образования по Российской Федерации с 2013 по 2015 гг., ед.

	2013 год	2014 год	2015 год
Создано предприятий в отчетном году - всего	3 193	3 594	4 557
Создано впервые (новое)	2 757	3 104	4 089
Количество организаций, образовавшихся в результате слияния юридических лиц	72	77	74
Количество организаций, образовавшихся в результате разделения другого юридического лица	73	74	82
Количество организаций, выделившихся из другого юридического лица	291	339	312

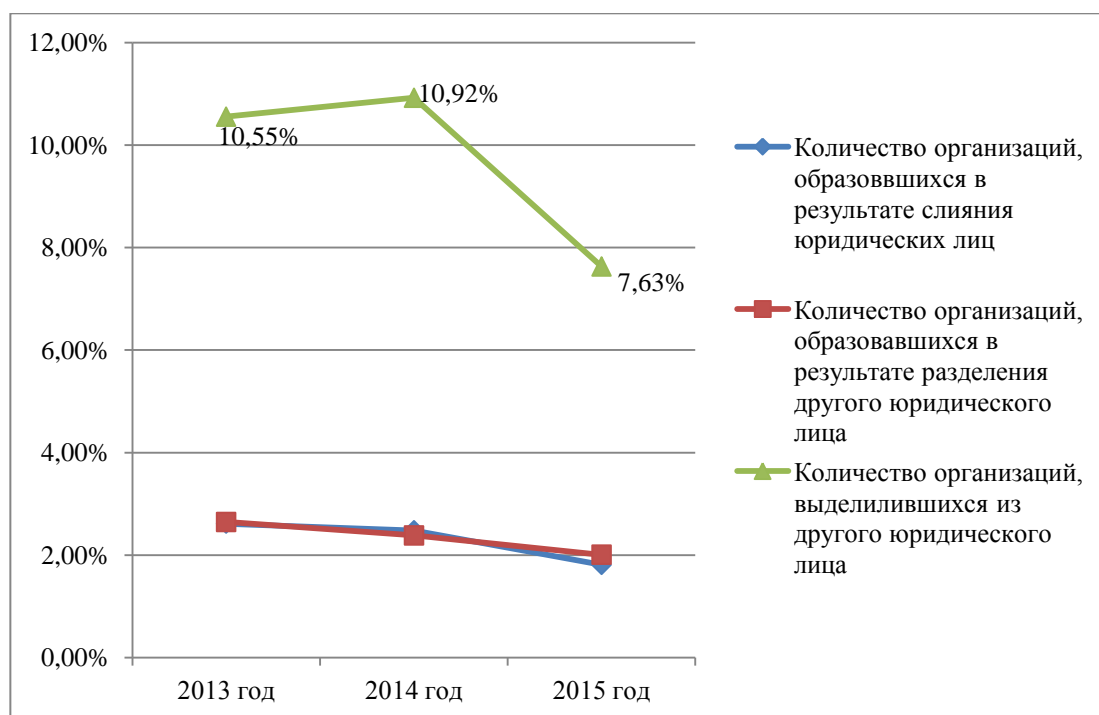


Рисунок 4 – Динамика распределения юридических лиц по способу их образования в РФ в долях (2013-2015 гг.)

Как видно из данных таблицы 3, количество предприятий, созданных в 2015 году, значительно больше, чем в 2013 и 2014 годах. К тому же, процент впервые созданных предприятий к 2015 году вырос.

Среди всех форм реорганизации наиболее применяемым на практике, несомненно, является выделение из другого юридического лица, как показывают таблица 3 и рисунок 4. Такую популярность данной формы реорганизации можно объяснить тем, что при выделении юридического лица реорганизуемое ЮЛ не прекращает существовать, а продолжает функционировать. При выделении к вновь создаваемому юридическому лицу переходит лишь часть прав и обязанностей остающегося юридического лица, что позволяет утверждать о сингулярном правопреемстве.

Довольно часто при ведении бизнеса у собственников может возникнуть конфликтная ситуация, которая приводит к тому, что каждый из них решает перейти к самостоятельной предпринимательской деятельности. Выделение обуславливает переход прав и обязанностей к каждому юридическому лицу в соответствии с разделительным балансом, который составляется собственниками реорганизуемого общества. [10]

В результате анализа статистических данных по России было выявлено, что большинство предприятий регистрируется путем создания, а не реорганизации. Также большинство предприятий прекращает свою деятельность путем ликвидации, а не реорганизации. Таким образом, реорганизация является наименее выгодным с точки зрения предпринимателя путем создания нового предприятия. Помимо этого, были проанализированы данные о рождаемости и ликвидации предприятий. Выяснено, что число зарегистрированных предприятий почти равняется числу ликвидированных, то есть наблюдается упадок предпринимательской деятельности.

Таким образом, их трёх способов выведения активов реорганизация в форме выделения самая непопулярная. По мнению экспертов, её потенциал не осознан основной массой управленцев.

Выводы по разделу 1:

1. Для того чтобы проводить реструктуризацию предприятия, нужно адекватно оценить возможности организации, спланировать все этапы реструктуризации и непрерывно следить за её проведением, так как реструктуризация - это сложный механизм, с помощью которого можно как вывести компанию к успеху,

так и погубить её.

2. Если соблюдать все принципы реструктуризации и состыковать их между собой, то в результате в целом компания станет эффективнее вести свою деятельность.

3. У каждого способа «вывода» активов есть свои особенности, достоинства и недостатки, а также ограничения применения, которые надо учитывать при выборе способа.

4. Каждый способ «вывода» активов регулируется не одним, а множеством нормативно-правовых актов, поэтому прежде чем осуществлять реструктуризацию и реорганизацию, нужно изучить законодательство.

5. Статистика показывает, что в Российской Федерации реорганизация не является популярным способом увеличения эффективности деятельности предприятий.

## 2 ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА МЕХАНИЗМОВ ВЫВОДА АКТИВОВ

### 2.1 Общая оценка финансового состояния предприятия

ООО «Картон Упаковка» - предприятие, деятельность которого направлена на создание качественной гофрированной упаковки, максимально соответствующей потребностям клиентов. Мощность фабрики составляет 180 миллионов квадратных метров гофрированного картона в год.

Первые пять лет компания завоёвывала рынок, активно наращивала производственные мощности. Из-за низких цен вхождения на рынок предприятие было вынуждено нести убытки. К 2016 году компания вышла на полную загрузку мощностей, несколько подняла цены на свою продукцию, поскольку уже имела круг лояльных потребителей. Со временем часть оборудования компания стала использовать по схеме финансового лизинга.

Основываясь на данных баланса (Приложение А), определив темпы роста каждой статьи по годам цепным методом. Динамика изменения активов предприятия представлена в таблице 4.

Таблица 4 – Динамика изменения активов предприятия, в тыс.руб.

Статья	31.12.13		31.12.14		31.12.15		31.12.16	
	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста
<b>АКТИВ</b>								
<b>I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>								
Основные средства	393 253	94%	523 411	133%	500 659	96%	214547	43%
Отложенные налоговые активы	12 062	74%	10 507	87%	6 900	66%	6900	100%
Итого по разделу I	405 315	94%	533 918	132%	507 559	95%	221447	44%
<b>II ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>								
Запасы	252 782	152%	429 002	170%	352 888	82%	303131	86%
в т.ч.: сырье и материалы	171 754	116%	252 571	147%	194 088	77%	159 152	82%



## Окончание таблицы 4

Статья	31.12.13		31.12.14		31.12.15		31.12.16	
	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста
Затраты в незавершенном производстве	20 444	3006%	4 745	23%	38 818	818%	27 172	70%
Готовая продукция	60 584	346%	78 693	130%	77 635	99%	61 892	80%
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	-	5 456	-	13 439	246%	11544	86%
Расчеты с покупателями и заказчиками	108 183	102%	50 280	46%	42 347	84%	43371	102%
Дебиторская задолженность	323 248	103%	165 541	51%	315 232	190%	270784	86%
Прочая задолженность	200 887	100%	0	0%	0	-	0	-
Финансовые вложения	0	-	0	-	50 002	-	42952	86%
Денежные средства и денежные эквиваленты	4 398	1035%	6 514	148%	2 740	42%	2354	86%
Прочие оборотные активы	183	29%	3 176	1736%	89	3%	76	86%
Итого по разделу II	580 611	121%	609 689	105%	734 390	120%	630841	86%
БАЛАНС	985 926	108%	1 143 607	116%	1 241 949	109%	852288	69%

Исходя из данных представленных в таблице 4, можно сказать, что в период с 2013 по 2015 годы предприятие наращивало стоимость своего имущества: в 2013 году валюта баланса выросла на 8%, в 2014 году рост увеличился и составил 16%, а в 2015 году – 9%. Однако, стоимость активов за 2016 год упала ниже значения 2013 года и составила 852 288 тыс. руб. Данные изменения связаны в первую очередь с погашением дебиторской задолженности, сокращением количества запасов (возможно, их продажа или перенесение их стоимости на готовую продукцию, проданную за отчетный период) и существенным снижением значения основных средств. В 2016 году

предприятие было вынуждено продать часть своих основных средств из-за убыточной деятельности.

Помимо количественного роста валюты баланса в 2014 году, изменился и качественный состав баланса: предприятие обзавелось основными средствами, сырьём и материалами, также появилась такая статья, как НДС. В 2014 году прирост стоимости основных средств составил 33%, что связано с приобретением дополнительного оборудования для увеличения производственных мощностей. Более наглядно динамику отдельных статей можно увидеть на графике:

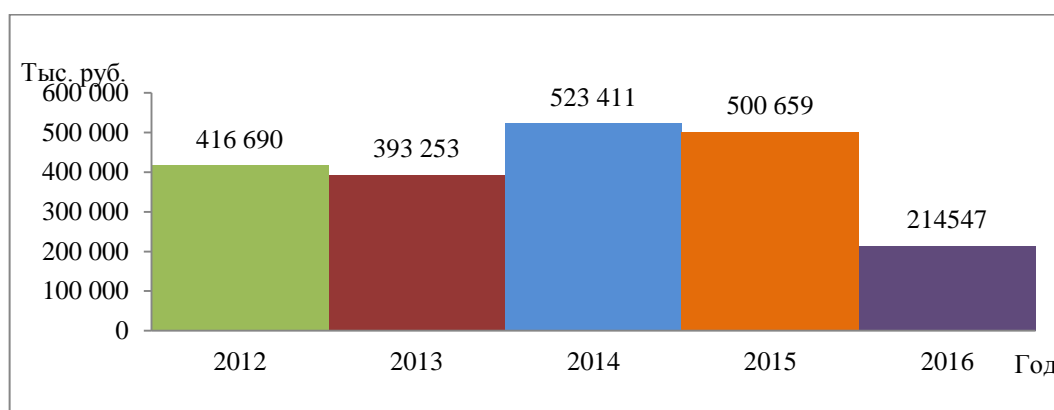


Рисунок 5 – Динамика изменения статьи «Основные средства»

Незначительное снижение стоимости основных средств с 2012-2013 и с 2014-2015 должно быть связано с амортизацией основных средств. За 2016 год стоимость основных средств значительно сократилась (на 53% по отношению к 2015 году), что связано с продажей части активов.

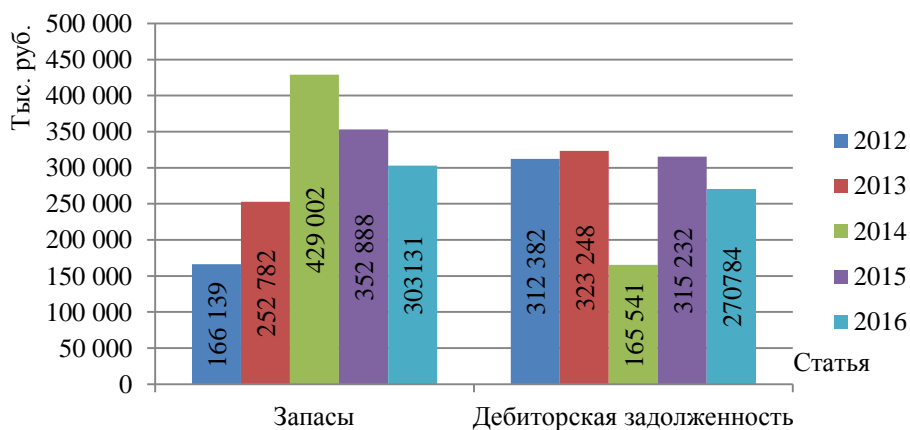


Рисунок 6 – Динамика отдельных статей баланса раздела "Оборотные активы"

В период с 2012 по 2014 гг. в балансе предприятия наблюдается увеличение статьи запасов, что может быть связано с тем, что именно в эти года предприятие наращивало свои производственные мощности, чтобы увеличить объемы производимой продукции. Это и подтверждается динамикой структуры запасов: в рассматриваемый период количество сырья и материалов на балансе выросло, и запасы готовой продукции увеличились почти в 4 раза за 2013 год.

Динамика изменения статьи «Дебиторская задолженность» была менее яркой. На протяжении всех лет, кроме 2014 года, она держалась на одном уровне. В 2014 году дебиторская задолженность сократилась в 2 раза. Так как в этом году выручка предприятия не сокращалась, а наоборот, росла, то можно сделать вывод, что дебиторская задолженность за 2014 год была погашена раньше, чем обычно.

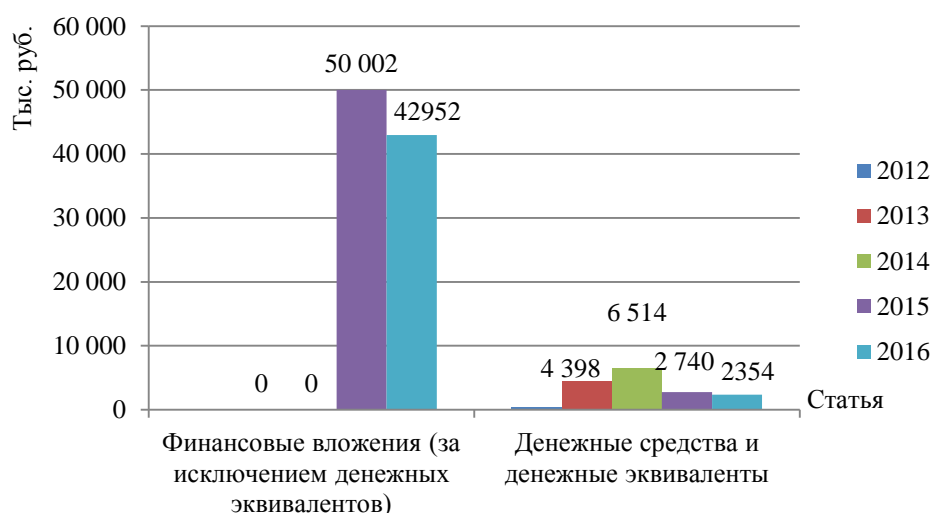


Рисунок 7 – Динамика отдельных статей баланса раздела «Оборотные активы»

До 2015 года компания не осуществляла никаких краткосрочных финансовых вложений. Но в 2015 году «Картон упаковка» приобрело ценные бумаги на сумму 50 002 тыс. руб. Остаток денежных средств за весь период колебался незначительно, а его наибольшая величина за все года составила 6 514 тыс. руб.

В целом, анализируя все вышеуказанные данные, можно сделать вывод о том, что оба раздела актива баланса оказывают значительное влияние на изменение его валюты и структуры. В основном наибольшее влияние оказали такие статьи, как «Основные средства» и «Запасы». Судя по динамике этих статей

можно говорить о стремлении предприятия к наращиванию объемов производства продукции.

Второй составляющей проведения горизонтального анализа финансового состояния организации является оценка источников образования средств организации.

Динамика изменения пассивов ООО «Картон Упаковка» представлена в таблице 5:

Таблица 5 – Динамика изменения пассивов предприятия

в тысячах рублей

Наименование показателя	31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016	
	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста
<b>ПАССИВ</b>								
<b>III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>								
Уставный капитал	250 010	100%	250 010	100%	250 010	100%	250 010	100%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-231 967	98%	-226 183	98%	-219 968	97%	-136 772	62%
Итого по разделу III	18 043	144%	23 827	132%	30 042	126%	113238,24	377%
<b>ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>								
Заемные средства	346 895	83%	249 963	72%	134 798	54%	0	0%
Итого по разделу IV	346 895	83%	249 963	72%	134 798	54%	0	0%
<b>КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯ-АТЕЛЬСТВА</b>								
Заемные средства	277 943	154%	311 464	112%	330 710	106%	158 057	48%
кредиторская задолженность	338 200	114%	556 941	165%	746 398	134%	580 993	78%
в том числе: поставщики и подрядчики	140 976	124%	222 776	158%	298 559	134%	238 847	80%
персонал организации	3 573	78%	5 012	140%	6 718	134%	4 837	72%
налоги, сборы, социальное страхование и обеспечение	12 697	167%	21 164	167%	28 363	134%	36 871	130%

Окончание таблицы 5

Наименование показателя	31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016	
	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста	Тыс. руб.	Темп роста
авансы полученные	1 497	187%	7 240	484%	7 240	100%	7 240	100%
прочая задолженность	179 457	105%	300 748	168%	403 055	134%	293 198,4	73%
Оценочные обязательства	4 845	86%	1 412	29%	0	0%	0	0%
Итого по разделу V	620 988	129%	869 817	140%	1 077 108	124%	738990,92	69%
Баланс	985 926	108%	1 143 607	116%	1 241 948	109%	852288,31	69%

Как видно из таблицы 5, за весь рассматриваемый период величина собственного капитала увеличивалась незначительно, за исключением 2016 года: его стоимость увеличилась почти в 4 раза благодаря покрытию убытка более чем на 30%. Увеличение собственного капитала говорит об укреплении финансовой устойчивости предприятия. Изменения собственного капитала представлены на рисунке 8:

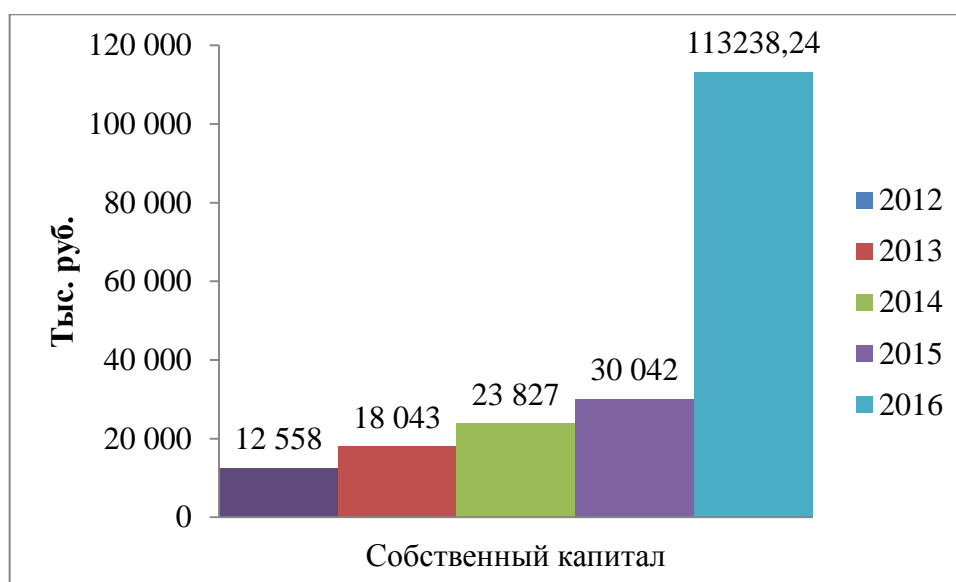


Рисунок 8 – Динамика изменения собственного капитала

Основное влияние на изменение величины пассива оказывает раздел «Краткосрочные обязательства». В 2013 году наблюдался резкий рост величины краткосрочных обязательств, по сравнению с 2012 годом, на 30%;

что продолжается вплоть до 2016 года. В 2016 году наблюдается снижение величины краткосрочных обязательств на 30%. Рост кредиторской задолженности говорит о том, что ООО «Картон упаковка» испытывает недостаток в собственных оборотных средствах, и ее текущая деятельность финансировалась в основном за счет привлеченных средств.

Еще одной характерной особенностью деятельности предприятия является очевидное стремление погасить свои долгосрочные обязательства, чего предприятие добилось к 2016 году.

Схематично изменение пассива баланса изображено на рисунке 9:

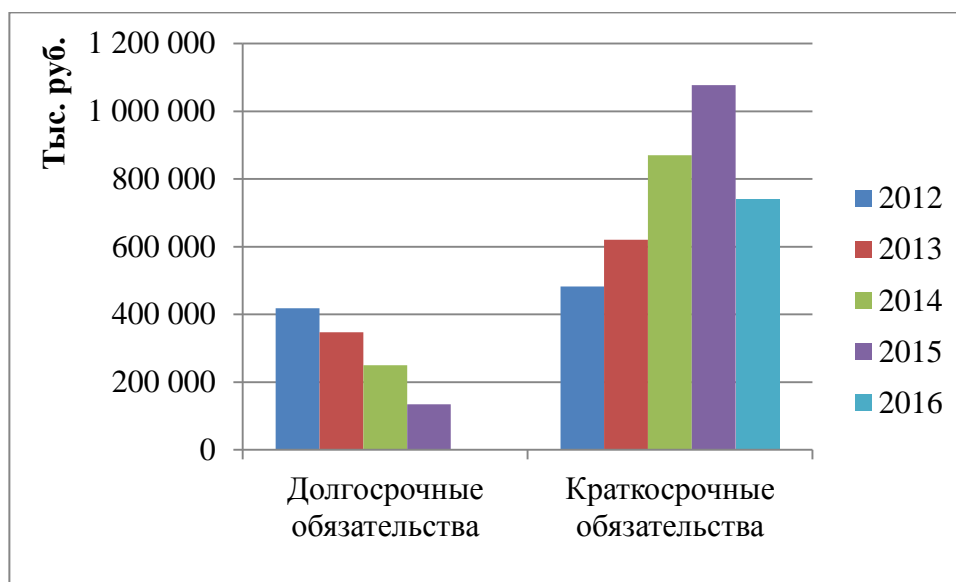


Рисунок 9 – Динамика изменений заёмных средств

Важным дополнением к горизонтальному анализу выступает вертикальный анализ. Он предполагает изучение соотношений разделов и статей баланса, т.е. его структуры.

Первым этапом вертикального анализа баланса, станет изучение структуры активов предприятия и определение их доли в общем объеме активов, на основании аналитических таблиц. Все данные представлены в таблице 6:

Таблица 6 – Структура активов ООО «Картон упаковка»

Статья	31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016	
	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %
<b>АКТИВ</b>								
<b>1. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>								
Основные средства	393 253	39,89%	523 411	45,77%	500 659	40,31%	214547	25,2%
отложенные налоговые активы	12 062	1,22%	10 507	0,92%	6 900	0,56%	6900	0,81%
Итого по разделу I	405 315	41,11%	533 918	46,69%	507 559	40,87%	221447	25,9%
<b>ПОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>								
Запасы	252 782	25,64%	429 002	37,51%	352 888	28,41%	303131	36%
в т.ч.: сырье и материалы	171 754	17,42%	252 571	22,09%	194 088	15,63%		0%
затраты в незавершенном производстве	20 444	2,07%	4 745	0,41%	38 818	3,13%		0%
готовая продукция	60 584	6,14%	78 693	6,88%	77 635	6,25%		0%
НДС по приобретенным ценностям	0	0,00%	5 456	0,48%	13 439	1,08%	11544	1%
Расчеты с покупателями и заказчиками	108 183	10,97%	50 280	4,40%	42 347	3,41%		0%
Дебиторская задолженность	323 248	32,79%	165 541	14,48%	315 232	25,38%	270784	32%
Прочая задолженность	200 887	20,38%	0	0,00%	0	0,00%		0%

Окончание таблицы 6

Статья	31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016	
	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %
Финансовые вложения	0	0,00%	0	0,00%	50 002	4,03%	42952	5%
Денежные средства и денежные эквиваленты	4 398	0,45%	6 514	0,57%	2 740	0,22%	2354	0%
прочие оборотные активы	183	0,02%	3 176	0,28%	89	0,01%	76	0%
Итого по разделу II	580 611	58,89%	609 689	53,31%	734 390	59,13%	630841	74%
БАЛАНС	985 926	100,00%	1 143 607	100,00%	1 241 949	100,00%	852288	100%

Для более наглядного анализа структуры активов баланса, представим полученные данные в виде нормированного графика на рисунке 10:

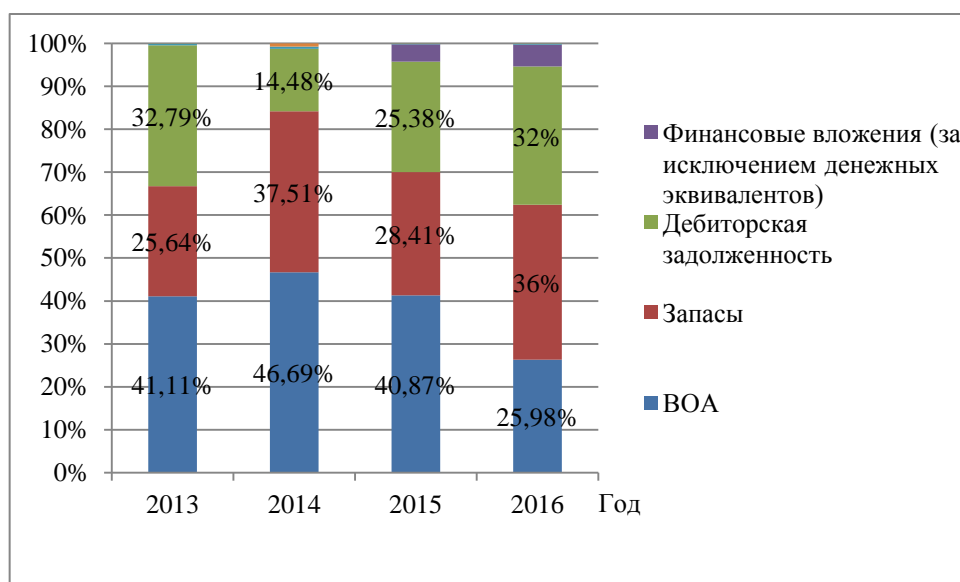


Рисунок 10 – Структура активов предприятия

Как видно из рисунка 10 наибольшую долю в структуре баланса в 2013 году занимали внеоборотные активы (в целом основные средства) – 41,11%, в 2014 году их доля увеличилась на 5,58%. Также в 2014 году доля дебиторской



задолженности сократилась до 14,48%, а доля запасов выросла до 37,51%. В 2016 году доля запасов опять выросла. В целом, снижение доли запасов в структуре активов в 2015 году можно охарактеризовать как положительное явление, однако дальнейшая тенденция к их наращиванию имеет негативный характер. Увеличение доли запасов свидетельствует о снижении оборачиваемости капитала, а также его «омертвлении». Хотя в данном случае доля запасов увеличилась из-за существенного снижения величины валюты баланса за счет продажи основных средств.

Вторым этапом вертикального анализа баланса является рассмотрение структуры пассивов по годам, на основании данных аналитической таблицы 7:

Таблица 7 – структура пассива баланса ООО «Картон упаковка»

Статья	31.12.2013		31.12.2014		31.12.2015		31.12.2016	
	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %	Тыс. руб.	Доля, %
<b>ПАССИВ</b>								
<b>III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>								
Уставный капитал	250 010	25,4%	250 010	21,86%	250 010	20,1%	250 010	29,33%
Нераспр. прибыль (непокрытый убыток)	-231 967	-23%	-226 183	-19%	-219 968	-17%	-136 772	-16%
Итого по разделу III	18 043	1,83%	23 827	2,08%	30 042	2,42%	113238	13,29%
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>								
Заемные средства	346 895	35,2%	249 963	21,86%	134 798	10,8%	0	0,00%
Итого по разделу IV	346 895	35,2%	249 963	21,86%	134 798	10,8%	0	0,00%
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>								
Заемные средства	277 943	28%	311 464	27,24%	330 710	26,6%	158 057	18,54%
Кредитор. задолж-ть	338 200	34%	556 941	48,70%	746 398	60,1%	580 993	68,17%
в т.ч.: пост-ки и подряд-ки	140 976	14%	222 776	19,48%	298 559	24%	238 847	0,00%

Окончание таблицы 7

персонал организации	3 573	0%	5 012	0,44%	6 718	0,54%	4 837	0,00%
налоги, сборы	12 697	1%	21 164	1,85%	28 363	2,28%	36 871	0,00%
авансы получ.	1 497	0%	7 240	0,63%	7 240	0,58%	7 240	0,00%
прочая задолж-ть	179 457	18%	300 748	26,30%	403 055	32,4%	293 198	0,00%
Оценоч. обяз-ва	4 845	0%	1 412	0,12%	0	0,00%	0	0,00%
Итого по разделу V	620 988	63%	869 817	76,06%	1 077 108	86,7%	738 991	86,71%
Баланс	985 926	100%	1 143 607	100%	1 241 948	100%	852 288	100%

За анализируемый период в ООО «Картон упаковка» происходило увеличение доли собственного капитала с 1,83% до 13,29%. Изменения происходили за счет покрытия убытка за предыдущие годы. Следует отметить, что содержание доли собственного капитала ниже 50% является нежелательным, так как организация будет в большей степени зависеть от лиц, предоставивших ему займы, ссуды и кредиты.

Нормированный график структуры пассива баланса представлен на рисунке 11:

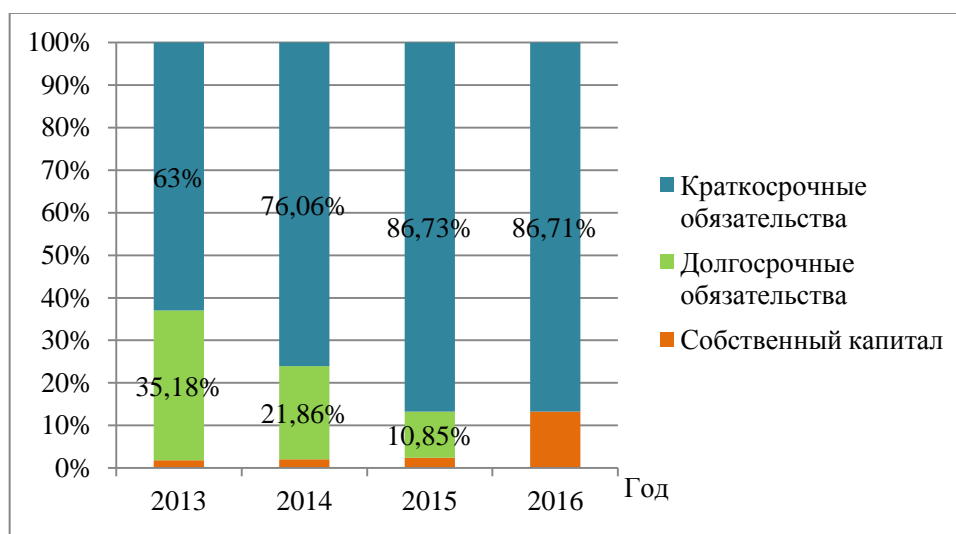


Рисунок 11 – Структура пассива баланса ООО «Картон Упаковка»

Доля долгосрочных обязательств снижалась с каждым годом, а к 2016 году и вовсе была равна нулю. Если принимать во внимание возможность замены краткосрочных обязательств долгосрочными, то преобладание краткосрочных источников в структуре заемных средств является негативным фактом, который характеризует ухудшение структуры баланса и повышение риска утраты финансовой устойчивости.

В данном случае львиную долю пассивов предприятия занимает кредиторская задолженность, ее доля составляет более 68% в 2016 году. До 2016 года её стоимость продолжала расти. А в 2016 году её величина сократилась, однако в структуре она по-прежнему занимала наибольшую долю, так как в целом валюта баланса в 2016 году тоже сократилась.

Подводя итог по проведенным горизонтальному и вертикальному анализу, можно сделать вывод о том, что предприятие обладает крайне не рациональной структурой баланса, низкой финансовой устойчивостью и нуждается в реструктуризации обязательств.

Горизонтальный и вертикальный анализы показывают основные направления изменения структуры и состава баланса. Для более объективной оценки необходимо применить более детальные и конкретизирующие методики оценки финансового состояния.

Рассмотрим более подробно платежеспособность данной организации, проведя анализ ликвидности ее баланса. Цель оценки ликвидности баланса заключается в определении величины покрытия обязательств предприятия его активами, срок трансформации которых в денежные средства соответствует сроку погашения обязательств [11]. Анализ ликвидности баланса представлен в таблице 8:

Таблица 8 – Анализ ликвидности баланса ООО «Картон упаковка»

Проверка абсолютной ликвидности баланса, тыс. руб.				
2013				
A1	4 398	<	П1	338 200
A2	183	<	П2	282 788

## Окончание таблицы 8

Проверка абсолютной ликвидности баланса, тыс. руб.				
2013				
A3	684 213	>	П3	346 895
A4	405 315	>	П4	18 043
ИТОГО	985 926	=	ИТОГО	985 926
2014				
A1	6 514	<	П1	556 941
A2	168 717	<	П2	612 212
A3	434 458	>	П3	249 963
A4	533 918	>	П4	23 827
ИТОГО	1 143 607	=	ИТОГО	1 143 607
2015				
A1	52 742	<	П1	746 398
A2	315 321	<	П2	733 765
A3	366 327	>	П3	134 798
A4	507 559	>	П4	30 042
ИТОГО	1 241 948	=	ИТОГО	1 241 948
2016				
A1	45 305	<	П1	580 993
A2	270 861	>	П2	157 998
A3	314 675	>	П3	0
A4	221 447	>	П4	113 238
ИТОГО	852 288	=	ИТОГО	852 288

Анализируя полученные данные можно заметить, что на протяжении всего анализируемого периода наиболее ликвидные активы (группа А1) уступают в величине наиболее срочным обязательствам (П1), что свидетельствует об отсутствии нормальной платежеспособности компании.

До 2016 года величина краткосрочных пассивов преобладала над величиной быстро реализуемых активов, что свидетельствует о неспособности рассчитаться по краткосрочным обязательствам. Однако, в 2016 году ситуация изменилась в лучшую сторону.

Что касается способности рассчитываться по своим долгосрочным обязательствам, то у предприятия она присутствовала на протяжении всего анализируемого периода величина долгосрочных пассивов (ПЗ) была меньше величины медленно реализуемых активов (АЗ).

Собственных оборотных средств у компании нет, так как группа А4 (трудно реализуемые активы) составляла большую величину, чем группа П4 (постоянные пассивы).

В заключение анализа состава баланса ООО «Картон Упаковка», необходимо определить предварительный тип финансовой устойчивости компании. Чтобы определить типа финансовой устойчивости, нужно рассчитать базу, состоящую из ВОА, запасов и НДС по приобретенным ценностям.

Существует четыре типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость

( Собственный капитал(из III раздела)  $\geq$  ВОА+запасы+НДС)

2. Нормальная финансовая устойчивость

(III+IV разделы  $\geq$  ВОА+запасы+НДС)

3. Неустойчивое финансовое состояние

(III, IV, разделы+Краткосрочные кредиты и займы  $\geq$  ВОА+запасы+НДС)

4. Кризисный тип финансовой устойчивости

(III, IV, V разделы  $\geq$  ВОА+запасы+НДС) [12]

Расчёты представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Определение типа финансовой устойчивости ООО «Картон Упаковка»

В тысячах рублей

	2013	2014	2015	2016
ВОА	405 315	533 918	507 559	221 447
Запасы	252 782	429 002	352 888	303 131
НДС	0	5 456	13 439	11 544
Итого:	658 097	968 376	873 886	536 122

Окончание таблицы 9

	2013	2014	2015	2016
Абсолютная ФУ	18 043	23 827	30 042	113 238
Нормальная ФУ	435 946	370 722	280 005	248 036
Неустойчивое финансовое состояние	713 889	682 186	610 715	406 034
Кризисный тип ФУ	985 926	1 143 607	1 241 949	852 288

По данным таблицы можно сказать, что у предприятия наблюдается неустойчивое финансовое состояние в 2013 году, которое затем переросло в кризисный тип финансовой устойчивости. Величина, равная сумме внеоборотных активов, запасов и НДС покрывается только за счет всех пассивов. Это происходит потому, что с каждым годом величина долгосрочных обязательств у предприятия снижалась, из-за чего и нарушилась финансовая устойчивость.

Прежде чем перейти к анализу коэффициентов, нужно сопоставить динамику выручки и валюты баланса. Отчёт о финансовых результатах представлен в Приложении Б. Данные приведены в таблице 10.

Таблица 10 – Динамика выручки и валюты баланса ООО «Картон Упаковка» с 2013 по 2016 гг.

	2013	2014	Темп роста, %	2015	Темп роста, %	2016	Темп роста, %
Выручка	1 169 805	1 678 653	143,50%	1 847 080	110,03%	1 625 476	88,00%
Валюта баланса	949 293	1 064 767	112,16%	1 192 778	112,02%	1 047 119	87,79%

В таблице 10 показаны абсолютные величины показателей, а также их темпы роста по годам. Динамика выручки и валюты баланса сопоставляется для того, чтобы определить эффективность расширения масштабов.

Графически динамика изменения выручки, прибыли и валюты баланса представлена на рисунке 12:

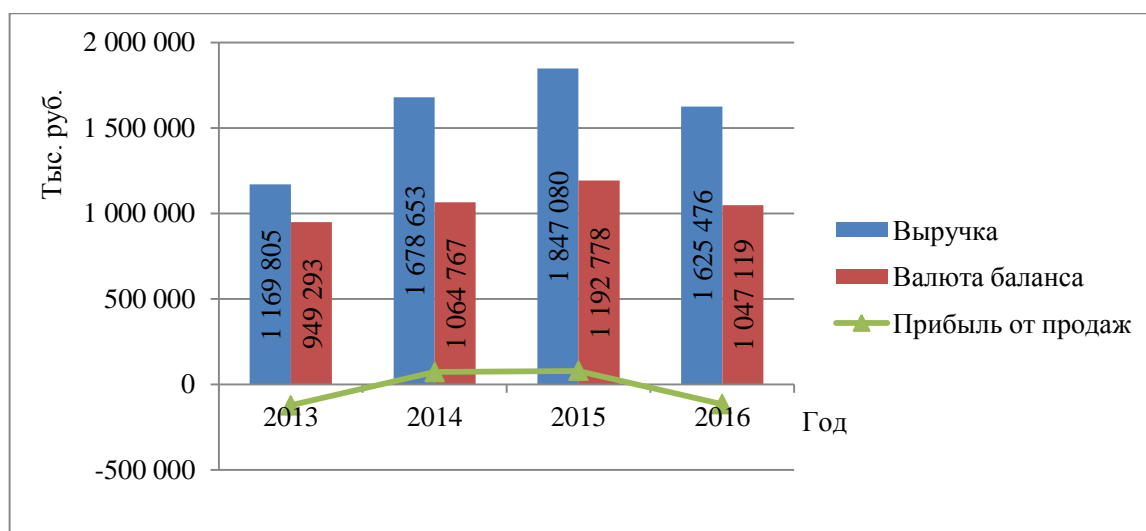


Рисунок 12 – Динамика изменения выручки, прибыли и валюты баланса

Как видно из рисунка 12 и таблицы 10, 2014 год характеризуется ростом и расширением производственных возможностей, так как валюта баланса и выручка растут. Также можно говорить об эффективном использовании имущества, так как темп роста выручки (143,5%) больше темпа роста валюты баланса (112,16%). В 2015 году показатели продолжили расти, однако здесь уже темп роста валюты баланса превосходил темп роста выручки. То есть частично золотое правило экономики не соблюдается. В 2016 году значение показателей упали, а прирост стал отрицательным, что скорее всего связано с продажей части оборудования из-за убытков.

На основании данных отчетности ООО «Картон Упаковка», были рассчитаны показатели рентабельности компании и отражены в таблице 11:

Таблица 11 – Оценка рентабельности

	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Рентабельность продаж	-10,51%	4,26%	4,22%	-7,18%
Рентабельность продукции	-10,54%	4,88%	4,82%	-7,32%
Рентабельность активов	0,79%	0,52%	0,48%	0,58%
Рентабельность капитала	0,79%	0,52%	0,48%	0,58%
Рентабельность собственного капитала	49,32%	26,20%	21,47%	8,53%

Рассматривая рентабельность продаж и рентабельность продукции можно сказать, что их значения приблизительно одинаковые, что говорит о малом содержании прибыли от продаж в величине выручки. В 2013 году предприятие несло убыток от основной деятельности, о чем свидетельствует отрицательное значение показателей. В 2014 и 2015 годах значение рентабельности от продаж было равно примерно 4%, что является меньше среднеотраслевого показателя (15-20%). В 2016 году выручка предприятия снизилась, из-за чего образовался убыток от основной деятельности.

Рентабельность активов и капитала также находилась на очень низком уровне из-за маленькой величины чистой прибыли. А рентабельность собственного капитала в 2013 году была большой, но к 2016 году снизилась, что в основном произошло из-за увеличения собственного капитала.

Теперь произведем анализ основных коэффициентов ликвидности предприятия. Полученные после расчета данные отражены в таблице 12:

Таблица 12 – Оценка ликвидности ООО «Картон упаковка»

Показатель	Нормативное значение	2013	2014	2015	2016
Коэффициент абсолютной ликвидности	От 0,1 до 0,5	0,004	0,007	0,030	0,054
Коэффициент быстрой ликвидности	От 0,8 до 1	0,004	0,007	0,030	0,377
Коэффициент текущей ликвидности	От 1,5 до 2	0,961	0,798	0,690	0,752

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какую часть краткосрочных обязательств предприятие способно покрыть за счет своих денежных средств. Как видно из таблицы значение коэффициента на протяжении всего рассматриваемого периода было ниже нормативного значения, что говорит о недостатке наиболее ликвидных активов предприятия для покрытия ее краткосрочных обязательств в текущем периоде.

Другим важным показателем является коэффициент быстрой ликвидности. В состав используемых для его расчета оборотных средств включаются только высоко – и средне ликвидные текущие активы. Ни в одном году показатель не соответствует нормативу. Для повышения уровня срочной ликвидности



организациям следует принимать меры, направленные на рост собственных оборотных средств и привлечение долгосрочных кредитов и займов.

Обобщенным показателем оценки ликвидности организации является коэффициент текущей ликвидности. Его значение находится ниже нормативного, что говорит о возникновении риска неспособности стабильно оплачивать свои счета. Коэффициент текущей ликвидности характеризует платежеспособность предприятия не только на данный момент, но и в случае чрезвычайных обстоятельств.

Следующим этапом является анализ деловой активности предприятия. Деловая активность имеет тесную взаимосвязь с другими важнейшими характеристиками предприятия. Прежде всего, речь идет о влиянии деловой активности на финансовую устойчивость и кредитоспособность. Высокая деловая активность хозяйствующего субъекта мотивирует потенциальных инвесторов к осуществлению операций с активами этой компании, вложению средств. [13]

Деловая активность может быть оценена с помощью ряда показателей, которые приведены в таблице 13:

Таблица 13 – Оценка деловой активности ООО «Картон упаковка»

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	2016 год
Оборачиваемость запасов , в днях	65,55	73,45	72,97	75,16
Оборачиваемость дебиторской задолженности, в днях	99,16	53,14	47,50	65,79
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	99,33	111,67	147,09	152,07
Операционный цикл, в днях	164,71	126,59	120,47	140,95
Финансовый цикл, в днях	65,03	13,97	-28,05	-11,93

Как видно из таблицы 13, наблюдается негативная тенденция в отношении политики управления запасами – наблюдается замедление их оборачиваемости на протяжении всего рассматриваемого периода. Так период оборота запасов

в 2016 году превысил показатель 2013 года на 9,61 дней, что негативно отражается на финансовом состоянии предприятия.

К 2015 году период оборачиваемости дебиторской задолженности снизился до 47,5 дней, но в 2016 году его значение увеличилось до 65,79 дней, что связано с уменьшением выручки в этом году.

Период оборота кредиторской задолженности на протяжении всего рассматриваемого периода превышал период оборота дебиторской задолженности, причем разница к 2016 году была наибольшей. Такая тенденция свидетельствует об увеличении времени использования нашим предприятием «чужих денег».

Теперь рассмотрим основные показатели финансовой устойчивости. Данные представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Оценка финансовой устойчивости ООО «Картон Упаковка»

Показатель	Нормативное значение	2013	2014	2015	2016
Коэффициент автономии	От 0,5 до 0,7	0,016	0,020	0,023	0,068
Коэффициент концентрации ЗК	Менее 0,7	0,984	0,980	0,977	0,932
Коэффициент концентрации перманентного капитала	От 0,5 до 0,75	0,419	0,300	0,184	0,133
ЧОК	Нет	-21 500	-150 253	-301 423	-377 955
СОС	Нет	-403 899	-448 682	-493 804	-292 863

Как видно из таблицы 19, коэффициент автономии имеет значения, далёкие от нормативных, хотя к 2016 году показатель вырос, однако предприятие осталось финансово неустойчивым из-за высокой зависимости предприятия от внешних источников финансирования и низкой доле собственных средств в составе имущества предприятия.

Концентрация перманентного капитала демонстрировала тенденцию к уменьшению показателя, что связано со значительным снижением доли долгосрочных заемных средств. Малая доля перманентного капитала также свидетельствует о низком уровне финансовой устойчивости.

Отрицательное значение чистого оборотного капитала показывает, на какую величину внеоборотные активы профинансированы краткосрочными заемными средствами. С каждым годом ВОА финансируются краткосрочными займами на всё большую сумму. Причиной этому способствовало сокращение долгосрочных обязательств в течение всего рассматриваемого периода.

## 2.2 Оценка перспектив развития компании и вероятности банкротства

Оценка финансового состояния предприятия способна показать текущую ситуацию на предприятии, выявить слабые места ее функционирования и даже составить прогноз перспектив развития организации в будущем. Для успешной деятельности даже самого небольшого предприятия данный анализ необходимо проводить регулярно, совершенствуя отдельные процессы управления и оценивая происходящие изменения в динамике.

Одной из важнейших задач финансового анализа является прогнозирование стабильности организации в долгосрочной перспективе. Инструментом такого долгосрочного прогнозирования выступают более углубленные модели российских и зарубежных ученых, составленные на основе статистических наблюдений и учитывающие множество факторов функционирования предприятия. Все эти модели направлены на выявление вероятности наступления самого неблагоприятного исхода в деятельности любого предприятия – банкротства.

Банкротство – это неудовлетворительная структура баланса предприятия, неплатежеспособность и неспособность предприятия удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам. Процесс банкротства влечет за собой принудительную распродажу имущества компании на аукционе для погашения его долгов и последующую ликвидацию предприятия, как юридического лица.[14]

Из предварительного анализа финансовых коэффициентов и структуры баланса ООО «Картон Упаковка» был выявлен ряд проблем: неспособность погасить свои текущие обязательства имеющимися средствами,

риск возникновения неплатежеспособности, а также сильную зависимость от внешних источников финансирования и недостаток собственных средств. Все вышеперечисленное указывает на проблемы с финансовой устойчивостью предприятия и препятствует успешному функционированию и развитию организации. В связи с этим особо остро встает вопрос о вероятности банкротства ООО «Картон упаковка» и применению срочных мер по его оздоровлению.

Существует несколько моделей оценки вероятности банкротства различных авторов:

1. Модель Альтмана;
2. Модель Бисера;
3. Модель Спрингейта;
4. Модель Фулмера;
5. Модель Сайфулина и Кадыкова;
6. Модель Зайцевой. [15]

Для достоверности расчета, необходимо провести оценку вероятности банкротства используя все эти модели, после чего сравнить полученные результаты.

Начать стоит с самой известной модели, заслужившей мировое признание и популярность – Модели Z-счета Альтмана. Рассмотрена будет именно модифицированная версия модели, т.к. ООО «Картон Упаковка» не располагает акциями, котирующимися на бирже. Метод расчета отражен в формуле (1).

$$Z=0.71 \cdot K_1 + 0.84 \cdot K_2 + 3.107 \cdot K_3 + 0.42 \cdot K_4 + 0.995 \cdot K_5 \quad (1)$$

где  $K_1$  — доля чистого оборотного капитала в активах;

$K_2$  — отношение накопленной прибыли к активам;

$K_3$  — рентабельность активов;

$K_4$  — балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал;

$K_5$  — оборачиваемость активов.

При  $Z < 1,8$  вероятность банкротства очень высока, при  $Z$  от 1,9 до 2,7 вероятность банкротства средняя, при  $Z$  от 2,8 до 2,9 вероятность банкротства невелика, при  $Z > 3$  вероятность банкротства ничтожно мала.[16]

Расчет следует проводить на начало и на конец последнего отчетного периода, для сравнения изменения  $Z$ -коэффициента в динамике. Данные представлены в таблице 15.

Таблица 15 –  $Z$ -счет Альтмана

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3*гр.2)	Значение	Произведение (гр.5*гр.2)
1	2	3	4	5	6
$K_1$	0,717	-0,252706	-0,181190	-0,360948	-0,258799
$K_2$	0,847	0,015774	0,013360	0,029246	0,024771
$K_3$	3,107	0,004849	0,015066	0,005836	0,018132
$K_4$	0,420	0,024789	0,010411	0,153233	0,064358
$K_5$	0,995	1,548553	1,540810	1,907190	1,897654
$Z$ -счет	–	–	1,398458	–	1,746116

Динамика изменения коэффициента на начало и на конец периода представлена на рисунке 13:

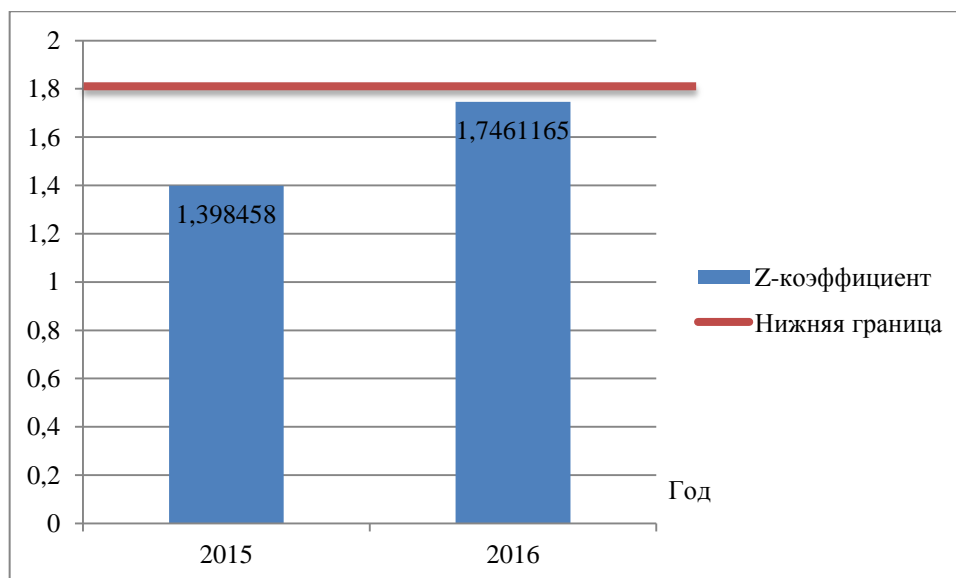


Рисунок 13 –  $Z$ -коэффициент Модели Альтмана в динамике

Пороговое значение коэффициента в данной модели находится на уровне 1,8. Как видно из рисунка 13, как на конец 2016, так и на конец 2015 года, значение

Z-коэффициента Альтмана ниже порогового, это означает, что существует очень высокая вероятность банкротства предприятия в пределах 2-3 лет. Однако, к концу 2016 года коэффициент был очень близок к пороговому значению, что свидетельствует об улучшении финансового состояния предприятия к концу года.

Следующей моделью, применяемой для диагностики вероятности банкротства, выступает Модель Спрингейта. Он использовал мультипликативный дискриминантный анализ для выбора четырех из 19 самых известных финансовых показателей, которые наибольшим образом различаются для успешно действующих фирм и фирм-банкротов.

Модель Спрингейта имеет формулу (2):

$$Z = 1,03 \cdot A + 3,07 \cdot B + 0,66 \cdot C + 0,4 \cdot D , \quad (2)$$

где A = Собственные оборотные средства/Всего активов;

B = Прибыль до уплаты налога и процентов / Всего активов;

C = Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства;

D = Оборот / Всего активов.

Критическое значение Z для данной модели равно 0,862. Точность этой модели составляет 92,5% для 40 компаний, исследованных Спрингейтом.

Данные для составления модели приведены в таблице 16:

Таблица 16 – Четырехфакторная модель Спрингейта

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3*гр.2)	Значение	Произведение (гр.5*гр.2)
1	2	3	4	5	6
A	1,03	0	0	0	0
B	3,07	0,06529	0,20046	0,08759	0,26892
C	0,66	0,00802	0,00529	0,01304	0,00860
D	0,4	1,54855	0,61942	1,55233	0,62093
Z-счет	–	–	0,82517	–	0,89846

Схематично динамика изменения Z-коэффициента Спрингейта и соответствие его нормативному значению представлено на рисунке 14:

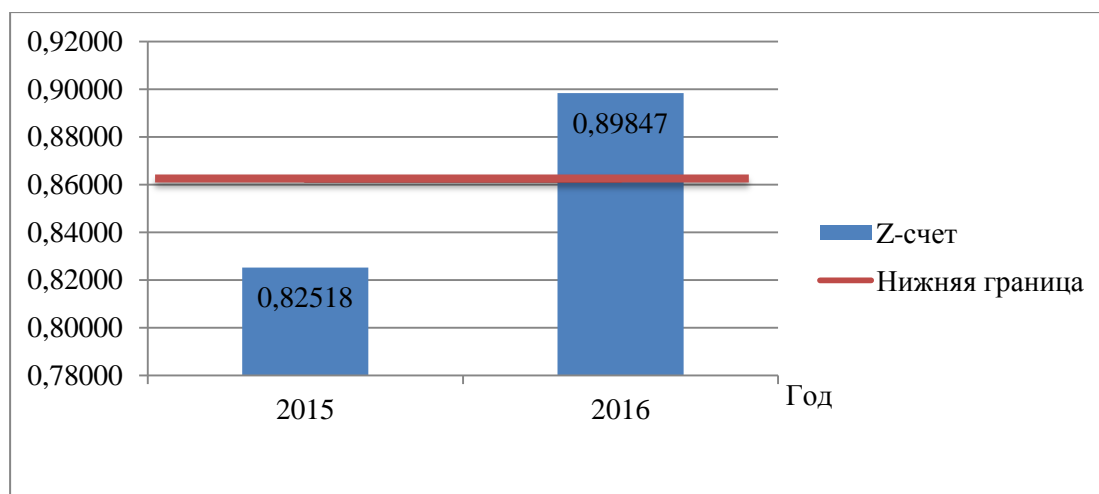


Рисунок 14 – Динамика Z-коэффициента модели Спрингейта

Нормативное значение в рассматриваемом периоде также достигнуто, что говорит об эффективности деятельности за 2016 год, так как к концу года финансовое состояние улучшилось. Однако выводы по данной модели могут не совсем соответствовать реальности, потому что из-за отсутствия у предприятия собственных оборотных средств (их значение отрицательное) коэффициент несколько завышен.

Наиболее объемной и всеохватывающей из представленных зарубежных методик, является модель американского экономиста Фулмера.

Модель Фулмера имеет вид:

$$Z=5.528A+0.212B+0.073C+1.27D-0.120E+2.335F+0.575G+1.083H+0.894I-6.075 \quad (3)$$

где A = Нераспределенная прибыль / Всего активов;

B = Оборот / Всего активов;

C = Прибыль до налогообложения / Собственный капитал;

D = Изменение остатка денежных средств / (Кредиторская задолженность)

E = Заемные средства / Всего активов;

F = Текущие обязательства / Всего активов;

G = Материальные внеоборотные активы / Всего активов;

H = Собственные оборотные средства / Кредиторская задолженность;

I = Прибыль до уплаты процентов и налога / Проценты.

Критическим значением Z является 0. [17]

Фулмер объявил точность для своей модели в 98% при прогнозировании банкротства в течение года и точность в 81% при прогнозировании банкротства за период больше года. [17]

Данная модель учитывает влияние 9 факторов на вероятность возникновения проблем с платежеспособностью. Исходные данные, используемые при определении Z-коэффициента представлены в таблице 17:

Таблица 17 – Девятифакторная модель Фулмера

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3*гр.2)	Значение	Произведение (гр.5*гр.2)
1	2	3	4	5	6
A	5,528	0,00466	0,02574	0,00717	0,03964
B	0,212	1,48724	0,31530	1,90719	0,40432
C	0,073	0,06897	0,00503	0,10458	0,00763
D	1,27	- 0,00506	-0,00642	- 0,00066	-0,00084

Окончание таблицы 17

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3*гр.2)	Значение	Произведение (гр.5*гр.2)
E	0,12	0,37482	0,04498	0,18538	0,02225
F	2,335	0,86727	2,02508	0,86707	2,02460
G	0,575	0,40312	0,23180	0,25173	0,14475
H	1,083	-0,66158	-0,71649	-0,50407	-0,54591
I	0,894	1,08772	0,97242	1,14826	1,02654
Свободный коэф-т	-6,075	1	-6,075	1	-6,075
Z-счет	-	-	-3,17756	-	-2,95203

Нормативным значением Z-коэффициента в данной модели является 0, как видно из таблицы 17, на протяжении обоих рассматриваемых периодов значение данного показателя находилось на уровне ниже нуля. При этом на конец 2016 года значение показателя увеличилось на 0,225,



что говорит об улучшении финансового состояния, но также и о достаточной вероятности банкротства.

Вышеприведённые модели были разработаны зарубежными авторами исходя из наблюдений, произведенных в их национальных экономиках. Однако они отличаются от экономических условий российской экономики. В связи с этим, для подтверждения достоверности полученных данных, рассмотрим модели прогнозирования банкротства, разработанные отечественными учеными.

Одной их самых распространенных таких методик является модель Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова. Российские учёные предложили использовать для оценки финансового состояния предприятий рейтинговое число (формула (4)):

$$R=2\cdot K_1+0.1\cdot K_2+0.08\cdot K_3+0.45\cdot K_4+K_5, \quad (4)$$

где  $K_1$  — коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_2$  — коэффициент текущей ликвидности;

$K_3$  — коэффициент оборачиваемости активов;

$K_4$  — коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

$K_5$  — рентабельность собственного капитала.

Если рейтинговое число будет равно единице, то организация имеет удовлетворительное состояние экономики. Если рейтинговое число предприятия менее единицы, то финансовое состояние неудовлетворительное.

Данные для составления рейтинговой модели Р.С. Сайфуллина представлены в таблице 18:

Таблица 18 – Рейтинговая модель определения вероятности банкротства

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3*гр.2)	Значение	Произведение (гр.5*гр.2)
1	2	3	4	5	6
$K_1$	2	0	0	0	0
$K_2$	0,1	0,690	0,069	0,752	0,075

Окончание таблицы 18

Коэф-т	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
		Значение	Произведение (гр.3*гр.2)	Значение	Произведение (гр.5*гр.2)
K <sub>3</sub>	0,08	1,549	0,124	1,552	0,124
K <sub>4</sub>	0,45	0,042	0,019	-0,072	-0,032
K <sub>5</sub>	1	0,215	0,215	0,085	0,085
R	–	–	0,427	–	0,252

Динамика изменения показателя R представлена на рисунке 15:

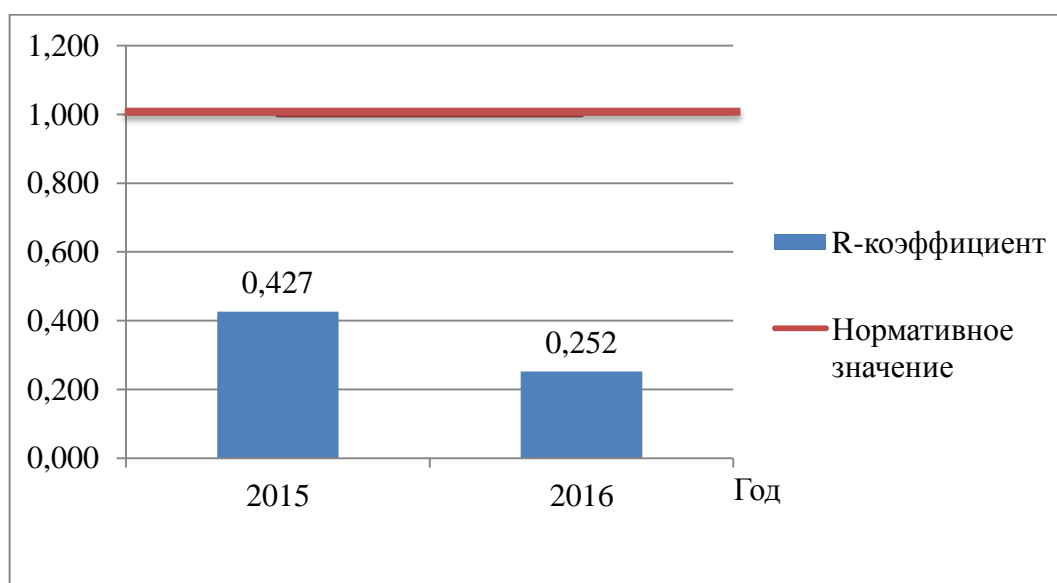


Рисунок 15 – Динамика изменения R-коэффициента

Как показывает данная модель, за 2016 год деятельность предприятия не была столь эффективна. Значение R-коэффициента гораздо ниже норматива, что говорит о серьезном риске банкротства. Такое низкое значение коэффициента может быть связано с отсутствием у предприятия собственных оборотных средств. А данное изменение связано со снижением рентабельности реализации продукции (так как в 2016 году у предприятия был убыток от основной деятельности).

Последней рассмотренной моделью определения вероятности банкротства является модель доктора экономических наук О.С. Зайцевой. Данная модель оценивает вероятность возникновения неплатежеспособности с позиции шести

факторов, на основании которых определяется комплексный коэффициент ( $K_{\text{компл}}$ ). По шестифакторной математической модели О.П. Зайцевой предполагается использовать следующие частные коэффициенты:

$K_1$  — коэффициент убыточности предприятия, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу;

$K_2$  — соотношение кредиторской и дебиторской задолженности;

$K_3$  — показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов, этот коэффициент является обратной величиной показателя абсолютной ликвидности;

$K_4$  — убыточность реализации продукции, характеризующийся отношением чистого убытка к объёму реализации этой продукции;

$K_5$  — соотношение заёмного и собственного капитала;

$K_6$  — коэффициент загрузки активов как величина, обратная коэффициенту оборачиваемости активов.

Комплексный коэффициент банкротства рассчитывается по формуле (5) со следующими весовыми значениями:

$$K_{\text{компл}} = 0.25 \cdot K_1 + 0.1 \cdot K_2 + 0.2 \cdot K_3 + 0.25 \cdot K_4 + 0.1 \cdot K_5 + 0.1 \cdot K_6, \quad (5)$$

Весовые значения частных показателей для коммерческих организаций были определены экспертным путём, а фактический комплексный коэффициент банкротства следует сопоставить с нормативным, рассчитанным на основе рекомендуемых минимальных значений частных показателей:

$K_1 = 0$ ;  $K_2 = 1$ ;  $K_3 = 7$ ;  $K_4 = 0$ ;  $K_5 = 0,7$ ;  $K_6 =$  значение  $K_6$  в предыдущем периоде.

Если фактический комплексный коэффициент больше нормативного, то вероятность банкротства велика, а если меньше — то вероятность банкротства мала.

Необходимые для расчета данные отражены в таблице 19:

Таблица 19 – Шестифакторная модель Зайцевой

Коэф-т	Нормативное значение	Множитель	31.12.2015		31.12.2016	
			Значение	Произведение (гр.4*гр.3)	Значение	Произведение (гр.6*гр.3)
1	2	3	4	5	6	7
K <sub>1</sub>	0	0,25	0	0	0	0
K <sub>2</sub>	1	0,1	2,3678	0,2368	2,1456	0,2146
K <sub>3</sub>	7	0,2	20,4222	4,0844	16,3113	3,2623
K <sub>4</sub>	0	0,25	0	0	0	0
K <sub>5</sub>	0,7	0,1	40,3404	4,0340	6,5260	0,6526
K <sub>6</sub>	K <sub>6</sub> =K <sub>6</sub> пред. года	0,1	0,6458	0,0646	0,6442	0,0644
K <sub>компл</sub>		–	–	8,4198	–	4,1938

Для определения вероятности банкротства предприятия необходимо произвести сравнение фактическое значение интегрального показателя с нормативным. K<sub>компл</sub> сравнивается с K<sub>норматив</sub>. Нормативное значение K<sub>норматив</sub> рассчитывается по следующей формуле (6):

$$K_{\text{норматив}} = 1,57 \cdot K_{\text{пред года}} \quad (6)$$

Отсюда K<sub>норматив</sub> = 1,013. Если K<sub>норматив</sub> < K<sub>компл</sub> то высока вероятность банкротства предприятия. Если наоборот, то риск банкротства незначительный. Теперь выразим полученные данные графически, на рисунке 16:

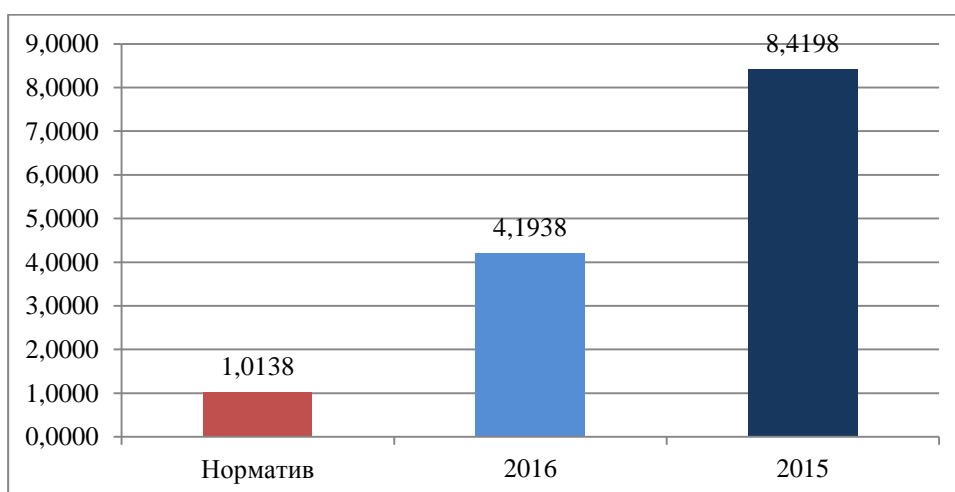


Рисунок 16 – Сравнение нормативного и фактического значения коэффициентов модели Зайцевой

Как видно из рисунка 38, комплексный коэффициент за 2015 год в несколько раз превышает нормативный, это говорит о том, что высока вероятность банкротства предприятия в ближайший год, хотя и его значение к концу 2016 года снизилось в два раза.

Теперь обобщим полученные результаты и сравним данные всех моделей, примененных к анализу вероятности банкротства ООО «Картон Упаковка». Для этого необходимо составить сравнительную таблицу 20:

Таблица 20 – Сравнение полученных результатов

Название модели	Полученные результаты				
	Значение коэффициента		Нормативный показатель	Вероятность банкротства	Срок наступления события
	2015	2016			
Модель Альтмана	1,3984	1,7461	$\geq 1,800$	Высокая	2-3 года
Модель Спрингейта	0,8251	0,8984	$\geq 0,862$	Средняя	1 год
Модель Фулмера	-3,177	-2,952	$\geq 0,000$	Высокая	1 год
Модель Р.С.Сайфуллина	0,427	0,252	$\geq 1,000$	Высокая	В течение 1 года
Модель Зайцевой	–	4,1938	$\leq 2,248$	Высокая	В течение 1 года

Таким образом, анализ вероятности банкротства различными методиками и с разных сторон показал, что ООО «Картон Упаковка» имеет высокую вероятность наступления банкротства в срок около 1-го года, хотя по сравнению с предыдущим годом ситуация улучшилась. Данный факт указывает на необходимость немедленного проведения антикризисных мероприятий. Поэтому, в качестве одного из таких мероприятий рассмотрим вывод активов из состава предприятия с предбанкротным состоянием.

### 2.3 Экономическая оценка механизмов вывода активов ООО «Картон Упаковка»

Для оценки эффективности каждого из механизмов, а также выбора оптимального для ООО «Картон Упаковка» нужно оценить их затратность, а также влияние на финансовое состояние реорганизуемой компании.

Причиной вывода активов в данном случае является защита бизнеса от банкротства. Как показал анализ вероятности банкротства ООО «Картон Упаковка» имеет высокие шансы стать банкротом в течение ближайших 2-3 лет. С помощью вывода собственники стремятся сохранить ценные для бизнеса активы, передав их в собственность вновь созданному юридическому лицу. В дальнейшем планируется постепенный перевод бизнеса на данное юридическое лицо.

Рассмотрим следующие варианты вывода активов и оценим их экономические и юридические аспекты с позиций собственников бизнеса:

- 1) Продажа активов (оборудования) по:
  - a. Балансовой стоимости
  - b. Рыночной стоимости
- 2) Передача оборудования в качестве вклада в уставный капитал нового ЮЛ
- 3) Реорганизация в форме выделения

Как видно, в каждом случае будет создано новое юридическое лицо в форме ООО, в которое и перейдет часть активов.

Основным видом деятельности нового ЮЛ будет производство гофрокартона. Таким образом, новое предприятие будет являться «преемником бизнеса» для реорганизуемого ООО «Картон Упаковка». Причем в первом случае неформальным, так как учредителями нового ЮЛ станут лица, не аффилированные с учредителями лишь формально, в двух других – официальным преемником, поскольку в составе учредителей будет либо само ООО «Картон Упаковка» либо часть его учредителей – физических лиц.

Для расчетов было принято, что передаче подлежит такая часть оборудования, которая позволит обеим организациям осуществлять свою деятельность и обеспечивать самофинансирование операционной деятельности по производству гофрокартона. Новому юридическому лицу передаётся порядка 50% производственных мощностей ООО «Картон Упаковка». Для постепенного перевода бизнеса на новое ЮЛ предусмотрена передача части клиентской базы ООО «Картон Упаковка».

Оборудование, предназначенное для выведения, представлено в Таблице 21.

Таблица 21 - Оборудование к продаже/выделению, указанное по остаточной стоимости

№	Оборудование	Остаточная стоимость, руб.	Срок службы, лет
1	Гофроагрегат Fosber предназначенный для производства 2-х, 3-х, 5-ти слойного гофрокартона	56 182 900	25
2	Высокопроизводительная автоматическая линия для производства гофрокоробов среднего и крупного размера	25 865 400	25
3	Высокопроизводительная автоматическая линия для производства 4-х клапанных коробов среднего и малого размера со сложной высечкой, с нанесением трехцветной печати	18 662 150	20
4	Автоматическая линия по сбору решетки предназначена для сборки решеток из гофрокартона для индустрии напитков	7 563 200	15
Итого:		108 273 650	-

Итого сумма оборудования, предназначенная для вывода из ООО «Картон Упаковка», составляет 108 273,65 тыс. руб. по остаточной стоимости.

Исходя из того, что целью вывода активов является их ограждение от потери в случае банкротства, очевидно, что собственники ООО «Картон Упаковка» будут неформальными владельцами и бенефициарами нового ЮЛ, на которое в течение последующих 2 лет планируется перевести весь объем производства.

В связи с этим оценку каждого способа вывода активов необходимо проводить для всей совокупности предприятий – ООО Картон Упаковка и вновь образованного ЮЛ.

В таблице 22 представлены единые для всех трех вариантов изменения в расходах и доходах обеих компаний, которые являются нерелевантными для сравнительной оценки вывода активов (в связи с чем они не учитывались в последующих расчетах).

Таблица 22 – Нерелевантные изменения в доходах и расходах для всех трёх вариантов вывода активов

ООО Картон Упаковка		Новое ООО	
Показатель	Тыс. руб.	Показатель	Тыс. руб.
Падение выручки на 50% в первый год после сделки	- 812 738	Выручка в первый год после сделки	+ 812 738
Сокращение постоянных* затрат на величину АО, эксплуатационных затрат, налога на имущество, ФОТ с отчислениями части управленческого персонала	+70 409	Постоянные затраты, включающие величину АО, эксплуатационных затрат, налога на имущество, ФОТ с отчислениями части управленческого персонала	-70 409
		Расходы по аренде помещений складских и производственных	-120 683
		Расходы по монтажу/демонтажу и перевозу оборудования	-39 759

\*Удельные переменные затраты останутся неизменными

Расчёт данных по выручке у ООО «Картон Упаковка» и нового ООО осуществлялся исходя из выручки реорганизуемого предприятия за 2016 год. Данные о постоянных затратах были взяты у ООО «Картон Упаковка». Расчёты изменений в постоянных затратах производились исходя из данных по постоянным затратам предприятия, а также таблицах амортизации оборудования. Также при вычислении использовались доли выводимого



оборудования и персонала, которые составляли примерно 50% и 30% соответственно.

Величина расходов на аренду помещений вычислялась исходя из средних цен арендуемых помещений в Челябинске, подходящих для данных производственных мощностей и количества персонала по площади.

Оценим денежные потоки, отличающие эти механизмы вывода активов через чистый денежный поток с точки зрения собственников бизнеса.

#### 2.3.1.а Продажа активов по балансовой стоимости

Механизм первого варианта вывода активов (пункт а) состоит в том, что стороны (ООО «Картон Упаковка» - продавец, а новое юридическое лицо – покупатель) заключают договор купли-продажи оборудования по цене, равной его остаточной стоимости.

Продавец (ООО «Картон Упаковка») устанавливает цену, равную остаточной стоимости и начисленного на неё НДС. В итоге расходами продавца будет являться списанная остаточная стоимость активов и платежи по налогу на добавленную стоимость. А доходом будет являться полученная сумма от покупателя, равная сумме остаточной стоимости и платежам по НДС. Следовательно, прибыли ООО «Картон Упаковка» при этой сделке не получает, и задолженности по налогу на прибыль у организации не возникает.

С точки зрения потребности в денежных средствах нового ООО, необходимы будут организационные расходы – покупка печати (500 руб. и выше), нотариальное заверение подписей – 800 руб., уплата пошлины за регистрацию нового юридического лица в размере 4 000 руб. В общей сложности эти расходы составят порядка 6000 руб. Кроме того, необходимы средства для денежного взноса в УК в размере 10 000 руб. Для финансирования покупки оборудования у нового ООО появится потребность в средствах, которые могут быть предоставлены одним из учредителей как беспроцентный займ, а фактически являться средствами учредителей ООО Картон Упаковка.

Расчёты денежных потоков от операции представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Расчёты по продаже оборудования по его остаточной стоимости, руб.

ООО Картон Упаковка		Новое ООО	
Элемент денежного потока	руб.	Элемент денежного потока	руб.
Поступление средств от реализации активов с НДС	127 762 907	Внесение УК на расчетный счет	10 000
Уплата НДС в бюджет	19 489 257	Организационные расходы	6 000
Налог на прибыль от реализации ОС	0	Покупка оборудования	127 762 907
		Возмещение НДС (снижение НДС к уплате в бюджет)	19 489 257
Итого ЧДП для собственников бизнеса		- (16 000)	

Основным недостатком данного варианта является существенный риск налоговой проверки. Так как цена оборудования была установлена на уровне его остаточной стоимости, предприятие занизило налоговую базу по налогу на прибыль, и в итоге не понесло обязанности по его уплате. Данные ситуации часто приводят к тому, что у налоговых органов возникают вопросы, что приводит к налоговым проверкам.

На создание нового ЮЛ уходит, как правило, около 5 рабочих дней.

2.3.1.b Продажа оборудования по рыночной стоимости с использованием услуг независимого оценщика

Перед тем как совершать сделку нужно произвести переоценку основных средств, подлежащих продаже, так как сторонами предусмотрена продажа активов по рыночной цене. Такая процедура предусматривает оплату услуг независимого оценщика.

Данные о средних тарифах компаний по оценке представлены в таблице 24.

Таблица 24 – Средняя стоимость оценки оборудования по Челябинской области

Вид оборудования	Средняя цена
Серийное технологическое оборудование, станки отечественного производства	1-10 единиц 700 рублей
	11-100 единиц 1 000 рублей
	Более 100 единиц 900 рублей

Окончание таблицы 24

Вид оборудования	Средняя цена
Серийное технологическое оборудование, станки импортного производства	1-10 единиц 1 000 рублей 11-100 единиц 1 200 рублей Более 100 единиц 1 000 рублей
Технологическая линия	Отечественного производства - 7 000 рублей Импортного производства - 12 000 рублей

Объектами сделки являются станок и три автоматических технологических линий импортного производства. Следовательно, затраты по оценке будут составлять примерно 37 000 рублей.

Также для совершения сделки нужно составить договор купли-продажи оборудования. Как повествует ГК РФ, договор купли-продажи имущества между юридическими лицами не входит в список сделок, подлежащих нотариальному удостоверению (ст. 454 ГК РФ). Следовательно, затрат по нотариальному оформлению сделки предприятие нести не будет.

Таким образом, нужно посчитать итоговую цену продажи для всех видов оборудования. Данные представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Итоговая цена продажи активов, руб.

№	Оборудование	Рыночная стоимость, руб.	НДС, руб.	Итого цена, руб.
1	Гофроагрегат Fosber предназначенный для производства 2-х, 3-х, 5-ти слойного гофрокартона	108 681 021	19 562 584	128 243 605
2	Высокопроизводительная автоматическая линия для производства гофрокоробов среднего и крупного размера	54 243 102	9 763 758	64 006 860
3	Высокопроизводительная автоматическая линия для производства 4-х клапанных коробов среднего и малого размера со сложной высечкой, с нанесением трехцветной печати	31 934 404	5 748 193	37 682 597

Окончание таблицы 25

4	Автоматическая линия по сбору решетки предназначена для сборки решеток из гофрокартона для индустрии напитков	14 568 711	2 622 368	17 191 079
Итого:		209 427 238	37 696 903	247 124 141

Теперь оценим затраты по налогу на прибыль по данному варианту вывода активов. Данные представлены в таблице 26.

Таблица 26 – Расчет налога на прибыль от сделки купли-продажи активов по рыночной цене

№ ст	Статья доходов/расходов	Сумма, руб.
1	Реализация активов по договору купли-продажи	247 124 141
2	НДС, подлежащий уплате (0,18/1,18*ст. 1)	37 696 903
3	Остаточная стоимость оборудования	108 273 650
4	Расходы по оценке имущества (согласно ст. 252 НК РФ расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной для получения дохода)	37 000
5	Прибыль от продажи активов (ст. 1 - ст. 2 - ст.3 - ст. 4)	101 116 588
6	Налог на прибыль (ст. 5 * 20%)	20 223 318

Расчет денежных потоков от операции представлен в таблице 27.

Таблица 27 – Расчет денежных потоков от сделки купли-продажи активов по рыночной цене

ООО Картон Упаковка		Новое ООО	
Элемент денежного потока	руб.	Элемент денежного потока	руб.
Поступление средств от реализации активов с НДС	247 124 141	Внесение УК на расчетный счет	10 000
Уплата НДС в бюджет	37 696 903	Организационные расходы	6 000
Оплата услуг по оценке имущества	37 000	Покупка оборудования	247 124 141
Налог на прибыль от реализации ОС	20 223 318	Возмещение НДС (снижение НДС к уплате в бюджет)	37 696 903
Итого ЧДП для собственников бизнеса		- (20 276 318)	

Особенности данного механизма вывода активов состоят в том, что:

1) Договор купли-продажи оборудования между юридическими лицами не подлежит нотариальному удостоверению (если этого не пожелают стороны), а значит, статьи нотариальных расходов не будет;

2) Сделку лучше осуществлять по рыночной цене активов, так как если продавать данные активы по их остаточной стоимости, продавец не несёт платы по налогу на прибыль. Данная ситуация может вызвать вопросы у налоговых органов, а значит, увеличивается риск налоговой проверки;

3) Чтобы оценить рыночную стоимость активов, можно воспользоваться услугами специалиста (дополнительная статья затрат), но предприятие также вправе самостоятельно производить переоценку путём индексации (Постановление Правительства РФ от 14.02.94 № 98);

4) В данной ситуации ООО «Картон Упаковка» (продавец) должен будет уплатить такие налоги, как НДС и налог на прибыль организаций;

5) Также основным минусом данного механизма является то, что если вновь созданное юридическое лицо будет работать по упрощённой системе налогообложения, то по закону сделка не может быть осуществлена в полном объеме. НК РФ в пп. 16 п. 3 ст. 346.12 объясняет, что стоимость амортизируемого

имущества для организаций, применяющих УСН, не должна превышать 100 млн. руб.

б) Сроки проведения и совершения сделки устанавливаются сторонами. Сделка считается завершенной после оплаты покупателем и переходом к нему права собственности на активы. Срок создания нового ЮЛ аналогичен операции вывода по остаточной стоимости.

### 2.3.2 Взнос активов в уставный капитал нового юридического лица

Главной составляющей статьёй затрат в данном случае будут расходы на оценку имущества.

По данным из таблицы 24, как и при составлении договора купли-продажи оборудования (метод 2.3.1.b), расходы на оценку имущества могут составлять примерно 37 000 рублей.

Общество списывает с баланса имущество по остаточной стоимости и передает имущество в уставный капитал нового юридического лица по рыночной цене.

Сумма НДС с остаточной стоимости передается новому юридическому лицу, а его сумма относится на увеличение первоначальной стоимости основных средств у нового юридического лица. В соответствии с п. 8 ст. 172 НК РФ принять НДС к вычету можно только после того, как участник ООО «Картон Упаковка», передавший активы в качестве вклада в уставный капитал, как налогоплательщик восстановит НДС в своём учёте, задекларирует данный факт и произведет расчёты с бюджетом. То есть восстановленный НДС, оплата которого произведена в бюджет, будет являться оттоком средств, но не будет являться расходом по причине того, что доля в уставном капитале нового ЮЛ будет содержать этот НДС. [19] Если же учредитель не выделил НДС отдельной суммой в сопроводительных документах, то получается, что принимающая сторона теряет право на вычет этого налога.

НДС, подлежащий восстановлению, можно найти по формуле:

$$\text{НДС}_{\text{восст}} = \text{Стоимость ОС}_{\text{ост}} \cdot 18\%, \quad (7)$$

где  $\text{НДС}_{\text{восст}}$  – НДС, подлежащий восстановлению;

Стоимость  $\text{ОС}_{\text{ост}}$  – остаточная стоимость основных средств.

В бухучете выбытие основного средства, внесенного в качестве вклада в уставный капитал, отражайте по остаточной стоимости.

Если остаточная стоимость переданного основного средства отличается от его оценки, согласованной учредителями, разница учитывается в составе прочих доходов или расходов. Учредители вправе оценить имущество, вносимое в уставный капитал, не дороже оценки независимого эксперта.

На расчет налога на прибыль передача основного средства не влияет. Если остаточная стоимость передаваемого основного средства отличается от его оценки, согласованной учредителями, в бухучете образуется постоянная разница, которая приводит к появлению постоянного налогового обязательства или постоянного налогового актива. Таким образом, данная сделка не повлечет за собой дополнительного налогообложения.

Расчёты по ПНО по данному варианту вывода активов представлены в таблице 28.

Таблица 28 – Расчёт ПНО для вноса имущества в уставный капитал

Статья доходов/расходов	Сумма, руб.
Списание объектов по остаточной стоимости	108 273 650
Расходы на оценку имущества	37 000
Доход от превышения рыночной стоимости над остаточной	209 427 238
Прибыль	101 116 588
Постоянное налоговое обязательство	20 223 318

Теперь нужно отразить денежные потоки по данному варианту вывода активов. Данные представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Расчёт денежных потоков от вноса имущества в уставный капитал

ООО Картон Упаковка		Новое ООО	
Элемент денежного потока	руб.	Элемент денежного потока	руб.
Оплата услуг по оценке имущества	37 000	Организационные расходы	6 000
Восстановленный НДС уплачен в бюджет	19 489 257	НДС по ОС принят к вычету (снижение платежей в бюджет)	19 489 257
Итого ЧДП для собственников бизнеса		- (43 000)	

Особенностями данного механизма являются:

- 1) Наибольшую долю в затратах занимает оценка имущества;
- 2) Уплата НДС в бюджет не будет являться расходом, а лишь оттоком денежных средств. Это будет выполняться при условии правильного декларирования и выделения НДС отдельной строкой учредителем;
- 3) В данном механизме не будет расходов по внесению денежных средств в УК на расчётный счет в размере 10 000 рублей, так как в уставный капитал передаётся имущество ООО «Картон Упаковка»;
- 4) При данной сделке присутствует юридический риск ответственности оценщика и стороны, передающей имущество. Если оценочная стоимость будет не соответствовать реальной стоимости имущества, то оценщик и передающая сторона будут нести ответственность за завышенную (заниженную) стоимость имущества, передаваемого в УК;
- 5) Сроки проведения сделки составляют примерно 5 дней, так как главные затраты времени приходятся на создание нового ООО;
- 6) Также присутствует налоговый риск, заключающийся в том, что если НДС не будет задекларирован, для собственников он станет расходом, так как его будет невозможно отразить в стоимости имущества, вносимого в УК, из-за недостатка нужных документов. Поэтому важно правильно документально оформить данную сделку.

### 2.3.3 Реорганизация в форме выделения



При выделении нового юридического лица его учредителем станет ООО «Картон Упаковка».

Теперь рассмотрим, какие релевантные затраты могут быть при данном варианте вывода активов.

К затратам на документальное оформление со стороны ООО «Картон Упаковка» можно отнести государственную пошлину за регистрацию изменений, вносимых в учредительные документы ЮЛ. Также при реорганизации в форме выделения у ООО «Картон Упаковка» изменятся размеры долей в уставном капитале, а также состав участников, а значит, появятся изменения в учредительных документах организации. Согласно данным многофункциональных центров общие расходы на внесение данных изменений составят в среднем 6 900 рублей.

В состав данной суммы входят:

1. Подготовка полного пакета документов (3 500 рублей);
2. Подача и получение документов в ФНС;
3. Затраты на оплату государственной пошлины (800 рублей);
4. Оплата услуг нотариуса (стоимость услуг может изменяться в зависимости от формы документа и т.д.)

Такие статьи затрат, которые связаны с подготовкой и передачей имущества (демонтаж оборудования, перевозка и монтаж), уже учтены в составе нерелевантных расходов в таблице 22, так как данные расходы присутствуют при любом варианте вывода активов.

Наиболее важным этапом является составление разделительного баланса. Так как основным видом деятельности нового юридического лица является производство гофрокартона, ему в собственность передается часть оборудования, указанного в таблице 21.

Составление разделительного баланса можно осуществить двумя способами:

1. Внести имущество (или его часть) в уставный капитал нового ООО при выделении;

## 2. Разделить уставный капитал ООО «Картон Упаковка» при выделении.

В первом способе уставный капитал нового ООО формируется за счёт вносимого в него имущества (или за счёт его части). Формально ООО «Картон Упаковка» становится учредителем нового ООО. В новом балансе реорганизуемого предприятия появляется строка «Долгосрочные финансовые вложения», которая численно равна доле, вносимой в счёт вклада в УК нового ООО. Уставный капитал будет сформирован из стоимости оборудования, размер которого можно определить таким способом, чтобы обеспечить оптимальную ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

Во втором способе часть физических лиц, являющихся учредителем ООО «Картон Упаковка», переходят в учредители к новому ООО. Следовательно, в новом балансе реорганизуемого общества выделяемая доля никак не отражается и не увеличивает его активы, так как само ООО «Картон Упаковка» не будет являться учредителем нового ООО в данном случае.

В обоих вариантах к новому ЮЛ в собственность переходит также часть запасов для осуществления деятельности по производству. Также ему в собственность переходит дебиторская задолженность той части клиентов, которые теперь будут обслуживаться новым предприятием. Финансовые вложения и денежные средства и их эквиваленты распределяются пропорционально оборудованию для обеспечения ликвидности обоих юридических лиц.

Кредиторскую задолженность также распределяют пропорционально величине активов, кроме налогов и сборов, а также авансов полученных.

Далее в каждом из случаев просчитывается величина чистых активов, равная разнице между активом баланса и обязательствами, и собственного капитала. Если размер чистых активов предприятия больше, чем собственный капитал в разделительном балансе, то на полученную разницу корректируется статья «Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток)» в сторону её увеличения. Если же величина чистых активов меньше величины собственного

капитала в разделительном балансе, то отрицательная разница уменьшает нераспределенную прибыль (увеличивает непокрытый убыток). Таблицы по двум способам разделения баланса представлены в приложении В и приложении Г.

Наиболее выгодным вариантом по расчётам оказался первый способ (внос имущества в уставный капитал нового ООО при выделении), так как в данном способе с помощью определения доли, вносимой в уставный капитал, можно регулировать показатели ликвидности и финансовой устойчивости. При расчёте доля была выбрана таким образом, чтобы обеспечить текущую ликвидность обоих предприятий на оптимальном уровне, а также финансовую устойчивость (расчёт коэффициента автономии). Разделительный баланс представлен в таблице 27.

Таблица 27 – Разделительный баланс ООО «Картон Упаковка» (1 способ).

Наименование показателя	Активы ООО "Картон Упаковка" на дату составления разделительного баланса	Активы, переходящие после завершения реорганизации в форме выделения	
		ООО "Картон Упаковка"	Новое ЮЛ
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Основные средства	214 547	106 274	108 274
ДФВ	0	50 000	0
Отложенные налоговые активы	6 900	6 900	0
Итого по разделу I	221 447	163 174	108 274
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	303 131	150 153	152 978
НДС	11 544	5 718	5 826
Дебиторская задолженность	270 784	151 639	119 145
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	42 952	25 771	17 181
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 354	1 412	942
прочие оборотные активы	76	76	0
Итого по разделу II	630 841	329 051	290 246
<b>БАЛАНС</b>	<b>852 288</b>	<b>492 225</b>	<b>398 519</b>

## Окончание таблицы 27

Наименование показателя	Активы ООО "Картон Упаковка" на дату составления разделительного баланса	Активы, переходящие после завершения реорганизации в форме выделения	
		ООО "Картон Упаковка"	Новое ЮЛ
ПАССИВ			
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
Уставный капитал	250 010	250 010	50 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-136 772	-137 784	-10 532
Итого по разделу III	113 238	112 226	39 468
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
Заемные средства	158 057	92 210	65 847
кредиторская задолженность	580 993	287 789	293 204
Итого по разделу V	739 050	379 999	359 051
Валюта баланса	852 288	492 225	398 519

В данном случае чем большую сумму ООО «Картон упаковка» от стоимости имущества вносит в уставный капитал, тем больше значение строки долгосрочных финансовых вложений становится у предприятия. Следовательно, чем больше числовое выражение данной строки, тем больше актива (валюты баланса) становится у ООО «Картон Упаковка».

Предположим, что ООО «Картон Упаковка» решило отразить долю в УК нового ООО в размере 50 000 тысяч рублей. Тогда при расчёте коэффициентов текущей ликвидности значения у ООО «Картон Упаковка» и нового ООО равны 0,87 и 0,81 соответственно. Данные значения являются ниже нормативного, однако по сравнению с коэффициентом реорганизуемого предприятия (пп. 2.1) их значения остались примерно на том же уровне.

При расчёте коэффициентов автономии у ООО «Картон Упаковка» и нового ООО получились значения 0,22 и 0,1 соответственно. До реорганизации значение данного коэффициента составляло 0,13. Получается, что при выделении общества получилось повысить финансовую устойчивость исходного предприятия,

что улучшает его финансовое состояние. Но также коэффициент автономии у нового ООО получился достаточно низким, а при расчётах изменение доли ООО «Картон упаковка» не влияет на изменение коэффициента у нового ООО. Поэтому, в будущем рекомендуется увеличивать финансовую устойчивость вновь созданного предприятия, чтобы не допустить его банкротства.

После составления разделительного баланса все необходимые документы передаются в Федеральную налоговую службу.

Теперь, как и в предыдущих вариантах вывода активов, нужно отразить денежные потоки от данной сделки в таблице 28.

Таблица 28 – Расчёт денежных потоков при реорганизации в форме выделения

ООО Картон Упаковка		Новое ООО	
Элемент денежного потока	руб.	Элемент денежного потока	руб.
Расходы на внесение изменений в ЕГРЮЛ (включая оплату госпошлины)	6 900	Организационные расходы	6 000
Итого ЧДП для собственников бизнеса			- (12 900)

Для данного варианта вывода активов основными рисками можно назвать следующие:

1. Налоговые риски. В некоторых случаях реорганизация в форме выделения может вызвать вопросы у налоговых органов, что может повлечь налоговую проверку. Указанный риск характерен для реорганизуемого общества. Согласно п. 6 ст. 89 НК РФ выездная налоговая проверка в связи с реорганизацией может проводиться независимо от времени проведения и предмета предыдущей выездной проверки. Поэтому до принятия решения о реорганизации целесообразно оценить риски возникновения претензий со стороны налогового органа, провести предварительный налоговый аудит и выработать перечень мероприятий по снижению налогового риска. И хотя согласно пп. 2 п. 1 ст. 31 НК РФ проведение выездной налоговой проверки в связи с реорганизацией является правом налогового органа, которым он может и не воспользоваться, предприятию лучше заранее предусмотреть подобный риск.

2. Юридические риски. Здесь юридические риски понимаются как риски, связанные с нарушением определенных обязательств (гражданско-правовых, административных, налоговых и т.д.). Данная группа рисков является очень обобщенной. Например, при оформлении собственности на некоторые виды имущества могут возникнуть юридические риски, связанные с недействительностью сделок (неправильно составленная документация, нарушение законодательства и т.д.). Эти риски также могут быть связаны с тем, что при банкротстве ООО «Картон Упаковка» кредиторы могут требовать взыскания на долю (или её часть) общества в новом юридическом лице. Хотя и согласно ст. 3 п. 2 Федерального закона № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» общество не отвечает по обязательствам своих участников, на основании решения суда допускается обращение по требованиям кредиторов (ст. 25 14-ФЗ).

3. Репутационные риски. При реорганизации бывают такие случаи, когда часть контрагентов переходят к конкурентам, так как существует предвзятое мнение, что реорганизация проводится тогда, когда у компании финансовые проблемы.

Теперь нужно сравнить все рассмотренные методы вывода активов по ключевым параметрам. Сравнительная характеристика представлена в таблице 29.

Таблица 29 – Сравнение рассмотренных вариантов вывода активов по ключевым параметрам

Параметр сравнения	Договор купли-продажи	Взнос в уставный капитал	Реорганизация в форме выделения
Оценка стоимости передаваемого имущества	а) По остаточной стоимости б) По независимой оценке.	Только по независимой оценке.	По решению учредителей оценка имущества производится по остаточной стоимости
Ответственность по долгам ООО «Картон Упаковка»	Новое юридическое лицо не отвечает по долгам ООО «Картон Упаковка».	Новое юридическое лицо может отвечать по долгам ООО «Картон Упаковка» на основании решения суда. (ст. 25 14-ФЗ)	Новое ЮЛ несёт ответственность по долгам ООО «Картон Упаковка» в случае, если реорганизуемое общество является учредителем нового.

Окончание таблицы 29

Состав учредителей нового ЮЛ	Нет изменения состава учредителей в ООО Картон, учредители нового ООО – формально не аффилированные лица	ООО «Картон Упаковка» становится учредителем нового ЮЛ	ООО «Картон Упаковка» является учредителем нового ООО
Налоги	НДС, налог на прибыль	Налог на прибыль нет, отражается постоянное налоговое обязательство	-
Расходы	(16 000 руб.) – при продаже по балансовой стоимости (20 276 318 руб.) – при продаже по рыночной стоимости	(43 000 руб.)	(12 900 руб.)
Риски	Риск налоговой проверки (если продажа осуществляется по остаточной стоимости) Неуплаты налогов	Солидарная ответственность между оценщиком и ООО «Картон Упаковка» за завышение оценочной стоимости Риск взыскания долгов ООО «Картон упаковка» с нового ЮЛ	Налоговые риски (вероятность выездной налоговой проверки в связи с реорганизацией) Репутационные риски Риск взыскания долгов ООО «Картон упаковка» с нового ЮЛ
Сроки проведения сделки	≈5 рабочих дней (из-за регистрации нового ООО)	≈5 рабочих дней (из-за регистрации нового ООО)	2-3 месяца

Как видно из таблицы, наиболее затратным является сделка купли-продажи оборудования по рыночной стоимости из-за возникающих обязательств по уплате налога на прибыль. Данный вариант вывода окажет наиболее сильное влияние на финансовое состояние собственников, так как выплат по нему в стоимостном выражении больше.

Сравнивая механизмы вывода по срокам проведения сделки, безусловно, можно утверждать, что наиболее длительной является процедура выделения общества. При реорганизации в форме выделения множество времени уходит на принятие решения о реорганизации учредителями,

проведение инвентаризации, формирование разделительного баланса и передаточного акта, оформление и рассмотрение органами всех необходимых документов. В первом и втором механизме большинство времени занимает регистрация нового юридического лица, которая в среднем составляет 5 рабочих дней. А такие сделки, как купля-продажа оборудования или взнос его в уставный капитал юридического лица, при оперативной работе сторон не занимают большого количества времени.

В каждом из способов выведения присутствуют риски. В основном в каждом случае присутствуют те или иные юридические риски, которые связаны с некорректным оформлением сделки (особенно в части документации). Если говорить о совокупном риске, то при реорганизации в форме выделения он значительно выше. Это связано в частности с налоговой проверкой, которая возможна при реорганизации. Правда, если налоговый учёт у предприятия велся без нарушений, то проблем с налоговой службой налоговая проверка не вызовет.

Также если у ООО «Картон Упаковка» будет крайне неприятная ситуация (в случае его банкротства), когда по требованию кредиторов суд примет решение о взыскании его доли в новом ООО, а вновь созданному ООО придется отвечать по обязательствам вышеуказанного, выделенное общество понесет большие расходы по погашению долгов банкрота. Этот риск также присутствует во втором механизме вывода активов, так как здесь ООО «Картон Упаковка» также является учредителем нового ООО.

Таким образом, при выборе варианта вывода активов нужно руководствоваться тем, какой способ наиболее выгоден для ООО «Картон Упаковка». Безусловно, каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, сложности и особенности.

Если основываться на том, от какого способа ООО «Картон Упаковка» понесёт меньше затрат, то наиболее оптимальным является сделка купли-продажи оборудования по остаточной стоимости. Однако не стоит основывать свой выбор



только на цифрах: нужно оценивать и учитывать риски, которые могут возникнуть в том или ином случае. Так, например, в вышеуказанном варианте вывода активов присутствует высокий риск налоговой проверки, так как ООО «Картон Упаковка» уходит от уплаты налога на прибыль, который составляет существенную сумму.

Также за такими фактами, как вывод активов, чаще всего стоят какие-либо стратегические цели. В случае реорганизации в форме выделения предприятие осуществляет постепенное «оздоровление» бизнеса, перенося основной вид деятельности на новое юридическое лицо. Таким образом, после доведения всей процедуры до конца собственники могут получить результат в виде нового общества с адекватными показателями финансового состояния и нормальным функционированием. Поэтому, при выборе метода вывода активов нужно предусмотреть то, как данная сделка повлияет на финансовое состояние организаций и какие возможности появятся у организаций. [20]

Выводы по главе 2:

1. Проведя финансовый анализа ООО «Картон Упаковка» были выявлены основные проблемы предприятия;

2. У предприятия наблюдается низкий уровень платежеспособности и ликвидности;

3. Также в 2013 году у ООО «Картон Упаковка» наблюдалось неустойчивое финансовое состояние, которое к 2016 году перешло в кризисный тип финансовой устойчивости;

4. Низкие показатели рентабельности, а также маленькая разница между рентабельностью продаж и рентабельностью продукции свидетельствуют о маленькой величине прибыли от продаж, что говорит о низкой эффективности от основного вида деятельности;

5. При оценке вероятности банкротства предприятия различными моделями было выявлено, что вероятность банкротства у ООО «Картон Упаковка» высокая;

6. При оценке различных методов вывода активов были выявлены преимущества и недостатки, риски и возможности каждого из них;

7. При выборе метода вывода активов нужно руководствоваться стратегическими целями организации, а также экономической эффективностью каждого из методов.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

У многих российских и зарубежных компаний, специализирующихся на производстве какой-либо продукции, внеоборотные активы, а именно оборудование, являются одной из ключевых составляющих их бизнеса. И для того, чтобы сохранить этот бизнес в целом, в определенных случаях собственники прибегают к процедуре вывода активов, ценных для их бизнеса.

В российской практике такой термин, как вывод активов, в последнее время стал рассматриваться всё чаще, так как экономическая среда в нашей стране не является сейчас стабильной. С каждым годом всё больше предприятий теряют своё устойчивое положение на рынке, а их деятельность становится менее эффективной из-за ухудшения их финансового состояния.

Прибегая к такому виду реструктуризации можно как спасти бизнес, так и погубить его. Вот почему важно перед началом процесса оценить его влияние на финансовое состояние предприятия по всем параметрам.

В результате решения задачи экономической оценки способов вывода активов в данной дипломной работе представлены:

1. Изучение современных способов и особенностей механизмов вывода активов в Российской Федерации;
2. Анализ процессов реорганизации в Российской Федерации;
3. Анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Картон Упаковка» за последние 4 года;
4. Диагностика банкротства предприятия;
5. Экономическая оценка механизмов вывода активов;
6. Сравнение механизмов вывода активов по различным параметрам.

В ходе анализа процессов реорганизации в Российской Федерации было выявлено, что реорганизация не является популярным методом для улучшения финансового состояния бизнеса и его эффективности в целом. А также за последние годы наблюдается упадок предпринимательской деятельности из-за сложной экономической ситуации в стране.

Проведя анализ эффективности экономической деятельности предприятия можно сделать следующие выводы:

1) За весь рассматриваемый период валюта баланса предприятия снизилась на 133 638 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом. Причиной этому последовала частичная продажа активов в 2016 году;

2) У компании отсутствует нормальная платежеспособность;

3) Значения коэффициентов ликвидности ООО «Картон Упаковка» были гораздо ниже нормативных значений, что говорит о том, что компания не расплатится в ближайшее время по своим текущим обязательствам;

4) В 2013 году у предприятия наблюдалось неустойчивое финансовое состояние, которое к 2016 году ухудшилось, а тип финансовой устойчивости перешел в кризисный;

5) Предприятие имеет низкие показатели рентабельности, потому что предприятие молодое и развивается в конкурентной среде. За весь рассматриваемый период рентабельность продукции и продаж не превышала 5%;

6) Из-за неустойчивого финансового состояния в 2016 году предприятие продало часть своих внеоборотных активов, а его выручка снизилась на 12%, благодаря чему показатели эффективности деятельности выросли по сравнению с предыдущими годами.

Различные методики оценки вероятности банкротства предприятия показали, что в среднем в ближайшие 1-2 года вероятность несостоятельности высока. Хотя и в 2016 году показатели были ближе к критической точки по разным методикам.

При экономической оценке механизмов вывода активов были рассмотрены следующие параметры:

1. Расходы собственников;
2. Уплачиваемые налоги;
3. Состав учредителей нового юридического лица;
4. Оценка стоимости передаваемого имущества;

5. Ответственность по долгам ООО «Картон Упаковка»;
6. Сроки проведения сделки;
7. Риски.

Была также оценена ответственность по долгам ООО «Картон Упаковка». С точки зрения ответственности наиболее безопасным является вариант купли-продажи оборудования.

Были также учтены налоговые платежи. С точки зрения уплаты налогов наиболее приемлемым вариантом с экономической точки зрения является реорганизация в форме выделения, однако в данном случае существует вероятность налоговой проверки реорганизуемого общества.

При сравнении механизмов было выявлено, что задача состоит не только в том, чтобы оценить затратность каждого из способов вывода активов. Ключевую роль в оценке также играют риски, при возникновении которых даже самый наименее затратный способ может привести к серьезным последствиям в бизнесе.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь/ Б.А. Райзберг. – М.:ИНФРА-М, 2007. – 512 с.
2. Вязовцева Н.С., Щепина Д.А. Особенности реструктуризации промышленного предприятия/ Н.С. Вязовцева, Д.А. Щепина // Наука и общество в современных условиях. – 2013. – с. 40-43.
3. Бикеева М.В. Систематизация научных взглядов на реструктуризацию предприятия/ М.В. Бикеева // Экономика, управление и учёт на предприятии. – 2012. – с. 139-142.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
5. Федеральный закон Российской Федерации от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства Российской Федерации – 16 февраля 1998г. - №7 – Ст. 785.
6. Егорова М. С., Шевелева А. А. Динамика процессов реорганизации и ликвидации фирм в России // Молодой ученый. — 2015. — №9. — С. 594-597.
7. Бочаров В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров – СПб.: Питер, 2006. – 240 с.
8. Отчет по форме № 1-ЮР (2015 год) ФНС — <http://www.nalog.ru/>
9. Федеральная служба государственной статистики —<http://www.gks.ru/>
10. Девятаева Н. В. Проблемы развития малого и среднего предпринимательства в России и направления их, Издательство «Молодой ученый». — 2014. — № 4. — С. 503–505.
11. Ковалев, В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2007. – 512 с.
12. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Экономика, 2008. – 368 с.
13. Экономика фирмы: словарь-справочник /под ред. В.К. Скляренко, О.И. Волкова. — М.: ИНФРА-М, 2007. – 401с.

14. Федеральный закон Российской Федерации от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) "О несостоятельности (банкротстве) " (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.03.2016).
15. Барулин, С.Н. Финансовое оздоровление предприятия. Теория и практика / С.Н. Барулин, А.И. Гончаров. – М.: Ось, 2009. – 544 с.
16. Захаров, В.Я. Антикризисное управление. Теория и практика: учебное пособие для ВУЗов, обучающихся по специальностям экономики и управления/ В.Я. Захаров, А.О. Блинов, Д.В. Хавин. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 338 с.
17. Антикризисное управление: учебное пособие/ под ред. К.В.Балдина. – М.: Гардарики, 2005. – 421 с.
18. Федеральный закон от 08.08.2001 № 129-ФЗ (ред. От 28.12ю2016) «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (с изменениями и дополнениями от 30 октября 2002г., 10 января, я октября 2003г., 22 августа 2004г.) // СЗ РФ. 2001. №33. (Часть 1). Ст. 3436.
19. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. От 08.03.2015)
20. Анищенко А.В. Учредитель и его фирма: все вопросы. От создания до ликвидации/ А. В. Анищенко. — М.: Эксмо, 2012. — 224 с. 67

**ПРИЛОЖЕНИЯ  
ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Агрегированный бухгалтерский баланс ООО «Картон Упаковка»

с 2012 по 2016 гг., в тыс. рублей.

Наименование показателя	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2016 г.
<b>АКТИВ</b>					
<b>I ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Основные средства	416 690	393 253	523 411	500 659	214 547
Отложенные налоговые активы	16 393	12 062	10 507	6 900	6 900
Итого по разделу I	433 083	405 315	533 918	507 559	221 447
<b>ПООБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>					
Запасы	166 139	252 782	429 002	352 888	303 131
В том числе: сырье и материалы	147 934	171 754	252 571	194 088	159 152
Затраты в незавершенном производстве	680	20 444	4 745	38 818	27 172
Готовая продукция	17 525	60 584	78 693	77 635	61 892
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	0	0	5 456	13 439	11 544
Расчеты с покупателями и заказчиками	105 934	108 183	50 280	42 347	43 371
Дебиторская задолженность	312 382	323 248	165 541	315 232	270 784
прочая задолженность	200 421	200 887	0	0	
Финансовые вложения	0	0	0	50 002	42 952
Денежные средства и денежные эквиваленты	425	4 398	6 514	2 740	2 354
Прочие оборотные активы	631	183	3 176	89	76
Итого по разделу II	479 577	580 611	609 689	734 390	630 841
<b>БАЛАНС</b>	<b>912 660</b>	<b>985 926</b>	<b>1 143 607</b>	<b>1 241 949</b>	<b>852 288</b>



## Окончание приложения А

Наименование показателя	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2016 г.
<b>ПАССИВ</b>					
<b>III КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>					
Уставный капитал	250 010	250 010	250 010	250 010	250 010
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-237 452	-231 967	-226 183	-219 968	-136 772
Итого по разделу III	12 558	18 043	23 827	30 042	113 238
<b>IV ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Заемные средства	417 903	346 895	249 963	134 798	0
Итого по разделу IV	417 903	346 895	249 963	134 798	0
<b>V КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Заемные средства	180 000	277 943	311 464	330 710	157 998
Кредиторская задолженность	296 592	338 200	556 941	746 398	580 993
В том числе: поставщики и подрядчики	113 503	140 976	222 776	298 559	238 847
Персонал организации	4 594	3 573	5 012	6 718	4 837
Налоги, сборы, социальное страхование и обеспечение	7 584	12 697	21 164	28 363	36 871
Авансы полученные	800	1 497	7 240	7 240	7 240
Прочая задолженность	170 111	179 457	300 748	403 055	293 198
Оценочные обязательства	5 607	4 845	1 412	0	0
Итого по разделу V	482 199	620 988	869 817	1 077 108	738 991
<b>БАЛАНС</b>	<b>912 660</b>	<b>985 926</b>	<b>1 143 607</b>	<b>1 241 948</b>	<b>852 288</b>

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Агрегированный аналитический отчёт о финансовых результатах  
ООО «Картон упаковка» с 2013 по 2016 гг., в тыс. рублей.

Наименование показателя	2016	2015	2014	2013
Выручка	1 625 476	1 847 080	1 678 653	1 169 805
Себестоимость продаж	-1 593 009	-1 617 074	-1 462 925	-1 166 361
Валовая прибыль(убыток)	32 467	230 004	215 728	3 444
Коммерческие расходы	-98 137	-101 634	-89 348	-72 717
Управленческие расходы	-50 961	-50 485	-57 921	-53 624
Прибыль(убыток) от продаж	-116 631	77 885	71 459	-122 897
Проценты к получению	498	1 226		9 887
Проценты к уплате	79 882	-89 034	-88 114	-89 863
Прочие доходы	974 244	966 392	223 888	406 519
Прочие расходы	766 386	-948 659	-191 823	-194 837
Прибыль (убыток) до налогообложения	11 843	7 810	15 410	8 809
Текущий налог на прибыль				
В том числе: постоянные налоговые обязательства (активы)	-1 560	1 216	-1 248	0
Изменение отложенных налоговых обязательств		331 300	-5 594	1 263
Изменение отложенных налоговых активов	3 478	-1 556	-4 331	0
Прочее( переплата по налогу на прибыль)	2 254	-470	0	0
Чистая прибыль(убыток)	6 111	5 784	5 485	7 546

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

Разделительный баланс реорганизуемого общества, составленный с помощью вноса стоимости имущества (его части) в уставный капитал нового ООО, тыс. руб.

Наименование показателя	Активы ООО "Картон Упаковка" на дату составления разделительного баланса	Активы, переходящие после завершения реорганизации в форме выделения	
		ООО "Картон Упаковка"	Новое ЮЛ
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Основные средства	214 547	106 274	108 274
ДФВ	0	20 000	
Отложенные налоговые активы	6 900	6 900	0
Итого по разделу I	221 447	133 174	108 274
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	303 131	150 153	152 978
НДС	11 544	5 718	5 826
Дебиторская задолженность	270 784	151 639	119 145
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	42 952	25 771	17 181
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 354	1 412	942
прочие оборотные активы	76	76	0
Итого по разделу II	630 841	329 051	290 246
<b>БАЛАНС</b>	<b>852 288</b>	<b>462 225</b>	<b>398 519</b>
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал	250 010	250 010	20 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-136 772	-167 784	19 468
Итого по разделу III	113 238	82 226	39 468
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	158 057	92 210	65 847
кредиторская задолженность	580 993	287 789	293 204
Итого по разделу V	739 050	379 999	359 051
Валюта баланса	852 288	462 225	398 519

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Разделительный баланс реорганизуемого общества, составленный с помощью разделения уставного капитала ООО «Картон Упаковка», тыс. руб.

Наименование показателя	Активы ООО "Картон Упаковка" на дату составления разделительного баланса	Активы, переходящие после завершения реорганизации в форме выделения	
		ООО "Картон Упаковка"	Новое ЮЛ
<b>АКТИВ</b>			
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Основные средства	214 547	106 274	108 274
Отложенные налоговые активы	6 900	6 900	0
Итого по разделу I	221 447	113 174	108 274
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>			
Запасы	303 131	150 153	152 978
НДС	11 544	5 718	5 826
Дебиторская задолженность	270 784	151 639	119 145
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	42 952	25 771	17 181
Денежные средства и денежные эквиваленты	2 354	1 412	942
прочие оборотные активы	76	76	0
Итого по разделу II	630 841	329 051	290 246
<b>БАЛАНС</b>	852 288	442 225	398 519
<b>ПАССИВ</b>			
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>			
Уставный капитал	250 010	150 010	100 000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-136 772	-87 784	-60 532
Итого по разделу III	113 238	62 226	39 468
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>			
Заемные средства	158 057	92 210	65 847
кредиторская задолженность	580 993	287 789	293 204
Итого по разделу V	739 050	379 999	359 051
Валюта баланса	852 288	442 225	398 519