

УДК 338.51

Кохан И.С.

Научный руководитель: доцент, магистр экономики Слапик Ю.Н.
УО «Брестский государственный технический университет» г.Брест

ПОРЯДОК ОЦЕНКИ И УЧЕТА НЕОСЯЗАЕМОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Современное состояние экономики характеризуется переходом от индустриального типа производства к постиндустриальному. Особенность данного этапа заключается в том, что знания выступают в качестве стратегического экономического ресурса. Постиндустриальная стадия развития (так называемая «новая экономика») – это экономика, в основе которой лежат знания. Т.е. наряду с физическим осязаемым капиталом большое значение приобретают неосязаемые активы.

Согласно МСФО *Неосязаемые [нематериальные] активы* – это активы, которые проявляют себя своими экономическими свойствами, но не обладают физической субстанцией, они дают права и привилегии их собственнику и обычно приносят ему доходы. Неосязаемые активы можно разделить на категории, возникающие в силу: *Прав; Взаимоотношений; Сгруппированных неосязаемостей; Интеллектуальной собственности* [1].

Права существуют в соответствии с условиями контракта, заключенного в письменной или в иной форме, который создает экономическую выгоду для сторон. Примерами служат, среди прочего, контракты на поставки, контракты на сбыт продукции, контракты на снабжение и лицензионные соглашения.

Взаимоотношения между сторонами обычно не носят договорного характера. Они могут быть кратковременными и представлять большую ценность для сторон. Примерами служат, среди прочего, набранные кадры, взаимоотношения с клиентами, взаимоотношения с поставщиками, взаимоотношения с дистрибьюторами и структурные взаимоотношения сторон.

Сгруппированные неосязаемости представляют собой остаточную стоимость неосязаемых активов, после того как будет установлена и вычтена из общей суммы стоимостей неосязаемых активов стоимость всех идентифицируемых неосязаемых активов. *Сгруппированные неосязаемости* часто называют *гудвиллом*. В разное время о гудвилле говорили как о тенденции клиентов возвращаться к обслуживающему их бизнесу, как о дополнительном доходе, получаемом бизнесом сверх справедливой отдачи от идентифицируемых активов, и/или добавочной стоимости предприятия как целого сверх общей стоимости составляющих его идентифицируемых активов.

Интеллектуальная собственность [ИС] – это особая классификация неосязаемых активов, так как эта собственность охраняется законом от неразрешенного использования другими. К числу примеров относятся фирменные марки или фирменные наименования (бренды), авторские права, патенты, товарные знаки, производственные секреты или ноу-хау и др.

Однако в современном учете существует проблема признания неосязаемых активов и включения их в баланс предприятия. Доводом сторонников признания неосязаемых активов является то, что они представляют собой будущие экономические выгоды, за которые была выплачена компенсация. Противники же мотивируют свою позицию невозможностью достоверного определения размера этих выгод и сложностью отчуждаемости данных активов (например, деловая репутация фирмы не может быть реализована отдельно от фирмы, торговые знаки неотделимы от деловой репутации фирмы).

Однако следует отметить, что некоторые НМА вполне отчуждаемы. Это относится к товарным маркам, в первую очередь, приобретаемым (хотя возникают проблемы по их оценке) и другим аналогичным активам: расходам на НИОКР в тех случаях, когда эти исследования должны привести к созданию таких активов, как товарные марки, торговые знаки, патенты и другие активы, которые являются отделимыми от компании в целом; расходам на программное обеспечение в тех случаях, когда выявлены его техническая осуществимость и коммерческая эффективность, и когда оно разработано самой компанией.

Таким образом, к неосязаемым активам относятся (рис. 1):

- а) интеллектуальный капитал и активы, не являющиеся результатом интеллектуальной деятельности;
- б) измеряемые и не измеряемые прямыми методами активы;

в) нематериальные активы, признаваемые стандартами финансовой отчетности и отражаемые в бухгалтерском балансе, и неосязаемые активы, не отвечающие критериям признания и не отражаемые в балансе [2].

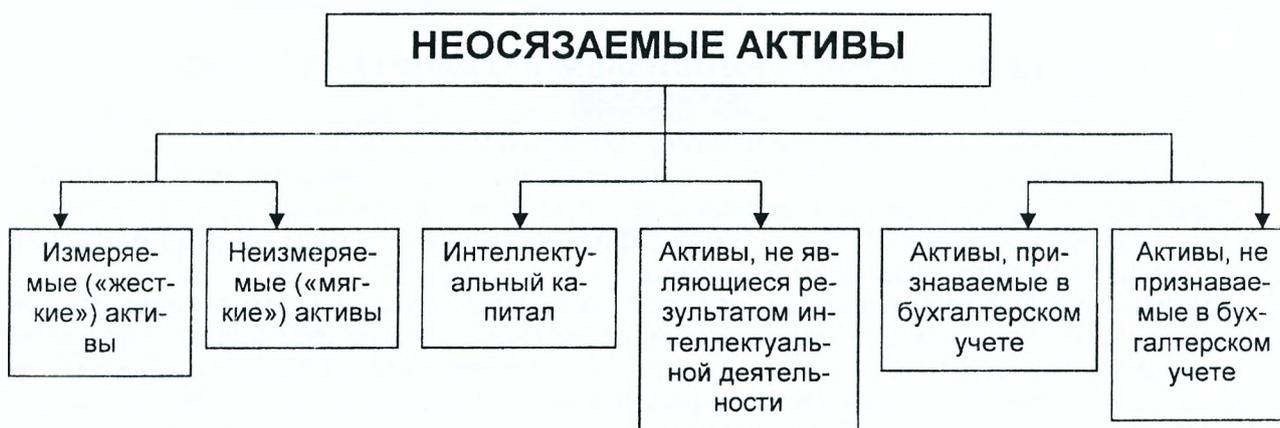


Рис.1 Классификация неосязаемых активов

Итак, признавая НМА активами, возникает следующая проблема: стоимостная оценка НМА, потребность в которой возникает в следующих случаях:

1. Купля-продажа акций предприятия на рынке ценных бумаг. Покупка предприятия, находящегося в акционерной собственности, есть покупка всех акций, эмитированных данным предприятием. Чтобы держать предприятие под контролем, можно купить только контрольный пакет акций. Но независимо от того, покупается ли контрольный или неконтрольный (миноритарный) пакет акций, инвестор тогда уверен в своем решении, когда знает стоимость предприятия и долю этой стоимости, приходящуюся на контрольный пакет акций.

2. Купля-продажа доли (вклада) в уставном капитале товарищества или общества с ограниченной ответственностью. В отличие от предыдущего случая доля оценивается не числом акций, а в денежных единицах.

3. Продажа предприятия целиком на аукционе или по конкурсу, осуществляемая при процедуре банкротства или при приватизации государственного предприятия.

4. Передача всего предприятия в аренду. Оценка стоимости важна для назначения арендной платы и осуществления последующего выкупа арендатором (если это предусмотрено договором аренды).

5. Реорганизация (слияние, разделение, поглощение и т.п.) и ликвидация предприятия, проводимые как по решению собственников предприятия, так и при решении арбитражного суда при банкротстве предприятия.

6. Осуществление инвестиционного проекта развития предприятия, когда для его обоснования необходимо знать исходную стоимость имущества. В частности, такая проблема возникает перед инвестором при проведении санации несостоятельного предприятия.

7. Получение кредита под залог всего имущества предприятия (ипотека).

8. Оценка стоимости фирменного товарного знака или других средств индивидуализации предприятия и его продукции (услуг) производится:

- при их перекупке, приобретении другой фирмой;
- при предоставлении франшизы новым компаньонам, когда расширяется рынок сбыта и увеличивается объем продаж;
- при определении ущерба, нанесенного деловой репутации предприятия незаконными действиями со стороны других предприятий;
- при использовании их в качестве вклада в уставный капитал создаваемого общества или товарищества;
- при определении стоимости нематериальных активов, «гудвилла», для общей оценки стоимости предприятия.

Таким образом, получается, что реальная стоимость предприятия состоит из суммы стоимостей его материальных и неосязаемых активов (рис.2).



Рис.2 Рыночная стоимость предприятия [2, переведено самостоятельно]

На данной схеме мы видим, что реальная рыночная стоимость предприятия складывается из балансовой стоимости, которая представлена денежным и физическим капиталом, а так же из определенной части стоимости интеллектуального капитала.

Существует 3 основных подхода к оценке неосязаемых активов [1]:

1. **Рыночный подход (подход на основе сравнения продаж) к оценке неосязаемых активов.** При рыночном подходе проводится сравнение рассматриваемого объекта с аналогичными неосязаемыми активами или интересами в собственности на неосязаемые активы и ценными бумагами, которые были проданы на открытом рынке. Двумя наиболее общепринятыми источниками данных, используемыми в рыночном подходе, являются рынки, на которых осуществляется продажа интересов в собственности на аналогичные неосязаемые активы, и предыдущие сделки с собственностью на рассматриваемые неосязаемые активы. Сравнение должно быть содержательным и не должно вводить в заблуждение.

2. **Доходный подход (подход на основе капитализации дохода) к оценке неосязаемых активов.** Доходный подход предусматривает установление стоимости неосязаемого актива или интереса в неосязаемом активе путем расчета приведенной к текущему моменту стоимости ожидаемых выгод. Двумя наиболее распространенными методами в рамках доходного подхода являются (прямая) капитализация дохода и анализ дисконтированного денежного потока (ДДП).

3. **Затратный подход**, часто называемый «затратами на воссоздание», иногда также известен как *подход на основе скорректированных активов*. Базируется на принципе замещения, который указывает на то, что актив не стоит больше, чем затраты замещения всех его составных частей.

У ведущих зарубежных компаний доля нематериальных активов (НМА) в балансах составляет до двух третей от суммы активов. В среднем же по промышленным предприятиям развитых стран эта доля колеблется от 7 до 15%. В странах СНГ, включая Беларусь, удельный вес НМА в общей массе активов предприятия пока ничтожно мал (менее 1%) по сравнению со странами Запада, где господствует развитая рыночная экономика.

Рассмотрим способы отражения отдельных элементов неосязаемых активов в учете зарубежных стран.

Для сравнения в БУ *Болгарии* находят отражение права на собственность, программные продукты, продукты развития деятельности и другие ДнМА. Однако внутренне созданная репутация вообще не признается нематериальным активом. Так же как и внутренне созданный НМА, возникший от исследовательской деятельности, внутренне созданные торговые марки, наименование, издательские права, клиентские базы и т.д. [3, с. 110]

В бухгалтерском учете *Литовской Республики* нематериальный актив – идентифицированный немонетарный актив без физической субстанции, используемый предприятием, ожидающим получить прямые и косвенные экономические выгоды от его использования [3, с. 174]. Примерами нематериальных активов являются: торговые марки; патенты и лицензии; авторское право и смежные с ним права; право демонстрации фильмов; деятельность, направленная на развитие; компьютерное программное обеспечение; гудвилл. Они учитываются по первоначальной (производственной) стоимости.

В *Российской Федерации* согласно стандарту ПБУ 14/2000 в активе баланса в составе НМА учитываются исключительные права (права на результаты интеллектуальной деятельности), организационные расходы, деловая репутация организации. Последняя может учитываться как отдельный инвентарный объект или как доходы будущих периодов (рис.3). Приобретенная деловая репутация организацией амортизируется в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации) [3, с. 216].

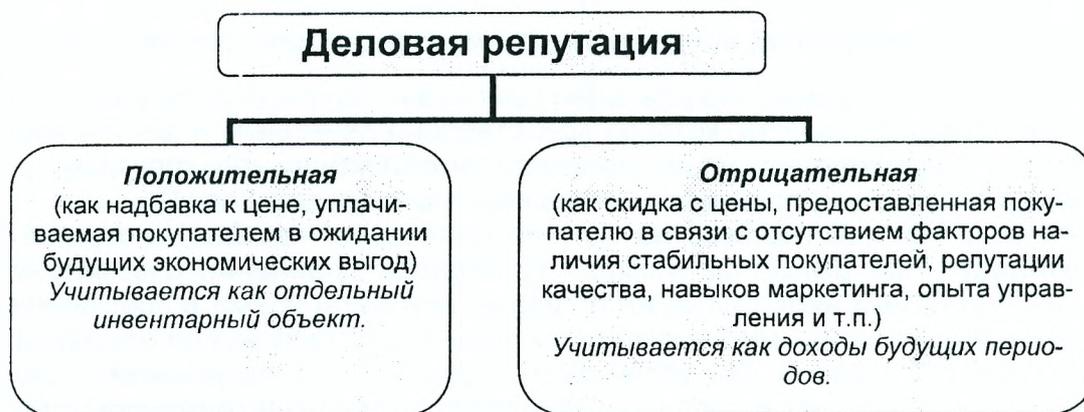


Рис.3 Виды деловой репутации

Учет гудвилла в *Украине* имеет определенные особенности в соответствии с налоговым законодательством и по П(С)БУ 8 «Нематериальные активы». В соответствии с этим положением покупатель, начиная с даты приобретения, отражает в балансе активы и обязательства приобретенного предприятия и гудвилла, возникающего в результате приобретения. Однако существуют различия между его финансовым и налоговым учетом (таблица 1).

Таблица 1. Особенности признания и отражения гудвилла в налоговом и финансовом учете [3, с. 273]

Финансовый учет	Налоговый учет
Содержание понятия «гудвилл»	
Превышение стоимости приобретения над частью покупателя в справедливой стоимости приобретенных идентифицированных активов и обязательств на дату приобретения	Нематериальный актив, стоимость которого определяется как разница между балансовой стоимостью активов предприятия и его обычной ценой, как целостного имущественного комплекса
Амортизация	
Балансовая стоимость гудвилла уменьшается ежемесячным равномерным начислением амортизации в течение срока полезного его использования, но не более 20 лет	Стоимость гудвилла не подлежит амортизации и не учитывается при определении валовых расходов налогоплательщика

В Чешской Республике, применяющей брутто-баланс, в Плате счетов предусмотрено отражение ценных прав, гудвилла, программного обеспечения, нематериальных результатов исследования и развития в разрезе долгосрочных НМА; а также поправки к этим счетам.

В Республике Беларусь гудвилл принимается к учету лишь при трансформации отечественной бухгалтерской отчетности в формат, соответствующий МСФО. Этот процесс предполагает, что «гудвилл принимается к учету как разница между оплаченной и справедливой стоимостью чистых активов, приобретенных организацией на дату приобретения» [4].

Выводы и предложения: Некоторые элементы неосязаемого капитала не находят отражения в бухгалтерском учете и отчетности РБ. Вместе с тем, они формируют реальную рыночную стоимость предприятия, наряду с его осязаемым капиталом. Поэтому мы предлагаем изменить состав НМА для целей БУ РБ и включить в них отдельные элементы интеллектуального капитала (например, человеческий капитал, бренд, гудвилл и т.д.). Кроме того, необходима разработка и законодательное закрепление способов оценки отдельных частей интеллектуального капитала. Признание части неосязаемых активов в качестве объектов БУ позволит, на наш взгляд, повысить достоверность данных финансовой отчетности (*привлечение инвестиций*).

Литература

1. Международное руководство по оценке № 4 Оценка стоимости неосязаемых [нематериальных] активов http://www.valuer.ru/files/ds/News_Alert.doc
2. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы. Просвирина И.И. Финансовый менеджмент №4 / 2004
3. Бухгалтерский учет в зарубежных странах
4. МСФО 22 «Объединение компаний»

УДК 338.512

Акуленок Т.Л.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Кириенко Н.Н.

УО «Белорусский государственный аграрный технический университет» г. Минск

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях становления и развития рыночных отношений в Республике Беларусь успешно функционируют и наращивают свой потенциал и доходность бизнеса только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, производят конкурентоспособную продукцию и реагируют на изменение конъюнктуры рынка. Новые условия хозяйствования, переход на международные стандарты финансовой отчетности заставляют по новому рассматривать и оценивать эффективность функционирования предприятия, содержание и систему показателей эффективности, методики их расчета.

Для оценки эффективности функционирования предприятий могут быть использованы различные показатели прибыли. В бухгалтерском учете по видам хозяйственной деятельности согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь от 14.02.2008 № 19 «Об утверждении форм бухгалтерской отчетности, инструкции о порядке составления и предоставления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу некоторых нормативных правовых актов Министерства финансов Республики Беларусь» различают: прибыль от основной (уставной) деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности; прибыль от финансовой деятельности. По составу включаемых элементов различают прибыль (убыток) отчетного периода, прибыль (убыток) до налогообложения, чистую прибыль.

Однако при анализе эффективности деятельности предприятия необходимо помнить, что прибыль – это абсолютный финансовый эффект и сам по себе он не может характеризовать уровень эффективности работы предприятия без соотнесения с авансированными или потребленными ресурсами. Оценить эффективность функционирования и деловую активность предприятия можно только по относительным показателям доходности – показателям рентабельности.