

На начальном этапе проведения модернизации экономики, как показывает опыт других стран, более целесообразно затратить данные финансовые ресурсы на импорт технологий из-за рубежа. И лишь после того, как наша страна перейдет, как минимум, в тот же цикл (фазу) экономического развития, что и большинство промышленно развитых на сегодня стран, можно будет вести речь о создании собственных, конкурирующих с зарубежными технологиями. Для осуществления импорта технологий необходима валюта, заработать которую страна может на экспорте товаров и услуг, являющихся конкурентоспособными на мировых и региональных рынках уже сегодня. Перечень таких товаров и услуг будет небольшим по объему, включающим, по самым предварительным оценкам, до 100 позиций, составляющих на сегодня более 80 % объема всего экспорта в денежном выражении.

Предприятия-экспортеры данных товаров и услуг на начальном этапе станут основными потребителями того оборудования и технологий, которые будут импортироваться в страну беспощинно в результате либерализации внешнеторгового режима. Кроме того, беспощинный (либо с обложением по минимально низким ставкам) импорт оборудования и технологий позволит повысить уровень развития белорусской экономики в целом, а также при создании дополнительных мер государственной поддержки и отдельных новых перспективных отраслей (например, отдельные виды биотехнологий или производство программного обеспечения). Таким образом, политика поэтапной либерализации внешнеторгового режима Республики Беларусь должна стать, по нашему мнению, одной из основных составляющих стратегии модернизации и развития ее экономики в ближайшие годы.

С.Л. Коротаев

БГЭУ (Минск)

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ — ВАЖНЫЙ ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Как показывает практика, процессы цивилизованного распоряжения собственностью в Республике Беларусь носят слабовыраженный характер. В этой связи не приходится говорить о какой-либо методологии учета имущества и обязательств в условиях трансформации отношений собственности. Ее практически не существует. Например, до настоящего времени не разработана методология учета операций отчуждения собственниками (как физическими, так и юридическими лицами) своих долей в имуществе юридических лиц. Как результат, такие операции имеют преимущественно нецивилизованный характер. При их осуществлении изначально просматривается попытка ухода от уплаты налогов.

Более того, исходя из норм законодательства, неясно, чем отличается продажа долей в имуществе предприятия от продажи предприятия как имущественного комплекса. В этой связи требуется четко установить, когда осуществляется продажа предприятия (его части), а когда — долей в его имуществе.

С учетом норм Гражданского кодекса продажу предприятия как имущественного комплекса следует рассматривать как продажу объекта права собственности. При этом имущество предприятия (общества) принадлежит самому обществу, за исключением унитарных предприятий (УП), в которых их учредитель является одновременно и собственником имущества предприятия. Именно учредитель УП обладает правом собственности на предприятие как имущественный комплекс. Именно он может реализовать свое право собственности на предприятие как имущественный комплекс.

Учредители коммерческих организаций других организационно-правовых форм обладают в отношении имущества таких организаций обязательственными правами. Именно эти права они и отчуждают при продаже своих долей в имуществе юридических лиц. Таким образом, продажа предприятия как имущественного комплекса может быть произведена только собственником (учредителем) унитарного предприятия. Все остальные варианты следует рассматривать как продажу долей учредителей в имуществе юридического лица.

В случае продажи предприятия как имущественного комплекса оно не ликвидируется, а продолжает свою деятельность. Однако после продажи у предприятия появляется новый собственник (учредитель).

Операции купли-продажи предприятий как имущественных комплексов следует отличать от операций, связанных с объединением (слиянием, присоединением): сначала предприятие приобретает и лишь затем может производиться его объединение с предприятием-покупателем.

Продажу предприятия как имущественного комплекса следует также отличать от продажи части предприятия как имущественного комплекса, которая, с нашей точки зрения, возможна только в отношении филиалов и обособленных структурных подразделений, выделенных на самостоятельный баланс. При продаже части предприятия расчет производится не с собственником предприятия, а с предприятием, обособленная часть которого продается. Покупателем части предприятия как имущественного комплекса может выступать только юридическое лицо, поскольку приобретаемый объект не является самостоятельным юридическим лицом.

С учетом установленных отличий, характерных для процессов продажи предприятий, их частей как имущественных комплексов и долей в имуществе юридических лиц, определим основополагающие принципы, которые должны приниматься во внимание при отражении операций продажи предприятий и их частей в бухгалтерском учете:

1. Продажа предприятия как имущественного комплекса должна отражаться в учете предприятия-продавца с использованием счетов

учета реализации, по кредиту которых отражается продажная стоимость предприятия, а по дебету — величина финансовых вложений в уставный капитал продаваемого предприятия. В учете продаваемого предприятия операции по его продаже не отражаются.

2. В бухгалтерском учете покупателя предприятия как имущественного комплекса, являющегося юридическим лицом, отражается покупная стоимость приобретенного предприятия. При этом начальная (балансовая) стоимость, соответствующая величине его чистых активов, должна рассматриваться как финансовые вложения покупателя. Разницу между ценой приобретения предприятия и его балансовой стоимостью (стоимостью передаваемого имущества и обязательств) следует рассматривать как деловую репутацию предприятия.

3. Если деловая репутация положительная, она должна относиться на счет учета нематериальных активов с последующей ее амортизацией в течение установленного законодательством срока (но не более срока деятельности предприятия). Если деловая репутация отрицательная, она должна, с нашей точки зрения и с учетом международной практики учета, относиться на счет учета доходов будущих периодов с последующим равномерным ее списанием на счет учета прибылей и убытков также в течение установленного законодательством срока (но не более срока деятельности предприятия).

4. Продажа части предприятия как имущественного комплекса отражается в учете предприятия-продавца с использованием счета реализации, по кредиту которого отражается покупная стоимость части реализуемого предприятия и величина передаваемой покупателю кредиторской задолженности, а по дебету — балансовая (остаточная) стоимость выбывающего имущества и величина передаваемой дебиторской задолженности (сумма уступленных предприятию-покупателю прав требования). Операции по продаже обособленной части предприятия не затрагивают уставный капитал предприятия-продавца.

5. Передаваемое в результате покупки части предприятия имущество приходится у предприятия-покупателя по дебету счетов его учета в корреспонденции со счетами учета расчетов. Уступленные продавцом предприятия права требования отражаются в учете предприятия-покупателя по дебету, а переведенные на него долги — по кредиту счетов учета расчетов.

6. В отличие от покупки предприятия как имущественного комплекса покупка части предприятия сопровождается одновременным слиянием активов и обязательств предприятия-покупателя и приобретенной его части.

7. Разница между ценой приобретения обособленной части предприятия и стоимостью передаваемого имущества и обязательств формируется на счетах учета расчетов и рассматривается как деловая репутация (гудвилл) приобретенной его части.