

#### 4. Экономико-математические методы:

- методы экстраполяции;
- многофакторные экономико-математические модели.

Выбор конкретного метода или совокупности методов прогнозного анализа зависит от ряда факторов, в числе которых вид прогноза по времени упреждения, точность прогноза, достоверность и доступность необходимых для прогноза данных, степень использования современных программных продуктов и информационных технологий.

Таким образом, следует отметить, что рассмотренные выше методы прогнозного анализа величины и состава производственных и товарных запасов, обеспечат эффективное использование складских помещений и оборудования, оптимизацию расходов на приобретение и хранение запасов сырья, полуфабрикатов и товаров организаций общественного питания. Применение в практике хозяйствования методов прогнозного анализа позволит с достаточной степенью точности спрогнозировать величину и состав производственных и товарных запасов, а также будет способствовать принятию обоснованных тактических и стратегических управленческих решений.

*А.Н. Короб*  
*БарГУ (Барановичи)*

### **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ФИРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ**

В соответствии с выполняемыми функциями в общественном производстве можно выделить особую группу нематериальных активов: деловую репутацию фирмы («гудвил»). В научной и методической литературе не существует однозначной трактовки этого понятия. Наиболее точное с нашей точки зрения, определение этому понятию дает И.А. Бланк. «Гудвил», согласно И.А. Бланку, – это один из видов нематериальных активов, стоимость которого определяется как разница между рыночной (продажной) стоимостью предприятия как целостного имущественного комплекса и его балансовой стоимостью. Он считает, что указанное повышение стоимости предприятия связано с возможностью получения более высокого уровня прибыли (в сравнении со среднерыночным уровнем эффективности инвестирования) за счет использования более эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке, применения новых инновационных технологий и т. д.

Объектом бухгалтерского учета «гудвил» становится только при совершении сделки купли-продажи организации в целом или ее частей. Хотя гудвил нельзя выделить как обособленный элемент активов, он обладает двумя важнейшими чертами, позволяющими говорить о нем как о реальном активе:

- во-первых, средства, затраченные на приобретение «гудвила», окупаются, т. е. приносят экономическую выгоду, прибыль в будущем;

- во-вторых, в момент купли-продажи стоимостная оценка «гудвила» организации, атрибутом которого она является, может быть произведена с достаточной определенностью.

Для целей учета величина «гудвила» принимается как разница между суммой, фактически уплаченной продавцу за организацию, и приобретенной покупателем долей в ее активах и обязательствах на дату приобретения.

«Гудвил» может быть положительным и отрицательным.

*Положительный* «гудвил» представляет собой наличие у организации стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, технического ноу-хау, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т. д.

*Отрицательный* «гудвил» – потеря стоимости, связанная со снижением чистого операционного дохода. Это снижение дохода возможно в связи с физическим и моральным износом. Величину физического износа в бухгалтерском учете и теории оценки принято определять как отношение фактического срока службы к общей продолжительности экономической жизни актива. Поскольку при оценке предприятия износ по своей экономической сущности это отрицательный «гудвил», то появляется возможность объективной оценки его величины.

Существует проблема отражения в отчетности морального износа. В настоящее время в практику оценки вошел порядок, согласно которому сначала определяется полная восстановительная стоимость, а затем, вычитая физический, функциональный и экономический износ, оценщик находит остаточную стоимость, которая и заносится в баланс. При этом некоторые оценщики считают, что экономический и функциональные износы обесценивают стоимость нового имущества и уменьшают на их величину полную восстановительную стоимость, из которой затем вычитают физический износ. Другие – оставляют первоначальную стоимость без изменения и добавляют к физическому износу эти два новых вида. С точки зрения бухгалтерского учета и теории финансового менеджмента, оба варианта не приемлемы. Если мы уменьшим полную восстановительную стоимость, то понизим базу амортизации и ее не будет хватать даже для обеспечения простого воспроизводства. Если понизить остаточную стоимость, то актив быстро самоамортизируется и его остаточная стоимость будет равна нулю, несмотря на то, что он будет эксплуатироваться. Поэтому более точно с научной и практической точки зрения отражать в бухгалтерской отчетности моральный и экономический износ в форме отрицательного «гудвила».

Согласно Постановлению Министерства финансов Республики Беларусь «О внесении изменений в Положение по бухгалтерскому учету нематериальных активов» от 31 марта 2003 г. № 48, с 1 апреля 2003 г. «гудвил», организационные расходы и приобретенные компьютерные программы не включаются в состав нематериальных активов, что, по нашему мнению, не совсем правильно, так как в мировой практике они относятся к нематериальным активам. В международной практике учет деловой репутации фирмы регламентируется Международным стандартом финансовой отчетности 22 «Учет объединения компаний и гудвила (цены бизнеса)».

Практическое же использование «цены фирмы» в экономическом обороте дает возможность современному предприятию:

- изменить структуру своего производственного капитала за счет увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции и услуг, увеличив их наукоемкость, что сыграет определенное значение для повышения конкурентной способности продукции и услуг;

- экономически эффективно и рационально использовать незадействованные и лежащие «мертвым грузом» нематериальные активы, которыми все еще располагают многие предприятия.

Следует особо отметить, что деловая репутация фирмы, как объект учета, еще недостаточно изучена и не регламентирована должным образом. Отсюда возможны разногласия (особенно с налоговыми органами) по порядку учета подобных объектов. Организации должны в этом случае искать варианты решения этих проблем (в том числе с помощью специалистов-экспертов).

*Д.Е. Крюков,  
И.П. Лабурдова, канд. экон. наук, доцент  
БГСХА (Горки)*

## **СУЩНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЕГО СТРУКТУРА**

Функционирование сельскохозяйственных организаций в условиях рыночных отношений, обостряющейся конкурентной борьбы за выход на рынки сбыта требует совершенствования методологического подхода в изучении сущности производственного потенциала, его качественных и количественных характеристик. Дальнейшее изучение вопроса сущности производственного потенциала обусловлено, во-первых, недостаточно эффективным его использованием и в связи с этим незначительными результатами производственно-финансовой деятельности хозяйствующих субъектов; во-вторых, неоднозначными трактовками ученых по смысловой нагрузке этой категории, в подходах к оценке производственного потенциала и уровня обеспеченности им.

В научной экономической литературе существуют следующие определения термина «производственный потенциал»:

- совокупность природных и экономических условий и ресурсов (богатств), возможностей, запасов, средств, ценностей;

- способность производительных сил к достижению определенного эффекта.

Иными словами, можно выделить два подхода к определению понятия «производственный потенциал» – ресурсный и результативный. Первый – когда потенциал связывают с совокупностью ресурсов, средств, запасов, т. е. с объективными параметрами хозяйственной деятельности, второй – когда потенциал отождествляют с существующими возможностями, способностями производительных сил общества (субъективный подход).

В свою очередь, выделяют два направления ресурсного подхода. Первый из них заключается в том, что его сторонники (Л.И. Абалкин, И.И. Лукинов,