

8. Шуст, А. С. Паназиатские и китаецентричные международные институты в политической системе современного мира / А. С. Шуст // Развитие Республики Беларусь в условиях глобальных и региональных вызовов : основные сценарии развития ситуации в Азии и меры реагирования Республики Беларусь в контексте национальных интересов : сб. науч. тр.; Академия управления при Президенте Республики Беларусь. – Минск : Право и экономика, 2022. – С. 27–31.

9. Goodbye globalisation: The dangerous lure of self-sufficiency // The Economist. – 2020. – May 16. – P. 7.

10. Palmer, T. G. Globalization and Culture: Homogeneity, Diversity, Identity, Liberty / T. G. Palmer. – Potsdam : The Liberal Institute of the Friedrich Naumann Foundation, 2004. – 30 p.

11. United States-Mexico-Canada Agreement [Electronic resource] // The Office of the United States Trade Representative. – Mode of access: <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/united-states-mexico-canada-agreement>. – Date of access: 10.01.2024.

УДК 334.01

С. В. Шутова, ст. преп., магистр (БГСХА, г. Горки)

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

Несмотря на достаточную изученность происхождения деловой репутации, в специализированной литературе и законодательной сфере в настоящее время сохраняются разночтения в понимании и трактовке экономико-юридического содержания данного понятия, что связано с широтой его использования в различных областях хозяйственно-правовой жизни организации: в бухгалтерском учете; в гражданском праве; в маркетинге; в средствах массовой информации. Каждая из указанных сфер ставит в качестве приоритета свои критерии определения, что обуславливает наличие определенного смыслового противоречия и затрудняет определение понятия. Основным проблемным аспектом является попытка прямо унифицировать определенный Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) термин «гудвилл» и отечественный термин «деловая репутация», что уже само по себе ведет к непониманию сущности понятий: деловая репутация только обуславливает возможность возникновения гудвилла как стоимостной оценки совокупности количественных (экономических) и качественных (профессионально-личностных) аспектов ведения финансово-хозяйственной деятельности.

Содержание термина «гудвилл» в настоящее время в законодательстве Республики Беларусь прямо не определено. Вместе с тем

упоминание этого понятия встречается в отдельных нормативных правовых актах Республики Беларусь.

В Гражданском кодексе Республики Беларусь, инструкции по бухгалтерскому учету нематериальных активов и национальном стандарте бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность в законодательстве» в настоящее время содержатся точки зрения на признание деловой репутации самостоятельным объектом, который может быть учтен и оценен [1].

Согласно ст. 151 ГК деловая репутация определяется как вид нематериальных благ, принадлежащих гражданину от рождения или в силу акта законодательства, неотчуждаемых и непередаваемых иным способом. Нематериальные блага защищаются в соответствии с гражданским законодательством в случаях и порядке, предусмотренных этим законодательством, а также в тех случаях и пределах, в которых использование способов защиты гражданских прав вытекает из существа нарушенного нематериального права и характера последствий этого нарушения [1].

Гражданским законодательством дается указание, что деловая репутация может быть объектом делового оборота: согласно ст. 912 ГК предусмотрено, что вкладом товарища признается все то, что он вносит в общее дело, в том числе деньги, иное имущество, профессиональные и иные знания, навыки и умения, а также деловая репутация и деловые связи.

В п. 2 ст. 912 ГК указана возможность стоимостной оценки деловой репутации. Вклады товарищей предполагаются равными по стоимости, если иное не следует из договора простого товарищества или фактических обстоятельств. Оценка стоимости неденежного вклада товарища производится по соглашению между товарищами» [1].

Одним из способов передачи деловой репутации как нематериального блага и самостоятельного конкурентного преимущества является договор франчайзинга (гл. 53 ГК). Согласно п. 1 ст. 910 ГК по договору комплексной предпринимательской лицензии одна сторона (правообладатель) обязуется предоставить другой стороне (пользователю) за вознаграждение на определенный в договоре франчайзинга срок либо без указания срока лицензионный комплекс, включающий право использования фирменного наименования правообладателя, других объектов интеллектуальной собственности, предусмотренных договором франчайзинга, а также нераскрытой информации в предпринимательской деятельности пользователя.

Можно предположить, что по условиям договора наряду с ноу-хау, товарным знаком, инновационными методами производства и реализации лицензиар может передать и свое реноме (деловую репутацию).

цию). Вместе с тем при рассмотрении вопроса стоимостного отражения деловой репутации как особого нематериального актива, который возникает в момент проведения сделки слияния-поглощения (купли-продажи) бизнеса, в бухгалтерском учете наблюдается иная ситуация. Инструкция по бухгалтерскому учету нематериальных активов, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г. № 25 (с изменениями и дополнениями от 30 ноября 2018 г. № 73), вообще не признает деловую репутацию (или отождествляемый с ней в бухгалтерском учете гудвилл) как нематериальный актив, тем самым создавая предпосылку для конфликта гражданского права и бухгалтерского учета. Однако следует заметить, что согласно Инструкции по бухгалтерскому учету нематериальных активов стоимость деловой репутации (гудвилла) принимается к учету в качестве нематериального актива [2].

С момента вступления в силу Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность», утвержденный постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50. В нем содержатся методические указания на расчет стоимости деловой репутации (гудвилла) как суммы превышения стоимости долгосрочных финансовых вложений материнского предприятия в уставный фонд дочернего или ассоциированного предприятия над стоимостью доли собственного капитала дочернего или ассоциированного предприятия, принадлежащей материнскому предприятию. Сумма гудвилла, возникшего на дату приобретения (без учета стоимости товарных знаков и знаков обслуживания, возникших на дату приобретения), отражается отдельной статьей в составе долгосрочных активов. Гудвилл возникает в случае превышения стоимости долгосрочных финансовых вложений материнского предприятия в уставный капитал дочернего или ассоциированного предприятия над стоимостью доли собственного капитала дочернего или ассоциированного предприятия [3].

Неконтролирующая доля – доля собственного капитала дочернего предприятия, не принадлежащая материнскому предприятию, на определенную дату.

В консолидированную отчетность включаются следующие дополнительные или скорректированные показатели, определяемые при суммировании показателей индивидуальной отчетности материнского предприятия и индивидуальной отчетности его дочернего предприятия:

– стоимость товарных знаков и знаков обслуживания, возникших на дату приобретения, отражается в составе нематериальных активов;

– сумма гудвилла, возникшего на дату приобретения (без учета стоимости товарных знаков и знаков обслуживания, возникших на дату приобретения), отражается отдельной статьей в составе долгосрочных активов. Если доля материнского предприятия в уставном капитале дочернего предприятия составляет менее 100 %, в консолидированной отчетности отдельной статьей без включения в состав собственного капитала отражается сумма неконтролирующей доли, рассчитываемая путем умножения суммы собственного капитала дочернего предприятия на конец отчетного периода на выраженную в процентах долю собственного капитала этого дочернего предприятия, не принадлежащую материнскому предприятию.

– сумма превышения стоимости доли собственного капитала дочернего предприятия, принадлежащей материнскому предприятию, над стоимостью долгосрочных финансовых вложений материнского предприятия в уставный капитал дочернего предприятия отражается в составе доходов по инвестиционной деятельности;

– суммы отложенных налоговых активов и суммы отложенных налоговых обязательств, начисленных на основании временных разниц, возникших в связи с совершением внутригрупповых операций между материнским предприятием и его дочерним предприятием, отражаются отдельными статьями в составе долгосрочных активов и долгосрочных обязательств соответственно;

– сумма чистой прибыли (убытка), приходящаяся на неконтролирующую долю, и сумма прочей совокупной прибыли (убытка), приходящаяся на неконтролирующую долю, отражаются отдельными статьями [3].

Опираясь на вышеприведенные аргументы, можно сделать вывод, что в национальном законодательстве отсутствует однозначный ответ, является ли категория «деловая репутация» нематериальным активом. В международном законодательстве при описании сделок купли-продажи (слияния-поглощения) бизнеса используется понятие «гудвилл», которое в белорусском законодательстве отождествляется с понятием «деловая репутация».

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-З Принят Палатой представителей 28 октября 1998 года, одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 года (изм. и доп. от 5 января 2024 г. № 344-З) // Бизнес-Инфо: Беларусь / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

2. О некоторых вопросах бухгалтерского учета постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 апреля 2012 г.

№ 25 (изм. и доп. от 30 ноября 2018 г. № 73) // Бизнес-Инфо: Беларусь / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

3. Об утверждении Национального стандарта бухгалтерского учета и отчетности «Консолидированная бухгалтерская отчетность», внесении изменений в постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29 июня 2011 г. № 50, признании утратившим силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 декабря 2006 г. № 161 постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 30 июня 2014 г. № 46 (изм. и доп. от 22 декабря 2018 г. № 740) // Бизнес-Инфо: Беларусь / ООО «Профессиональные правовые системы», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

УДК 631.15

Т. Л. Хроменкова, зав. кафедрой, канд. экон. наук
(БГСХА, г. Горки)

ОПЕРАТИВНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Одним из важнейших элементов системы планирования в любой организации (предприятии) является оперативно-производственное планирование. Оно отличается от стратегического и тактического планирования по типам целей, инструментарию, используемому в процессе планирования.

Основной отличительной особенностью оперативно-производственного планирования является сочетание разработки планов с организацией их непосредственного выполнения. Для оперативно-производственного планирования, как и для организации производства необходимы исходные нормативные данные, а именно виды и объем ресурсов, необходимых на единицу работ, производительность технических средств и труда, характер использования основных средств и методы их сочетания. Оперативно-производственное планирование позволяет конкретизировать показатели тактического плана с целью организации повседневной планомерной и ритмичной работы предприятий и их подразделений [1].

К задачам оперативно-производственного планирования следует отнести разработку календарно-плановых нормативов, конкретных производственных заданий для подразделений и предприятия в целом на короткие отрезки времени (месяц, декада, смена, час), оперативный учет, контроль и регулирование хода производства с целью примене-