

15. Об утверждении положения о порядке возмещения средств из средств республиканского бюджета юридическим лицам части процентов за пользование банковскими кредитами, выданными на инвестиционные проекты на условиях конкурсного размещения: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 04.06.2004 г. № 666/ Консультант.
16. Основные направления социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2010 г.– Мн.; 2000.
17. Пивоварова Е. Анализ условий кредитования в Республике Беларусь/ Планово-экономический отдел.– 2005.— № 1.– С. 28-32.
18. Полоник С.С. Стратегия социально-экономического развития Республики Беларусь на среднесрочную перспективу/ Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование.– 2004.— № 7.– С. 3-5.
19. Полоник С.С. Финансовая безопасность Республики Беларусь: состояние, проблемы, пути решения/ Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование.– 2004.— № 2.– С. 12-13.
20. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2001-2005 г.– Мн.: Беларусь.– 2001.— 166 с.
- Соболев В. Инвестиционная деятельность в Беларуси// Деловой вестник. – 2003. - №1. – с.40-43.
21. Фадеев В. Инвестиционный кодекс изменился. Улучшит ли это инвестиционный климат?/ Национальная экономическая газета.— 2004.— № 68.— С. 6.
22. Шалупаева Н.С. Пути повышения инвестиционной привлекательности экономики Республики Беларусь для иностранного капитала/ Управление экономическим потенциалом региона в условиях международной интеграции: Материалы Международной научно-практической конференции для аспирантов и молодых ученых (17-18 ноября 2004 г.).– М.–Гомель: МИЭМ–ГГУ им. Ф. Скорины, 2004.— С. 118-119.
23. Шоломницкая Т.М. Управление экономическим потенциалом региона в условиях международной интеграции: Материалы Международной научно-практической конференции для аспирантов и молодых ученых (17-18 ноября 2004 г.).– М.–Гомель: МИЭМ–ГГУ им. Ф. Скорины, 2004.— С. 244-246.

<http://edoc.bseu.by/>

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

С.И. Скриба, БГЭУ

Эффективность функционирования национальной экономики определяется, прежде всего, уровнем результативности деятельности ее отдельных субъектов хозяйствования. В этом смысле характер и качество экономического роста торгового бизнеса представляет особый интерес. Именно в торговой сфере в конечном счете осуществляется реализация товаров, обеспечивается возобновление процесса воспроизводства, изучаются и формируются потребности (спрос) населения. В динамике торговых процессов находят отражение положительные и негативные результаты экономической политики, проводимой на макро- и мезоуровнях в целом, а также в разрезе ее основных составляющих – бюджетно-налоговой, денежно-кредитной, валютной, ценообразования, инвестиционной и др. Проблема реализации товаров на современном этапе – это, по сути, и проблема экономического развития, проблема согласования интересов экономических и социально-экономических агентов и институтов.

В условиях относительной стабилизации макроэкономических параметров основу повышения эффективности торгово-хозяйственной деятельности составляет продуманный и взвешенный менеджмент задействованных в хозяйственном обороте ресурсов, непрерывное его совершенствование с целью приведения в соответствие с изменяющейся средой. Поиск адекватных рыночным преобразованиям механизмов адаптации деятельности требует системного видения и комплексного подхода к управлению ресурсным потенциалом, ибо наличие элементов менеджмента отдельных видов ресурсов – материальных, трудовых, финансовых, информационных и др. – не решает проблемы их оптимальных пропорций, сбалансированности параметров и скоординированности функционирования. Между тем отсутствие синхронности в движении товарных и финансовых потоков вызывает снижение параметров ликвидности и платежеспособности, ухудшает финансовое состояние субъектов предпринимательской деятельности, что впоследствии приводит к потере финансовой устойчивости. В свою очередь направления движения финансовых потоков требуют строгой увязки с движением материальных и трудовых ресурсов. Несогласованность функционирования ресурсной базы предприятия в итоге приводит к резкому падению эффективности и даже к убыточности его деятельности.

Указанные тенденции сегодня четко обозначились в торговой сфере республики. Несмотря на ежегодно фиксируемые Министерством статистики и анализа Республики Беларусь темпы роста розничного товарооборота рентабельность торговой деятельности в течение последних лет остается крайне низкой. При этом провести сравнение данного показателя в динамике весьма сложно ввиду отмены с 1.01.2004 г. льготирования сумм 6%-ных отчислений от валовых доходов, которые предприятия ранее направляли на пополнение собственных оборотных средств. Значительное увеличение показателя рентабельности текущих затрат в 2004 г. по сравнению с 2003 г. (см. табл. 1) свидетельствует не о повышении эффективности торговой деятельности, а, прежде всего, об изменениях техники расчета показателя прибыли от реализации товаров (вследствие изменений в политике государственного регулирования торговой деятельности) и, кроме того, сопровождается обострением проблемы оборотных средств в торговом бизнесе. Ярким тому подтверждением является увеличение за этот же период доли убыточных предприятий торговли в общем их количестве.

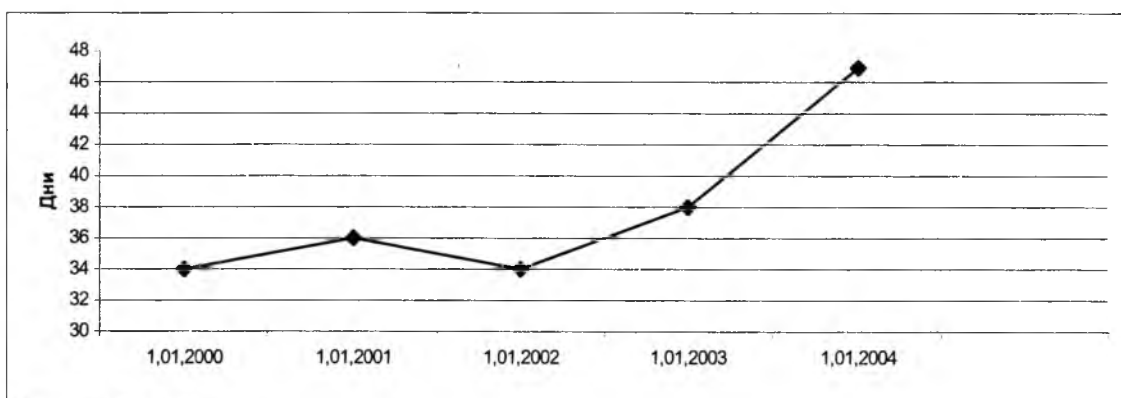
Таблица 1

Динамика основных показателей деятельности предприятий розничной торговли Республики Беларусь, %

Показатель	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004*
Темп роста розничного товарооборота	111,8	128,2	111,5	109,9	112
Рентабельность затрат	11,3	5,2	5,7	4,9	11,1
Удельный вес убыточных предприятий в общем их количестве	19,1	25,8	29,6	23,5	27,8

*По оперативным данным Министерства торговли Республики Беларусь
 Источник: 1, с. 507, 524.

Одновременно снижение эффективности торговой деятельности характеризует динамика состояния товарных запасов. Так, если на 1.01.2000 г. обеспеченность отечественных розничных предприятий торговли товарными запасами в среднем составляла 34 дня, то на 1.01.2004 г. – уже 47 дней (рис. 1). По многим товарным группам (ткани, одежда и белье, меховые изделия, головные уборы, трикотаж, обувь, галантерея, посуда, ковровые изделия, товары для спорта и туризма и др.) складские запасы способны обеспечить 3-5 месяцев бесперебойной торговли, что указывает на отвлечение из оборота значительных размеров финансовых ресурсов, увеличение текущих затрат предприятий по хранению запасов и обслуживанию задолженности.



Источник: 2, с. 92.

Рис. 1. Динамика состояния товарных запасов в предприятиях розничной торговли Республики Беларусь

Нарушения в скорости движения товарных ресурсов при недостатке (а порой и полном отсутствии) прибыли вызывают острую нехватку собственных оборотных средств предприятий (табл. 2). При установленной действующей Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности [3, с. 20] значении коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами 0,1 (10%) фактическая его величина в среднем по предприятиям республики к концу 2003 г. снизилась до отрицательного значения и составила на 1.10.2004 г. — 4,4% [4, с. 4]. Адекватно обозначенным процессам прогрессирующий характер приобрела тенденция наращивания размеров заемных и привлеченных финансовых ресурсов. Как показывает практика, это лишь ухудшает финансовое состояние предприятий. Выборочное обследование данных бухгалтерской отчетности магазинов г. Минска и Минской области показало, что в последние годы динамика их ликвидности и платежеспособности имеет ярко выраженную отрицательную направленность. Остроту обозначенной проблемы в рамках всей республики наглядно отражает высокая доля просроченной кредиторской задолженности предприятий торговли в общей ее сумме (табл. 2). Из года в год снижается размер денежных средств на счетах предприятий в процентах к просроченной кредиторской задолженности, что свидетельствует о нарастающем дефиците, который испытывают торговые предприятия в отношении наиболее ликвидной части оборотных средств.

Усиление дисбаланса в движении товарных и финансовых ресурсов, необходимых для развития текущей деятельности, приводит многие торговые предприятия к необходимости нецелевого использования средств амортизационного фонда. При современной ситуации на рынке долгосрочных кредитных ресурсов (прежде всего, наличии проблемы отсутствия необходимых объемов капитала и кредитных ресурсов соответствующей срочности у коммерческих банков республики и, соответственно, высокой стоимости долгосрочных кредитных ресурсов для торговли) это обстоятельство существенно сдерживает процессы совершенствования и развития материально-технической базы предприятий. За последние пять лет снизилось количество объектов розничной торговли республики (31,1 тыс. ед. на 1.01.2004 г. против 32,3 тыс. ед. на 1.01.1999 г.), сократился размер их торговой площади. Если в 1995 г. в среднем на один магазин у нас приходилось 109 кв. м, то в 2000 г. уже

Таблица 2

Динамика финансовых показателей предприятий торговли Республики Беларусь
(на 1 января рассматриваемого года), %

Показатель	Годы				
	2000	2001	2002	2003	2004
Обеспеченность собственными оборотными средствами	6,0	3,2	1,8	0,9	-1,9
Доля просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности	7,8	17,0	16,2	18,3	17,5
Денежные средства на счетах предприятий, % к просроченной кредиторской задолженности	94,6	145,3	87,7	68,4	43,4

Источник: 1, с. 523, 526.

104 кв. м, в 2003 г. – 96 кв. м [2, с. 113]. Крайне низкими, учитывая уровень изношенности основных фондов, который составляет в среднем по отрасли 55-60%, остаются темпы переоснащения предприятий торговли современным оборудованием [5, с. 15]. При требуемых ежегодных инвестициях в основной капитал отрасли в размере 500-600 млрд. руб., в 2004 г. они составили немногим более 300 млрд. руб., в то же время, превысив уровень 2003 г. почти в 1,4 раза [4, с. 5].

Ввиду низкого уровня рентабельности и убыточности деятельности торговые предприятия не имеют возможности стимулировать стремление персонала к высококвалифицированному труду, способному синхронизировать в едином торгово-технологическом цикле движение всех видов ресурсов. Сложившиеся в последние годы размеры заработной платы в торговой сфере по сравнению со среднереспубликанскими (рис. 2), а также с аналогичными показателями в промышленности, строительстве, транспортном хозяйстве и других отраслях экономики не привлекают в торговые предприятия грамотных квалифицированных специалистов, поддерживают высокую текучесть кадров, особенно в части торгово-оперативного персонала. В свою очередь, ограниченность знаний и опыта препятствует внедрению инноваций в сфере управления и организации труда, вызывает потребность в расширении штата, что наряду с другими причинами обуславливает наметившееся в последние годы опережение темпов роста численности работников, занятых в торговле, по сравнению с темпами роста количества предприятий и размера их торговой площади.



Источники: 1, с.151; 2, с.107; 6, с.59-60.

Рис. 2. Соотношение размера начисленной номинальной среднемесячной заработной платы в розничной торговле и ее показателя в среднем по Республике Беларусь

Низкие количественные и качественные характеристики материальных ресурсов, недостаточный уровень профессионализма работников при практически нулевой рентабельности торговой деятельности, дефиците финансовых ресурсов сдерживают внедрение на отечественных торговых предприятиях прогрессивных методов продаж и форм обслуживания покупателей, технологий организации торговых процессов на базе нового, более прогрессивного оборудования, ограничивая, таким образом, возможности повышения производительности труда, интенсификации использования материальных ресурсов, оптимизации текущих затрат.

Исследование динамики эффективности торговой деятельности позволяет к числу основных причин складывающихся негативных тенденций в изменении ее показателей отнести, прежде всего, воздействие факторов внешнего порядка. В их числе – несовершенство хозяйственного законодательства, политика жесткого государственного регулирования механизма ценообразования, низкий уровень доходов большей части населения республики, сохраняющиеся инфляционные процессы в экономике, меры, предпринимаемые

государством по поддержке отечественного производителя, и др. Традиционно они относятся к категории факторов, не подконтрольных деятельности предприятия. Тем не менее, и опыт рентабельных, стабильно работающих предприятий подтверждает этот вывод, именно отсутствие комплексного внутреннего менеджмента, системного подхода к управлению всеми видами ресурсов, пассивное отношение к поиску и внедрению новых форм управления торговыми процессами, совершенствованию управленческих технологий не позволяет руководству предприятий быстро адаптировать деятельность к изменившимся условиям внешней среды и выработать защитные меры, направленные на нивелирование последствий их негативного влияния.

В условиях развития рыночных отношений менеджмент ресурсов является многогранным процессом. Сложность его освоения на практике часто приводит к тому, что руководством предприятия ограничивается использованием лишь тех рычагов и стимулов, которые на первый взгляд кажутся целесообразными и достаточными для реализации эффективных решений. В то же время целый арсенал важных средств управления остается невостребованным, и лишь контроль "постфактум" степени достижения целевых ориентиров и оценка факторов, которые негативно сказались на полученных результатах, показывают, что еще на этапе разработки плана деятельности были учтены не все существенные ее аспекты, и именно это не позволило соответствующим образом организовать и проконтролировать выполнение заданных параметров.

Анализ практики планирования хозяйственной деятельности, принятой на торговых предприятиях республики, позволил вскрыть множество ее недостатков, которые, по сути, значительно усложняют выполнение основной функции менеджмента – принятие эффективных управленческих решений. Так, практически повсеместно система планирования ограничена годовыми рамками, а единственным принципом формирования планов в большинстве предприятий остается принцип "от достигнутого", уже по определению слабо привязанный к целевым ориентирам и стратегическим задачам развития деятельности. При этом система планирования слабо увязана с принятой системой бухгалтерского и налогового учета, что не способствует оперативному управлению движением ресурсов. Практически не задействован противозатратный механизм планирования, учета и контроля, не полностью используются возможности нормативного метода на всех уровнях возникновения затрат; плановые показатели ограничены весьма узким перечнем, не всегда имеют четкую количественную интерпретацию, в финансовой части плана нет информации о движении денежных средств, погашении задолженности, финансовом состоянии; полностью отсутствует обоснование оптимальных взаимосвязей (через соответствующие показатели) между операционными и финансовыми планами и т.д.

Как процесс разработки и принятия целевых установок количественного и качественного характера (что делать), а также определения комплекса мер по их достижению (как делать) планирование является важным инструментом обоснования избранного варианта действий, достижения и поддержания высокого уровня эффективности деятельности предприятия в целом. Если придерживаться современной идеологии менеджмента, основу которой составляет стратегическое управление, то концептуально следует определить три уровня внутрифирменного планирования: стратегическое, тактическое, оперативное.

Закладывая основу, своеобразную философию поведения предприятия на рынке, процесс стратегического планирования предполагает формулирование (выбор) миссии и целей деятельности; оценку состояния внешней среды и внутренних возможностей предприятия; обоснование и выбор стратегии развития; анализ последствий и контроль результатов реализации стратегических управленческих решений. Достижение намеченных целей, детализированных по временному признаку на долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные, осуществляется через разработку различных указаний по принятию решений и возможным действиям в конкретной ситуации. В связи с тем, что возникает необходимость адаптации к постоянно изменяющимся условиям внешней среды, осуществления внутренней координации и корректировки объемов и направлений расходования ресурсов на более близкую перспективу, менеджмент предприятия, помимо стратегического планирования, осуществляет комплекс мероприятий в рамках разработки и реализации тактических и оперативных планов.

Будучи привязанными к конкретным видам хозяйственной деятельности, структурным подразделениям предприятия, различным сегментам рынка, хозяйственным операциям, эти виды планов требуют четких обоснований потребности в ограниченных материальных, трудовых, финансовых ресурсах, а также оперативного и многовариантного решения задачи их эффективного распределения во времени и в пространстве. В этом смысле формальное описание процесса "ресурсы – деятельность – результаты" через систему ожидаемых взаимосвязанных количественных параметров бизнеса позволяет руководству еще на этапе планирования многократно "проиграть" и смоделировать оптимальные в предполагаемых (прогнозируемых) условиях соотношение доходов и расходов, комбинацию активов, капитала и обязательств, поток денежных средств, оценить финансовые возможности для реализации инвестиций и достижения заданного уровня деловой активности в целом по предприятию и по отдельным сегментам его деятельности. К числу важнейших экономических инструментов решения этой задачи мировая практика хозяйствования относит бюджетирование.

Как непрерывный циклический процесс разработки, согласования, утверждения, реализации и контроля за выполнением принятых бюджетных форм, направленный на приведение в соответствие возможностей

предприятия условиям рынка, бюджетирование выполняет следующие важнейшие для торгового менеджмента функции:

- предоставляет емкую, количественно определенную экономическую информацию, тем самым снижает уровень неопределенности условий и действий, гарантирует от принятия необоснованных решений;
- обеспечивает гармонизацию всех направлений деятельности предприятия;
- способствует согласованию интересов и действий различных структурных подразделений предприятия;
- через концентрацию внимания на показателях, которые существенно превышают бюджетные значения, позволяет наладить систему оперативного управления по отклонениям;
- заставляет постоянно отслеживать текущую эффективность использования ресурсов и предвидеть возможные проблемы с ресурсами еще до того, как они возникнут;
- помогает сформировать действенный механизм материального стимулирования работников, поставив его в зависимость от достижения величин показателей, предусмотренных бюджетом.

Отечественные торговые предприятия в большинстве своем сегодня лишь приходят к осознанию необходимости внедрения бюджетирования, поиску наиболее приемлемых для специфики их деятельности способов и процедур разработки и согласования бюджетов. Исследование практики планирования хозяйственной деятельности позволяет сформулировать следующие основные факторы, препятствующие внедрению бюджетирования (табл. 3). Их преодоление в современных условиях требует, прежде всего, освоения идеологии бюджетирования, основанной на исходных теоретических посылах, или принципах, которые выступают фундаментом для создания всей внутрифирменной системы разработки, согласования, утверждения и реализации бюджетов.

Таблица 3

Основные факторы, препятствующие внедрению бюджетирования на торговых предприятиях

Факторы объективного порядка	Факторы субъективного порядка
<ul style="list-style-type: none"> • Высокий уровень неопределенности экономической и правовой среды • Низкий уровень общей корпоративной и финансовой культуры • Низкий уровень накопления капитала в предприятиях • Высокая зависимость бизнеса от государственного регулирования • Слабая разработанность теории, методологии и методики бюджетирования, учитывающих специфику экономических условий и отраслевых особенностей 	<ul style="list-style-type: none"> • Убежденность в том, что главный фактор успеха предприятия – не управленческие технологии, а предпринимательский талант руководителя, интуиция, а также связи • Недостаточная квалификация специалистов • Отсутствие методической базы и технической оснащенности для внедрения новых информационных технологий • Негативное отношение к планированию, нормированию, ассоциируемое с административно-плановой экономикой • Отсутствие материальной заинтересованности работников • Формальный подход специалистов к подготовке управленческой информации

Изучение мнений отечественных экономистов, специалистов-практиков в области планирования торговой деятельности, опыта внедрения систем бюджетирования в странах ближнего и дальнего зарубежья позволяет сформулировать следующие основные принципы бюджетирования на уровне торгового предприятия: единство процесса бюджетирования с принятой системой планирования; самостоятельность составления бюджетов различными уровнями управления; согласованность целей, достоверность, адресность бюджетных форм; консолидация и интеграция бюджетов; соблюдение определенной иерархии и последовательности их составления; формализация процесса бюджетирования; сбалансированность, эффективность и экономность использования ресурсов; опора на действующие нормативы; полнота отражения доходов и расходов; нормирование и жесткий контроль отклонений показателей бюджета от установленных значений; соответствие бюджетной и учетной информации; гибкость и оперативность пересмотра бюджета в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

Реализация бюджетного процесса предполагает решение целого комплекса задач, связанных с определением состава бюджетных форм и формированием структуры бюджетов, разработкой методики расчета и анализа плановых показателей для каждой формы бюджета; организацией системы учета в разрезе принятой совокупности бюджетных форм; внедрением системы отслеживания и корректировки бюджетов, включая процедуры принятия решений по регулированию возникающих отклонений, выявленных по результатам анализа фактического исполнения бюджетов и т.д. По нашему мнению, осуществление этих мероприятий станет важнейшей предпосылкой интеграции в единое целое функций планирования, учета, контроля и анализа результатов торговой деятельности, что выведет систему управления ресурсным потенциалом предприятия на качественно более высокий уровень, обеспечив тем самым повышение эффективности отечественной торговли в целом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2004/ Минстат Республики Беларусь.– Мн., 2004.

2. Розничная торговля Республики Беларусь: Статистический сборник.– Мн., 2004.
3. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности/ Финансовый директор.— 2004.— № 6.
4. Мельник Г., Ермолович В. Повышать эффективность работы/ Гермес.— 2005.— № 1.
5. Микулич И.М., Скриба Н.Н. Направления реализации, методика оценки эффективности, перспективы развития ресурсного потенциала торговли в Республике Беларусь.– Мн.: БГЭУ, 2004.
6. Статистический бюллетень январь-декабрь, 2004 г./ Минстат Республики Беларусь.– Мн., 2005.
7. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование.– СПб.: Питер, 2003.
8. Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием.– М.: Дело, 2003.
9. Чернов В.А. Финансовая политика организации.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРВОНАЧАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

В.Б. Гурко, ассистент БГЭУ

Порядок отражения в бухгалтерском учете процесса приобретения нематериальных активов эволюционировал вместе с развитием законодательства по бухгалтерскому учету. В соответствии с редакцией Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, введенных в действие на территории Республики Беларусь решением коллегии Министерства финансов Республики Беларусь от 28.02.92 г. (протокол № 2) [5, 6] и действовавшей до 1 января 2004, приобретение нематериальных активов отражалось в бухгалтерском учете непосредственно по дебету счета 04 "Нематериальные активы".

С 1998 года с введением в действие Методических рекомендаций по оценке стоимости и учету объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, утвержденных приказами Государственного патентного комитета Республики Беларусь от 17 апреля 1998 г. № 20, Министерства экономики Республики Беларусь от 18 мая 1998 г. № 41, Министерства финансов Республики Беларусь от 20 апреля 1998 г. № 109 и Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь от 22 апреля 1998 г. № 75 (с изменениями и дополнениями) [4] суммы затрат по созданию объектов нематериальных активов впервые стали относиться на счет 08 "Капитальные вложения".

С 2001 года согласно утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь Инструкции по бухгалтерскому учету нематериальных активов [2] счет 08 "Капитальные вложения" стал использоваться также для отражения затрат, связанных с приобретением объектов нематериальных активов за плату от других субъектов хозяйствования и по договорам мены, а счет 04 "Нематериальные активы" — применяться для принятия к бухгалтерскому учету объектов нематериальных активов, внесенных учредителями в счет их вклада в уставный фонд и отражения стоимости безвозмездно полученных нематериальных активов.

В настоящее время в соответствии с Типовым планом счетов и Инструкцией по его применению, утвержденным постановлением Министерства Финансов Республики Беларусь от 30.05.2003 г. № 89 и введенным в действие с 1 января 2004 г. [8], для бухгалтерского учета операций по поступлению и созданию всех нематериальных активов предназначен счет 08 "Вложения во внеоборотные активы". К этому счету открывается отдельный субсчет 6 "Приобретение и создание нематериальных активов".

Данная методика соответствует общепринятым зарубежным подходам и позволяет учитывать нематериальные активы как часть инвестиционной деятельности, под которой, согласно статье 2 Инвестиционного кодекса Республики Беларусь от 22 июня 2001 г. № 37-3, понимаются действия юридического лица или (и) физического лица, или (и) государства (административно-территориальной единицы государства) по вложению инвестиций в производство продукции (работ, услуг) или их иному использованию для получения прибыли (дохода) и (или) достижения иного значимого результата [1].

Принимаемые к учету объекты нематериальных активов оцениваются по первоначальной стоимости.

В соответствии с МСФО 38 нематериальный актив должен первоначально оцениваться по себестоимости [3, с. 966]. Несмотря на некоторую разницу в терминах, общий подход к первоначальной оценке нематериальных активов одинаков в отечественном и международном стандартах.

В п. 11 Положения по бухгалтерскому учету нематериальных активов кратко раскрывается весь перечень расходов по приобретению объектов нематериальных активов за плату:

- стоимость самого нематериального актива, включая паушальный платеж;
- услуги сторонних организаций, связанные с приобретением и оценкой объектов нематериальных активов;
- таможенные платежи, регистрационные сборы, государственные пошлины и другие платежи, произведенные в связи с приобретением или получением прав на объекты нематериальных активов;