

КРИТЕРИИ ДОЛГОСРОЧНЫХ АКТИВОВ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ПРОДАЖИ

Кузиева Динора Баходировна, PhD.

Ташкентский государственный экономический университет,

Доцент кафедры «Аудит»

Долгосрочные активы имеют важное значение в организации деятельности хозяйствующих субъектов. Многогранная проблема учета долгосрочных активов изучалась многими исследователями на протяжении практически всей истории становления и развития бухгалтерского учета. Однако сложные процессы формирования рыночных отношений в экономике требуют глубокого пересмотра взглядов бухгалтеров и экономистов.

Стремление субъектов хозяйствования повысить эффективность своей финансово-хозяйственной деятельности обусловило повышенный интерес к анализу их бизнес-процессов. По результатам такого анализа хозяйствующие субъекты зачастую вынуждены продавать долгосрочные активы, закрывать отдельные направления деятельности, ликвидировать филиалы или полностью распродавать дочерние компании. Подобные действия могут оказать существенное влияние на финансовое положение организации, ее будущие результаты деятельности и денежные потоки, что может привести к нарушению одного из основополагающих принципов составления финансовой отчетности — принципа непрерывности деятельности.

Необоротный актив (группа выбытия) классифицируется как удерживаемый для продажи, если его балансовая стоимость будет

возмещена в основном за счет продажи, а не за счет продолжающегося использования. Например, если компания решает продать автомобиль, ее балансовая стоимость в основном покрывается денежными средствами от продажи. С этой точки зрения данный автомобиль полностью соответствует понятию «предназначен для продажи».

Чтобы быть классифицированным как предназначенный для продажи, актив (группа выбытия) должен соответствовать следующим критериям:

долгосрочный актив (группа выбытия) должен быть доступен для немедленной продажи в его текущем состоянии (в соответствии с обычными рыночными условиями продажи таких активов);

Процесс продажи должен быть высоковероятным.

Для того чтобы процесс продажи долгосрочного актива был высоковероятным, необходимо одновременно соблюдать следующие условия:

- руководство компании должно утвердить план продажи актива (группы, подлежащей списанию)
- Необходимо запустить активную программу по поиску покупателей и реализации плана.
- Необходимо приложить активные усилия для завершения продажи, включая предложение актива по цене, соответствующей его справедливой рыночной стоимости.
- ожидается, что сделка по продаже будет завершена в течение одного года с даты признания актива (группы выбытия) предназначенным для продажи
- меры по реализации плана должны демонстрировать, что план вряд ли будет отменен или существенно изменен

Однако на практике процесс продажи может не быть завершен в течение 12 месяцев, а это означает, что один из указанных критериев не выполнен. Если задержка продажи вызвана причинами, не зависящими от компании, но при этом руководство компании не отказалось от намерения реализовать план продажи, то актив (группа выбытия) продолжает классифицироваться как удерживаемый для продажи.

С точки зрения МСФО (IFRS) 5 такая ситуация считается исключением из требования, устанавливающего ограничение в один год на срок реализации. Поскольку указанные условия для применения исключения по настоящему стандарту (необходимые меры по устранению недостатков были приняты компанией в установленные сроки и препятствующие факторы были устранены в установленные сроки) были выполнены. Таким образом, компания продолжает классифицировать производственное здание как внеоборотный актив, предназначенный для продажи.

Для раскрытия информации о внеоборотных активах (или группах выбытия), предназначенных для продажи, в финансовой отчетности и примечаниях к ней должны быть соблюдены следующие основные требования:

Необоротные активы, предназначенные для продажи (или группы выбытия), должны быть представлены отдельно от других активов в отчете о финансовом положении;

Обязательства, классифицированные как удерживаемые для продажи, также должны представляться отдельно от других обязательств в отчете о финансовом положении;

Взаимозачет этих активов и обязательств запрещен;

Основные категории активов и обязательств, удерживаемых для продажи, должны быть отдельно раскрыты в отчете о финансовом положении или в примечаниях к нему;

Валовой доход (или расходы), связанный с долгосрочными активами (или группами выбытия), удерживаемыми для продажи, и который должен быть представлен отдельно от прочего совокупного дохода, должен раскрываться отдельно;

Повторное представление сравнительных данных не требуется.

По нашему мнению, долгосрочные активы, отвечающие критериям классификации как предназначенные для продажи, должны отражаться в отчете о финансовом положении компании отдельно и к ним должны применяться особые правила учета. Требования к бухгалтерскому учету связаны с экономической сущностью таких активов. Поскольку ожидается, что балансовая стоимость этих активов будет возмещена за счет продажи, а не за счет дальнейшего использования, их учет представляет собой не процесс привязки балансовой стоимости к доходу через амортизацию, а скорее процесс оценки.

Информация, предоставленная в соответствии с МСФО (IFRS) 5 «Долгосрочные активы, удерживаемые для продажи, и прекращаемая деятельность», позволяет пользователям финансовой отчетности оценить финансовые результаты от продажи долгосрочных активов и прекращаемых групп, более надежно прогнозировать прибыльность компании, ее финансовое положение и денежные потоки.