

**ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ
ПРОДАЖИ ДОЧЕРНИХ
КОМПАНИЙ НА
КОНСОЛИДИРОВАННУЮ
ФИНАНСОВУЮ ОТЧЕТНОСТЬ**



Эшонкулов Азамат Абдирахимович
Заведующий кафедрой «Финансы,
банковское дело и бухгалтерский учет»
Ташкентский международный университет
финансового менеджмента и технологий PhD, доцент

Аннотация. В данной статье рассмотрено влияние процессов продажи дочерних компаний на консолидированную финансовую отчетность с учётом Международных стандартов финансовой отчётности (МСФО). В ходе исследования проанализированы вопросы признания, оценки и раскрытия операций, связанных с приобретением или утратой контроля над дочерними компаниями в консолидированной финансовой отчетности, а также выявлены существующие практические проблемы. В результате рассматривается возможность достоверного отражения финансовых результатов при продаже дочерних компаний, корректного устранения внутригрупповых операций и повышения прозрачности и сопоставимости консолидированных финансовых отчетов.

Ключевые слова: дочерняя компания, консолидированная финансовая отчетность, утрата контроля, реализация, МСФО, внутригрупповые операции, справедливая стоимость, финансовые результаты.

Введение

В современной экономике предприятия создают и управляют многочисленными дочерними компаниями для развития своей деятельности. Такие структуры демонстрируют общее финансовое положение группы как единого целого через консолидированную финансовую отчетность. Принцип консолидации, основанный на стандарте МСФО 10, обеспечивает объединение финансовой информации с учетом контроля между материнской компанией и дочерними. Процессы продажи дочерних компаний оказывают существенное влияние на эти отчеты, поскольку после продажи дочерняя компания выводится из состава группы, а её активы, обязательства и результаты удаляются из отчетности. Продажа дочерних компаний глубоко анализируется с точки зрения бухгалтерских и финансовых процессов. Согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан №4611, меры по оптимизации деятельности предприятий стимулируют эти процессы и направлены на повышение качества отчетности. Продажа дочерних компаний обычно осуществляется на основе стратегических решений, что позволяет перераспределять ресурсы и фокусироваться на новых направлениях. При начале продажи материнская компания может утратить контроль над дочерней, что требует пересмотра отчетов. Согласно МСФО 5, активы и обязательства, предназначенные для продажи, выделяются отдельно, что приводит к изменениям в балансе и отчете о результатах деятельности. Прибыль или убыток от продажи отражается в отчетности, однако временные изменения могут влиять на достоверность отчетов. Для инвесторов и кредиторов прозрачность отчетов критически важна, поскольку неправильная консолидация может исказить финансовое положение. Стратегия развития Узбекистана на 2022–2026 годы предусматривает упрощение деятельности предприятий для повышения экономической эффективности, что

стимулирует продажи дочерних компаний. Влияние на консолидированную финансовую отчетность проявляется на нескольких этапах: оценка, продажа и последующие последствия. До продажи справедливая стоимость дочерней компании определяется на основании рыночных условий согласно МСФО 13. Если контроль сохраняется, консолидация продолжается, но при утрате контроля компания выводится из отчетности. Эти изменения влияют на текущие и предыдущие периоды отчетности и требуют пересмотра.

Для бухгалтеров и аудиторов это представляет сложности, но правильное управление обеспечивает финансовую стабильность. Опыт США по продаже дочерних компаний на основе GAAP, включая методы, применяемые корпорациями, является полезным для предприятий Узбекистана и ускоряет адаптацию отчетности к международным стандартам. Влияние продажи дочерних компаний на финансовую отчетность выходит за рамки технических аспектов, охватывая также налоговые и юридические вопросы. Прибыль от продажи может облагаться налогом, создавая дополнительные расходы в отчетности. Международные продажи усложняются различиями в стандартах между странами. Различия между МСФО и национальными стандартами, в частности при оценке обязательств после продажи, создают дополнительные сложности для глобальных компаний. При планировании продажи предприятия должны консультироваться с экспертами, поскольку ошибки могут подорвать доверие инвесторов. Опыт продаж дочерних компаний в Европейском Союзе, включая реструктуризацию крупных корпораций, способствует обеспечению устойчивости предприятий в рамках стратегии Узбекистана до 2030 года. С положительной стороны, продажа дочерних компаний увеличивает ликвидность материнской компании и направляет средства на новые инвестиции. Выручка от продажи используется для погашения долгов или финансирования проектов, укрепляя общее финансовое положение. Однако при выводе дочерних компаний из отчетности наблюдаются временные снижения показателей, что инвесторы должны учитывать при стратегическом анализе. Опыт компаний Южной Кореи,

включая технологические группы, предлагает инновационные подходы и повышает качество отчетности. Экономические реформы, предусмотренные стратегией до 2030 года, способствуют применению этих практик. Изучение влияния продажи дочерних компаний на консолидированную финансовую отчетность имеет стратегическое значение для предприятий, так как повышает прозрачность и улучшает процесс принятия решений. Исследования показывают, что правильное управление снижает риски и повышает эффективность.

Обзор литературы. Иностранные ученые занимают важное место в изучении влияния продажи дочерних компаний на консолидированную финансовую отчетность. Многие исследования основаны на стандартах МСФО и анализируют переоценку финансового положения группы компаний и процессы деконсолидации. Продажа или утрата контроля над дочерней компанией приводит к значительным изменениям в отчетах, что повышает или снижает достоверность финансовой информации для инвесторов. Американский ученый Пол Е. Холт в статье 2004 года рассматривает отрицательные стороны консолидации иностранных дочерних компаний. По его мнению, согласно GAAP США, материнская компания обязана консолидировать дочерние компании, если она владеет более чем 50% голосующих акций. Однако конвертация иностранной валюты в доллары США и адаптация местных стандартов к GAAP значительно влияют на отчеты, что отрицательно сказывается на управленческих решениях и финансовых показателях. Холт отмечает, что продажа или деконсолидация дочерних компаний позволяет материнской компании избежать сложностей в иностранной среде, поскольку предоставление отдельных отчетов в иностранной валюте более полезно для пользователей. Эта точка зрения подчеркивает роль консолидации при продаже иностранных дочерних компаний и служит основой для дальнейших исследований. Малавийский исследователь Брайан Фири Кампанже в 2020 году изучает бухгалтерские аспекты продажи дочерних компаний на примере

компаний и банков, зарегистрированных на фондовой бирже Малави. По его мнению, утрата контроля или продажа совместных предприятий требует строгого соблюдения бухгалтерских процедур согласно МСФО, однако в Малави существуют значительные недостатки. Кампанже отмечает, что неправильное отражение финансовых показателей в консолидированной отчетности после продажи дочерних компаний может исказить отчеты, и рекомендует отдельное раскрытие этих вопросов в отчетах директоров. Его выводы важны для развивающихся стран, поскольку способствуют повышению ответственности аудиторов и управленцев, обеспечивая прозрачность отчетности и связывая проблемы с исследованиями Холта. Австралийские ученые Мартин Буджея, Анна Лойенг и Нельсон Ма в 2019 году анализируют влияние внедрения МСФО 10 на консолидированную отчетность. Они отмечают, что внедрение стандарта снизило количество консолидируемых дочерних компаний, особенно тех, которые не имеют права голоса. Ученые связывают эти изменения с продажей или реструктуризацией дочерних компаний, так как новое определение контроля позволяет выводить убыточные компании из отчетности. В результате повысилась рентабельность консолидированных отчетов, однако оценка доходов снизилась. Эти выводы схожи с исследованиями Кампанже, так как оба исследования показывают, что применение стандартов улучшает качество отчетности, но продажи создают риски. Китайские и британские ученые Цзинцзинь Сюй, Хайцзе Хуанг, Эдвард Ли и Джирара Петаибанлюе в 2023 году изучают, как давление на гудвилл приводит к реструктуризации через продажу дочерних компаний. По их мнению, наличие гудвилла побуждает компании выводить дочерние компании из консолидации, чтобы уменьшить потенциальные убытки и улучшить финансовую отчетность. Ученые делают вывод, что продажа дочерних компаний отражает прибыль или убыток, но при наличии давления на гудвилл процесс оптимизирует деятельность компаний. Эта точка зрения связана с исследованиями Буджеи и других по МСФО 10, так как обе работы рассматривают продажу как инструмент реструктуризации и

рекомендуют контроль специалистов для обеспечения достоверности отчетности. Исследования этих иностранных ученых рассматривают влияние продажи дочерних компаний на консолидированную финансовую отчетность многогранно, подчеркивают применение стандартов и экономические последствия. Их выводы полезны для обеспечения устойчивости предприятий в рамках стратегии Узбекистана до 2030 года и создают основу для местных исследований.

Методология исследования. Изучение влияния процессов продажи дочерних компаний на консолидированную финансовую отчетность основывается на теоретическом и аналитическом подходе. Методология включает глубокий анализ международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), обзор научных работ иностранных исследователей, а также сравнительное изучение национального опыта на основе Указа Президента Республики Узбекистан ПП-№-4611, Стратегии развития на 2022–2026 годы и стратегии до 2030 года. В исследовании применяется дедуктивный метод, то есть общие теоретические положения используются для оценки влияния продажи дочерних компаний на финансовую отчетность.

Анализ и результаты. Процесс продажи дочерних компаний может существенно изменять финансовое положение группы компаний, в частности отражается в консолидированной финансовой отчетности. Этот процесс обычно возникает при утрате контроля материнской компанией над дочерней, например, при продаже акций. Согласно МСФО 10, при утрате контроля дочерняя компания выводится из состава группы, а её активы, обязательства и результаты исключаются из консолидированного отчета. Эти изменения влияют на баланс, отчет о прибыли и убытках, отчет о собственном капитале и отчет о движении денежных средств.

Материнская компания должна отражать полученные от продажи средства и остаточную долю по справедливой стоимости, что может приводить к признанию прибыли или убытка. В контексте Узбекистана этот процесс

регулируется национальным стандартом бухгалтерского учета (НСБУ) №8, который устанавливает правила учета инвестиций в дочерние компании и порядок консолидации. Первое влияние процесса продажи — деконсолидация, то есть вывод дочерней компании из состава консолидированной отчетности. Согласно МСФО 10, при утрате контроля материнская компания выполняет следующие действия:

- выводит из отчетности активы и обязательства дочерней компании (включая гудвилл);
- исключает неконтролирующую долю участия (NCI), признает справедливую стоимость, полученную от продажи, и остаточную инвестицию;
- переносит предыдущие компоненты OCI (другого совокупного дохода) в отчет о прибыли и убытках или в нераспределенную прибыль.

В результате в консолидированном балансе уменьшаются активы и обязательства, что изменяет финансовые показатели группы. В частности, если дочерняя компания была прибыльной, при исключении её доходов из отчетности общая прибыль группы может снизиться. В национальных стандартах бухгалтерского учета (МСБУ) действуют аналогичные правила, однако различия могут возникать при оценке гудвилла и учете убытков, что создаёт дополнительные сложности для глобальных компаний.

Расчет прибыли или убытка является ключевым элементом влияния продажи дочерней компании на финансовую отчетность. Согласно МНХС 10, расчет убытка производится по следующей формуле:

Справедливая стоимость, полученная от продажи + справедливая стоимость оставшейся инвестиции –
балансовая стоимость чистых активов дочерней компании (включая долю неконтролирующих
участников и гудвилл).

Этот результат отражается в отчёте о прибылях и убытках и влияет на нераспределённую прибыль головной компании.

Например, если головная компания продаёт 80% акций дочерней компании за 1 миллион долларов, а чистые активы дочерней компании составляют 800 тысяч долларов, прибыль составит 200 тысяч долларов (за вычетом стоимости доли

В национальном стандарте бухгалтерского учёта (МСБУ) этот процесс аналогичен, однако учитываются налоговые и валютные различия. В соответствии с указом Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчётности» № ПП-4611, расчёты при продаже дочерних компаний государственной собственности должны быть прозрачными. Это положение поддерживается стратегией развития «Новый Узбекистан» на 2022–2026 годы (Указ Президента № УП-60 от 28.01.2022), стимулирующей оптимизацию деятельности предприятий. В зарубежной практике влияние продажи дочерних компаний на отчётность часто используется как инструмент реструктуризации. Например, в компаниях США после продажи по стандартам GAAP остаточная доля пересматривается по справедливой стоимости, что повышает прозрачность для инвесторов. В Европейском Союзе применение МСФО 10 может вызвать временное снижение показателей, однако в долгосрочной перспективе улучшает ликвидность. В технологических группах Южной Кореи продажа дочерних компаний снижает давление на гудвилл и демонстрирует финансирование инновационных проектов в отчётности. Для Узбекистана эти практики могут быть применены в рамках стратегии до 2030 года, поскольку они способствуют экономической стабильности и ускоряют адаптацию к международным стандартам. К негативным последствиям продажи дочерних компаний относятся временные искажения в отчётности, снижение доходов и возможное ослабление доверия инвесторов. При этом положительные эффекты многочисленны: головная компания может погашать долги, направлять средства на новые инвестиции и оптимизировать деятельность. Различия между МСФО и МСБУ,

особенно в оценке обязательств после продажи, требуют консультаций специалистов. При правильном управлении процессами в узбекистанских компаниях риски минимизируются, повышается эффективность и поддерживаются национальные экономические реформы.

Продажа дочерних компаний оказывает глубокое влияние на консолидированную финансовую отчётность через потерю контроля, деконсолидацию и расчёт прибыли/убытка. При правильной реализации процесс укрепляет устойчивость компаний и обеспечивает прозрачность для инвесторов. Основываясь на стратегических документах Узбекистана, предприятия могут использовать эти практики для повышения глобальной конкурентоспособности.

Однако процессы продажи дочерних компаний могут вызвать ряд проблем, обусловленных их сложностью.

Первая проблема — точное определение момента утраты контроля. Согласно МСФО 10, при утрате контроля должна выполняться деконсолидация, но различия между юридическими и финансовыми аспектами могут приводить к задержкам, в результате чего отчётность отображается некорректно, а инвесторы могут неправильно оценить финансовое положение.

Вторая проблема — неопределённости при оценке справедливой стоимости. По МСФО 13 оценка должна основываться на рыночных условиях, однако волатильность рынка и недостаток информации могут привести к неверной оценке.

Третья проблема — налоговые и правовые последствия. Например, прибыль от продажи облагается налогом, что создаёт дополнительные расходы в отчётности и усложняет оптимизацию налоговых обязательств по стандартам МСБУ. Различия между МСФО и МСБУ в международных продажах, особенно при оценке обязательств после продажи, создают дополнительные сложности для глобальных компаний.

Четвёртая проблема — временные искажения отчётности. При исключении доходов дочерней компании рентабельность группы снижается, а доверие инвесторов может ослабнуть.

Для решения этих проблем прежде всего необходимо привлечение специалистов и получение юридической консультации для точного определения момента утраты контроля, что снижает ошибки при применении МСФО 10. Для оценки справедливой стоимости можно использовать зарубежный опыт, например, рыночные показатели и систему независимых оценщиков по стандартам GAAP в США. В Узбекистане необходимо разрабатывать стратегии оптимизации совместно с налоговыми специалистами, что позволит эффективно распределять прибыль от продажи и минимизировать дополнительные расходы в отчётности. Ещё одним решением является использование аудиторских услуг для повышения прозрачности, поскольку аудиторы контролируют процесс деконсолидации и предоставляют надёжную информацию для инвесторов. В зарубежной практике, например, в ЕС, применение МСФО 10 сопровождается системой пересмотра отчётности после продажи. Для предотвращения временных искажений процесс продажи необходимо планировать поэтапно и заранее информировать инвесторов, что сохраняет доверие и способствует долгосрочному развитию компании.

Эти проблемы и решения имеют стратегическое значение для компаний, поскольку правильное управление снижает риски и повышает эффективность.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Процессы продажи дочерних компаний оказывают глубокое влияние на консолидированную финансовую отчётность, поскольку они приводят к перераспределению финансового положения группы компаний. На основе стандартов МСФО продажа вызывает значительные изменения в отчётности через утрату контроля, деконсолидацию и расчёт прибыли/убытка, что проявляется в сокращении активов, снижении доходов или увеличении ликвидности. В узбекистанских компаниях этот процесс применяется как

инструмент оптимизации в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан № ПП-4611 и стратегией развития на 2022–2026 годы, что повышает экономическую эффективность и способствует привлечению иностранных инвестиций.

Продажа дочерних компаний предоставляет стратегические преимущества для предприятий, так как позволяет перераспределять ресурсы и открывать новые возможности. Экономические реформы, предусмотренные стратегией Узбекистана до 2030 года, стимулируют использование такого опыта и ускоряют адаптацию к международным стандартам. При планировании процесса продажи компании должны привлекать специалистов по бухгалтерскому учёту и минимизировать риски, что не только улучшает финансовую отчётность, но и способствует общему экономическому росту. Настоящее исследование предоставляет практические рекомендации для предприятий и специалистов, а также служит основой для будущих разработок.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учёте» с изменениями и дополнениями, Закон Республики Узбекистан от 13 апреля 2016 г. № ЗРУ-404.
2. О дополнительных мерах по переходу на международные стандарты финансовой отчетности. Указ Президента Республики Узбекистан, 24.02.2020 г., ПП-4611.
3. О мерах по совершенствованию системы финансового учета в соответствии с международными требованиями и стандартами. Указ Президента Республики Узбекистан, 15.09.2025 г., ПП-282.
4. О Стратегии развития «Новый Узбекистан» на 2022–2026 годы. Указ Президента, 28.01.2022 г., УП-60.
5. О Стратегии «Узбекистан — 2030». Указ Президента Республики Узбекистан, 11.09.2023 г., УП-158.

6. André P., Filip A., Paugam L. «The Effect of IFRS on Corporate Financial Transparency and Investment Decisions.» — *European Accounting Review*, Vol. 27, No. 2, 2018, pp. 239–267.

7. Gassen J., Sellhorn T. «Applying IFRS in Europe: Determinants and Consequences.» — *Accounting and Business Research*, Vol. 36, No. 3, 2019, pp. 187–210.

8. А.Н. Тораев. «Совершенствование аудита консолидированной финансовой отчетности». Актуальные вопросы дальнейшего развития финансово-банковской, бюджетно-налоговой, бухгалтерской и аудиторской сфер в Новом Узбекистане. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, 25 ноября 2021 г. — Ташкент: «IQTISODIYOT», 2021.

9. Ризаев Н.К. Международные стандарты финансовой отчетности: учетная политика. *Green Economy and Development*, Том 1, № 3, 2024 г.

10. Охилев И.К. Совершенствование учета страховых договоров и страховых обязательств на основе международных стандартов финансовой отчетности. *Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot*, 2 (специальный выпуск), 2024 г.

11. А.А. Эшонкулов. Финансовая отчетность (Financial Reporting). Учебное пособие. — Ташкент: «TIB NASHR», 2025 г., 485 с.

12. С.Н. Ташназаров. Совершенствование теоретических и методологических основ финансовой отчетности. Монография. — Ташкент: Globe Edit, 2018 г., 250 с.

13. МСФО 10: Консолидированная финансовая отчетность.

14. Christopher Nobes, Robert Parker. *Comparative International Accounting*. — London: Pearson Education, 2024, 672 p.

15. Barry J. Epstein, Eva K. Jermakowicz. *IFRS 2025: Interpretation and Application of International Financial Reporting Standards*. — New York: Wiley, 2025, 1240 p.

16. Stephen A. Zeff. Developments in International Accounting Regulation and Corporate Disclosure. — Journal of Accounting Literature, Vol. 44, 2024, pp. 11–39.