

ДЕЛОВАЯ РЕПУТАЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ПРОЦЕССА ИНВЕСТИРОВАНИЯ

© 2008 Т.А. Корнеева, А.С. Горький*

Ключевые слова: деловая репутация, инвестиции, гудвилл и методы его оценки, нематериальные активы, чистые активы

Рассматривается гудвилл как результат инвестирования, а также его роль, процесс формирования, амортизации и возможные варианты оценки. Представлены различные подходы, предложенные МСФО и российскими стандартами бухгалтерского учета.

Деловая репутация организации в соответствии с действующим законодательством РФ может определяться в виде разницы между покупной ценой организации (как приобретенного имущественного комплекса в целом) и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств.

Положительную деловую репутацию организации следует рассматривать как надбавку к цене, уплачиваемую покупателем в ожидании будущих экономических выгод, и учитывать в качестве отдельного инвентарного объекта.

Отрицательную деловую репутацию организации следует рассматривать как скидку с цены, предоставляемую покупателю в связи с отсутствием факторов наличия стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.п., и учитывать как доходы будущих периодов.

В Международных стандартах деловую репутацию фирмы называют "цена фирмы" или "гудвилл"¹. Отечественными экономистами понятие "гудвилл" пока редко используется в практической деятельности. Считаем необходимым уточнить некоторые вопросы, связанные с этим понятием.

Гудвилл удовлетворяет определению актива, так как:

- ♦ возникает в момент покупки предприятия как имущественного комплекса, приобретаемого с целью получения выгоды;

- ♦ измеряется как разница между затратами на приобретение и чистыми активами (текущие стоимости) компании;

* Корнеева Татьяна Анатольевна, доктор экономических наук, профессор Самарского государственного экономического университета; Горький Артем Сергеевич, аспирант Самарского государственного экономического университета.

- ♦ позволяет довести чистые активы компании до рыночной ее цены, без чего невозможна консолидация ее отчетности;

- ♦ обладает достоверностью - затраты на приобретение предприятия как имущественного комплекса документально подтверждены.

Следовательно, гудвилл удовлетворяет критериям определения активов и должен быть признан активом точно так же, как и материальные активы.

Гудвилл занимает особое место в составе нематериальных активов. Он определяется как превышение средств, затраченных на покупку предприятия как имущественного комплекса, над оценкой его чистых активов. Однако это скорее числовое значение гудвилла, чем его определение. В принципе его назначение заключается в доведении чистых активов (текущей стоимости) до рыночной стоимости предприятия, которая возникает только при его продаже.

Альтернативой использования гудвилла может быть переоценка активов приобретаемого предприятия с целью доведения их стоимости до рыночной. Однако этот процесс настолько сложный, что не всегда затраты оправдывают цель. Кроме того, "цена фирмы" может зависеть от колебания спроса на ее продукцию или случайно открытых, ранее не известных ресурсов и т.д., которые повышают "цену фирмы", независимо от рыночной стоимости ее активов. Следовательно, "цена фирмы" почти всегда будет отличаться и от рыночной стоимости ее активов.

Следует отметить также, что гудвилл проявляется только как результат инвестиционного процесса по приобретению корпоратив-

ного контроля или значительного влияния над зависимыми обществами. Его нельзя идентифицировать с понятием “цена фирмы”, так как последнее гораздо шире и может быть использовано, например, для текущей (рыночной) оценки предприятия, если такая предусмотрена в его учетной политике.

Итак, гудвилл - это капитализированная часть инвестиционных затрат на приобретение корпоративного контроля над инвестируемой компанией или значительного влияния на нее, определяемая как разность между общей суммой данных затрат и стоимостью чистых активов (всех или доли) приобретаемой организации, которую нельзя отнести к стоимости какого-либо определенного актива.

В отечественной практике при приобретении предприятий часто проявляется отрицательный гудвилл. Однако это говорит не об эффективности деятельности менеджеров покупающей компании, а скорее о несовершенстве российского законодательства. Так, многие предприятия, прежде чем были приобретены в результате их поглощения, были доведены до банкротства. Вследствие этого цена их приобретения оказалась значительно ниже суммы их собственного капитала. Так должен бы появиться отрицательный гудвилл. Однако в корпоративных структурах этого не наблюдается. Основная причина здесь - несовершенство действующего законодательства.

Оценка гудвилла имеет в основном значение только для инвесторов, так как фактическая его стоимость (по которой он отражается в балансе) - достаточно четкое цифровое значение. Инвестор же должен знать предельный уровень превышения затрат на приобретение над чистыми активами приобретаемого предприятия. В мировой практике сложились три подхода к определению его стоимости:

- 1) оценка репутации фирмы;
- 2) текущая дисконтированная оценка разности между текущей прибылью и ожидаемой прибылью после приобретения;
- 3) остаточная стоимость, которая представляет собой превышение стоимости предприятия в целом над совокупностью оценок его чистых материальных и нематериальных активов².

Рассмотрим указанные подходы подробнее.

Оценка репутации фирмы. Часто считается, что гудвилл обусловлен выгодными деловыми контрактами компании, благоприятными взаимоотношениями ее сотрудников и высокой репутацией среди клиентов. Сумма превышения цены, за которую может быть продано действующее предприятие, над совокупной стоимостью всех активов предприятия представляет собой плату за эти нематериальные достоинства фирмы, которые были созданы ее предыдущими владельцами. Такой подход предполагает, что данная сумма может учитываться как самостоятельный актив фирмы.

Текущая дисконтированная оценка ожидаемой “сверхприбыли”. Такая оценка гудвилла возможна только самим инвестором, поскольку определяется его прогнозами будущих потоков денежных средств, рентабельностью вложений и индивидуальными факторами риска. Однако ни один инвестор не может распределить стоимость фирмы в целом на отдельные материальные и нематериальные активы предприятия.

Остаточная стоимость. Оценка гудвилла по остаточной стоимости предполагает капитализацию части оценки фирмы, которую нельзя отнести к стоимости какого-либо определенного актива. Это, пожалуй, экономически наиболее обоснованное определение гудвилла.

Методы оценки деловой репутации зависят от двух факторов: стоимости покупки и суммы чистых активов приобретаемого предприятия

С оценкой деловой репутации по сумме чистых активов все довольно понятно, хотя чистые активы как показатель - новое понятие для российских предприятий. Его появление связано с введением нормативных документов, определяющих требования сравнения показателя чистых активов с зарегистрированной величиной уставного капитала. Этот показатель используется в основном при оценке возможности ликвидации акционерного общества, а также при определении доли имущества, принадлежащего вкладчику, в уставном капитале при выходе акционера из общества. При этом ни в одном законодательном документе не сказано, что данный показатель является основой для оценки инвестиций в предприятие.

Чистые активы предприятия можно рассчитать по формуле

$$ЧА = А - ЗК,$$

где ЧА - чистые активы; А - сумма внеоборотных и оборотных активов; ЗК - заемный капитал.

Если стоимость инвестиций будет выше или ниже соответствующей доли чистых активов, рассчитанных на дату приобретения предприятия как имущественного комплекса, то она должна быть приведена в соответствие с ней посредством отражения в учете статьи "гудвилл"³.

Итак, покупка предприятия должна учитываться по первоначальной стоимости его активов, равной сумме выплаченных денежных средств или их эквивалентов на дату приобретения, или другого возмещения за покупку, отданного покупателем в обмен на контроль над чистыми активами другой компании, плюс любые затраты, прямо связанные с покупкой.

Отдельные приобретенные активы и обязательства должны признаваться отдельно по состоянию на дату покупки, когда:

- ♦ существует вероятность того, что любые связанные с ними будущие экономические выгоды будут получены или утрачены покупателем;

- ♦ имеется надежная мера их первоначальной и справедливой стоимости для покупателя.

Приобретенные активы и обязательства, удовлетворяющие этим критериям, называются в МСФО 3 идентифицируемыми активами и обязательствами. Часть купленных активов и обязательств, которая не отвечает этим критериям признания, представляет собой итоговое воздействие на величину положительной и отрицательной деловой репутации, возникающей при приобретении, потому что она определяется как остаточная стоимость покупки после признания идентифицируемых активов и обязательств.

МСФО рассматривает два метода при распределении первоначальной стоимости покупки.

1. Нормативный метод. Активы и обязательства, признанные в соответствии с данными критериями, должны оценивать по совокупности:

- ♦ справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств, приобретенных на дату осуществления операции обме-

на, на величину доли участия покупателя, полученной им в операции обмена;

- ♦ доли меньшинства в балансовой стоимости активов и обязательств дочерней компании до покупки.

Первоначальная стоимость покупки распределяется на активы и обязательства, признанные в соответствии с критериями по их справедливой стоимости на дату осуществления операции обмена. Однако первоначальная стоимость покупки относится только к идентифицируемым активам и обязательствам, приобретенным покупателем. Следовательно, когда покупатель приобретает не все акции другой компании, образующаяся доля меньшинства отражается как часть балансовой стоимости чистых активов компании, принадлежащая меньшинству. Это происходит потому, что доля меньшинства не является частью операций обмена при приобретении.

2. Разрешенный альтернативный метод. Активы и обязательства, признанные в соответствии с имеющимися критериями, должны оцениваться по их справедливой стоимости на дату покупки. Доля активов и обязательств должна отражаться как часть справедливой стоимости активов и обязательств, принадлежащих меньшинству, признанных в соответствии с данными критериями. Согласно этому подходу, чистые идентифицируемые активы, над которыми покупатель получил контроль, показываются по их справедливой стоимости независимо от того, целиком или частично приобрел покупатель капитал другой компании, или он приобрел непосредственно активы. Следовательно, доля меньшинства показывается равной части справедливой стоимости чистых идентифицируемых активов дочерней компании, принадлежащей меньшинству, что, в общем, справедливо.

Еще одним интересным и нерешенным вопросом является амортизация гудвилла. В соответствии с ПБУ 14/2007 приобретенная деловая репутация организации амортизируется в течение 20 лет (но не более срока деятельности организации). Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации организации отражаются в бухгалтерском учете путем равномерного уменьшения ее первоначальной стоимости.

Отрицательная деловая репутация организации равномерно относится на финансо-

вые результаты организации в качестве прочих доходов.

Несколько подробнее определение срока деятельности организации дано в МСФО 3 “Объединение бизнеса”. При расчете срока полезного использования деловой репутации компании рекомендуется учитывать ряд факторов:

◆ продолжительность существования организации, но не более 20 лет в перспективе;

◆ рыночные факторы, связанные с устареванием и падением спроса на продукцию, производимую на вновь приобретенных активах: воздействие конкуренции;

◆ предполагаемые сроки службы ключевых специалистов и групп сотрудников;

◆ воздействие законодательных и договорных условий на продолжительность срока службы.

Так как нематериальный актив (гудвилл) выявляется как незапланированный расход, то эти затраты капитализируются, а впоследствии подлежат амортизации точно так же, как при покупке основных средств.

Амортизация отрицательного гудвилла. Методика МСФО предусматривает отражение отрицательного гудвилла в составе нераспределенной прибыли приобретающего предприятия или в составе консолидированных резервов консолидированной группы предприятий. Такой подход наиболее прост, но экономически недостаточно обоснован, так как он

противоречит понятию прибыли. Прибыль - это результат продажи, а не результат приобретения. Себестоимость актива - вот результат приобретения, а не предлагаемая прибыль. Прибыль может возникнуть только в результате использования актива. Поэтому в данном случае можно говорить только о доходах будущих периодов и в их составе отражать отрицательный гудвилл с последующим переносом стоимости на счет “Прибыли и убытки” и отражения его в составе нераспределенной прибыли (кстати, которая и не может быть распределена до ликвидации фирмы).

Более обоснованным, по нашему мнению, было бы списание отрицательного гудвилла за счет добавочного капитала, ведь возникновение отрицательного гудвилла является ни чем иным, как понижением стоимости активов, и почему бы в этом случае не провести параллель с переоценкой основных средств, производимой за счет добавочного капитала. Хотя теоретическое обоснование такого решения не безупречно, оно не хуже предыдущего, по крайней мере, лучше, чем понятие нераспределенной прибыли, которую невозможно распределить.

¹ Международные стандарты финансовой отчетности 2004: Изд. на рус. яз. М., 2008. 1100 с.

² Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / Пер. с англ. 5-е изд. М., 2008. 1340 с.

³ Брейли Р., Майерс С. Корпоративные финансы / Пер. с англ. 7-е изд. М., 2007 568 с.