

Теоретическая обоснованность бухгалтерского учета гудвилла

The Theoretical Validity of Goodwill Accounting

УДК 657.1

DOI: 10.12737/1998-0701-2021-7-9-50-54

Н.А. Миславская, д-р экон. наук, профессор
Департамента аудита и корпоративной отчетности
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации»

e-mail: finac-natalya@mail.ru

N.A. Mislavskaya, Doctor of the Economic Sciences,
Professor, Department of Audit and Corporate Reporting
of the Financial University under the Government of the
Russian Federation (Financial University)

e-mail: finac-natalya@mail.ru

Аннотация. В статье анализируется современная учетная практика отражения гудвилла в системе счетов бухгалтерского учета. В качестве научного подхода к решению этой задачи автор использует междисциплинарный подход, в рамках которого различные аспекты используются как инструментальный решения обозначенной задачи. На основе результатов исследований теории и практики корпоративного менеджмента автор приходит к выводу о неоднозначности толкований экономической природы гудвилла и, как следствие, его некорректного бухгалтерского учета. Под сомнение ставится идентификация и признание гудвилла в бухгалтерской (финансовой) отчетности в качестве актива.

Ключевые слова: слияния, поглощения, теория гордыни, синергетическая теория, теория агентских издержек, иррациональность принятия решений.

Abstract. The article analyzes the modern accounting practice of reflecting goodwill in the system of accounting accounts. As a scientific approach to solving this problem, the author uses an interdisciplinary approach, within which various aspects are used as a toolkit for solving the indicated problem. Based on the results of research on the theory and practice of corporate management, the author comes to the conclusion that the interpretation of the economic nature of goodwill is ambiguous, and, as a consequence, of its incorrect accounting. The identification and recognition of goodwill in the accounting (financial) statements as an asset is questioned.

Keywords: mergers, acquisitions, theory of pride, synergetic theory, theory of agency costs, irrationality of decision making.

Экономические реалии глобализационных процессов неизбежно вызывают изменения стратегии поведения организаций на финансовых рынках. Речь идет о необходимости укрупнения компаний, повышения их капитализации. Жесткая конкурентная борьба, отсутствие времени на планомерное развитие бизнеса обусловили наращивание темпов выхода на мировые рынки посредством проведения операций поглощения или слияния бизнеса — Mergers and Acquisitions (M&A). В условиях, когда практически все ресурсы по сокращению издержек производства исчерпаны и дальнейшее увеличение темпов роста прибыльности становится проблематичным, возникает необходимость переноса деятельности хозяйствующих субъектов в регионы и страны с наиболее дешевой рабочей силой, доступной сырьевой базой, льготными налоговыми режимами. Подобные процессы харак-

терны сегодня и для российских организаций. «За последние годы рост через поглощения стал важнейшей составляющей успеха многих компаний новой экономики ... слияния и поглощения явились единственным фактором роста их рыночной капитализации» [2, с. 57].

Под *слиянием* понимается экономическая ситуация, при которой «одна корпорация соединяется с другой и растворяется в ней. Поглощение — общий термин, используемый для описания передачи собственности» [4, с. 23]. Западноевропейская практика осуществления подобных операций использует понятия приобретаемой и приобретающей компаний и с целью отражения данной ситуации в системе бухгалтерского учета применяет метод покупки (Purchase Method). В результате подобной реорганизации в отчетности приобретающей компании возникает новый объект бухгалтерского учета — гудвилл.



Напомним, что в соответствии с требованиями Международного стандарта финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов», под гудвиллом понимается «Актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнесов, которые не идентифицируются и не признаются отдельно» [9]. Данный актив не подлежит амортизации, вместо этого, он на регулярной основе, в конце каждого отчетного периода подлежит проверке на обесценение. Последнее имеет место в том случае, когда балансовая стоимость актива превышает его возмещаемую сумму (большее из двух значений — справедливой стоимости актива за вычетом затрат на выбытие и ценности использования). Известно, что *справедливая стоимость* определяется либо с помощью рыночных индикаторов, либо расчетным путем, то есть с применением математического инструментария. *Ценность использования* — это дисконтированная величина будущих денежных потоков, которые организация ожидает получить от использования актива. Непосредственно обесценение отражается как расход в отчете о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе.

Предложенная в IFRS 3 методика имеет определенные сложности, связанные не только с оценкой актива и проверкой его на предмет обесценения, но и с организацией учета. Так, если приобретающая компания выкупает не 100% акций приобретаемой, а, например, 60%, то бухгалтеру необходимо принять решение о методе распределения гудвилла в консолидированной отчетности. Здесь возможны два варианта: метод «полного» гудвилла, при котором обесценение отражается на пропорциональной основе у акционеров материнской компании (контролирующая доля участия) и дочерней компании (неконтролирующая доля участия), и метод «частичного» гудвилла, когда обесценение отражается в отчетности материнской компании, так как гудвилл отражается только в части контролирующей доли участия.

Заметим, что подобный подход в учете существовал не всегда. Более того, в учетных системах отдельных государств гудвилл и не амортизируется, и не проверяется на пред-

мет обесценения, он просто корректирует прибыль отчетного периода: «многие компании в некоторых европейских странах списывают премию, которую они платят при приобретении новой дочерней компании (т.е. гудвилл), из текущих прибылей за год, и, следовательно, гудвилл не отражается в их балансе» [8].

Имеющая место ситуация разночтения заставляет задуматься об адекватности принципов, положенных в основу формализации учетных процедур, тем более, что наша учетная практика ориентирована сегодня на формат Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Попытаемся проанализировать данный вопрос с позиции бухгалтерского моделирования методологических основ возникновения гудвилла.

Англо-американская модель бухгалтерского учета, которая привнесла понятие гудвилла в нашу экономическую действительность, утверждает, что гудвилл — это те активы приобретаемой организации, которые не признавались в ее бухгалтерской (финансовой) отчетности в связи с невозможностью их идентификации (отделения от организации или возникновения из юридического или контрактного права). В финансовой отчетности приобретающей компании данный актив отражается потому, что соблюдаются критерии признания нематериальных активов, то есть существует вероятность притока экономических выгод от использования актива и возможна надежная оценка первоначальной стоимости гудвилла.

Вероятность притока экономической выгоды рассматривается в качестве априорной цели слияния или поглощения. Оценивается актив как разница между справедливой стоимостью всех чистых активов приобретаемой компании и справедливой стоимостью ее идентифицированных активов. Наличие гудвилла очевидно, если стоимость обращающихся на рынке акций компании выше стоимости ее чистых активов. Изложенный подход полностью обосновывает вышерассмотренную методику бухгалтерского учета.

Теперь обратимся к теории корпоративного менеджмента, которая рассматривает вопрос о целевых установках слияния и поглощения намного шире, чем МСФО. Концеп-

туальные подходы к данному вопросу были сформированы в конце двадцатого столетия и выделяют три основные теории — синергетическую, теорию агентских издержек свободных потоков денежных средств и «теорию гордыни».

Постулаты *синергетической теории* были сформулированы в 1983 г. в работе М. Брэдли, А. Дисаи и Е. Кима («The Rationale Interfirm Tender Offers: Information or Synergy?»). Авторы убеждены, что в основе слияний и поглощений лежит идея получения определенных преимуществ для компании, то есть синергий. Причем, эти преимущества целиком и полностью ориентированы исключительно на повышение размера дивидендов акционеров: «менеджеры как корпорации-цели поглощения, так и корпорации-приобретателя действуют в наилучших интересах своих акционеров, что означает направленность их усилий на стратегический рост благосостояния акционеров» [6, с. 40].

Поставленная цель достигается менеджментом компаний через получение операционных и финансовых синергий. К первым относят экономию на операционных издержках и затратах на стратегическое и финансовое управление корпорацией. В качестве основных финансовых синергий называют оптимизацию налогового планирования и диверсификацию.

Совпадение интересов менеджмента и акционеров по нашему мнению является утопичным заблуждением, так как в реальной действительности, руководство корпорации заинтересовано не в повышении размеров дивидендов, выплачиваемых собственникам, а в сохранение ресурсной базы корпорации с целью повышения возможностей ее более гибкого использования. Иные указанные преимущества также неопределенны и не доказаны. Снижение операционных издержек достигается в основном за счет административных и маркетинговых расходов, что противоречит утилитарным интересам менеджмента, так как приводит к сокращению численности его состава. Управленческие преимущества в условиях увеличения размера компании вообще вызывают сомнения: «Чем больше размер компании, тем труднее управлять этой корпорацией, поэтому эффект масштаба может быть нивелирован в результате усложнения управленческих про-

цессов и роста числа ошибок как результата усложнения системы» [6, с. 40].

Полной противоположностью вышерассмотренному является *теория агентских издержек свободных потоков денежных средств*, авторами которой являются М. Дженсен и У. Меклинг. В ее основе лежит конфликт интересов высшего менеджмента компании (который рассматривается как агент акционеров) и акционеров, суть этого конфликта состоит в следующем. Результаты работы менеджмента в условиях нарастающей конкуренции и снижения цен на продукцию оцениваются исходя из показателей роста объемов продаж, а не прибыли: «Если оценка работы менеджмента, прежде всего высшего, в большей степени зависит от роста объема продаж, а не от показателя прибыльности для акционеров, то менеджеры могут пойти на слияния и поглощения, исходя из своих интересов, а не из принципа увеличения благосостояния акционеров» [6, с. 42]. Иными словами, главным мотивом слияния и объединения компаний является не прибыль, а экономическая эффективность. Для ее достижения менеджерам необходимо, чтобы в активах компании после всевозможных обязательных выплат было достаточно денежных средств (свободных потоков денежных средств).

Теория гордыни (hubris theory) была сформулирована в 1986 г. Ричардом Роллом. Ее лейтмотивом является утверждение об иррациональной природе принятия решения о слиянии или поглощении. Несмотря на тот факт, что стоимость компании определяется ценами финансового рынка и рассчитывается как разница между этими ценами и чистыми активами организации, высший менеджмент считает, что только он способен верно оценить соответствующую адекватную стоимость. По этой причине Ролл и назвал свою теорию теорией гордыни. Руководство приобретающей компании может отдавать себе отчет в том, что никаких явно выраженных, очевидных на дату покупки преимуществ может и не существовать, но все равно провести сделку. Более того, Ролл ставит под сомнение принципиальную возможность повышения прибыльности корпорации, настаивая на том, что «увеличение стоимости акций компании-цели полностью или частично объясняется простым переходом



денежных средств от компании-приобретателя к компании-цели поглощения (это называется премией слияния), а не ожидаемыми синергиями от этого слияния» [6, с. 42].

Последняя теория представляется наиболее обоснованной в свете результатов научных исследований, проведенных такими американскими учеными в области экономики, философии и политологии, как Лоуренс Роберт Клейн и Есихиро Фрэнсис Фукуяма. Оказывается, что такие последовательные и логичные по своей природе сферы человеческой деятельности, как юриспруденция и экономика, подвержены влиянию таких субъективных факторов, как интуиция, конформизм, эмоции: «научная мысль обратила внимание на односторонность понимания человеческой активности только с разумных позиций, постклассика заявила о влиянии иных источников — интуиции, озарения, чувств, мистики, подсудных смыслов, подражания и пр.» [1, с. 18]. Например, явление подражания в процессе принятия решений было исследовано в конце двадцатого столетия французским экономистом А. Кирманом и немецким математиком Г. Фельмаром. В результате была сформулирована теория «среднего поля», которая основывается на том, что агенты (в нашем случае это менеджеры) имеют четкое представление о поведении коллег в определенной профессиональной ситуации, что позволяет им четко, однозначно и предсказуемо реагировать на ее повторное возникновение. Фельмар создал математическую формулу, которая описывает активность индивидов в процессе принятия решений, которая сегодня применяется в известной теории игр.

Речь не идет о преобладании алогичной составляющей в процессе принятия управленческих или инвестиционных решений. Коллеги настаивают на существовании некоего рационально-иррационального симбиоза, имеющего в каждом конкретном случае субъективную природу, зависящую от индивидуального профессионального и личного опыта агента, выносящего определенный вердикт. Рациональный аспект обосновывается возникновением рисков ответственности, которые появляются в процессе управления экономическим субъектом. Менеджеру необходимо сделать выбор между менее привлекательным, но более надежным и безопасным вариантом и более при-

влекательным, но содержащим в себе повышенный риск решением. Иррациональность поведения возникает в результате необоснованного, самопроизвольного отношения к риску, не только «простой смертный человек, но и судья, отягощенный специальными знаниями, действует в юридической сфере нерационально» [5, с. 14].

Рассмотренные теоретические подходы позволяют сделать вывод о том, что ожидание экономической выгоды от возникшего в ходе объединения компаний гудвилла является не обязательным. Если же это ожидание и имеет место, то гарантии в том, что в последующие отчетные периоды компания обязательно получит прибыль, нет. Следовательно, нет достаточной вероятности в притоке экономических выгод, а в случае получения прибыли идентифицировать ту ее часть, которую генерировал именно гудвилл, не представляется возможным.

В дополнение к сказанному отметим, что в «Концептуальных основах представления финансовых отчетов» МСФО проиллюстрированы примеры, позволяющие сделать вывод о возможности генерирования экономическим ресурсом экономических выгод. Например, актив должен предоставлять право или обеспечивать возможность организации совершать следующие действия:

- «получать предусмотренные договором денежные потоки или другой экономический ресурс» [7], (подобные договоры применительно к гудвиллу не используются в реальной экономической практике);
- обменивать экономический ресурс с другой организацией на выгодных условиях (данные манипуляции также исключаются);
- передавать актив в аренду или использовать его для производства товаров или услуг (практика применения гудвилла в подобных операциях отсутствует);
- получать денежные средства или иные экономические ресурсы в результате продажи экономического ресурса, а также погашать обязательства посредством передачи данного экономического ресурса (операции относятся к беспрецедентным).

Получается, что обоснованной уверенности в том, что гудвилл будет генерировать экономические выгоды в будущих отчетных периодах, у руководства компании просто не может

быть. Также не представляется возможным окончательно выяснить экономическую природу гудвилла. Но нельзя не согласиться со следующими доводами.

Общественно-экономическая формация капитализма основана на своеобразной дихотомии средств производства, принадлежащих капиталистам, и способностей к труду, которыми обладают наемные рабочие и служащие. Именно соединение этих двух составляющих позволяет производить товары, выполнять работы, оказывать услуги. «Каковы бы ни были общественные формы производства, рабочие и средства производства всегда остаются его факторами ... Для того, чтобы вообще производить, они должны соединиться» [3, с. 43].

Напомним, что главным нематериальным активом любой организации являются знания, умения и навыки сотрудников, которые не отражаются в системе бухгалтерского учета по той причине, что у организации отсутствует контроль над ними. Интеллектуальная и трудовая квалификация неотделимы от ее носителя (сотрудника организации), который обладает свободой воли и в любой момент времени может сменить место работы.

Следовательно, основной, преобладающей составляющей частью гудвилла как нематериального актива является способность к труду, бухгалтерский учет которой не осуществляется.

Сказанное позволяет однозначно утверждать, что экономическая природа гудвилла не отвечает главному критерию признания актива в бухгалтерском учете — получению будущих экономических выгод от использования ресурса. Справедливости ради отметим, что в МСФО есть оговорка относительно возможности получения экономических выгод от использования актива косвенным путем. Однако проследить эту последовательность в отношении гудвилла невозможно по причине отсутствия точной идентификации активов, входящих в его состав.

Мы приходим к пониманию недостаточной обоснованности и продуманности организации и ведения бухгалтерского учета гудвилла. Вопрос о том, каким образом необходимо отражать данный объект в системе бухгалтерских счетов не стоит на повестке дня по той причине, что методология и методики российской учетной системы сегодня ориентированы на требования МСФО. Но обозначение проблемы несоответствия учетной практики теоретическому пониманию экономической ситуации ставит под вопрос научность бухгалтерского знания, говорит о его утилитарном использовании, что само по себе небезобидно по причине искажения предоставляемой пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности информации.

Литература

1. Глухарева Л.И., Тимина Е.И. Иррациональность рационального человека // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. — 2014. — № 15 (137).
2. Кожневиков О.В., Евтюхов С.А. Роль процессов слияния в поглощения в глобализации мировой экономики // Известия уральского федерального университета. Серия 3: общественные науки. — 2012. — № 3 (16).
3. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. 2-е изд. М.: Политиздат, 1960. Т. 24.
4. Рид С.Ф., Лажу А.Р. Искусство слияний и поглощений: пер. с англ. / под ред. В. Ионов, А. Куницына, М. Чекулаева. — М., 2004.
5. Честнов И.Л. Актуальные проблемы конституционного права: Учебник / Под ред. В.П. Журавлева, А.Э. Чернокова. — СПб.: ИВЭСЭП, 2012.
6. Шлафман А.И. Основные теории возникновения отношений поглощения // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. — 2008. — № 6 (68).
7. Концептуальные основы представления финансовых отчетов [Электронный ресурс]. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/standard/kons_msfo/?id_38=117374-kontseptualnye_osnovy_predstavleniya_finansovykh_otchetov
8. Модеров С.В. Гудвилл при слиянии и приобретении компаний [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.ipnpu.ru/article.php?idarticle=001877>
9. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнесов» [Электронный ресурс]. — URL: https://minfin.gov.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/standard/kons_msfo/?id_38=15335-mezhdunarodnyi_standart_finansovoi_otchetnosti_ifrs_3_obedineniya_biznesov

