

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПРИМЕНЕНИЯ IFRS 3 «ОБЪЕДИНЕНИЕ БИЗНЕСА»

А. Н. Корягин,
партнер Berkshire Advisory Group

Российская экономика с каждым годом все глубже интегрируется с экономикой международной. Более чем реальными стали перспективы по вступлению России в ВТО, все больше российских корпораций и компаний кредитуются в международных кредитно-финансовых институтах. Практически во всех отраслях наблюдаются слияния и поглощения (M&A), консолидация активов. Перед компаниями, составляющими отчетность в соответствии с МСФО, встает вопрос, как отражать активы и обязательства объединяемых компаний, по какой стоимости; какие активы признавать, а какие нет; как поступать с активами, которые есть в наличии, но отсутствуют в российской отчетности.

Рассмотрим особенности оценки справедливой стоимости для целей применения IFRS 3 «Объединение бизнеса».

Объединение бизнеса. Суть процесса

Согласно IFRS 3 «Объединение бизнеса» одноименное понятие подразумевает объединение разных организаций или предприятий в одну компанию — составителя финансовой отчетности. При этом результатом подавляющего большинства сделок по объединению компаний является то, что одно предприятие — приобретающая сторона — получает контроль над одним или несколькими предприятиями — приобретаемыми сторонами. В этом случае бизнес рассматривается как интегрированный комплекс активов и деятельности, управление которыми осуществляется с целью:

- получения отдачи от вложенного капитала для инвесторов;
- сокращения издержек или обеспечения иных экономических выгод непосредственно для заинтересованных лиц или участников на пропорциональной основе.

Итогом объединения бизнеса может стать возникновение взаимоотношений материнской и дочерней компаний, в которых приобретающая сторона является материнской компанией, а приобретаемая — дочерней по отношению к приобретающей компании. Если организация приобретет контроль над компаниями, не являющимися бизнес-единицами, то такое приобретение не подпадает под определение объединения предприятий и действие IFRS 3. К таким случаям относятся:

- образование совместной деятельности, в том числе путем кооперации;
- приобретение актива или группы активов, не составляющих предприятие;
- объединение компаний или предприятий под общим контролем.

Цель применения IFRS 3 состоит в повышении уместности, достоверности и сравнимости информации, представляемой отчитывающейся организацией финансовой отчетности в отношении объединений предприятий и их последствий. Для этого приобретающая сторона должна:

- признавать и оценивать в своей финансовой отчетности идентифицируемые приобретенные активы, принятые обязательства и любую неконтрольную долю участия в приобретенной стороне;
- признавать и оценивать деловую репутацию, приобретенную при объединении предприятий, или прибыль от покупки по выгодной цене;
- определять, какую информацию раскрывать для того, чтобы пользователи финансовой отчетности имели возможность проанализировать характер и финансовые последствия объединения предприятий.

Метод приобретения

Все сделки по объединению бизнеса учитываются по методу приобретения (т. е. сделка рассматривается с точки зрения компании — приобретающей стороны), который предполагает несколько этапов:

Этап 1. Идентификация приобретающей стороны.

Специалисту по МСФО нужно определить, имело ли место объединение предприятий, идентифицировать покупателя и приобретенную компанию.

Приобретающей стороной, как правило, является та из объединяемых организаций:

- которая предоставляет за акции другой организации денежные средства или иные активы или принимает на себя обязательства;
- владельцы которой как группа сохраняют за собой или получают самую большую часть прав голоса в этой объединенной организации;
- владельцы которой способны избрать, назначить или сместить большинство членов руководящего органа объединенной организации;
- (бывшее) руководство которой доминирует в руководстве объединенной организации;
- которая выплачивает надбавку к определенной до объединения справедливой стоимости долевых ценных бумаг другой объединяемой организации или организаций;
- которая значительно превышает по основным показателям деятельности (выручка, прибыль и пр.) другую организацию;
- которая выступает инициатором объединения.

Этап 2. Определение даты приобретения.

Для устранения в будущем разногласий с аудитом отчетности необходимо определить дату приобретения, которой является дата, на которую она получила контроль над приобретенной стороной. В общем случае датой, на которую приобретающая сторона получает контроль над приобретенной стороной, как правило, становится дата, на которую приобретающая сторона официально производит встречное предоставление, приобретает активы и принимает на себя обязательства приобретенной стороны, т. е. дата закрытия сделки.

Этап 3. Определение стоимости объединения предприятий.

Стоимость объединения предприятий может быть выражена не в денежном эквиваленте. Например, оплата может быть осуществлена ценными бумагами

Для заметок

(в том числе акциями или долями приобретающей стороны) или с рассрочкой платежа и др. В таких случаях может потребоваться ее дополнительный расчет (оценка).

Этап 4. Признание и оценка идентифицируемых приобретенных активов, принятых обязательств и любых неконтрольных долей участия в приобретенной стороне (в том числе неотраженных на балансе).

Этап 5. Определение справедливой стоимости приобретенной доли.

После определения справедливой стоимости приобретенных активов и принятых обязательств выполняется расчет справедливой стоимости собственного капитала приобретенной компании, а затем приобретенной доли по формуле:

$$S_{СК} = S_A - S_O;$$

$$S_{доли} = S_{СК} \times X,$$

где

S_A — справедливая стоимость признанных операционных и неоперационных активов;

S_O — справедливая стоимость признанных обязательств;

$S_{СК}$ — справедливая стоимость собственного капитала общества;

X — доля приобретенного пакета в акционерном капитале (%);

$S_{доли}$ — справедливая стоимость приобретенной доли.

Этап 6. Признание и оценка гудвилла или прибыли от покупки по выгодной цене.

Если справедливая стоимость приобретенной доли больше стоимости покупки, то перед признанием прибыли от покупки по выгодной цене приобретающая сторона обязана проверить правильность идентификации всех приобретенных активов и принятых обязательств, а также признать любые дополнительные активы или обязательства, идентифицированные в процессе такой проверки. Приобретающая сторона должна затем проверить процедуры, применявшиеся для оценки сумм, которые согласно IFRS 3 подлежат признанию на дату приобретения. И только при подтверждении полученных ранее результатов признается прибыль от покупки по выгодной цене.

Такие ситуации бывают в случае приобретения контрольного пакета путем совершения нескольких сделок по выкупу «неконтрольных» долей либо, например, при объединении предприятий, представляющем собой вынужденную продажу, когда продавец действует по принуждению.

Если справедливая стоимость приобретенной доли меньше стоимости покупки, то признается гудвилл в размере этой разницы. Как правило, он возникает из-за наличия активов, которые не могут быть признаны в соответствии с IFRS 3 и IAS 38 «Нематериальные активы» (Intangible Assets) (персонал, аудитория подписчиков и др.), или присутствия синергетического эффекта от сделки.

Пример 1

Рассмотрим условный пример распределения цены сделки по приобретению контрольной доли компании «Интернет СМИ».

«Инвестхолдинг» приобрел 51%-ную долю участия в уставном капитале компании «Интернет СМИ». Сумма сделки, согласованная сторонами договора, составила **15 500 тыс. руб.** Основными видами деятельности компании «Интернет СМИ» явля-

ется предоставление информационного контента аудитории интернет-сайта. Оценщику и менеджменту «Инвестхолдинга» для распределения цены сделки, помимо оценки справедливой стоимости основных средств, оборотного капитала и обязательств, следует идентифицировать и определить справедливую стоимость нематериальных активов. При этом часть нематериальных активов может быть признана несущественной с учетом критерия существенности для консолидированного баланса «Инвестхолдинга», устанавливаемого внешним аудитором. Предположим, что с учетом специфики деятельности приобретенной компании в качестве существенных нематериальных активов могут быть признаны товарный знак, база данных интернет-сайта и база аудитории.

Распределение цены сделки в конечном счете сводится к выбору методологии и непосредственно к оценке справедливой стоимости активов и обязательств приобретенной компании. Разница между ценой сделки и справедливой стоимостью приобретенной доли в чистых активах представляет собой величину гудвилла. Анализ и оценка 51%-ной доли участия в уставном капитале компании «Интернет СМИ», а также результаты идентификации нематериальных активов и определения справедливой стоимости идентифицируемых активов и обязательств компании «Интернет СМИ» для подготовки консолидированной отчетности в соответствии с МСФО показали, что в рамках сделки по приобретению «Инвестхолдингом» 51%-ной доли «Интернет СМИ» в справедливой стоимости чистых активов цена покупки превысила долю приобретенной компании (чистые активы — 25 600 тыс. руб.; доля в чистых активах, соответствующая размеру приобретаемого пакета, — 13 056 тыс. руб.).

Таким образом, оценка стоимости 51%-ной доли участия в уставном капитале компании «Интернет СМИ» выявила наличие положительной величины гудвилла в размере 15,77 % от суммы сделки¹.

Признание и оценка приобретенных идентифицируемых активов и принятых обязательств

Следует отметить, что ранее учет приобретения бизнеса проводился путем расчета стоимости приобретения компании с последующим ее распределением между приобретенными активами и принятыми обязательствами (*Purchase Price Allocation*).

В настоящее время МСФО при составлении консолидированной отчетности объединенной компании регламентировано определение справедливой стоимости каждого отдельного актива и обязательства.

Для признания приобретенного актива или принятого обязательства необходимо, чтобы они на дату приобретения являлись:

- активом или обязательством в силу определения;
- частью обмена (частью приобретаемой компании), а не результатом отдельной операции.

Весьма часто появляются все основания для признания таких активов, которые ранее не признавались в отчетности приобретаемой компании.

Например, в отчетности приобретаемой компании не отражены такие нематериальные активы, как клиентская база или торговая марка. При этом очевидно, что они являются бизнесобразующими активами, генерирующими основную часть денежного потока. В данном случае приобретающая компания обязана признать указанный актив, оценить его и включить в консолидированную отчетность.

¹ Предлагаемый алгоритм расчета соответствует варианту учета неконтрольной доли участия в приобретаемом предприятии по их доле в чистых активах, оцененных по справедливой стоимости, что является возможным в соответствии с п. В44 IFRS3. В этом случае при определении величины гудвилла отсутствует необходимость отдельного расчета такой неконтрольной доли.

Для заметок

Согласно МСФО *нематериальный актив (НМА)* — это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы. Как видно из определения, акцент сделан на условии идентификации. Выполнение этого условия в случае объединения компаний позволяет при признании и оценке данного НМА отличить его от гудвилла. Непосредственно перед проведением оценки НМА оценщику потребуется дать ответ на один из наиболее сложных вопросов: что следует отнести к НМА, а что — к гудвиллу. И в первую очередь необходимо проверить НМА на соответствие *признакам идентификации*. НМА является идентифицируемым, если он:

- отделим (т. е. компания может его отделить и продать, сдать в аренду/лизинг либо обменять). Если активы неотделимые, их следует учитывать в составе гудвилла;
- является результатом договорно-юридических прав (даже если данный актив не может быть передан или отделен от приобретаемой компании или других прав и обязательств).

Помимо соответствия критериям идентификации, НМА должен удовлетворять критериям *контроля* и *будущим экономическим выгодам*. А именно: организация контролирует актив, если она имеет право на получение будущих экономических выгод, поступающих от лежащего в основе ресурса, и может ограничить доступ других организаций и лиц к этим выгодам. Именно в силу невыполнения этого требования к НМА не могут быть отнесены квалифицированный персонал компании, доля рынка и пр., поскольку, как правило, компания не может продемонстрировать возможность получения экономических выгод от использования этих ресурсов, поскольку вряд ли сможет контролировать действие таких внешних факторов, как поведение персонала, реакция конкурентов и покупателей.

Будущие экономические выгоды, проистекающие от НМА, могут включать выручку от продажи товаров или услуг, экономию затрат или другие выгоды, являющиеся результатом использования актива организацией. Например, использование интеллектуальной собственности в производственном процессе может сократить будущие производственные затраты, а не увеличить будущие доходы.

Ниже приведен перечень НМА, которые исходя из практики и на основании перечня НМА (см. IAS 38, п. 9) должны признаваться и оцениваться вне гудвилла в случае возможности их оценки по справедливой стоимости.

1. Технологии, изобретения, ноу-хау:
 - технологии, охраняемые патентом и без патента;
 - программное обеспечение;
 - секреты производства (интеллектуальные разработки, формулы, бизнес-процессы);
 - базы данных.
2. Авторские материалы:
 - книги, журналы, газеты, литературные произведения;
 - пьесы, оперы, балеты;
 - музыкальные произведения, тексты песен;
 - картины;
 - видео- и аудиоматериалы;
 - фотографии.
3. Клиентская база:
 - портфели заказов/проектов;
 - база данных клиентов;

- договоры с клиентами;
 - отношения с клиентами, построенные на бездоговорной основе (личные связи менеджеров). Необходимое условие — наличие регулярных контактов с клиентами (истории взаимоотношений недостаточно, наличие контрактов в данных случаях не обязательно).
4. Знаки отличия, лицензии:
- доменные имена в Интернете;
 - товарные знаки;
 - фирменные наименования;
 - знаки обслуживания;
 - лицензии на добычу полезных ископаемых.

Согласно МСФО и Международным стандартам оценки оценка справедливой стоимости НМА может быть осуществлена с использованием трех подходов: затратного (в идеальном случае — с использованием актуальных рыночных данных о стоимости ресурсов, необходимых для воспроизводства НМА), доходного и сравнительного. Выбор и использование наиболее подходящего к оценке подхода определяется спецификой конкретного НМА (его природой, степенью вовлечения в процесс извлечения доходов общества и пр.).

Справедливая стоимость НМА может быть определена с использованием трех подходов: затратного, доходного и сравнительного.

Однако затратный подход часто основывается лишь на исторических затратах, связанных с регистрацией и лишь в некоторых случаях — с созданием НМА. Но даже если есть возможность использования данных о затратах на создание НМА, полученная стоимость не будет являться справедливой, поскольку такой расчет не учитывает ценность использования данного актива в операционной деятельности компании и его способность генерировать для компании дополнительный доход. Сравнительный подход возможен только при наличии активного рынка, что является ограничением даже для зарубежных рынков. Для большинства эксклюзивных НМА применение данного подхода считается невозможным. Соответственно, наиболее часто используемым для оценки НМА является доходный подход. В основе его использования, как правило, лежит модель дисконтированного денежного потока, основанного на преимуществе от использования конкретного актива. Выделяют следующие виды преимуществ, генерируемых НМА:

- преимущество в прибыли;
- преимущество в объемах;
- преимущество в затратах.

На практике наибольшее распространение получили два основных метода оценки НМА:

- метод освобождения от роялти;
- метод избыточного дохода.

Метод освобождения от роялти чаще всего используется для оценки НМА, связанных со знаками отличия компании, а именно товарных знаков, знаков обслуживания и др. Суть данного метода заключается в том, что, если компания владеет каким-либо НМА, у нее отсутствуют основания для понесения затрат за его использование. Другими словами, такая компания освобождается от выплаты роялти — периодического платежа за право пользоваться лицензией на то-

Для заметок

вары, изобретением, патентом, нововведением и прочими НМА. Данные платежи относятся к доходу, связанному с НМА. Денежный поток для расчета экономии на роялти строится так:

- определяется длительность прогнозного периода с учетом срока полезного использования НМА (чаще всего прогнозный период ограничен сроком амортизации НМА или устанавливается на основании экспертных оценок, например в отношении товарных знаков на продукцию, характеризующуюся явно выраженным циклом жизни (в частности, к таковым относится ликеро-водочная продукция));
- осуществляется прогноз величины выручки от реализации товаров или оказания услуг, ассоциированной с анализируемым НМА;
- осуществляется прогноз расходов, связанных с владением НМА (обязательные платежи, ведение бухгалтерии и др.), на которые уменьшается выручка;
- вычитается сумма налога на прибыль;
- определяется наиболее вероятный диапазон ставки роялти и выбирается подходящее значение ставки. На практике чаще всего ставка роялти находится в диапазоне 3–10 % выручки;
- рассчитывается часть денежного потока, относимого на выплату роялти;
- определяется ставка дисконтирования. Как правило, ставка дисконтирования для оценки НМА превышает на 1–2 процентных пункта ставку дисконтирования для предприятия — владельца данного НМА;
- рассчитывается суммарный дисконтированный денежный поток, который, по сути, дает значение справедливой стоимости НМА.

Считается, что *метод избыточного дохода* позволяет получить более точные результаты оценки и поэтому обычно применяется при оценке ключевых, наиболее дорогостоящих НМА. В его основе лежит принцип установления дополнительного операционного дохода, ассоциированного с наличием и использованием НМА, по сравнению с возможным к получению в отсутствие НМА. Важным моментом применения данного метода является определение дополнительного дохода, связанного именно с НМА, а не с прочими активами общества (основными средствами, рабочим капиталом).

Одним из непростых с точки зрения идентификации и оценки НМА является база клиентов компании. Возможность оценки такого НМА появляется только тогда, когда клиентская база удовлетворяет принципу отделимости. Если этот принцип не выполняется, то такой НМА стоит рассматривать в составе гудвилла.

При соблюдении принципа отделимости при оценке, помимо прогнозных данных относительно возможных ARPU², необходимо принимать во внимание и факторы, характеризующие качество базы клиентов: продолжительность жизни, ротацию, количество повторных обращений, в том числе за новыми услугами или продукцией компании, и др. Не исключено, что в данном случае оценщику потребуются

Метод избыточного дохода позволяет получить более точные результаты оценки и поэтому применяется при оценке наиболее дорогостоящих НМА.

Рабочий капитал (собственный оборотный капитал) — разница между наиболее ликвидными (оборотными) активами и краткосрочными беспроцентными обязательствами.

² *Average revenue per user*, средняя выручка на одного пользователя.

не только знания статистики, но и социологические обзоры. Таким образом, оценка базы клиентов — это комплексная работа, которую целесообразно проводить оценщикам совместно со специалистами — маркетологами и социологами.

Также при проведении оценки для целей применения IFRS 3 особое внимание следует уделить такому активу, как *операционная аренда*, анализ условий которой консультантами часто игнорируется. Если приобретаемая компания является арендатором по договору операционной аренды, то приобретающая компания отражает права по договору операционной аренды только вместе с обязательствами. Приобретающая сторона должна определять выгодность или невыгодность условий операционной аренды, в которой приобретаемая сторона является арендатором. Приобретающая сторона обязана признать НМА, если условия операционной аренды выгодны по сравнению с рыночными условиями, и обязательство, если они невыгодны по сравнению с рыночными условиями. Справедливая стоимость объектов операционной аренды устанавливается исходя из текущих условий договоров путем построения модели дисконтированных денежных потоков (DCF), в основе которой лежит прогноз доходов и расходов, связанных с операционной арендой. Посредством сопоставления приведенной стоимости со стоимостью, полученной дисконтированием денежных потоков, где в качестве прогнозных величин доходов используются рыночные данные по аренде, выводится положительный либо отрицательный результат. Необходимо отметить, что данный алгоритм не следует применять в отношении активов, по которым приобретаемая сторона является арендодателем. В отношении такого имущества приобретающая сторона обязана принимать во внимание условия существующего договора аренды.

При признании и определении справедливой стоимости *инвестиций в компании*, учитываемых по методу долевого участия, справедливая стоимость долгосрочных финансовых вложений рассчитывается на основании стоимости акций (долей участия) данных компаний. То есть главное отличие от оценки стоимости приобретаемой компании состоит в том, что в данном случае требуется оценка стоимости всего предприятия, а не каждого актива и обязательства в отдельности. Для оценки справедливой стоимости ассоциированной компании используются метод чистых активов, DCF и метод рынка капитала (если акции компании котируются) либо метод сделок (если компания принадлежит к отрасли, с акциями предприятий которой осуществляются сделки на рынке).

Справедливая стоимость *запасов* в отдельных случаях определяется с использованием сравнительного подхода (путем сравнения с аналогичными активами, цены предложения которых известны) за вычетом затрат на реализацию либо на базе исторических балансовых оценок, но только после проверки на соответствие их рыночному уровню. При этом справедливая стоимость незавершенного производства определяется как цена реализации готовой продукции за вычетом затрат на доведение до степени готовности для продажи, справедливая стоимость сырья и материалов — как сумма затрат на замещение в текущих (актуальных) ценах.

Справедливая стоимость *дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений (векселей, займов выданных)* определяется с учетом вероятности и прогнозируемых сроков поступления денежных средств. Поэтому те суммы дебиторской задолженности и КФВ, по которым приобретаемая компания начислила резерв под обесценение, а также сомнительная дебиторская задолженность не признаются приобретающей стороной и оценке не подлежат. Справедливая стоимость определяется с помощью приведения будущих сумм к получению путем дисконтирования по ставке, равной текущей процентной ставке, к дате оценки.

Для заметок

Методы определения стоимости *отложенных налоговых активов, как и аналогичных обязательств*, выбираются в зависимости от их масштаба в сравнении с совокупными активами общества. В случае их незначительного размера (до 2 % от валюты баланса) стоимость принимается равной балансовой, в противном случае — по сумме дисконтированных (по текущей ставке процента) поступлений (платежей) в счет погашения указанных сумм ОНА и ОНО.

Справедливая стоимость обязательств приобретаемой компании в виде *кредиторской задолженности, векселей к погашению, долгосрочных долговых обязательств, начислений и прочих требований*, подлежащих удовлетворению, определяется с учетом таких составляющих, как сумма основного долга, накопленные и будущие подлежащие уплате проценты по кредиту, срок предоставления и погашения кредита, периодичность платежей, валюта платежей. Оценщик строит денежный поток, который дисконтируется по ставке, определенной на основании текущих рыночных процентных ставок.

Справедливая стоимость *обременительных договоров и других идентифицируемых обязательств* приобретаемого предприятия должна оцениваться как *чистая приведенная стоимость* сумм, которые необходимо выплатить для урегулирования обязательств, определяемых по соответствующим процентным ставкам.

Также оценке справедливой стоимости подлежат *условные обязательства*. МСФО 37 дает такое определение: «Условное обязательство — это возможное обязательство, возникающее в результате прошлых событий, наличие которого будет подтверждено только наступлением или ненаступлением одного или нескольких неопределенных будущих событий, которые не полностью контролируются предприятием, либо это текущее обязательство, возникающее в результате прошлых событий, которое не признается в отчетности, поскольку:

- 1) мала вероятность того, что для урегулирования потребуется отток ресурсов, включающих в себе экономическую выгоду;
- 2) сумма обязательства не может быть оценена с достаточной степенью надежности».

Справедливая стоимость условных обязательств оценивается через построение дисконтированных денежных потоков с прогнозом сумм, которые третье лицо потребовало бы уплатить за принятие на себя таких условных обязательств.

Пример 2

Компания продает товары с гарантией, по которой покупателям покрываются затраты на ремонт любого производственного брака, который выявляется в течение шести месяцев после покупки. Если бы небольшие дефекты были обнаружены в каждом проданном изделии, то затраты на ремонт составили бы 1 млн. При обнаружении крупных дефектов в каждом проданном изделии затраты на ремонт составили бы 4 млн. Прошлый опыт компании и ожидания на будущее указывают на то, что в наступающем году 75 % изделий не будут иметь дефектов, 20 % будут иметь незначительные дефекты, а 5 % — крупные дефекты.

Ожидаемая стоимость затрат на ремонт (оценочное обязательство) составит:

$$(75 \% \text{ от нуля}) + (20 \% \text{ от } 1\,000\,000) + (5 \% \text{ от } 4\,000\,000) = 400\,000.$$

Полученный результат следует признать в качестве условного обязательства.

Пример 3

Организация заключила договор на поставку производимой ею продукции. В соответствии с условиями договора ожидаемая выручка составляет 200 тыс. руб. (без НДС). Организация оценивает, что вследствие роста цен на сырье расходы на производство предусмотренной договором продукции составят 250 тыс. руб. (без НДС). Исполнение договора еще не начато. Неустойка за неисполнение договора составит 90 тыс. руб.

Договор является обременительным, поскольку неизбежные расходы на его выполнение (250 тыс. руб.) превышают ожидаемые поступления по нему (200 тыс. руб.), а для выхода из договора организация должна будет заплатить значительную сумму (90 тыс. руб.), превышающую возможные чистые потери при исполнении договора. Сумму предполагаемого убытка (50 тыс. руб.) следует признать в качестве условного обязательства.

Оценка неконтрольной доли участия

Необходимость оценки неконтрольной доли участия может возникнуть в случае, если контрольная доля владения в приобретенной стороне меньше 100 %, а также в случае поэтапного приобретения долей в компании.

Применительно к каждому объединению предприятий приобретающая сторона должна оценивать любую неконтрольную долю участия в приобретенной стороне либо по справедливой стоимости, либо исходя из приходящейся на такую неконтрольную долю пропорциональной части идентифицируемых чистых активов приобретенной стороны.

В отличие от прежней редакции стандартов, IFRS 3 разрешает приобретающей стороне оценивать неконтрольную долю участия в приобретаемой стороне по ее справедливой стоимости на дату приобретения. В некоторых случаях приобретающая сторона имеет возможность оценивать существующую на дату приобретения справедливую стоимость на основе действующих на активном рынке цен на акции, держателем которых она не является. Однако могут возникать ситуации, в которых цены активного рынка на обыкновенные акции неизвестны. В таких ситуациях приобретающая сторона должна оценивать справедливую стоимость неконтрольной доли участия при помощи иных методов оценки (например, методы доходного подхода). Но во всех случаях при определении стоимости неконтрольной доли участия необходимо учесть эффект отсутствия контроля путем начисления соответствующей скидки.

В случае поэтапного приобретения долей в компании нужно оценивать принадлежащие ей долевые инвестиции по их справедливой стоимости на дату приобретения и признавать соответствующий доход/расход по строкам прибылей/убытков.

Оценка гудвилла

Последним этапом использования метода приобретения при объединении бизнеса является признание и оценка гудвилла или прибыли от покупки по годной цене.

Наиболее распространено толкование понятия гудвилла как актива, не поддающегося материальному измерению, например репутация, техническая компетенция, связи, маркетинговые приемы, влияние и др. В положениях МСФО гудвилл — это актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, обусловленные другими активами, приобретенными в результате объединения бизнеса, которые не являются идентифицируемыми и подлежащими признанию отдельно.

Для заметок

На практике оценка гудвилла осуществляется следующим образом:

1. Устанавливается сумма предоставленного возмещения (рассчитывается из справедливой стоимости бизнеса/стоимости неконтрольной доли участия в приобретаемом предприятии/справедливой стоимости на дату приобретения ранее принадлежавшей приобретающей стороне доли участия в приобретаемом предприятии).

Предоставленное возмещение состоит из справедливой стоимости на дату приобретения активов, переданных приобретающей стороной; обязательств, принятых приобретающей стороной, и долевых инструментов, выпущенных приобретающей стороной.

2. По состоянию на дату приобретения определяется справедливая стоимость полученных идентифицируемых активов и принятых обязательств.

Производится сопоставление полученных величин. В случае если первая превышает вторую, то идентифицируется гудвилл. Его справедливая стоимость — это разница между двумя величинами. Если вторая величина превышает первую, то это прибыль от покупки по выгодной цене.

Необходимо отметить, что в прошлых редакциях МСФО (до 2004 г.) базой для расчета гудвилла была стоимость чистых активов, принятых на основании бухгалтерских данных, а не рассчитанных по справедливой стоимости. В большинстве случаев это приводило к увеличению значения гудвилла. Поскольку гудвилл является неамортизируемым активом, то с точки зрения снижения налогового бремени компании выгоднее иметь меньший по стоимости гудвилл³, но более дорогие основные средства. Учет основных средств по справедливой стоимости позволяет добиться этого.

Несмотря на неамортизируемость гудвилла, группа, отразившая его на балансе, обязана проводить его ежегодное тестирование на обесценение.

Выводы

Произошедшие после 2004 г. изменения МСФО в части стандарта «Объединение предприятий» потребовали осуществлять учет всех активов и принятых обязательств по справедливой стоимости. С одной стороны, это отразилось как на адекватности распределения цены сделки на отдельные компоненты, так и на выявлении и учете имеющихся, но не отраженных на балансе НМА. С другой стороны, необходимость определения справедливой стоимости потребовала от обществ вовлекать в процесс либо штатных, либо привлеченных консультантов. В целом же процесс учета объединения предприятий превратился в комплексную задачу, для выполнения которой, как правило, необходимы скоординированные действия бухгалтерских, инженерных служб заказчика, оценщиков, трансформаторов отчетности и аудиторов. Не менее чем на половину успех зависит от того, насколько тесно осуществляется сотрудничество между всеми участникам начиная с первого этапа проекта.

До недавнего времени проблема учета по МСФО считалась лишь делом крупного бизнеса. Сегодня, после принятия Закона «О консолидированной финансовой отчетности», всем организациям начиная с 2015 г. предписывается вести свою отчетность в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности, что ставит описанную проблему в разряд актуальных и для представителей среднего бизнеса.

³ Эффект налогового щита возникает в случаях, когда объединение осуществляется в форме слияния, приобретения чистых активов приобретаемой стороны или образования нового юридического лица.