



ГУДВИЛ – ВИДОВИ, ПРИСТАПИ И МЕТОДИ ЗА ВРЕДНУВАЊЕ

Оливера Ѓоргиева-Трајковска¹, Благоица Колева²

¹ Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

² Економски факултет, Универзитет „Гоце Делчев“, Штип
blagica.koleva@ugd.edu.mk

Апстракт

Постојат различни видови на гудвил, вклучувајќи бизнис или институционален гудвил и личен или професионален гудвил. Во практиката често се јавува потреба за вреднување на овие различни видови гудвил, за различни цели: при продажба на деловниот ентитет, за целите на оданочувањето, во финансиското сметководство, во судски постапки и за други цели. Овој труд ги обработува компонентите на гудвилот и различните пристапи, методи и процедури за негово вреднување, кои се применуваат во различни околности. Посебно се обработени пристапот на трошоци, пазарниот пристап и приходниот пристап на вреднување на гудвилот.

Клучни зборови: гудвил, компоненти, вреднување, модели, пристапи.

GOODWILL – TYPES, APPROACHES AND METHODS FOR VALUATION

Olivera Gjorgieva-Trajkovska¹, Blagica Koleva²

¹ Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
olivera.trajkovska@ugd.edu.mk

² Faculty of Economics, Goce Delcev University, Stip, Macedonia
blagica.koleva@ugd.edu.mk

Abstrac

There are different types of goodwill, including business or institutional goodwill and personal or professional goodwill. Often, these different types of goodwill are valued, for a particular transaction, for tax purposes, in financial accounting, in litigation, and for other purposes. This paper addresses the components of goodwill and the various approaches, methods and procedures for its valuation, which are applied in a variety of circumstances. There are three common approaches for valuation of goodwill: cost approach, market approach and income approach.

Key words: goodwill, components, valuation, models, approaches



1. Вовед

И покрај тоа што многу автори го дефинираат гудвилот, не постои кристално јасна дефиниција. Гудвилот обично се користи во деловниот свет при проценка на вредноста на компаниите. Тој е нематеријално средство кое може да се идентификува. Бизнис кој стекнал добра репутација во текот на работењето, добива „кредит“ во форма на гудвил. Угледот на компанијата заедно со нејзината профитабилност претставува гудвил. Капацитетот на бизнисот да заработува профит во иднина е во основа она што се подразбира под терминот гудвил, кој всушност ја претставува сегашната вредност на предвидените вишоци на приходи на компанијата.

Гудвилот ја претставува објективната вредност на очекуваната синергија и другите користи од деловното спојување, како што се нето средствата на стекнатиот ентитет и нето средствата на стекнувачот. Синергетскиот ефект од спојувањето на нето средствата на стекнувачот и стекнатиот ентитет треба да овозможи повисока стапка на принос во однос на посебната употреба на средствата од страна на стекнувачот и стекнатиот ентитет¹. Гудвилот е форма на нематеријално средство кое во теоретската и професионалната сметководствена литература е дефиниран на различни начини, при што една дефиниција е содржана во упатствата на МСФИ 3 – Деловни комбинации. Според наведената дефиниција, гудвилот го претставува износот што стекнувачот го платил, очекувајќи идни економски користи од средствата кои не можат да се идентификуваат, ниту да се признаат посебно. Тој ја претставува преостанатата (резидуална) вредност на деловното спојување, откако ќе бидат признаени средствата кои може да се идентификуваат, обврските и потенцијалните обврски на стекнатиот ентитет. Гудвилот стекнат во деловна комбинација ја претставува разликата помеѓу трошоците за стекнување и стекнатите нето средства, чија цел се очекувани економски користи. Според тоа, гудвилот претставува средство (имот) кое не може самостојно да биде идентификувано, при што е условен од внатрешни фактори (способност на менаџментот, ефикасност и лојалност на вработените, техничко-технолошка супериорност, исклучителни деловни процеси, трговски марки, безбедност на набавки, листи на клиенти, локација на бизнисот, итн.), како и надворешни фактори (пазарни односи, позиција на ентитетот на пазарот, односи со државните власти, итн.). Гудвилот се идентификува единствено во деловна комбинација реализирана на пазарот на капитал. Според сегашната меѓународна регулатива, внатрешно (интерно) стекнатиот гудвил не може да се признае како средство, бидејќи е тешко да се одредат трошоците за неговото стекнување, и со неговото директно вклучување во билансот на состојба на ентитетот би можело значително да се загорзат општо применливите² сметководствени постулати.

2. Компоненти на гудвилот

Постојат многу толкувања на гудвилот. Сите различни интерпретации генерално се групирани во две категории: резидуални толкувања и приходни толкувања. Иако приходните толкувања се почести, финансиските аналитичари треба да бидат запознаени со различните толкувања. И двете толкувања се согласуваат за компонентите на (или факторите кои го создаваат) гудвилот и видовите на гудвил (или ситуациите во кои тој се јавува).

Постојат три главни компоненти на гудвилот. Финансиските аналитичари ги разгледуваат овие три компоненти или како фактори кои создаваат гудвил или како причини за појава на гудвилот во одредени околности. Првата и третата компонента првенствено се

¹ Dorata, N. & Perez Zaldivar, I. (2009), Fair Value and Business Combinations. Review of business, 30(2), 31-39.

² “International Financial Reporting Standards”, The Institute of Chartered Accountants, 2008.



однесуваат на гудвилот во бизнисот, додека втората компонентата се однесува и на гудвилот во бизнисот и на персоналниот гудвил. Првата компонента на гудвилот се однесува на постоечките деловни средства кои се во функција и се подготвени за користење. Овие елементи на гудвилот, кои често се поврзуваат и со Принципот на континуитет, вклучуваат капитал (на пример, опрема), труд (на пример, вработени) и координација (на пример, менаџмент).

Принципот на континуитет може да ја зголеми вредноста на индивидуалните оперативни средства на деловниот субјект. На пример, вредноста на опремата на деловниот субјект е обично поголема кога нејзината вредност се проценува врз основа на континуираната употреба, наместо врз основа на вредноста во размена на пазарот.

Втората компонента на гудвилот е поврзана со постоењето на вишок на приход (независно како е мерен). За деловниот субјект, вишокот на приход е приходот генериран од ентитетот, кој е поголем од износот потребен да се обезбеди фер стапка на поврат на сите материјални средства на ентитетот и сите нематеријални средства кои може да се идентификуваат. Оваа компонента на вишок на приход се однесува на концептот на гудвилот како дел од вредноста на ентитетот, која не може конкретно да биде доделена на материјалните средства на ентитетот или на нематеријалните средства кои може да се идентификуваат. За одредена личност (на пример, професионалец, спортист, славна личност), вишокот на приход е приходот генериран од индивидуата, кој е поголем од износот што се очекува да биде остварен од споредлив, квалификуван поединец, кој работи во споредливи околности.

Третата компонента на гудвилот се очекувањата поврзани со идните настани кои не се директно поврзани со тековното работење на ентитетот. Гудвилот може да се јави како резултат на очекувањата за идните капитални расходи, идните спојувања и преземања, развојот на нови производи или услуги, како и стекнување на нови клиенти во иднина. Оваа компонента на идните очекувања се поврзува со концептот на гудвилот како сегашна вредност на идните средства (и материјални и нематеријални) кои сè уште не постојат на датумот на анализата. Инвеститорите го вреднуваат гудвилот на деловниот ентитет доколку очекуваат дека нето сегашната вредност на приходот поврзан со идните настани е позитивен. Позитивната нето сегашна вредност на очекуваните идни приходи поврзани со средствата кои веќе постојат (на пример, капитални средства, производни линии, клиенти) се припишува на соодветните материјални и нематеријални средства³.

2.1. Резидуална интерпретација на гудвилот

Според општоприфатените сметководствени принципи, гудвилот што го создава ентитетот во нормалниот тек на работењето ретко се евидентира во неговите финансиски извештаи, при што сметководственото признавање за интерно генерираниот гудвил се разликува од сметководственото признавање на купениот (екстерно генериран) гудвил. Интерно креирираниот гудвил ретко се евидентира во билансот на состојба на ентитетот. Спротивно на ова, купениот гудвилот се евидентира во билансот на состојба на стекнувачот, веднаш штом ќе заврши купопродажната трансакција, во делот на нематеријалните средства. Сметководителите често користат прилично широка дефиниција за гудвилот. Оваа широка интерпретација на гудвилот ја опфаќа преостанатата вредност која се пресметува со одземање на објективната вредност на сите стекнати материјални и нематеријални средства кои може да се идентификуваат од куповната цена на стекнатиот деловен ентитет. Понекогаш

³ Reilly, R., "Goodwill Valuation Approaches, Methods and Procedures, 2015.



дефиницијата на гудвилот колективно ја квантифицира целата нематеријална вредност на стекнатата компанија. Ова е случај кога сите нематеријални средства кои може да се идентификуваат не се соодветно идентификувани и вреднувани. Ова колективно вреднување на гудвилот може да се случи кога објективните вредности на индивидуалните нематеријални средства кои може да се идентификуваат се незначителни во споредба со вкупната куповна цена на целиот бизнис. Во овој случај, оваа резидуална дефиниција за гудвилот може да ја опфаќа вкупната нематеријална вредност на стекнатиот ентитет, земајќи ги незначително предвид одделните нематеријални средства кои може да се идентификуваат.

2.2 Приходна интерпретација на гудвилот

Приходната интерпретација на гудвилот концепциски може да биде поробустна од резидуалната интерпретација. Како резултат на тоа, приходната интерпретација на гудвилот може да биде покорисна за финансиските аналитичари кои се заинтересирани за вреднување на дискретниот гудвил на ентитетот – наспроти вреднувањето на вкупната нематеријална вредност на ентитетот, од следните причини:

Прво, финансискиот аналитичар обично ги квантифицира сите приходи на ентитетот. За целите на анализата на вишокот на приход, приходот може да се мери на многу различни начини. Единствениот услов е мерењето на приходот да се врши врз основа на конзистентна со мерењето на фер стапката на поврат на оперативните средства на ентитетот.

Второ, вообичаено, финансискиот аналитичар алоцира (или доделува) дел од вкупниот приход на секоја категорија на материјални и нематеријални средства кои придонесуваат за генерирање на приходите. Овие категории на средства обично вклучуваат работен капитал, материјална лична сопственост, недвижен имот и нематеријални средства кои се идентификуваат. Оваа распределба на приходот на ентитетот обично се заснова на фер стапката на поврат на категоријата на средствата помножена со вредноста на одделната категорија на средства.

Трето, финансискиот аналитичар обично го квантифицира делот од приходот на ентитетот кој не може да биде поврзан со која било категорија на материјални или нематеријални средства. Тој преостанат (резидуален) приход често се нарекува вишок на приход (или вишок на заработувачка). Овој вишок на приход се доделува на вредноста на гудвилот.

Четврто, вредноста на гудвилот се мери бидејќи вредноста на вишокот на приход се капитализира како бесконечен ануитет. Вишокот на приход се капитализира со прилагодена стапка на капитализација на висината на ризикот и развојот на деловниот ентитет. Резултатот на оваа директна капитализација ја покажува вредноста на гудвилот.

3. Видови на гудвил

Генерално, постојат три видови на гудвил. Овие три видови на гудвил може да влијаат на идентификацијата и сопственоста на гудвилот. Но, разликата помеѓу овие три видови на гудвил не треба да влијае на резултатот од нивното вреднување⁴.

Првиот тип на гудвил е институционален гудвил, кој се однесува на производствените или трговски претпријатија. Овој гудвил обично произлегува од колективните операции со средствата на ентитетот. Институционалниот гудвил вообичаено е во сопственост на претпријатието.

⁴ Sherman, A., & Hart, M. (2006). *Mergers and Acquisitions from A to Z*. New York: AWACOM.



Меѓутоа, во случај на бизниси кои се занимаваат со професионални услуги (на пример, претставници на производствени или трговски претпријатија), гудвилот може да биде креиран и од страна на индивидуалните вработени / сопственици.

Вториот тип на гудвил е професионален гудвил. Овој гудвил се однесува на медицински, стоматолошки, правни, сметководствени, инженерски или друг вид на професионална практики. Овој тип на гудвил се разликува од другите типови на гудвил, затоа што има две различни компоненти: лична компонента и бизнис компонента. Личната компонента се однесува на гудвилот создаден од репутацијата и вештините на индивидуалните професионални практичари (лекари, стоматолози, адвокати, овластени сметководители, инженери и други професионалци). Бизнис компонентата се однесува на гудвилот кој произлегува од локацијата, репутацијата, долготрајноста, средствата и оперативните процедури на институционалната професионална практика.

Значајно прашање што често се поставува во врска со овој тип на гудвил е кој ги поседува одделните компоненти. Прашањето поврзано со сопственоста може да биде контроверзно во услови на брачни разводи, спорови со акционерите или во различни судски постапки. На крајот, сопственоста на компонентите на гудвилот е правно прашање, со правен одговор. Сепак, во практиката може да се јави потреба од идентификување и вреднување на овие две компоненти на професионален гудвил.

Третиот тип на гудвил се однесува на славните, познати личности. Типично, постојат три категории на познати личности за кои се врзува гудвилот: спортисти, забавувачи и личности со високи постигнувања. Овие различни категории на гудвил поврзани со славните личности се разликуваат според факторите што ги создале. На пример, гудвилот може да се заснова на физичката моќ на еден спортист. Таа моќ (и придружениот гудвил) може да исчезне со возраста на спортистот.

Многу често се јавува потреба овие три типа на гудвил одделно да се идентификуваат и поединечно да се вреднуваат. Притоа, може да се јават различни правни, економски, и даночни последици кај секој тип на гудвил. Следните фактори го одредуваат типот на гудвилот:

1. Видот на производи или услуги кои ги нуди деловниот субјект;
2. Личните односи на поединецот со клиентите или потрошувачите;
3. Директното влијание на поединецот врз управувањето и развојот на деловниот субјект.

Во раните фази од работењето на ентитетот, најчесто интерно креираниот гудвил се јавува како личен (персонален) гудвил. Како созрева ентитетот (со зголемување на неговата големина и комплексност), гудвилот преминува од личната категорија во институционалната категорија на гудвил.

4. Причини за вреднување на гудвилот

Постојат неколку причини зошто може да биде потребно да се утврди вредноста на гудвилот. Некои од овие причини се следните:

- Економска анализа на претрпена штета на ентитетот. Кога бизнисот претрпува штета поради прекршување на договорни обврски или измама, на пример, една мерка за штетата е намалување на вредноста на гудвилот на ентитетот, поради погрешната акција. Оваа анализа може да опфати компаративно вреднување на гудвилот на ентитетот пред и по прекршување на договорот или измамата. Овој метод може да



биде корисен за квантифицирање на економските ефекти од продолжен штрајк на работната сила, природна катастрофа или сличен феномен;

- Спојување на бизниси. Кога два бизниси се спојуваат, капиталот на споениот ентитет треба да се распредели на партнерите. Често користен начин да се распредели капиталот во здружениот ентитет е во сооднос со релативната вредност на придонесените средства, вклучувајќи го и придонесот на гудвилот;
- Разделување на бизнисот. Кога еден бизнис се дели, средствата на консолидираните бизниси треба да се поделат на индивидуалните бизнис сопственици. Еден вообичаен начин за алокација на средствата на деловните партнери е поделба на средствата пропорционално на релативната вредност на средствата контролирани од страна на секој партнер, вклучувајќи го и гудвилот;
- Тест за солвентност. Еден од индивидуалните тестови за утврдување дали деловниот субјект е солвентен е: дали објективната вредност на средствата на ентитетот ја надминува вредноста на обврските на ентитетот? Во средствата на ентитетот кои се земаат предвид при анализа на солвентноста, припаѓа и гудвилот;
- Интеркомпаниски трансферни цени. Кога се пренесуваат нематеријални средства помеѓу поврзани ентитети (на пример, помеѓу компанија родител и помалку од целосно поседувана подружница), треба да се примени договорна цена за меѓукомпанискиот трансфер на средствата. Таков меѓукомпаниски трансфер може да влијае на профитабилноста и стапката на принос на инвестицијата на, да речеме, две подружници – една што е целосно поседувана и друга, во која сопственикот има 10 проценти малцински интерес;
- Банкрот и реорганизација. Заинтересираните страни за стечајната маса на ентитетот често треба да одлучат дали вредноста на должникот е поголема како континуирана деловна активност (согласно со план за реорганизација) или како маса на средства (согласно со план за ликвидација). Вреднувањето (проценката) на гудвилот на должникот (ако постои) може да биде корисно при проценката дали вреди бизнисот да се реорганизира. Таквата проценка може да биде од интерес на должникот, на обезбедените и необезбедени доверители, стечајниот суд и други заинтересирани страни;
- Вреднување на бизнисот. Идентификацијата и вреднувањето на гудвилот е еден од приодите базирани на средствата, при вреднување на деловните ентитети. Овој пристап често се користи во вреднување на производствени или трговски компании или компании кои обезбедуваат професионални услуги, во следните ситуации: за оданочување, пренос на сопственоста, финансирање, банкрот, корпоративно управување, судски постапки и други цели;
- Судски постапки за распределба на сопственоста. Некои форми на судски постапки вклучуваат распределба на директните или индиректните сопственички интереси во деловниот ентитет.

Бидејќи гудвилот (без разлика дали е личен или институционален) често се мери врз основа на идните приходи, пристапот базиран на трошоците (трошочен принцип) поретко се користи за негово вреднување. Во практиката, и за личниот и за институционалниот гудвил, пристапот заснован на приходите почесто се користи.

Финансиските аналитичари можат да користат и одредена верзија на резидуалната анализа при вреднувањето на личниот или институционален гудвил. Во таков случај, се проценува вкупниот износ на гудвилот поврзан со деловниот ентитет. Користејќи ја оваа резидуална анализа, гудвилот се мери индиректно, користејќи ги пристапите за вреднување на ентитетите.



Со примена на резидуалната анализа, гудвилот го претставува остатокот од вкупната вредност на ентитетот намалена за вкупната вредност на сите материјални средства и идентификувани нематеријални средства што се користат во деловното работење на ентитетот.

Финансиските аналитичари може да користат и некоја верзија на методот со или без гудвил (исто така наречен Метод на компаративна деловна вредност), во вреднување на личниот или институционален гудвил. Овој метод почесто се користи за вреднување на личниот гудвил на поединецот, отколку на институционалниот гудвил.

5. Како се вреднуваат различните типови на гудвил?

Сите општоприфатени пристапи за вреднување на нематеријалните средства се соодветни за вреднување и на различните типови на гудвил.

Вообичаено, гудвилот (личен или институционален) не се продава или на друг начин пренесува одделно на пазарот. Затоа, пазарниот пристап поретко се користи за вреднување на гудвилот. Кога се користи пазарниот пристап за вреднување на гудвилот (на пример, гудвилот во медицинските, стоматолошките или други професионални практики), емпириските пазарни податоци често се базираат на алокација на куповната цена на стекнатите ентитети.

Вредноста на личниот гудвил е разликата помеѓу вредностите на две проценки на бизнисот, базирани врз два алтернативни сета на проекции. Вредноста на институционалниот гудвил може да се утврди користејќи комбинација на методот на резидуална анализа и Методот со или без гудвил.

Вредноста на институционалниот гудвил на ентитетот може да се процени како разлика помеѓу:

1. Вредноста на гудвилот на деловниот ентитет (врз основа на резидуалниот Метод на анализа) и
2. Вредноста на личниот гудвил (врз основа на со и без методот).

Во повеќето постапки за вреднување, гудвилот вклучува концепти и од резидуалните и од приходните дефиниции. Финансиските аналитичари понекогаш го идентификуваат и вреднуваат гудвилот колективно, како вкупна нематеријална вредност на деловниот ентитет. Во овој поглед, гудвилот може да се вреднува со користење на Агрегатната резидуална анализа.

Во една таква анализа, гудвилот може да биде или остаток од вкупната цена за стекнување на бизнисот или вредност на бизнисот. Во оваа анализа, вкупната вредноста на гудвилот се мери како неидентификуван преостанат износ, откако вредностите на идентификуваните материјални средства се одземат од вкупната вредност на бизнисот.

5.1. Пристапи и методи за вреднување на гудвилот

Постојат неколку општоприфатени методи за вреднување на гудвилот. По разгледување на сличностите и разликите, секој метод може да биде категоризиран во еден од трите пристапи за вреднување на нематеријалните средства.

Како што е наведено погоре, методите на трошочниот и пазарниот пристап за вреднување поретко се користат, додека методите кои го користа приходниот пристап почесто се користат во анализата на гудвилот.



5.1.1. Трошочен пристап

Користејќи го пристапот на трошоци, се врши проценка на износот на тековните трошоци потребни за повторно обновување на елементите на гудвилот.

Првата постапка кај овој метод е Листање на сите одделни компоненти на гудвилот на ентитетот. Втората постапка е Проценката на износот на тековните трошоци потребни да се замени секоја компонента на гудвилот. Оваа постапка се заснова на концептот на гудвилот претставен како нематеријална вредност на сите средства на ентитетот кои постојат и се подготвени за употреба. Еден пристап на овој метод е Анализа на изгубениот приход (кој се смета за опортунитетен трошок во пристапот на трошоци) во текот на временскиот период потребен да се обноват сите материјални средства на ентитетот и идентификувани нематеријални средства.

На пример, да претпоставиме дека ќе бидат потребни две години да се обноват сите компоненти на материјалните и идентификувачки нематеријални средства на ентитетот. Овој временски период го претставува вкупното време кое е потребно да измине, за обезбедените средства да го достигнат истото ниво на корисност, функционалност, капацитет и способност за генерирање на приходи, како што постојат во актуелната ситуација во деловниот ентитет.

Овој хипотетички процес на обновување на средствата може да ги вклучи следниве постапки:

1. Набавка и инсталација на целата опрема;
2. Изградба или купување на целиот недвижен имот;
3. Избор на добавувачи;
4. Создавање на дистрибутивен систем;
5. Ангажирање и обука на вработените;
6. Изградба на ниво на препознавање на потрошувачите и доверба;
7. Повторно создавање на тековното ниво на односи со клиентите.

Да разгледаме едноставен пример за Методот на обновување. Да претпоставиме дека конкретниот ентитет заработува 10.000.000 \$ годишно како приход (независно како е дефиниран) за време на очекуваниот двегодишен период за обнова на средствата. Сегашната вредност на 20.000.000 \$ во изгубен приход за време на периодот за обновување на средствата е една индикација за компонентата на опортунитетниот трошок во Методот за обновување на вредноста на гудвилот.

5.1.2. Пазарен пристап

Постојат два пазарни пристапи поврзани со гудвилот. Првиот пристап ја проценува вредноста на гудвилот како преостанат дел од актуелната цена за преземање (аквизиција) на бизнисот. Овој метод се нарекува Метод на остаток од куповната цена. Вториот метод ја проценува вредноста на гудвилот врз основа на анализа на водечка трансакција за продажба на пазарот. Овој метод се нарекува Метод за споредба на продажбата.

Во практиката гудвилот многу ретко се продава одделно од кои било други средства (било материјални или нематеријални), поврзани со континуираното работење на ентитетот. Затоа, избраната водечка трансакција за продажба обично вклучува продажба на континуиран бизнис.

Финансискиот аналитичар ги избира јавно објавените трансакции во кои е објавена алокацијата на продажната цена помеѓу купениот гудвил и сите останати стекнати средства. Соодветно на тоа, овој пазарен пристап ефикасно се потпира на остатокот од набавната цена, за да се процени вредноста на гудвилот.



За примена на Методот на остатокот од куповната цена, мора да постои продажба на конкретниот деловен ентитет.

Прво, ако постои таква продажна трансакција, финансискиот аналитичар потврдува дека трансакцијата е извршена на доброволна основа.

Второ, финансискиот аналитичар потврдува дека куповната цена претставува еквивалентна парична цена за ентитетот. На пример, ако постојат неготовински компоненти или одложени плаќања како дел од куповната цена, финансискиот аналитичар истите ги претвора во еквивалентна парична вредност.

Трето, финансискиот аналитичар ја проценува вредноста на сите материјални средства на ентитетот и на сите нематеријални средства кои може да се идентификуваат.

Четврто, финансискиот аналитичар ја одзема вкупната вредност на сите материјални средства и идентификувачки нематеријални средства од куповната цена на ентитетот. Преостанатата вредност ја претставува вредноста на гудвилот.

5.1. Приходен пристап

Во однос на гудвилот, методите на приходен пристап ги вклучуваат: Метод на остаток на вредноста, Методот на капитализиран вишок на заработувачка и Методот на сегашна вредност на идните приходи.

Секој од овие методи за вреднување е базиран на концептот на гудвилот како сегашна вредност на идниот приход кој не е поврзан со материјалните и идентификувани нематеријални средства на деловниот ентитет.

Методот на остатокот на вредноста се заснова на претпоставката дека вредноста на вкупните средства од билансот на состојба на ентитетот е еднаква на вредноста на вкупните обврски и капиталот.

Притоа, гудвилот се вреднува на тој начин што вкупната вредност на ентитетот се намалува за:

1. Вредноста на целиот нето работен (или финансиски) капитал (средства);
2. Вредноста на материјалните средства (на пример, недвижен имот и материјална лична сопственост) и
3. Вредноста на нематеријалните средства кои може да се идентификуваат.

Методот на капитализираниот вишок на заработувачка вклучува квантификација и капитализација на вишокот на приход заработен од страна на ентитетот. Постојат неколку варијации на Методот на капитализиран вишок на заработувачка. Во продолжение следи кратка елаборација на нивните заеднички карактеристики.

Прво, методот на капитализираниот вишок на заработувачка бара да се процени потребниот износ на приход што еден инвеститор би го очекувал, имајќи го предвид ризикот на деловниот ентитет. Оваа постапка често вклучува оценка на индустриските просечни стапки на поврат на инвестицијата.

Второ, се одредува разликата помеѓу овој потребен износ на приход и реалниот износ на приход заработен од страна на ентитетот. Ако реалниот износ на приход го надминува бараниот износ на приход од страна на инвеститорите, тогаш постои вишок на заработувачка на ентитетот.

Трето, се врши капитализација на вишокот на заработувачка (доколку постои), како бесконечен ануитет, со примена на соодветна стапка за директна капитализација. Директната стапка на капитализација треба да биде во согласност со нивото на приход што се користи за мерење на бараниот износ на приход на ентитетот и на реалниот износ на приход. Резултатот од постапката на директна капитализација укажува на вредноста на гудвилот на деловниот ентитет.



Кај Методот на сегашна вредност на идните приходи, првата постапка е да се идентификува идниот приход што не е поврзан со материјалните средства на ентитетот и со нематеријалните средства кои може да се идентификуваат. Оваа процедура за идентификација може да ги вклучи: идните капитални расходи, идните спојувања и превземања, нови производи или линии на услуги, нови продажни територии, или нови клиенти.

Генерално, овој иден приход не е вклучен во тековните бизнис планови или предвидувања на ентитетот. Овој иден приход обично не е поврзан со постоечките материјални и идентификувачки нематеријални средства на ентитетот на датумот на анализата. Напротив, идниот приход би бил вклучен во вредноста на материјалните и нематеријалните средства на ентитетот. Проектирањето на овој иден приход претставува вистински предизвик.

Методот на сегашна вредност на идните приходи бара проекција на капацитетот на ентитетот за генерирање на приходи. Проекцијата започнува со истекување на тековните извори на приходи на ентитетот (како што се идентификуваните тековни клиенти) и продолжува во бесконечности.

Сегашната вредност на овој потенцијален тек на идни приходи кој обично обезбедува фер стапка на враќање на сите материјални и нематеријални средства користени за задоволување на потребите на неидентификуваните идни клиенти, укажува на вредноста на гудвилот.

Користејќи го овој метод, вредноста на гудвилот е сегашната вредност на идните приходи заработени од идната продажба на идни (неидентификувани) клиенти.

Меѓутоа, долгорочните проекции на приходот добиен од неидентификувани извори (на пример, од неидентификувани идни клиенти) не се сигурни. Како резултат на тоа, во практиката може да биде тешко да се спроведе овој метод за утврдување на вредноста на гудвилот.

Заклучок

Постојат различни видови на гудвил, вклучувајќи: бизнис или институционален гудвил и личен или професионален гудвил. Во практиката често се јавува потреба за вреднување на овие различни видови на гудвил, за целите на продажба, оданочување, финансиско сметководство, судски постапки и други цели. Овој труд ги обработува различните компоненти на гудвилот и различните причини зошто е потребно да се утврдува вредноста на гудвилот.

Приходниот пристап не е единствениот пристап за вреднување на гудвилот. Пристапот на трошоци и пазарниот пристап можат, исто така, да бидат соодветни за проценка на гудвилот на деловните ентитети. Независните финансиски аналитичари треба внимателно да го изберат пристапот за вреднување на гудвилот кој е најсоодветен за специфичниот тип на ентитет и специфичниот тип на задача.

Користена литература:

1. Dorata, N. & Perez Zaldivar, I. (2009), Fair Value and Business Combinations. Review of business, 30 (2).
2. “International Financial Reporting Standards” (2008), The Institute of Chartered Accountants.
3. Reilly, R. (2015), “Goodwill Valuation Approaches, Methods and Procedures.
4. Sherman, A. & Hart, M. (2006). *Mergers and Acquisitions from A to Z*. New York: AWACOM.
5. Van Greuning, H. (2009). *International Financial Reporting Standards: A Practical Guide*. Washington, DC: Word Bank