

ZÁKLADNÍ PŘÍSTUPY K CHÁPÁNÍ GOODWILLU¹

Vývoj pojetí goodwillu je založený na třech rozličných základních přístupech: goodwill jako projev příznivých nehmotných postojů k ekonomické jednotce, goodwill jako současná hodnota nadstandardních výdělků a goodwill jako “vrcholný oceňovací dopočet”. Každý z těchto přístupů má ve spojitosti s účetním vykazováním goodwillu jak kladné, tak i záporné rysy

Goodwill jakožto zvláštní právní, ekonomický a posléze i účetní fenomén vyvolává v odborné veřejnosti řadu otázek již od 19. století. Nejistoty při vymezení jeho podstaty, hodnocení, vyčíslení a případném vykázání doprovázejí tento fenomén i v současnosti. Během této poměrně dlouhé doby vyústily odborné diskuse do několika rámcových představ o podstatě goodwillu.

Prvé zmínky o goodwillu vyplývají z několika právních sporů a mají proto spíše rozměr právní. Prvý účetně zaměřený článek o goodwillu byl publikován ve Spojeném království v roce 1884. Šlo o krátký příspěvek W. Harrise v časopise *The Accountants' Students Journal* vydaný pod názvem “Právo a praxe v souvislosti s goodwillem”. V krátké době následovala řada dalších článků zabývajících se goodwillem, např. “Goodwill” od J. H. Bournaz r. 1888, pod stejným názvem příspěvek F. Morea z r. 1891 “Goodwill and Its Treatment in Accounts” od L.R. Dickseeho z r. 1897, “Goodwill” od E. Guthrieho z r. 1898. Není pochyb o tom, že články zaměřené na obdobný jev vycházely i v německé či francouzské odborné literatuře, avšak pod jinými názvy (Kundschaft, clientèle, renommée atd.). Prvý odborný příspěvek zabývající se goodwillem v zemích Koruny české vyšel v Účetních listech v roce 1902 a jeho autorem byl Josef Pazourek. Proto, aby bylo možné založit klasifikaci různých přístupů ke goodwillu na solidním základě, může být vhodným východiskem citace stěžejních výroků z odborné ekonomické či právní literatury.

Je třeba zdůraznit, že se vymezení podstaty goodwillu vyvíjelo dvěma směry. Jedním je právní a druhým ekonomický, později účetně-ekonomický pohled. Přesto, jak dále z uvedených ilustrativních citací vyplývá, existuje celá řada vzájemných spojitostí obou zmíněných pohledů.

Jako první budiž uvedena citace z beletrie, která fenomén goodwill jednoznačně odkrývá:

“Lord Lucan vypráví velice dobrý příběh, který i když není přesný, je určitě charakteristický: ,Tak, když probíhal prodej Thraleova pivovaru, Johnson pobíhal kolem s kalamárem a perem ve své knoflíkové dírcce jako berní úředník, a když byl

¹ Tento článek byl zpracován jako jeden z výstupů výzkumného záměru “Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska” registrační číslo MSM, RP 6138439903.

dotázán, co on skutečně považuje za hodnotu onoho majetku, který má být prodán, odpověděl: “Nejsme tu proto, abychom prodali ty kusy nádob a sudů, ale možnost nárůstu bohatství, namísto té [Vaši] pohádky o lakotě.”” (Boswell, J.: The life of Samuel Johnson. Routledge. London 1783/1867).

V odborné literatuře se často objevují citace z právních sporů, z nichž nejstarší v odborné literatuře citovaný je výrok soudce lorda Eldona:

“Goodwill, který byl předmětem prodeje, není nic víc než pravděpodobnost, že staří zákazníci se uchýlí na stará místa” (lord Eldon ve při Cruttwell v. Lye 17 Ves 335 /UK/, 1810).

Pozdější právním směrem orientovaná vymezení goodwillu rozšiřují “definici” lorda Eldona:

“[Goodwill je...] výhoda spojená se zřízením podniku s dobrou pověstí. Dobře zavedený podnik vede k očekáváním zisků pro kohokoli, kdo do něj vstoupí, a je hodnotou, kterou se dá platit.” (Boe v. Comm. USTC 307 F2d 339 (CA-9) (USA) In: Bithell, R. A.: A Counting House Dictionary. George Routledge & Sons. London 1882).

Toto vymezení rozšiřuje pohled na goodwill do dvou základních znaků:

- výhoda dobré pověsti a;
- očekávání zisků včetně důvěry v takové očekávání.

Řada soudních případů zdůrazňuje při vymezení goodwillu zejména místo podnikání, jméno podniku, a zákaznickou prestiž. Jako poslední z velmi starých vymezení goodwillu po právní stránce budiž uvedeno vyjádření lorda MacNaghtena:

“[Goodwill je ...] prospěch a výhoda z dobrého jména, pověsti a styků podniku. Je to přitažlivá síla, která vede k prestiži. To je ta jediná věc, kterou se odlišuje starý zavedený podnik od nového podniku, který právě začíná.” (IRV v. Muller & Co’s Margarine Ltd. AC 217 (UK) (1901)).

Obecně lze tedy shrnout, že odborná právnícká literatura a jiné literární zdroje z právní oblasti podtrhují zejména tyto znaky goodwillu:

- goodwill spjatý s místem podnikání,
- osobní goodwill (spjatý s osobními předpoklady přispět k dobré pověsti obchodníka),
- goodwill dobrého jména (spjatý s právem jeho užívání),
- goodwill z monopolu (spjatý s užitím obchodních známek, licencí apod.).

Pro právní pojetí goodwillu může být příznačné i jeho vymezení, které pronesl Lord Justice Lindley v již citovaném sporu Muller & Co’s Margarine Ltd.:

“Goodwill nahlížený jako majetek nemá žádný smysl kromě toho, když je spojen s nějakým obchodem, podnikáním nebo povoláním. V této spojitosti rozumím tomu slovu tak, že zahrnuje cokoli, co přidá hodnotu podniku z důvodu umístění, jména a pověsti, styků, zavedení se u starých zákazníků a dohodnuté absence konkurence, nebo jakýchkoli takových okolností.”

Je zajímavé, že i moderní právní praxe anglicky mluvících zemí považuje goodwill v tomto pojetí za zákonné, převoditelné, ocenitelné a uznatelné aktivum, které se vztahuje ke konkrétnímu podnikání.

Pro oblast účetnictví má samozřejmě význam ekonomický nebo účetně ekonomický pohled na podstatu goodwillu. Toto hledisko není v řadě ohledů v rozporu s právním pojetím. Musí však na rozdíl od právního pojetí začlenit problém goodwill do souvislostí ekonomické teorie a požadavků účetního výkaznictví.

Pro účetní výkaznictví vyvstávají zásadní otázky jako:

- *naplňuje goodwill znaky vykazatelného aktiva?*
- *má či nemá goodwill ovlivnit výsledek hospodaření?*
- *může být goodwill kladný i záporný?*
- *lze goodwill sčítat s ostatními aktivy, odpovídá stejné hierarchické úrovni analytického pohledu na aktiva jako na aktiva ostatní?*
- *jak posuzovat míru významnosti na jedné straně a spolehlivosti na straně druhé při jeho vykazování atd.*

Jako prolog ke studiu těchto témat poslouží několik citací z odborné literatury a vymezení postojů některých odborníků k danému problému. Opět je možno se nechat inspirovat historií.

H.P. Hughes ve svém příspěvku na téma goodwill v historické účetní encyklopedii² shrnuje tento fenomén takto: *“Goodwill je rozdíl ve schopnosti jedné firmy vytvářet zisk ve srovnání s jinou nebo nějakou průměrnou firmou.”* Jako podmínky nutné pro existenci goodwillu uvádí existenci podnikající jednotky, určitý stupeň vývoje peněžních vztahů, existenci oceňování aktiv na rozdíl od “panského” pojetí hodnoty převládajícího za podmínek kvalifikovaných, nicméně nekvantifikovaných cílů života. Sám název goodwill je odvozen původně z dobrého pocitu, dobré vůle podnikatele k zákazníkovi.

Větší pozornost byla goodwillu věnována až od poloviny 80. let 19. století v Anglii, přičemž předmětem zájmu byla otázka převoditelnosti goodwillu v případě smrti vlastníka nebo partnera. V USA se stal goodwill předmětem rozsáhlejších diskusí až kolem roku 1900. Až do roku 1929 panovala různorodost názorů na to, jak má být goodwill vykazován, a i praxe při vykazování goodwillu nepostupovala jednotně. Do té doby se bylo možné setkat i s rozvahami, v nichž byly aktivovány takové náklady, jako je reklama aj.. Ovšem v souvislosti s velkou depresí po roce 1929 zmizely z účetních závěrek všechny formy goodwillu (včetně již zmíněných nákladů na reklamu) s výjimkou těch, na něž byly vynaloženy pořizovací náklady (costs) v souvislosti s podnikovými kombinacemi. Tehdy byl navíc nejvíce podporován takový postup vykazování goodwillu, při němž byl jednorázově odepsán v období, v němž došlo k podnikové kombinaci.

² The History of Accounting (ed. Chartfield, M., Vangermeersch, R.)

Hughes zároveň vymezuje základní vlastnosti goodwillu, jak je při své analýze historických pramenů z oblasti účetnictví shrnul:

- nehmotnost,
- příslušnost k podnikatelské entitě (nedá se prodat, převést či jinak poskytnout samostatně, odděleně od podnikatelské jednotky, k níž náleží),
- nezávislost na svých pořizovacích nákladech (zejména u malých podniků),
- rozdílová a monopolistická výhoda,
- nestabilita hodnoty,
- technická neužitečnost.

Několik dalších citací umožní typologizovat přístupy ke goodwillu:

“[Goodwill...] představuje nadnormální výdělkovou kapacitu” (Catlett, Norman, Olson: Accounting Research Study No. 10 (AICPA, New York 1968).

“Částka, o níž úhrn hodnot různých fyzických složek majetku v podniku vzatých jako inventární položky kus po kuse, nedosahuje opodstatněné úhrnné částky aktiva za celý podnik (business), vyjadřuje hodnotu nehmotného aktiva (goodwillu). Goodwill vyjadřuje hodnotu schopnosti tvořit nadzisky (excess earnings). Představuje kapitalizaci osobitých práv a výhod užívaných nadstandardním podnikem. Je evidentní, že byl-li by goodwill plně uznán za aktivum ve výkazech všech podniků daného odvětví, všechny neobvyklé míry výnosnosti by tak byly vymýceny” (Paton: Accounting Theory. Roland Press. New York 1922).

“Goodwill představuje současnou hodnotu nebo kapitalizovanou hodnotu odhadovaných budoucích zisků zavedeného podniku navíc nad úroveň normálních výsledků, o nichž by se dalo rozumně předpokládat, že budou realizované podobným podnikem nově zřízeným.” (Yang, J. M.: Goodwill and Other Intangible Assets. Ronald Press. New York 1927).

“Goodwill není prostředek nebo majetkové právo, které je spotřebováno nebo užíváno při vytváření výnosů. Spíše je výsledkem výnosů, nebo jejich očekáváním tak, jak je ohodnoceno investory. Goodwill neexistuje nebo nežije odděleně od podniku. Hodnota goodwillu nemá spolehlivý nebo stálý vztah k nákladům vyvolaným jeho tvorbou, jeho nákupem či údržbou.” (Catlett a Olson: Accounting for goodwill (ARS 10), AICPA 1968.).

“Goodwill je nepřipustné zahrnout do aktiv v účetních výkazech, protože částečně vyjadřuje úsudek odvozený z těchto účetních výkazů”. (Spacek: Financial executive 2/1970).

Hughes (1982) označuje goodwill za *“diferenční schopnost jednoho podniku vytvářet zisk ve srovnání s jiným nebo s pomyslným průměrným podnikem”*.

“Kupující, který očekává vyšší čisté synergie³ může platit vyšší cenu než jiný potenciální kupec, účastník akvizice. Za takové konkurenční situace obvykle domluvená cena převyšuje diskontovanou hodnotu peněžních toků, které prodejce obětuje tím, že nepokračuje ve vlastnictví a ovládní společnosti (prodejcová minimální nebo rezervovaná cena). Jinými slovy, kupující musí zaplatit kompenzaci za příležitost dosáhnout čistých synergií. Tato kompenzace je zachycována jako goodwill z konsolidace. Je obvykle obtížné určit jak velký díl pořizovacích nákladů akvizice a hodnoty goodwillu je přiřaditelný očekávaným čistým synergiím” (Johansson, Ostman: Accounting Theory. Pitman. London 1995).

“Problém jak účtovat goodwill, zvláště interně vytvořený, je pravděpodobně nejzamotanějším problémem účetnictví a je téměř nevyřešitelný. Týká se to lidského nadání, technických a jiných znalostí a mnoha jiných do značné míry nevyčíslitelných aktiv, což činí úkol vyčíslení prakticky neřešitelným.... mnohé ze zamotaných problémů účetnictví jsou skutečně nerozřešitelné v tom smyslu, že určité jediné řešení není ani možné, ani nutné.” (Stamp: Corporate Reporting: Its future evolution. CICA. Toronto 1980).

“[Goodwill je ...] hodnota, která se vynoří při agregaci a zmizí při desagregaci.” (Archer: The Treatment of Goodwill and Other Intangibles. ICAEW. London 1995).

“Zbytek⁴ je pouze synergický efekt a ne samostatně identifikovatelné aktivum. Přístupovat k tomu jako by to bylo jiné takové aktivum je pouze logický, konzistentní a neutrální způsob, jak anulovat dopady desagregace.” (Arnold: Goodwill: A problem That Will Not Go Away. Accountancy 1992).

“Goodwill znamená budoucí přínosy z neidentifikovatelných aktiv” (Accounting Standards Reviw Board 1013 (goodwill) 1988/1991).

“[Goodwill] obsahuje mnoho nehmotných aktiv, která jsou samostatně identifikovatelná a taková identifikace umožní amortisaci každého aktiva po dobu jeho životnosti, čímž se eliminuje potřeba termínu goodwill.” (Tearney: Accounting for Goodwill: A Realistic Approach. Journal of Accountancy 136(1) 1973).

“Je zřejmé, že jednotlivé celky mohou vytvářet spojením synergický efekt na každé úrovni agregace.... . Z toho plyne, že goodwill je specifickým druhem aktiva, které oceňujeme nepřímou. Ocenění goodwillu se tedy odvíjí od ocenění vyššího celku aktiv, při použití standardních oceňovacích metod. Pozn.: Pojem goodwill zde používám ve významu jakéhokoli zvýšení hodnoty souboru aktiv, které vzniká jako dopad působení synergického efektu. V případě negativního synergického efektu hovořím o negativním goodwillu.” (Šimek: Oceňování goodwillu (kvantifikace synergického efektu. (1997)).

³ čistá synergie = synergie – reorganizační náklady (pozn. autora)

Je zřejmé, že ačkoli se názory odborníků na podstatu goodwillu jako takového v řadě znaků liší, je přece jenom možné poměrně snadno vymezit několik málo základních typových přístupů. Tradiční klasifikaci těchto přístupů předkládá známá Hendriksenova učebnice teorie účetnictví a jeho typologie goodwillu je i v této práci použita za základ:

- 1) goodwill jako ocenění příznivého nehmotného postoje k firmě,
- 2) goodwill jako současná hodnota nadstandardních výdělků,
- 3) goodwill jakožto vrcholný oceňovací dopočet.

ad 1) Goodwill jako ocenění příznivého nehmotného postoje k firmě

Toto pojetí vychází z tradičního ekonomicko právního přístupu ke goodwillu. Přestavuje celou sadu skutečností, které vedou k tomu, že veřejnost zastává příznivý resp. nadstandardně příznivý postoj k podniku. K takovým okolnostem náleží například:

- výhodné obchodní vztahy,
- dobré vztahy k zaměstnancům a příznivý postoj k zákazníkům,
- výhody spjaté s umístěním podnikání,
- výtečná reputace a jméno,
- monopolní privilegia,
- dobré vedení atd.

To platí pro goodwill obecně. V případě, že je za podnik (případně jinou podnikatelskou jednotku) zapláceno více, než by odpovídalo platbám za jednotlivé složky čistých aktiv (samozřejmě mimo goodwill), jde o platbu za výše uvedené nehmotné atributy. Skutečnost je však taková, že mnohým těmto atributům nelze spolehlivě stanovit individuální hodnoty.

Tento přístup je založený na atomizaci goodwillu na jednotlivé nehmotné složky. Je na první pohled logický, protože dává jednoduchou odpověď na obtížnou otázku o podstatě goodwillu. Systematicky zapadá do tradičního bilančního nazírání na aktiva, jakožto na racionálně stanovené hierarchické úrovni uspořádané jednotlivé majetkové složky řádek po řádku, a to bez vyjádření jejich vzájemných vztahů a propojení. Hlubší rozbor však může naznačit řadu problémů, které jsou spjaté s tímto pojetím. Je třeba klást si některé otázky:

a) *Proč se zabývat fenoménem goodwill, když je možné identifikovat veškeré jeho složky? (Lze skutečně tyto složky do důsledku identifikovat?)*

b) *Lze spolehlivě hodnotově vyčíslit tyto složky?*

c) *Lze tyto složky označit za aktiva?*

d) *Pokud by šlo o aktiva, jde nutně o nehmotná aktiva?*

e) *Může nabývat takto koncepčně pojatý goodwill záporných hodnot?*

⁴ myšleno goodwill z akvizice (pozn. autora)

Představa, že je možné identifikovat jakési složky vyjadřující příznivý postoj veřejnosti k podnikajícímu subjektu, je do určité míry legitimní. Prakticky však nelze takovou představu realizovat do důsledku. Je velmi nepravděpodobné předpokládat, že se komukoli podaří bezesbytku identifikovat veškeré okolnosti vedoucí k zmíněnému postoji veřejnosti a naopak, že žádnou neopomene. Tato skutečnost jednoznačně vede k tomu, že vymezení goodwillu jako součtu nehmotných příznivých postojů k firmě není užitečné, ani aplikovatelné pro účely účetního výkaznictví.

Zásadním nedostatkem je však existence jiného problému. Pokud by byl souhrnný postoj okolí podniku formován pouze na základě součtu částek přiřazených jednotlivým položkám “příznivě působících nehmotných složek”, byl by zřejmě chybný. Je si třeba uvědomit, že primitivní pohled na součet čísel vyjadřujících míru hodnot jednotlivých složek aktiv nemůže vyčerpávat komplex zmíněných příznivých nehmotných složek. Jakákoli synergie z fungování určitých dvou prvků vyjadřuje vztah a novou kvalitu, a to na vyšší hierarchické úrovni rozlišení. Existuje-li složka E1 s přiřazenou hodnotou X a složka E2 s přiřazenou hodnotou Y, neznamená to, že společné působení obou složek má hodnotu X+Y, ale obvykle X+Y+S. Právě synergie (S) bývají velmi často jedním z hlavních důvodů, proč vzniká při akvizicích rozdíl, kterému bývá dáván název goodwill.⁵ Lze očekávat argumentaci založenou na tom, zda tedy každou identifikovanou synergii taktéž neoznačit za jednu z “příznivých nehmotných složek”, tedy za jedno z nově identifikovatelných nehmotných aktiv. Na tomto místě zatím není proveden rozbor různých pojetí vykazatelných aktiv, nicméně již zde lze zaujmout záporné stanovisko k označování samotných synergií za složky aktiv. Problém spočívá v tom, že by se do rozvahy dostaly naprosto nesčitatelné veličiny⁶. Na jedné straně by v bilanční sumě figurovala úhrnná částka všech “atomizovaných” jednotlivých položek aktiv stanovených na spodní hierarchické úrovni rozlišení⁷, na straně druhé by byly do bilanční sumy zahrnuty veškeré synergie na všech možných hierarchických úrovních, tj. od synergie vyplývající z fungování dvou aktiv, přes synergie vyjadřující dopad vyšších shluků položek čistých aktiv (specifikovaných místně, manažerským působením, technologicky atd.), až po vrcholovou synergii završující tak všechny dopady vzájemného působení veškerých okolností, které se týkají vykazujícího podniku (a to nejen čistých aktiv, ale i mnoha dalších faktorů). Pokud by bylo možné v účetnictví takto vykazovat, zřejmě bychom došli (po vyloučení duplicitního zahrnutí synergií při náhledu z vyšší hierarchické úrovně) k rozvaze, kde úhrnnou sumou čistých aktiv bude hodnota podniku jako takového. Tak bychom mohli pro vykazování v rozvaze volit za cílovou jakoukoli ze

⁵ Šimek (1997) například vymezuje goodwill jako soustavu synergií a přisuzuje mu tyto znaky:

- goodwill je oceněním synergiického efektu,
- vzniká na každé hierarchické úrovni agregace aktiv(it),
- nelze ho ocenit přímo, ale nepřímou jako rozdíl ocenění celku a jeho částí,
- může mít negativní hodnotu.

⁶ Sama sčitatelnost aktiv či pasiv rozvahy je teoretickým problémem.

zvolených hierarchických úrovní včetně synergií náležitých právě této hierarchické úrovni a bilanční suma resp. suma čistých aktiv by pro každou hierarchii byla vyčíslena jinou částkou. Je zajímavé, že se v některých oblastech účetního vykazování podle nadnárodně uznávaných standardů objevují snahy zahrnout určité synergie do ocenění některých “atomizovaných” složek.⁸

Zároveň je třeba posoudit, zda “příznivé nehmotné okolnosti” můžeme identifikovat jako aktivum dle tradičních i současných pravidel pro uznání aktiv v účetních výkazech. Pokud bychom vzali za základní znaky aktiv kriteria nutná pro jejich vykazání dle IFRS či US GAAP, lze konstatovat, že mnohé “příznivé nehmotné okolnosti” nespĺňují zejména kritérium spolehlivého vyčíslení a kritérium dostatečné jistoty budoucího ekonomického prospěchu, jiná nemusejí spĺňovat požadovanou vlastnost aktiva – kontrolu vykazující jednotky nad tímto aktivem. Nelze tedy paušálně hodnotit celou skupinu takovýchto nehmotných okolností. Dalším zajímavým znakem je, že pokud by se měly stát specifickými aktivy i samotné synergie, pak je třeba zdůraznit jejich nepřevoditelnost na jiný subjekt bez toho, aniž by byly rovněž převedeny prvky, z jejichž vzájemného působení synergický efekt vzniká.

Zajímavé je taktéž posoudit, zda právě tyto nehmotné komponenty goodwillu jako takového mají opravdu jenom nehmotnou podstatu. I zde není snadné odpovědět. Pokud se díváme na každou vykázanou položku aktiv jako na nějaké očekávání budoucího prospěchu, pak zřejmě všechna aktiva jsou nehmotná, neboť očekávání nemá materiální substanci. Rovněž je zřejmé, že určitý díl imateriální podstaty je skryt v každém tradičním hmotném aktivu (podstata pokročilého zařízení nespočívá v jeho materiálních složkách, ale v myšlenkovém základu fungování takového aktiva). Pokud se vrátíme zpět k výše popsaným “příznivým nehmotným okolnostem”, je třeba poznamenat, že některé z nich mohou být zahrnuty do ocenění hmotných aktiv, jiné jako specifické typy aktiv nehmotných. Určitá nezahrnutá část těchto okolností, ať již z důvodu nemožnosti je spolehlivě vyčísřit nebo z nemožnosti vůbec tento nehmotný atribut identifikovat, zůstává nepřirázena a může být označena za goodwill.

Není snadné odpovědět na otázku, zda může takto pojatý goodwill nabývat záporných hodnot. Pokud lze připustit, že existují záporné synergie (např. Šimek (1997)) popřípadě jiné negativně působící nehmotné okolnosti, pak by taková úvaha byla možná. V současnosti se však tyto skutečnosti při účetním výkaznictví řeší zejména testováním stávajících účetních hodnot aktiv na jejich pokles z důvodu zhoršení vnějších či vnitřních okolností, za nichž tato aktiva působí.

ad 2) Goodwill jako současná hodnota nadstandardních výdělků

Hendriksen (1970) tento typ pojetí goodwillu vymezuje jako současnou diskontovanou hodnotu očekávaných budoucích výdělků podniku (nebo peněžitých

⁷ Dalo by se říci “podle inventurního soupisu”.

⁸ Jde například o standardy, v nichž se řeší vyčíslení poklesu hodnot aktiv z důvodu jejich zhoršení (angl. impairment), jde i o specifické vykazování označované jako zajišťovací účetnictví (angl. hedge accounting).

plateb vlastníkům) převyšující takové výdělků, které mohou být považovány za obvyklý výsledek. Lze se setkat i s dalšími modifikacemi tohoto přístupu. Tento přístup má blíže k ekonomické teorii. Bývá však kritizován z toho důvodu, že spíše než o podstatu goodwillu při něm jde o způsob vyčíslení jeho hodnoty. Ovšem i pokud tento přístup bude považován jen za algoritmus vyčíslení goodwillu, poskytuje poměrně široký prostor kritice, a to nikoli snad z obecně ekonomického hlediska, jako spíše z hlediska účetního výkaznictví. I u tohoto pojetí je vhodné položit si několik otázek:

- a) *Jaká je spolehlivost částky goodwillu vyčíslená na tomto základě?*
- b) *Jak zdůvodnit, že veškerá účetně explicitní aktiva vedou pouze k obvyklému výdělku a zbývající faktory mohou vést k nadstandardnímu výdělku?*
- c) *Lze zapojit do účetnictví hodnotu podniku (resp. část hodnoty podniku) jako celku?*
- d) *Patří budoucí výdělek podniku do účetnictví?*
- e) *Může nabývat takto koncepčně pojatý goodwill záporných hodnot?*

Prvým problémem spočívá v tom, že částka goodwillu daného podniku stanovená na základě tohoto přístupu může být určena subjektivně investory, neboť závisí na jejich očekáváních budoucích čistých peněžních toků, na očekávaných mírách výnosnosti, na jejich osobních funkcích užitku. Nelze tudíž očekávat, že vedení podniku nebo jeho účetní služba může spolehlivě vyčíslit goodwill. Tato výtka platí, avšak s určitými omezeními pro goodwill identifikovaný na nižších hierarchických úrovních podniku, a samozřejmě neplatí pro goodwill identifikovaný při akvizici, tj. goodwill zaplacený.

Dalším sporným bodem je, jak vnímat v odborné literatuře často zmiňovaný termín “nadstandardní výdělek (přínos, zisk apod.)”. V některých vymezeních autoři za “nadstandard” považují rozdíl mezi výdělkovou schopností posuzovaného podniku a obvyklého podniku v daném tržním prostředí. Jiní tento “nadstandard” vymezují jako rozdíl mezi výdělkovou schopností posuzovaného podniku a obvyklou úhrnou výdělností z jednotlivých složek čistých aktiv (analogických těm, kterými disponuje posuzovaný podnik) v daném tržním prostředí. Rozdíl chápání zmíněného “nadstandardu” by při nezávislém stanovení hodnoty goodwillu⁹ vedl k rozdílným částkám. Vzhledem k charakteru účetního výkaznictví je patrně správnější druhé z uvedených pojetí nadstandardnosti. Na druhou stranu je třeba uvést, že podle tohoto druhého pojetí by vždy mělo u zdravého podniku být naprosto “standardním”, že má goodwill¹⁰, neboť pokud by tomu tak nebylo, znamenalo by to, že neexistují žádné pozitivní synergie mezi složkami čistých aktiv daného podniku. Proto je termín “nadstandardní výdělek (zisk atd.)” poněkud zavádějící.

Je zřejmé, že pokud je goodwill vysvětlován prostřednictvím současné hodnoty “nadstandardních výdělků”, je to pojetí, které v sobě zahrnuje princip stanovení hodnoty podnikatelského subjektu jako takového¹¹. Je otázkou, do jaké míry snese tradiční účetnictví zapojení fenoménu “hodnota podniku” do účetních výkazů. Účetnictví nejspíš

⁹ přirozeně nikoli tzv. nakoupeného (sekundárního) goodwillu

¹⁰ goodwill jako takový, bez ohledu na potřebu jeho účetního vykázání, ocenění atd.

nemá a ani nemůže poskytovat bezprostředně informaci o hodnotě podniku. Jeho hlavním cílem je uživateli přispět informacemi o finanční situaci podniku (rozvaha), o jeho výkonnosti (výsledovka) a o změnách v jeho finanční situaci (výkaz peněžních toků). Vyjadřovat hodnotu podniku v účetnictví by znamenalo opustit několik důležitých předpokladů, zásad a pravidel, která jsou doposud považována za základní i pro současné účetní výkaznictví. Mimo jiné by již účetnictví nebylo zaměřeno na transakce a události, které již nastaly, ale nutně by bylo směřováno i k budoucnosti.¹² Dále by zřejmě byla vyloučena či výrazně omezena i aplikace jiných tradičních zásad (např. zásady opatrnosti¹³). Důležité je také, že by se taková řešení zcela určitě vymykala požadavku na spolehlivost účetních informací¹⁴. V extrémním případě by rozvaha vyjadřovala hodnotu podniku založenou na budoucích očekáváních, čímž by ve větší míře než dosud anticipovala rovněž budoucí zisky (resp. jejich současnou hodnotu). Nepřetržité vedení účetnictví a periodické vykazování by následně znamenalo pouze korekci odhadů nutných pro stanovení hodnoty podniku určitým typem výnosové metody (odhad budoucích peněžních toků podniku či akcionářům, odhad diskontní sazby atd.). Je zřejmé, že by informace z takto orientovaných výkazů dostatečně neuspokojovaly potřeby celých skupin uživatelů účetních výkazů. Jedinou informací navíc oproti informaci o hodnotě podniku by bylo její rozparcelování na jednotlivé složky čistých aktiv, nejspíše i s nepřiraditelnou residuální částkou (goodwillem?).

Přes výše uvedené připomínky se v návrzích novelizovaných standardů IFRS 3 *Podnikové kombinace*, a FAS 141 *Podnikové kombinace* hodnota nabývané entity (podniku, podnikání) objevuje jako nezbytný prvek pro vyčíslení goodwillu. Je otázkou, jak tento přístup bude přijatelný pro širokou odbornou veřejnost a zda zveřejněné návrhy budou v současné podobě definitivně přijaty.

Určitým problémem tohoto pojetí goodwillu jakožto nehmotného fenoménu je rovněž to, že a priori vylučuje možnost nadstandardních výdělků plynoucích z účetně explicitních aktiv, a to zřejmě není pravda. Nelze tvrdit, že k nadstandardním výdělkům nepřispívají například hmotná aktiva. Předpoklad, že například hmotné aktivum může přinést jen obvyklý výdělek na rozdíl od jiných faktorů je fikce.

Někteří z kritiků tohoto pojetí goodwillu považují přístup k přiřazení části hodnoty firmy na základě aktivace nadstandardních výdělků za vyumělkovaný.

ad 3) Goodwill jakožto vrcholný oceňovací dopočet

Přístup ke goodwillu jakožto tzv. “vrcholnému oceňovacímu dopočtu”¹⁵ vychází původně z publikace Canninga (1929). Vychází z toho, že každé aktivum má pro podnik svoji určitou hodnotu, protože se od něj očekává příspěvek k budoucím

¹¹ viz výnosové metody ocenění podniku.

¹² Je tomu tak do určité míry již dnes, ne však v takovém rozsahu jako v daném případě.

¹³ Již dnes je tato zásada mimo jiné významně omezena při vykazování celých kategorií finančních aktiv a závazků.

¹⁴ Nejspíše by byl modifikován i požadavek na relevanci účetních informací.

¹⁵ angl. Master Valuation Account

výdělkům resp. peněžním tokům. Celková hodnota firmy je zcela určitě spjata se specifickými aktivy. Očekává-li se vyšší hodnota peněžních přítoků všech aktiv nebo určitých aktiv (tzn. určité skupiny vzájemně silně či méně silně spjatých aktiv), která k tomuto zvýšení přispějí, lze o nich konstatovat, že i tato jednotlivá aktiva mají vyšší hodnotu, než měla dosud. Není však možné spolehlivě a na rozumném základě přiřadit veškerý přebytek hodnoty podniku nad úhrnnou částkou specifických (čistých) aktiv. Některá aktiva lze ocenit bez problémů hodnotou, která skutečně odráží jejich příspěvek k úhrnnému výdělku. Většinu finančních aktiv lze bez problémů ocenit jako diskontované očekávané příjmy, zásoby určené k prodeji lze ocenit realizovatelnou hodnotou. Tak snadné to však již není u dlouhodobých hmotných nebo nehmotných aktiv, u nichž jejich ocenění (zejména účetní) nemusí být spojováno s očekávanými peněžními toky¹⁶ Goodwill je pak tudíž vykazován jako jakýsi *vrcholný oceňovací dopočet* a je představován tou částí hodnoty podniku, která není racionálně přiřaditelná specifickým čistým aktivům podniku. Představuje tedy jakýsi korektivní “vrcholný oceňovací dopočet”, který absorbuje ty součásti hodnot určitých specifických aktiv, které nemohly být těmto položkám přiřazeny.

Jako každý jiný, i tento přístup lze podrobit kritice:

- a) *Může být goodwill nástrojem účetního vykazování hodnoty podniku?*
- b) *Může nabývat takto koncepčně pojatý goodwill záporných hodnot?*

Tradičním funkcím účetního výkaznictví neodpovídá požadavek na vykazování hodnoty podniku. Myšlenková konstrukce založená na tom, že bude goodwill vykázan tak, aby vyplynula z rozvahy hodnota podniku a zároveň že budou zachována tradiční pravidla oceňování rozvahových položek, bylo tradičně považováno za neúčinné řešení. V nealokované části hodnoty podniku jde mnohdy skutečně o některá nehmotná aktiva a při některých kreativních praktikách podniků také i o nepřřazené součásti pořizovacích nákladů hmotných aktiv. Goodwill nejspíše nemůže být odpovídající náhradou pro opatrné vykazování pořizovacích nákladů specifických aktiv spojené co možná nejvíc s hodnotou firmy, zejména k datu akvizice při podnikových kombinacích..

Tato koncepce jednoznačně vylučuje, aby bylo možné vykázat goodwill jako zápornou položku. Pokud by byla celková hodnota podniku nižší než stávající vykazovaná hodnota (čistých) aktiv, tak (čistá) aktiva nedosahují této vykazované hodnoty a rozdíl je jim třeba přiřadit, tj. snížit jejich hodnotu. Jakýkoli záporný rozdíl, který by vznikl v souvislosti s akvizicí, se vymyká pojetí goodwillu jakožto vrcholného oceňovacího dopočtu a není jej možné řešit v souvislosti s problematikou goodwillu jakožto jeho inverzní podobu, ale jako naprosto odlišný fenomén spjatý s akvizicí, například jako šťastnou koupí, prodej podílu v tísní atd.

¹⁶ V současnosti jsou do nadnárodně akceptované standardizace účetního výkaznictví i pro tento typ aktiv vypracovány modely účetního ocenění spjaté s ekonomickým oceněním (budoucími peněžními toky), a to v případě vykazování poklesu hodnoty aktiv z důvodu jejich zhoršení (viz IAS 36 (1998), IAS 36 (2004) nebo FAS 144).

Je zajímavé, že v roce 2005 zveřejněné návrhy přepracovaných standardů IFRS 3 a FAS 141 (oba s názvem *Podnikové kombinace*) vycházejí z této koncepce goodwillu, jakožto “vrcholného oceňovacího dopočtu”.

Závěrem lze konstatovat, že každé z uvedených pojetí goodwillu má řadu racionálních prvků, jakož i některé problematické souvislosti, a každé představuje určitou míru nekonsistence s ekonomickými, účetními, někdy i logickými předpoklady. V každém případě je však rozbor těchto přístupů užitečný proto, aby bylo možné určit, na jakém myšlenkovém základě je postavena standardizace účetního vykazování goodwillu v jednotlivých národních úpravách nebo na nadnárodní úrovni¹⁷.

LITERATÚRA:

1. *Archer S.* a kol.: *The Treatment of Goodwill and Other Intangibles: Theory, Standards and Practice in France and the UK.* The Research Board – ICAEW 1993.
2. *Bourne J.H.* Goodwill. *The Accountants' Journal.* 1888.
3. *Canning J.B.* *The Economics of Accountancy.* Donald. New York 1929.
4. *Cattlet G.R., Olson N.O.* *Accounting for Goodwill.* Accounting Research Study. No. 10. AICPA. New York 1968.
5. *Dicksee L.R.* Goodwill and Its Treatment in Accounts. *The Accountant.* 1897.
6. *Guthrie E.* Goodwill. *The Accountant.* 1898.
7. *Harris W.* *The Law and Practice in Relation to Goodwill.* *The Accountants' Students Journal.* 1884.
8. *Hendriksen E.S.* *Accounting Theory.* Revised edition. Irwin. Homewood 1970.
9. *Johnson J.D., Tearney M.G.* Goodwill – An Eternal Controversy. *CPA Journal,* roč. 63. 1993.
10. *Paton W.A.* *Accounting Theory.* Ronald Press. New York 1922.
11. *Pazourek J.* Po stopách rozvah. I. Nehmotné statky v aktivech rozvah. In: *Účetní listy,* Volume 3. Hradec Králové 1902.
12. *Šimek L.* Oceňování goodwillu (kvantifikace synergického efektu). Seminární práce z předmětu FU_901 Teorie účetnictví. KFÚ VŠE Praha. Praha 1997.
13. *Tearney M.G.* *Accounting for Goodwill: A Realistic Approach.* *Journal of Accountancy,* roč. 136, č. 1. 1973.
14. *Yang J.M.* *Goodwill and Other Intangibles.* Ronald Press. New York 1927.
15. *Zelenka V.* Goodwill. *Principy vykazování v podniku.* Ekopress. Praha 2006.

¹⁷ Jakékoli srovnání naší úpravy goodwillu s touto typologií nelze provádět, protože řešení goodwillu dle našich pravidel způsobem “ad hoc” je naprosto nekoncepční a nelze tudíž hovořit o jakémkoli myšlenkovém základu této úpravy.