

Wartości niematerialne i prawne – ujmowanie i prezentacja



Redaktorzy naukowi
Teresa Cebrowska
Waldemar Dotkuś



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2011

Senacka Komisja Wydawnicza

Zdzisław Pisz (przewodniczący)

*Andrzej Bąk, Krzysztof Jajuga, Andrzej Matysiak, Waldemar Podgórski,
Mieczysław Przybyła, Aniela Styś, Stanisław Urban*

Recenzenci

Waldemar Gos, Józef Pfaff

Redaktor Wydawnictwa

Agnieszka Flasińska

Redaktor techniczny

Barbara Łopusiewicz

Korektor

Dorota Pitulec

Łamanie

Adam Dębski

Projekt okładki

Beata Dębska

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2011

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-114-0

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Melania Bąk , Wartości niematerialne w polityce rachunkowości przedsiębiorstwa.....	11
Olga Budzińska , Kwalifikacja i wycena prac badawczo-rozwojowych według polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości	22
Halina Buk , Kreowanie wartości marki w procesie łączenia się spółek handlowych.....	32
Jolanta Chluska , Wartości niematerialne i prawne w rachunkowości w Rosji i w Polsce	42
Małgorzata Ciecziura, Hanna Czaja-Cieszyńska , Rozliczanie wartości firmy w świetle polskich i międzynarodowych regulacji rachunkowości – analiza przyjętych rozwiązań.....	51
Przemysław Czajor , Prawa do emisji gazów cieplarnianych w świetle krajowych oraz międzynarodowych regulacji rachunkowości	62
Beata Dratwińska-Kania , Koszty prac rozwojowych – ujęcie księgowo i sprawozdawcze	72
Waldemar Gos, Stanisław Hońko , <i>Know-how</i> jako składnik aktywów.....	82
Maciej Frenzel , Aktywowanie wewnętrznie wytworzonych zasobów niematerialnych w wartości innych aktywów – zagadnienia dyskusyjne .	97
Łukasz Furman , Znak towarowy w świetle prawa bilansowego i podatkowego	110
Małgorzata Kamieniecka , Prawa majątkowe ze świadectw pochodzenia energii ze źródeł odnawialnych – inwestycje, wartości niematerialne i prawne czy towary?.....	119
Joanna Koczar , Rosyjskie prawo bilansowe a identyfikacja, pomiar i wycena wartości niematerialnych.....	133
Dorota Anna Mikulska , Prawo użytkowania wieczystego gruntu w księgach rachunkowych – wymogi polskiego prawa bilansowego.....	148
Alicja Mazur , Ustalanie wartości godziwej aktywów niematerialnych nabytych w drodze połączenia jednostek gospodarczych.....	157
Anna Mazurczak, Paweł Zieniuk , Wycena i prezentacja znaku towarowego w sprawozdaniu finansowym.....	166
Aleksandra Łakomiak , Wycena technologicznych aktywów niematerialnych.....	176
Adrian Ryba , Wycena i ewidencja wartości niematerialnych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej	189
Kazimierz Sawicki , Istota i zakres wartości niematerialnych i prawnych według ustaw o rachunkowości i podatku dochodowym oraz międzynarodowych standardów MSR/MSSF	199

Edward Wiszniowski , Dylematy postrzegania wartości niematerialnych i prawnych.....	209
Marzena Wrona , Koszty prac badawczych i rozwojowych w świetle polskiego prawa bilansowego, MSR/MSSF oraz prawa podatkowego – analiza porównawcza	226
Joanna Zuchewicz , Ujemna wartość firmy w regulacjach polskich i międzynarodowych.....	236
Katarzyna Żuk , Ujęcie księgowe nakładów na witrynę internetową dotyczącą e-usług	245
Irina A. Lukyanova, Tatiana A. Verezubova , Problemy wyceny własności intelektualnej jako składnika wartości niematerialnych i prawnych	264

Summaries

Melania Bąk , Intangible assets in accounting policy of an enterprise.....	21
Olga Budzińska , Appraisal and valuation of research and development works according to Polish and international accounting standards	31
Halina Buk , Creation of brand value in the process of commercial companies' merger	41
Jolanta Chluska , Intangible assets in Polish and Russian accounting.....	50
Małgorzata Ciecziura, Hanna Czaja-Cieszyńska , Calculation of goodwill in terms of Polish and international regulations of accountancy – analysis of accepted solutions.....	61
Przemysław Czajor , Greenhouse gases emission rights in the light of domestic and international accounting regulations	71
Beata Dratwińska-Kania , Costs of developmental works – the bookkeeping and financial reporting depiction	81
Waldemar Gos, Stanisław Hońko , Know-how as an asset.....	96
Maciej Frenzel , Recognition of internally generated intangible resources in value of other assets – questionable issues	109
Łukasz Furman , Trademark in the light of balance sheet law and tax law ...	118
Małgorzata Kamieniecka , Property rights from certificates of origins from renewable energy — investments, intangible assets or goods for sale?	132
Joanna Koczar , Russian balance law and recognition, measurement and valuation of intangible assets.....	147
Dorota Anna Mikulska , Right of perpetual use of land in books of accounts – regulations of Polish balance sheet law	156
Alicja Mazur , Fair value measurement of intangible assets acquired in the merger of economic entities.....	165
Anna Mazurczak, Paweł Zieniuk , Valuation and presentation of trademarks in financial statements	175

Aleksandra Łakomiak , Measurement of technological intangible assets.....	188
Adrian Ryba , Measurement and recording of intangible fixed assets in accordance with International Accounting Standards	198
Kazimierz Sawicki , Essence and scope of intangible assets according to regulations concerning bookkeeping and taxes, and international standards IAS/IFRS	208
Edward Wiszniowski , Dilemmas regarding the perception of intangible assets	225
Marzena Wrona , Costs of research and development works in the light of Polish balance sheet law, IAS/IFRS and tax law — comparative analysis	235
Joanna Zuchewicz , Negative value of a company in Polish and international regulations	244
Katarzyna Żuk , Accounting for investments in the web site for e-services ..	263
Irina A. Lukyanova, Tatiana A. Verezubova , Problems of valuation of intellectual property as a component of intangible assets	277

Alicja Mazur

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

USTALANIE WARTOŚCI GODZIWEJ AKTYWÓW NIEMATERIALNYCH NABYTYCH W DRODZE POŁĄCZENIA JEDNOSTEK GOSPODARCZYCH

Streszczenie: Aktywa niematerialne, z których jednostki gospodarcze korzystają w toku swojej działalności, są widoczne w ich bilansach w ograniczonym zakresie. Wynika to z tego, że przepisy generalnie nie pozwalają aktywować nakładów na wewnętrznie wypracowane wartości niematerialne. Ujawnienie takich składników może nastąpić na skutek połączenia z innymi jednostkami w bilansie jednostki powstałej po połączeniu. Wiąże się to z ich identyfikacją i wyceną. Niematerialne aktywa nabyte w drodze połączenia powinny być wycenione w wysokości ich wartości godziwej na dzień połączenia. Ustalenie tej wartości nie jest łatwe, szczególnie wtedy, gdy nie istnieje aktywny rynek dla wycenianych składników. Stąd też w niniejszym opracowaniu przedstawiono procedurę ustalania wartości godziwej takich aktywów niematerialnych oraz wybrane metody szacowania, które można stosować w jej trakcie.

Słowa kluczowe: aktywa niematerialne, wycena, wartość godziwa.

1. Wstęp

O pozycji konkurencyjnej jednostek gospodarczych decydują coraz częściej posiadane przez nie wartości niematerialne. Szczególne znaczenie mają takie zasoby niematerialne, które jednostki wytworzyły lub wypracowały we własnym zakresie. Mają one charakter niepowtarzalny i specyficzny wyłącznie dla tych jednostek. Ich ujawnienie może nastąpić dopiero przy wycenie przedsiębiorstwa jako całości np. na potrzeby połączenia się jednostek gospodarczych. Łączenie się odrębnych podmiotów gospodarczych w jeden podmiot skutkuje włączeniem do sprawozdania finansowego jednostki przejmującej wszystkich nabytych aktywów i przejętych zobowiązań należących wcześniej do łączących się podmiotów, a także wartości firmy przejętej w ramach połączenia. Aby nabyty w ramach połączenia składnik mógł zostać zakwalifikowany do ujęcia w ramach sprawozdania finansowego jednostki przejmującej, powinien spełniać definicję aktywów lub zobowiązań. Na skutek połączenia w bilansie spółki przejmującej mogą zostać aktywowane składniki, które wcześniej nie były wykazywane w ramach aktywów w bilansach jednostek przejmowanych, np. wypracowane we własnym zakresie patenty, marka, relacje z klientami.

W efekcie połączenia podmiotów składniki takie zostają ujawnione i jeżeli spełniają definicję aktywów, powinny zostać zakwalifikowane do aktywów jednostki przejmującej. Po pozytywnym zakwalifikowaniu do ujęcia w ramach aktywów należy ustalić wartość tych składników. Zgodnie z § 18 MSSF 3 jednostka przejmująca wycenia możliwe do zidentyfikowania nabyte aktywa i przejęte zobowiązania według ich wartości godziwej. Podobnie Ustawa o rachunkowości (art. 44b ust. 1) przewiduje na potrzeby rozliczenia połączenia metodą nabycia zastosowanie wartości godziwej do wyceny aktywów i pasywów jednostki przejętej.

Ustalenie wartości godziwej wciąż sprawia wiele problemów, w szczególności w sytuacji braku aktywnego rynku dla wycenianego składnika, co w odniesieniu do aktywów niematerialnych stanowi sytuację bardzo częstą. Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie zasad i metod ustalania wartości godziwej aktywów niematerialnych przejmowanych w wyniku połączenia podmiotów. Dotyczy to zarówno składników niematerialnych ujmowanych i wycenianych wcześniej w bilansach spółek przejmowanych, także jak i tych, które w wyniku połączenia zostają ujawnione i wycenione po raz pierwszy. MSSF 3 § B31 oraz MSR 38 § 34 wskazują, że jednostka przejmująca powinna ujmować odrębnie od wartości firmy możliwe do zidentyfikowania wartości niematerialne spełniające definicję aktywów, jeżeli można wiarygodnie ustalić ich wartość godziwą, bez względu na to, czy składniki te zostały już ujęte przed transakcją połączenia przez jednostkę przejmowaną. Stosowanie tego zapisu oznacza więc prawdopodobieństwo częstszego indywidualnego ujmowania składników niematerialnych zamiast ich ujęcia łącznego w ramach wartości firmy powstałej na skutek połączenia, a w konsekwencji konieczność ustalania indywidualnie dla każdego z nich wartości godziwej.

2. Wartość godziwa aktywów niematerialnych

Zgodnie z Ustawą o rachunkowości (art. 28 ust. 6) ogólnie za wartość godziwą przyjmuje się kwotę, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami. Konkretyzacja tej definicji na potrzeby wyceny aktywów niematerialnych przejmowanych w wyniku połączenia znajduje się w art. 44b ust. 4 pkt 8 ustawy, gdzie za wartość godziwą wartości niematerialnych i prawnych przyjmuje się wartość oszacowaną, wyznaczoną w oparciu o ceny rynkowe takich samych lub podobnych wartości niematerialnych i prawnych. W przypadku gdy wartość oszacowana nie może zostać wyznaczona w oparciu o ceny rynkowe, przyjmuje się taką wartość, która nie spowoduje powstania lub zwiększenia ujemnej wartości firmy w wyniku połączenia.

Do definicji wartości godziwej zawartej w ustawie o rachunkowości zbliżone są definicja zawarta w MSR 38 oraz pokrywająca się z nią definicja w MSSF 3: wartość godziwa jest to kwota, za jaką składnik aktywów mógłby zostać wymie-

niony pomiędzy poinformowanymi zainteresowanymi i niepowiązanymi stronami¹. Zgodnie z MSR 38 § 39–41 najbardziej wiarygodnym sposobem ustalenia wartości godziwej jest odniesienie do notowanych cen rynkowych, a odpowiednią ceną rynkową jest zwykle bieżąca cena kupna. Jeżeli takiej ceny nie można ustalić, należy posłużyć się ceną transakcji przeprowadzonej w ostatnim okresie w odniesieniu do takiego samego lub podobnego składnika, pod warunkiem że pomiędzy dniem transakcji porównawczej a dniem wyceny nie nastąpiła znacząca zmiana warunków ekonomicznych. W przypadku braku transakcji do oszacowania wartości godziwej składnika niematerialnego nabytego w drodze połączenia jednostek gospodarczych można zastosować techniki wyceny, jeśli odzwierciedlają one bieżące transakcje oraz praktyki stosowane w danej branży, w której występuje dany składnik.

W ramach MSSF 13, który będzie obowiązywał od 2013 r., przewidziano hierarchię wartości godziwej określającą kolejność wykorzystania danych do ustalenia wartości godziwej:

- a) poziom 1 – wartość godziwą należy ustalać w oparciu o ceny z aktywnego rynku dla identycznych aktywów, do których jednostka ma dostęp w dniu wyceny;
- b) poziom 2 – w przypadku braku cen z poziomu 1 należy wykorzystać inne dane obserwowalne w sposób bezpośredni lub pośredni:
 - ceny składników podobnych do wycenianych, notowane na aktywnych rynkach,
 - ceny składników identycznych lub podobnych, notowane na rynkach nieaktywnych,
 - wartości inne niż notowania cenowe danego składnika aktywów lub zobowiązań, które można w sposób bezpośredni zaobserwować,
 - wartości uzyskane w sposób pośredni, tzn. wygenerowane na podstawie innych wartości obserwowalnych bezpośrednio w drodze korelacji lub w inny sposób;
- c) poziom 3 – w przypadku braku danych z poziomu 1 i 2 należy wykorzystać dane niemożliwe do zaobserwowania na rynku bezpośrednio ani pośrednio; odzwierciedlają one założenia, jakie przyjęliby uczestnicy rynku przy ustalaniu ceny, z uwzględnieniem założeń dotyczących ryzyka.

W odniesieniu do wartości niematerialnych i prawnych występowanie cen wyznaczonych przez poziom 1 jest bardzo rzadkie, głównie ze względu na brak identycznych aktywów będących przedmiotem transakcji rynkowych. Wyjątkiem mogą tutaj być w niektórych systemach prawnych zbywalne bez ograniczeń licencje na prowadzenie taksówki, licencje połowowe lub kontyngenty produkcyjne. Nie ma natomiast aktywnego rynku na marki firmowe, tytuły czasopism, prawa wydawnicze do muzyki i filmów, patenty lub znaki towarowe ze względu na unikatowy charakter

¹ W ramach MSSF 13, który będzie obowiązywał od 1.01.2013 r., zmodyfikowano tę definicję, zawężając zakres cen, na których powinna bazować wartość godziwa, do cen sprzedaży. Zgodnie z MSSF 13 wartość godziwa stanowi cenę, która byłaby otrzymana w przypadku sprzedaży składnika aktywów lub zapłacona w przypadku transferu zobowiązań w zwykłej transakcji pomiędzy uczestnikami rynku w dniu wyceny.

tych składników [*Międzynarodowy Standard Rachunkowości...* 2008, § 78]. Transakcje z udziałem takich składników są stosunkowo rzadkie, a ich ceny nie są raczej udostępniane publicznie. Ceny z transakcji nieregularnych, jeżeli nawet są znane, nie mogą stanowić wystarczającej podstawy ustalenia wartości godziwej. Unikalny charakter składników niematerialnych powoduje również trudności w identyfikacji składników podobnych na potrzeby określenia cen z poziomu 2. Uznanie za składniki podobne może odbyć się poprzez odniesienie do formy prawnej, zamierzonego sposobu wykorzystania, okresu użyteczności ekonomicznej czy też wzoru przepływów pieniężnych [*Połączenie jednostek gospodarczych...* 2006, s. 78]. Rozpoznana cena dla składnika podobnego może stać się podstawą do ustalenia wartości godziwej po dokonaniu niezbędnych korekt odzwierciedlających różnice pomiędzy składnikiem porównawczym a wycenianym. Wiarygodność tych korekt może jednak zostać obniżona ze względu na subiektywizm ich dokonania. W związku z tym można uznać, że większość przypadków ustalania wartości godziwej aktywów niematerialnych będzie wymagała wykorzystania danych z poziomu 3.

3. Techniki szacowania wartości godziwej aktywów niematerialnych

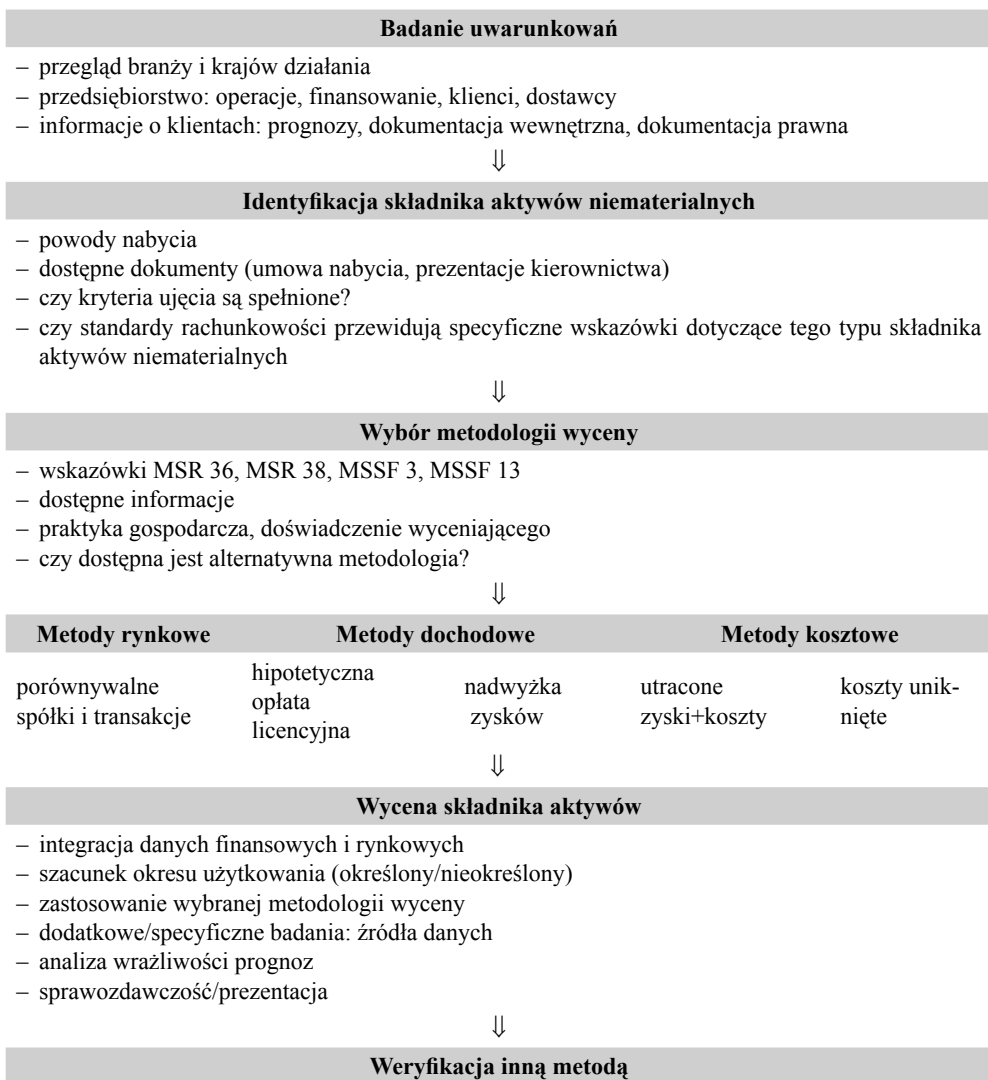
Celem zastosowania technik szacowania jest ustalenie ceny, po której nastąpiłaby zwykła, regularna transakcja na rynku pomiędzy jego uczestnikami w dniu wyceny. Do ustalenia wartości godziwej stosuje się techniki zgodne z podejściem rynkowym, dochodowym lub kosztowym.

Podejście rynkowe jest oparte na cenach oraz innych informacjach pozyskanych na podstawie transakcji rynkowych z udziałem identycznego lub podobnego do wycenianego składnika.

Podejście dochodowe odnosi się do przyszłych korzyści ekonomicznych. Za pomocą techniki wyceny następuje tutaj przeliczenie przyszłych wartości przepływów gotówkowych, dochodów lub wydatków do ich zdyskontowanej wartości obecnej. Wartość godziwa odzwierciedla wtedy bieżące oczekiwania rynku wobec tych przyszłych wartości.

Kosztowe podejście do ustalania wartości prowadzi do uzyskania kwoty, którą należałoby ponieść w celu odtworzenia zdolności użytkowych składnika aktywów. Zgodnie z tym podejściem cena sprzedaży, którą otrzymałby uczestnik rynku – sprzedawca, za dany składnik aktywów, jest oparta na kosztach, jakie musiałby ponieść uczestnik rynku – kupujący w celu nabycia lub wytworzenia substytutu tego składnika aktywów o podobnej użyteczności i zużyciu. W przypadku aktywów niematerialnych zastosowanie metod kosztowych, poza ustaleniem kosztów zastąpienia, może polegać na agregowaniu kosztów prac rozwojowych, które doprowadziły dany składnik aktywów do jego obecnego stanu. Jednakże stosowania metod kosztowych w odniesieniu aktywów niematerialnych generalnie nie uznaje się za właściwe [*Połączenie jednostek gospodarczych...* 2006, s. 81].

Ustalając wartość godziwą, jednostka wyceniająca powinna dokonywać wyboru techniki wyceny stosownie do sytuacji i dostępnych danych, maksymalizując przy tym użycie tych danych, które pochodzą z rynku, a minimalizując użycie danych z rynku niepochodzących. Należy przy tym pamiętać, że dane te odnoszą się do założeń, które uczestnicy rynku przyjęliby przy ustalaniu ceny składnika aktywów.



Rys. 1. Proces szacowania wartości godziwej aktywów niematerialnych

Źródło: [Połączenie jednostek gospodarczych... 2006, s. 81].

Dobór właściwej metodologii wyceny, identyfikacja i ocena dostępności potrzebnych danych uzależnione są od gruntownego zrozumienia działalności danego podmiotu i rozpoznania istotnych dla niego składników niematerialnych. Ma to znaczenie szczególnie w sytuacji łączenia się jednostek gospodarczych, gdy wyceny dokonuje osoba z zewnątrz jednostki będącej przedmiotem transakcji. Niezbędne kroki prowadzące do oszacowania wartości godziwej aktywów niematerialnych przedstawia rys. 1.

4. Metody rynkowe

Ustalanie wartości godziwej za pomocą metod rynkowych polega na wykorzystaniu porównań z transakcjami rynkowymi, które nastąpiły w dniu wyceny lub w niedużym odstępie czasu. W związku z tym najpierw należy zebrać informacje na temat niedawnych transakcji z udziałem takiego samego lub podobnego składnika aktywów. Ponadto należy zidentyfikować zmiany w warunkach rynkowych, jakie zaszły od momentu przeprowadzenia tych transakcji do momentu wyceny, a także określić różnice między transakcją porównawczą a transakcją, na której potrzeby dokonywana jest wycena². Oznacza to, że wykorzystanie podejścia rynkowego uzależnione jest od istnienia aktywnego rynku dla składników identycznych z wycenianymi lub do nich, na którym to rynku w niedalekiej przeszłości przeprowadzono transakcje z udziałem takich składników oraz dostępne są informacje na temat warunków tych transakcji. W odniesieniu do aktywów niematerialnych zastosowanie metodologii rynkowej ma jednak ograniczony charakter głównie ze względu na rzadkość występowania transakcji porównywalnych, trudności w pozyskaniu dostępnych na ich temat informacji, a także ze względu na unikatowość tych aktywów ograniczającą zapewnienie porównywalności ze składnikami wycenianymi.

Przykład – wycena patentu przy zastosowaniu metody rynkowej

Wyceniający dokonuje wyceny patentu nabytego w drodze połączenia. Po dokonaniu analizy rynkowej stwierdzono, że w ostatnim czasie na rynku nastąpiła transakcja sprzedaży patentu z tej samej branży o podobnym zastosowaniu. Cena sprzedaży wynosiła 900 tys. zł. Dodatkowa marża brutto realizowana przez dotychczasowego właściciela dzięki patentowi wynosiła 6%. Roczna sprzedaż produktów z opatentowanym rozwiązaniem wynosiła 8 mln zł. Pozostały okres ochrony patentowej wynosi 5 lat. Patent wyceniany charakteryzuje się następującymi cechami: dodatkowa marża brutto realizowana dzięki patentowi – 8%, roczna sprzedaż z opatentowanym rozwiązaniem – 3 mln, pozostały okres trwania ochrony patentowej – 6 lat.

Obliczenia dla składnika porównawczego:

$$\text{marża brutto} = 8 \text{ mln zł} \times 6\% = 480 \text{ 000 zł.}$$

² Jeżeli nie jest możliwe ilościowe ujęcie różnic pomiędzy tymi transakcjami, należy zastosować techniki wyceny z poziomu 3 [*Połączenie jednostek gospodarczych...* 2006, s. 82].

Marża netto (podatek 20%) = 384 000 zł.

Mnożnik P/E = 900 000 / 384 000 = 2, 344

Ustalenie wartości patentu wycenianego: marża brutto = 3 mln × 8% = 240 000 zł.

Marża netto (podatek 20%) = 192 000 zł.

Wartość wstępna bez czynników różnicujących = 2, 344 × 192 000 = 450 048 zł.

Uwzględnienie czynnika różnicującego (okres trwania ochrony): 6 lat/5 lat = 1,2.

Wartość rynkowa patentu po modyfikacjach: 450 048 zł × 1,2 = 540 057,6 zł.

Opracowanie na podstawie: [Urbanek 2008, s. 116].

5. Metody dochodowe

Do ustalenia wartości godziwej aktywów niematerialnych zgodnie z podejściem dochodowym stosuje się najczęściej metodę hipotetycznych opłat licencyjnych, metodę nadwyżki zysków oraz związaną z nią metodę ekstrazysków. Metody te są zwykle stosowane do wyceny technologii opatentowanych i nieopatentowanych, marek, a dwie ostatnie także do wyceny relacji z klientami.

Metoda hipotetycznych opłat licencyjnych, zwana też metodą „uwolnienia” od opłat licencyjnych [Urbanek 2008, s. 121; *Połączenie jednostek gospodarczych...* 2006, s. 83] prowadzi do określenia bieżącej wartości korzyści wynikających z nieuiszczenia opłat, które należałoby zapłacić za korzystanie z wycenianego składnika niematerialnego na podstawie licencji, w sytuacji gdyby jednostka nie posiadała go na własność. Wysokość opłaty licencyjnej jest przyjmowana na takim poziomie, jaki obowiązuje na rynku w przypadku umów licencyjnych dotyczących podobnych aktywów. Zastosowanie tej metody polega więc w pierwszej kolejności na ustaleniu przedziału rynkowych stawek opłat licencyjnych na podstawie umów udzielenia licencji na podobne aktywa. W celu ustalenia właściwej stawki opłat licencyjnych niezbędna jest także analiza jakości i znaczenia wycenianego składnika aktywów dla jednostki będącej jego właścicielem. Stawki licencyjne są ustalane najczęściej jako procent od przychodów uzyskiwanych ze sprzedaży produktów. Po dokonaniu wyboru stawki opłat licencyjnych należy ją pomniejszyć o podatek dochodowy. Ustalony w ten sposób ekonomiczny dochód jest następnie kapitalizowany przez podzielenie go przez wymaganą stopę zwrotu w przypadku nieskończonego okresu użytkowania wycenianego składnika aktywów niematerialnych. W przypadku składnika o ograniczonym okresie użytkowania należy ustaloną stawkę opłat licencyjnych po opodatkowaniu zastosować do określenia przyszłego strumienia przychodów przypisanego do danego składnika aktywów, a następnie zdyskontować go z użyciem właściwej stopy dyskonta, skorygowanej o przewidywane ryzyko.

Jednym z problemów pojawiających się w trakcie wyceny z zastosowaniem powyższej metody jest prawidłowe ustalenie stawki opłat licencyjnych, gdyż nawet niewielkie jej odchylenie może mieć istotny wpływ na ustalenie wartości wycenianego składnika. Zagrożenie to dotyczy również zastosowania właściwej stopy dyskonta:

czy ma to być stopa specyficzna dla całego przedsiębiorstwa, czy też specyficzna dla samego składnika aktywów niematerialnych, który jest wyceniany (uwzględniająca np. dodatkową premię ze względu na wyższe ryzyko samego składnika w porównaniu z całością przedsiębiorstwa).

Metoda hipotetycznych opłat licencyjnych jest często krytykowana za to, że zaniża wartość wycenianych aktywów niematerialnych, nie uwzględniając całego ich potencjału (np. w przypadku marki nie uwzględnia możliwości jej rozszerzenia na nowe produkty czy też możliwości licencjonowania na dodatkowych rynkach).

Metoda nadwyżki zysków i metoda ekstrazysków [*Połączenie jednostek gospodarczych...* 2006, s. 84] prowadzi do wyceny składnika niematerialnego na podstawie skapitalizowanej kwoty dodatkowych zysków krańcowych osiąganych dzięki jego wykorzystaniu w porównaniu do zysków tego samego podmiotu bez jego wykorzystania. Alternatywnie wartością danego składnika jest skapitalizowana wielkość zysków związanych z danym składnikiem aktywów pomniejszona o zwrot ze wszystkich innych aktywów przyczyniających się do generowania danego strumienia zysków. W metodach tych można zastosować dwa podejścia: oparte na rachunku zysków i strat oraz oparte na bilansie. W podejściu opartym na rachunku zysków i strat prognozuje się nadwyżkę zysków w stosunku do „normalnych” zysków, jakie jednostka wytwarzająca podobny produkt lub świadcząca podobną usługę uzyskiwałaby bez wykorzystania danego składnika aktywów niematerialnych. W podejściu opartym na bilansie porównuje się zwrot z kapitału danego ośrodka generującego środki pieniężne przy wykorzystaniu danego składnika aktywów niematerialnych ze zwrotem z kapitału całego przedsiębiorstwa bez wykorzystania tego składnika aktywów niematerialnych.

Przebieg procesu szacowania wartości zgodnie z opisywanymi metodami jest następujący:

- prognoza normalnego poziomu przychodów ośrodka wypracowującego środki pieniężne;
- zastosowanie skorygowanej o ryzyko stopy zwrotu z bazy aktywów netto do obliczenia dochodu ekonomicznego przypisanego do danego składnika aktywów niematerialnych oraz do innych składników niematerialnych ośrodka wypracowującego środki pieniężne;
- odjęcie zwrotu z aktywów przy normalnym poziomie dochodu ekonomicznego ośrodka wypracowującego środki pieniężne w celu ustalenia nadwyżki zysków;
- kapitalizacja otrzymanej nadwyżki zysków przy zastosowaniu odpowiedniej stopy dyskonta uwzględniającej ryzyko w celu kalkulacji wartości godziwej.

W procesie tym można napotkać trudności związane w szczególności z wyborem stopy dyskonta, określeniem stopy zwrotu z innych aktywów niematerialnych, a także z alokacją wartości nadwyżki zysków pomiędzy różne aktywa niematerialne.

6. Podsumowanie

Ustalanie wartości godziwej aktywów niematerialnych to skomplikowany proces. Trudności związane z wyceną tych składników na potrzeby połączenia dotyczą w szczególności tych wartości niematerialnych, które zostały wytworzone wewnętrznie. Głównym czynnikiem utrudniającym wycenę wartości niematerialnych jest brak aktywnych rynków i brak dostępnych publicznie informacji na temat zachodzących transakcji z udziałem takich składników. Powoduje to konieczność zastosowania skomplikowanych technik wyceny, a wraz z tym konieczność posiadania niezbędnej wiedzy i umiejętności fachowych. Dlatego też, przystępując do takiej wyceny, warto rozważyć uczestnictwo w niej specjalistów zewnętrznych.

Literatura

- Międzynarodowy Standard Rachunkowości nr 38*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 29.11.2008.
Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 3, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 12.06.2009.
Połączenie jednostek gospodarczych. Przewodnik po MSSF 3, Deloitte, marzec 2006.
Urbanek G., *Wycena aktywów niematerialnych przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2008.
Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU 2009 nr 152, poz. 1223 z późn. zm.

FAIR VALUE MEASUREMENT OF INTANGIBLE ASSETS ACQUIRED IN THE MERGER OF ECONOMIC ENTITIES

Summary: Not all of the intangible assets used by companies in their business are enclosed in their balance sheets. The reason is the law generally does not permit to activate the expenditures on the internally created intangible assets. Their appearance in the balance sheet is possible in case of entities merger. It is connected first with the identification and second with the valuation of those assets. Intangible assets acquired in the merger should be measured at their fair values on the merger day. The fair value measurement is not easy especially when there is no active market for such assets. Therefore this paper presents the procedure of fair value measurement and chosen valuation techniques.