

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 Cieciora, 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

Joanna Zuchewicz

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

UJEMNA WARTOŚĆ FIRMY W REGULACJACH POLSKICH I MIĘDZYNARODOWYCH

Streszczenie: Wartość firmy (*goodwill*), będąca terminem rachunkowym, budzi wiele wątpliwości już na etapie definicji. Zarówno w krajowych regulacjach, jak i w standardach międzynarodowych nie przewiduje się innej formy ujawniania wartości firmy niż nabycie bądź połączenie podmiotów. Jeżeli różnica, jaka powstaje między ceną nabycia lub przejęcia aktywów netto przedsiębiorstwa a ich wartością godziwą jest dodatnia, występuje *goodwill* – wartość firmy. Jeśli jednak sytuacja jest odwrotna, powstaje *badwill*, czyli ujemna wartość firmy. Pewne wątpliwości budzą też rozwiązania podatkowe, zgodnie z którymi ujemna wartość firmy nie ma znaczenia dla podatku dochodowego. W artykule stawia się tezę, że sposób ustalania ujemnej wartości firmy nie jest neutralny i może być w określonych sytuacjach uzależniony od korzyści jednostek uczestniczących w procesie jej kreowania. Celem artykułu jest przybliżenie wyceny i ujęcia ujemnej wartości firmy w sprawozdaniach finansowych według polskiego prawa bilansowego oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF).

Słowa kluczowe: ujemna wartość firmy, identyfikacja, istota.

1. Wstęp

Wartości niematerialne i prawne są bardzo istotnym składnikiem majątkowym przedsiębiorstw, biorącym czynny udział w tworzeniu wartości jednostki. Są składnikiem aktywów trwałych. Aktywa trwałe są to natomiast aktywa jednostki, które nie są zaliczane do aktywów obrotowych, będące kontrolowanymi przez podmiot zasobami majątkowymi o wiarygodnie określonej wartości, powstałymi w wyniku przeszłych zdarzeń, powodującymi w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych [Ustawa z dnia 29 września 1994..., art. 3]. Do wartości niematerialnych i prawnych nie zalicza się tych praw, które nie są użytkowane przez jednostkę do realizacji jej zadań statutowych, lecz zostały nabyte lub wytworzone w celu osiągnięcia korzyści ekonomicznych z uzyskiwanych z nich przychodów, przyrostu wartości lub innych pożytków, w tym z transakcji handlowych.

Zgodnie z Ustawą o rachunkowości [Ustawa z dnia 29 września 1994..., art. 3] wartości niematerialne i prawne są to nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o prze-

widywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby podmiotu, a w szczególności:

- 1) autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne,
- 2) licencje, koncesje,
- 3) prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych,
- 4) *know-how*,
- 5) nabyta wartość firmy,
- 6) koszty zakończonych prac rozwojowych.

Wartość firmy stanowi specyficzny składnik wartości niematerialnych i prawnych, budzący wiele wątpliwości. Wartość firmy może powstać w wyniku transakcji kupna-sprzedaży przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części. Wartość ta jest określana jako różnica między ceną nabycia aktywów netto określonej jednostki gospodarczej a ich wartością godziwą. Nabywca może zapłacić za jednostkę więcej lub mniej, niż wynosi godziwa wartość jej aktywów netto, w związku z czym w wyniku takiej transakcji może powstać dodatnia (*goodwill*) lub ujemna wartość firmy (*badwill*).

Celem artykułu jest przybliżenie wyceny i ujęcia ujemnej wartości firmy w sprawozdaniach finansowych według polskiego prawa bilansowego oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF).

2. Wartość firmy – istota

Termin „wartość” jest różnorodnie definiowany i interpretowany. Zdaniem R.C. Milesa [1984, s. 12] wartość to „cecha rzeczy, stosownie do której rzecz jest postrzegana jako bardziej lub mniej pożądana, użyteczna, szanowana lub ważna”. Teoria wartości zajmuje w ekonomii ważne miejsce. Różnorodne teorie wartości występujące w literaturze ekonomicznej D. Zarzecki [1999, s. 25] usystematyzował w ramach dwóch grup:

- 1) teorii wartości opartych na pracy K. Marksa i D. Ricarda, przyjmujących, że wartość jest funkcją ilości pracy potrzebnej do wytworzenia danej rzeczy,
- 2) teorii opartych na użyteczności, propagowanych m.in. przez takich autorów, jak A. Smith, V. Pareto, J. Schumpeter, W.S. Jevons, L. Waltars czy W.F. Lloyd, zgodnie z którymi wartość jest związana z użytecznością, rozumianą jako zdolność rzeczy do zaspokajania potrzeb ludzkich.

Koncepcje wartości oparte na użyteczności zyskały zdecydowanie więcej zwolenników i stanowią współcześnie podstawę historyczną teorii dotyczących wartości. Proces wyceny wymaga również zidentyfikowania przedmiotu wartościowania.

Wartość firmy, która się pojawia w jednostkowym sprawozdaniu finansowym danego podmiotu, zgodnie z polskimi przepisami rachunkowości, nie jest wartością tej jednostki, ale wartością firmy jednostki, która została przez nią nabyta [Walińska (red.) 2010, s. 428]. Wartość *goodwill* (*good value*) wykazana w jednostkowym

sprawozdaniu finansowym oznacza korzyść, ale dla właścicieli nabywanej jednostki. Jest to nieco inna definicja wartości *goodwill* niż w podejściach wykorzystywanych w wycenie przedsiębiorstwa – majątkowym i dochodowym. W podejściu majątkowym *goodwill* stanowi nadwyżkę wartości przedsiębiorstwa jako całości nad sumą poszczególnych wartości materialnych i identyfikowalnych wartości niematerialnych, natomiast w podejściu dochodowym *goodwill* jest zdolnością aktywów do generowania zysków przekraczających zyski możliwe do uzyskania w standardowych warunkach [Zarzecki 1999, s. 30–38]. W innych ujęciach *goodwill* określa się też jako:

- część wartości intelektualnej (np. znaku handlowego) – jest to podejście zaprezentowane przez amerykański sąd,
- składnik niematerialny, wspomagający aktywa, który ma udział w nadwyżce wartości przedsiębiorstwa nad innym porównywalnym przedsiębiorstwem, które rozpoczyna działalność na danym rynku, w postaci renomy, stałej bazy klientów itp. – jest to podejście Amerykańskiego Instytutu Certyfikowanych Księgowych [Rumniak 2010, s. 434].

Jak już wspomniano we wstępie, wartość ta w rozumieniu krajowych rozwiązań prawnych jest określana jako różnica między ceną nabycia aktywów netto określonej jednostki gospodarczej lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą. Natomiast wartość godziwa definiowana jest jako kwota, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej, pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązаныmi ze sobą stronami. Zatem w przypadku wartości firmy istotne są cena rynkowa (cena sprzedaży) i sposób jej ustalania. W związku z powyższym wydaje się, iż ze względu na to, że nie można dokonać pomiaru i wiarygodnej wyceny potencjału ludzkiego, renomy, dobrego zarządzania, rzetelności biznesowej, takie składniki nie pojawiają się w sprawozdaniu finansowym jednostki.

W szerszym zakresie koncepcję wartości firmy prezentuje teoria rachunkowości, zgodnie z którą można wyróżnić trzy sposoby podejścia do wartości firmy przy dokonywaniu jej wyceny [Hendriksen 2002, s. 635–637]:

1) „wycena przychylnych postaw wobec firmy” – wartość firmy powstaje w wyniku dobrych relacji zewnętrznych i występujących wewnątrz jednostki, wynikających np. z dobrej lokalizacji, doskonałej reputacji, monopolistycznych przywilejów, dobrego zarządzania; tak ustalona wartość firmy może być przypisana do występujących i zidentyfikowanych składników aktywów jednostki;

2) „wartość bieżąca wyższych zysków” – koncepcja ta jest oparta na stopach zwrotu, możliwych do uzyskania na rynku z inwestycji w przedsiębiorstwo, a czynnikiem generującym zysk są posiadane aktywa; jednak podejście to zostało uznane za nieprawidłowe;

3) „wartość firmy jako konto główne wyceny” – podejście to opiera się na strumieniach przepływów środków pieniężnych, które jednostka spodziewa się uzyskać z posiadanych przez siebie składników aktywów i na oczekiwaniach dotyczących

przyszłych przepływów pieniężnych; jeżeli jednak wzrost oczekiwanych przepływów nie odzwierciedli się w posiadanych aktywach, można zidentyfikować wartość firmy jako wartość nienadającą się do rozdzielenia pomiędzy inne aktywa.

Aktywa niematerialne w MSR 38 [Rozporządzenie Komisji WE Nr 1126/ 2008, § 12] zdefiniowane zostały jako możliwe do zidentyfikowania niepieniężne składniki aktywów, niemające postaci fizycznej. Przykładami zasobów niematerialnych są np.: wiedza naukowa lub techniczna, licencje, własność intelektualna, znajomość rynku, znaki towarowe (marki firmowe, tytuły wydawnicze), programy komputerowe, patenty, prawa autorskie, filmy kinowe, wykazy odbiorców, licencje połowowe, kontyngenty importowe, franszyza, relacje z odbiorcami lub dostawcami, lojalność odbiorców, udział w rynku, prawa marketingowe. Aby którakolwiek z wymienionych pozycji mogła być uznana za składnik aktywów niematerialnych, muszą być spełnione następujące warunki:

- możliwość zidentyfikowania danej pozycji,
- prawdopodobieństwo uzyskania przez jednostkę korzyści ekonomicznych w związku z daną pozycją,
- kontrolowanie danej pozycji przez jednostkę.

Kluczowym warunkiem uznawania aktywów niematerialnych jest możliwość ich identyfikacji. Składnik aktywów jest możliwy do zidentyfikowania, jeśli:

- można go wyodrębnić, tzn. wydzielić z przedsiębiorstwa i sprzedać, przekazać, licencjonować, oddać w dzierżawę, wymienić osobno bądź razem z powiązanym kontraktem, składnikiem aktywów lub zobowiązaniem, lub
- wynika z umownego lub innego prawa, bez względu na to, czy prawo to jest zbywalne lub możliwe do oddzielenia od przedsiębiorstwa bądź od innych praw i zobowiązań.

Możliwość zidentyfikowania składnika aktywów niematerialnych oznacza, że składnik ten można odróżnić od wartości firmy (*goodwill*). Zgodnie z MSR 38, tak samo jak w przypadku krajowych regulacji, wartości firmy wytworzonej przez jednostkę we własnym zakresie nie należy ujmować jako składnika wartości niematerialnych.

Do wartości firmy nawiązuje również MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych” [Rozporządzenie Komisji WE Nr 495/ 2009, zał. A], który definiuje ją jako składnik aktywów reprezentujący przyszłe korzyści ekonomiczne powstające z aktywów nabytych w ramach połączenia jednostek, których to aktywów nie można pojedynczo zidentyfikować ani osobno ująć. Tak ustalonej wartości firmy nie można sprzedać czy wyłączyć z przedsiębiorstwa. Gdyby istniała taka możliwość bądź możliwe byłoby czerpanie innych korzyści, np. wynajęcie składnika, wówczas składnik ten nie stanowiłby wartości firmy.

3. Ujemna wartość firmy w polskim prawie bilansowym, podatkowym oraz międzynarodowych standardach rachunkowości

Według krajowych przepisów rachunkowości różnica między ceną nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a wyższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto stanowi ujemną wartość firmy [Ustawa z dnia 29 września 1994..., art. 33]. Ujemną wartość firmy rozlicza się według następujących zasad:

1) nadwyżkę wartości godziwej aktywów netto spółki przejętej nad ceną przejęcia do wysokości nieprzekraczającej wartości godziwej nabytych aktywów trwałych, z wyłączeniem długoterminowych aktywów finansowych notowanych na regulowanych rynkach, jednostka zalicza do rozliczeń międzyokresowych przychodów przez okres będący średnią ważoną okresu ekonomicznej użyteczności nabytych i podlegających amortyzacji aktywów. Ujemna wartość firmy w wysokości przekraczającej wartość godziwą aktywów trwałych, z wyłączeniem długoterminowych aktywów finansowych notowanych na regulowanych rynkach, zaliczana jest do przychodów na dzień połączenia. Średnią ważoną okresu ekonomicznej użyteczności aktywów przejętych w wyniku połączenia i podlegających amortyzacji można obliczyć jako sumę iloczynów wartości godziwej poszczególnych aktywów pomnożonych przez pozostający im jeszcze okres amortyzacji w latach, podzieloną następnie przez sumę wartości godziwej tych aktywów trwałych z dnia połączenia;

2) ujemną wartość firmy odpisuje się w pozostałe przychody operacyjne do wysokości, w jakiej dotyczy oszacowanych w sposób wiarygodny przyszłych strat i kosztów, ustalonych przez spółkę przejmującą na dzień połączenia. Odpis ten następuje w tym okresie sprawozdawczym, w którym straty i koszty wpływają na wynik finansowy. Jeżeli straty i koszty te nie zostały poniesione w uprzednio przewidywanych okresach sprawozdawczych, to dotyczącą ich ujemną wartość firmy odpisuje się w sposób określony w punkcie pierwszym.

Podsumowując, ujemna wartość firmy powstaje wówczas, gdy cena nabycia określonego przedsiębiorstwa jest niższa od wartości godziwej jego aktywów netto. Przypadki takich transakcji kapitałowych określane są mianem „okazyjnego zakupu” i spowodowane są przeważnie następującymi warunkami:

- sprzedający nie może wycenić wyżej całości swojego majątku, niż mógłby to zrobić w odniesieniu do pojedynczych jego składników,
- kupujący dyktuje cenę nabycia ze względu na złą kondycję finansową firmy.

Okazyjny zakup jest zawsze atrakcyjny dla nabywcy, ponieważ płaci on mniej niż otrzymuje. Jednak zgodnie z przepisami podatkowymi, ujemna wartość firmy nie ma znaczenia dla podatku dochodowego [Pismo Ministerstwa Finansów... 1995]. Różnica ta bowiem odniesiona w księgach rachunkowych na przychody przyszłych okresów i odpisywana w okresie nie dłuższym niż 5 lat nie stanowi przychodów w rozumieniu przepisów podatkowych. Wynika to z tego, iż zgodnie z przepisami

ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych, opodatkowaniu podlega dochód powstający w momencie sprzedaży danych składników majątkowych – jako różnica między wartością uzyskaną ze sprzedaży tych składników majątkowych a kosztem ich uzyskania. Jednak jeśli różnica ta jest ujemna, żadna ze stron transakcji nie wykazuje dochodu do opodatkowania. Ustawodawca uznał również, że ujemna wartość firmy nie stanowi wartości niematerialnych i prawnych, od których dokonuje się odpisów amortyzacyjnych uznawanych za koszt uzyskania przychodów, co wydaje się logicznym zapisem.

Międzynarodowe Standardy Rachunkowości nie operują pojęciem ujemnej wartości firmy. Zamiast tego stosowane jest pojęcie nadwyżki udziału jednostki przejmującej w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych jednostki przejmowanej nad kosztem. Zagadnienie to reguluje MSSF 3 [Rozporządzenie Komisji WE Nr 495/2009, § 56]. Jeżeli udział jednostki przejmującej w wartości godziwej netto możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych przewyższa koszt połączenia jednostek gospodarczych, jednostka przejmująca:

a) dokonuje ponownej oceny identyfikacji i wyceny możliwych do zidentyfikowania aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych jednostki przejmowanej oraz wyceny kosztu połączenia, oraz

b) ujmuje od razu w zysku lub stracie ewentualną nadwyżkę pozostałą po dokonaniu ponownej oceny.

W związku z tym, jeżeli wystąpi nadwyżka, należy w pierwszej kolejności sprawdzić, czy połączenie zostało dokonane prawidłowo, a jeżeli tak, to o powstałą nadwyżkę zwiększyć wynik okresu. W praktyce powstanie ujemnej wartości firmy może świadczyć o błędnej wycenie aktywów netto spółki przejmowanej, tj. o zawyżeniu wartości aktywów lub zaniżeniu zobowiązań, albo o nieustaleniu wszystkich istniejących na dzień połączenia zobowiązań spółki przejmowanej. Dlatego też, w razie powstania ujemnej wartości firmy, zalecane jest upewnienie się, że nie wynika ona z błędów identyfikacji i wyceny składników majątkowych.

P. Luty [2010, s. 410] zauważył, że ujemna wartość firmy może być również wynikiem odpowiednio dobieranych metod wyceny tytułów własności przekazywanych właścicielom spółki przejmowanej. W zamian za przekazane aktywa netto otrzymują oni zapłatę w udziałach lub akcjach spółki przejmującej, równą przekazanym aktywom netto w wartościach godziwych. Ujemna wartość firmy pojawi się po dokonaniu wyceny na dzień połączenia przekazanych tytułów własności do rozliczenia połączenia.

Ujemną wartość firmy, do wysokości nieprzekraczającej wartości godziwej wniesionych aportem aktywów trwałych, z wyłączeniem długoterminowych aktywów finansowych notowanych na regulowanych rynkach, zaliczoną do rozliczeń międzyokresowych przychodów, jednostka wykazuje w jednostkowym sprawozdaniu finansowym w pasywach w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe przychodów”. Jeżeli natomiast jednostka ujemną wartość firmy odpisuje w pozostałe przychody

operacyjne do wysokości, w jakiej dotyczy oszacowanych w sposób wiarygodny przyszłych strat i kosztów, ustalonych przez spółkę przejmującą na dzień nabycia, będzie to miało odzwierciedlenie w rachunku zysków i strat.

W przypadku grup kapitałowych sporządzających skonsolidowane sprawozdanie finansowe metodą konsolidacji pełnej, jeżeli skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym objętych jest kilka jednostek zależnych, to dotyczącą tych jednostek wartość firmy lub ujemną wartość firmy wykazuje się w skonsolidowanym bilansie bez dokonywania kompensat.

W skonsolidowanym rachunku zysków i strat odpisy wartości firmy lub ujemnej wartości firmy wykazuje się odpowiednio w pozycji „Odpis wartości firmy – jednostki zależne” lub „Odpis ujemnej wartości firmy – jednostki zależne”¹, według zasad określonych w ustawie o rachunkowości, począwszy od miesiąca, w którym objęto kontrolę nad jednostką zależną.

Jeżeli jednostka dominująca nabywa w jednostce zależnej dodatkowe udziały lub na skutek nabycia dodatkowych udziałów jednostka stowarzyszona lub współzależna staje się jednostką zależną, to na dzień nabycia ustala się wartość firmy lub ujemną wartość firmy przez porównanie ceny nabycia dodatkowych udziałów i odpowiadającej im wartości aktywów netto wyrażonych w wartości godziwej. Taki sposób postępowania stosuje się do każdej istotnej transakcji nabycia udziałów następującej w dłuższym odstępie czasu.

W dodatkowych informacjach i objaśnieniach skonsolidowanego sprawozdania finansowego należy wyjaśnić sposób ustalenia ujemnej wartości firmy [Rozporządzenie Ministra Finansów 2009..., § 12].

Międzynarodowe standardy (MSR/MSSF) kładą nacisk na zasady pomiaru, a nie zasady prezentacji. W kwestii formy, treści i struktury sprawozdania finansowego są bardziej liberalne niż polskie przepisy rachunkowości. Niejednokrotnie miejsce ujawniania informacji sprawozdawczych stanowi decyzję jednostki sporządzającej sprawozdanie finansowe.

4. Wnioski końcowe

Rachunkowość jako system pomiaru wielkości ekonomicznych napotyka wiele trudności związanych z uchwyceniem wartości wielkości będących przedmiotem jej zainteresowań. Wartość firmy (*goodwill*), która jest terminem rachunkowym, budzi wiele wątpliwości już na etapie definicji. Po przeanalizowaniu różnych określeń można zauważyć, że znaczenie tego terminu zależy od dziedziny, która go stosuje i nie zawsze oznacza to samo¹. Zarówno w krajowych regulacjach, jak i w standardach międzynarodowych nie przewiduje się innej formy ujawniania wartości firmy niż nabycie bądź połączenie podmiotów. Jeżeli różnica, jaka powstaje pomiędzy ceną nabycia lub przejęcia aktywów netto przedsiębiorstwa a ich wartością godziwą,

¹ Więcej na temat chaosu pojęciowego czynników niematerialnych pisze M. Bąk [2010, s. 347].

jest dodatnia, występuje *goodwill* – wartość firmy. Jeśli jednak sytuacja jest odwrotna, powstaje *badwill*, czyli ujemna wartość firmy. Taka transakcja nazywana jest okazijnym nabyciem czy też okazijnym przejęciem. Jednak, jak wynika z zapisów MSR 38, a w zasadzie ich braku w zakresie ujemnej wartości firmy, czy też sposobu ujęcia *badwill* w MSSF 3, okazjone przejęcie nie jest normalnym zjawiskiem w obrocie gospodarczym. Pewne wątpliwości budzą też rozwiązania podatkowe, zgodnie z którymi ujemna wartość firmy nie ma znaczenia dla podatku dochodowego, w związku z czym żadna ze stron biorąca udział w transakcji nie jest obciążona podatkiem dochodowym, mimo że podatnik za niższą cenę nabywa składniki majątku o wyższej wartości, które w przyszłości przyniosą określone korzyści ekonomiczne.

Podsumowując ujęte w opracowaniu rozważania, autorka stawia tezę, że sposób ustalania ujemnej wartości firmy nie jest neutralny i może być w określonych sytuacjach uzależniony od korzyści jednostek uczestniczących w procesie jej kreowania.

Współczesna rachunkowość powinna w coraz większym stopniu spełniać wymagania współczesnych managerów, a sprawozdawczość finansowa dostarczać swoim odbiorcom informacji użytecznych decyzyjnie. Jednak w obliczu przedstawionej sytuacji przydatność informacji zawartych w sprawozdaniach finansowych staje pod znakiem zapytania.

Literatura

- Bąk M., *Różnorodność pojęć i klasyfikacji czynników niematerialnych ze szczegółowym uwzględnieniem punktu widzenia rachunkowości*, [w:] G. Borys (red.), *Nauki o Finansach 4*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 127, UE, Wrocław 2010, s. 346–361.
- Hendriksen E.A., *Teoria rachunkowości*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Luty P., *Skutki wyceny na dzień połączenia przekazanych tytułów własności spółki przejmującej*, [w:] G. Borys (red.), *Nauki o Finansach 4*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 127, UE, Wrocław 2010, s. 404–415.
- Miles R.C., *Basic Business Appraisal*, John Wiley & Sons, New York 1984.
- Pismo Ministerstwa Finansów z dnia 14 października 1995 r., *Ujemna wartość firmy*, PO 3-IP-722-605/95, portal Vademecum Głównego Księgowego, Wolters Kluwer Polska.
- Rozporządzenie Komisji WE Nr 1126/2008 z 3.11.2008 r. przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady, DzU UE L 08.320.1 z 29.11.2008, z późn. zm.
- Rozporządzenie Komisji WE Nr 495/2009 z dnia 3.06.2009 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) 3, DzU UE L 09.149.22 z 12.06.2009.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z 25.09.2009 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych, DzU 2009 nr 169, poz. 1327.

- Rumniak P., *Połączenia i nabycia jako sposoby na ujawnienie wartości niematerialnych w bilansach przedsiębiorstw*, [w:] E. Nowak, M. Nieplowicz (red.), *Systemy zarządzania kosztami i dokonaniami*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 122, UE, Wrocław 2010, s. 428–436.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, tekst jednolity DzU 2009 nr 152, poz. 1223, z późn. zm.
- Walińska E. (red.), *Meritum. Rachunkowość i sprawozdawczość finansowa*, ABC Wolters Kluwer Business, Warszawa 2010.
- Zarzecki D., *Metody wyceny przedsiębiorstw*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999.

NEGATIVE VALUE OF A COMPANY IN POLISH AND INTERNATIONAL REGULATIONS

Summary: Goodwill, which is an accounting term, raises numerous doubts regarding its definition. Both, in national regulations and in international standards, no other form of goodwill presentation is possible but either as the acquisition or merger of entities. If the difference which occurs between an enterprise purchase or net assets takeover price and their goodwill is positive, than the goodwill is present. However, in case of reverse situation, badwill occurs, i.e. negative company value. Taxation solutions also raise some doubts, since according to them negative company value does not influence income tax. The article presents the thesis that the method of negative company value defining is not neutral and, in certain situations, may depend on advantages gained by entities participating in the process of its creation. The objective of the hereby article is to discuss the valuation and company negative value presentation in financial reports according to Polish Balance Law and International Financial Reporting Standards (IAS/IFRS).