

Zesz. Nauk. UEK, 2022, 3(997): 31–51

ISSN 1898-6447

e-ISSN 2545-3238

<https://doi.org/10.15678/ZNUEK.2022.0997.0302>

## Dylematy ujęcia ujemnej wartości godziwej aktywów netto zorganizowanej części przedsiębiorstwa przy połączeniu jednostek według polskich przepisów rachunkowości

Dilemmas in Recognising the Negative Fair Value of Net Assets in Business under Polish GAAP

**Dariusz Wędzki**

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Rachunkowości, ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków,  
e-mail: [wedzkid@uek.krakow.pl](mailto:wedzkid@uek.krakow.pl), ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7401-2328>

Artykuł udostępniany na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 (CC BY-NC-ND 4.0); <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Sugerowane cytowanie: Wędzki D., *Dylematy ujęcia ujemnej wartości godziwej aktywów netto zorganizowanej części przedsiębiorstwa przy połączeniu jednostek według polskich przepisów rachunkowości*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie”, nr 3(997), 31–51, <https://doi.org/10.15678/ZNUEK.2022.0997.0302>.

### STRESZCZENIE

**Cel:** Ustawa o rachunkowości i inne przepisy rachunkowości nie definiują zorganizowanej części przedsiębiorstwa, która może być obiektem przejęcia. Ustawa umożliwia odwołanie się do międzynarodowych standardów rachunkowości, ale Krajowy Standard Rachunkowości nr 4 zawiera pojęcia umożliwiające zdefiniowanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Pierwszym celem artykułu jest zastosowanie tego standardu do doprecyzowania rozumienia tej kategorii rachunkowości. Ze względu na wymóg wyceny zorganizowanej części przedsiębiorstwa przy przejęciu według wartości godziwej możliwe jest zaistnienie ujemnej wartości dochodowej, co skutkuje ujemną wartością godziwą jej aktywów netto. Drugim celem jest określenie uwarunkowań polskich przepisów rachunkowości (PPR) powodujących możliwość ujęcia zerowej wartości początkowej tych aktywów w spółce przejmującej.

**Metodyka badań:** W artykule zastosowano analizę przepisów aktów prawnych PPR.

**Wyniki badań:** Na podstawie analizy przepisów KSR 4 uzasadniono, że zorganizowaną część przedsiębiorstwa można rozumieć jako aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne grupowo w formie przepływów pieniężnych netto z działalności operacyjnej wraz ze zobowiązaniami i rezerwami, jeśli są one powiązane z aktywami. Wykazano, że polskie przepisy rachunkowości nie dają możliwości ujęcia ujemnej wartości godziwej aktywów netto zorganizowanej części przedsiębiorstwa nawet wówczas, gdy w wyniku restrukturyzacji ich wartość powinna zostać przeszacowana. Zakładają one jedynie możliwość utraty początkowej wartości aktywów netto oraz ewentualnie odwrócenia odpisu z tytułu utraty wartości.

**Wnioski:** Aby księgowo rozliczenie transakcji połączenia było kompletne, konieczne jest uzupełnienie polskich przepisów rachunkowości o definicję zorganizowanej części przedsiębiorstwa, jak również wskazanie metody ujęcia ujemnej wartości godziwej jej aktywów netto, która wynika z ich możliwej ujemnej wartości dochodowej.

**Wkład w rozwój dyscypliny:** Artykuł umożliwia określenie cech zorganizowanej części przedsiębiorstwa na gruncie KSR 4 oraz wskazuje sprzeczności zawarte w wycenie według wartości godziwej zgodnie z PPR w odniesieniu do zorganizowanej części przedsiębiorstwa o ujemnej wartości dochodowej przy połączeniu.

**Typ artykułu:** oryginalny artykuł naukowy.

**Słowa kluczowe:** połączenie przedsiębiorstw według polskich standardów rachunkowości, ujemna wartość godziwa przy połączeniu, ujemna wartość dochodowa przy połączeniu, zorganizowana część przedsiębiorstwa.

**Klasyfikacja JEL:** M41.

## ABSTRACT

**Objective:** The Polish Accounting Act and other Polish GAAP does not define business as a business combination. This act enables the use of International Financial Reporting Standards but National Accounting Standard no. 4 provides some concepts that can be applied to define what a business is. The first aim of this paper is to apply this standard to precisely explain the term “business” in sense of Polish GAAP. Because of fair value assessment of the business in combination, such a business can have a negative income value, resulting in a negative fair value of net assets. The second aim of the article is to characterise Polish GAAP in the context of zero value of the acquiree’s assets at initial recognition.

**Research Design & Methods:** The legal acts of Polish GAAP were read and analysed.

**Findings:** On the basis of NAS 4, a business can be defined as combined assets with liabilities and reserves if they are assigned to assets and generate economic benefits as net cash flows from operating activities. The article further shows that Polish GAAP does not include the possibility of recognising negative fair value of business net assets even if the restructuring the assets should be revaluated. In Polish GAAP, the impairment of initial value of net assets and, at most, reverse of the impairment loss is assumed.

**Implications/Recommendations:** For the proper accounting allocation of a business combination, the Polish Accounting Act must be completed. This would include providing

a definition of the business as recognition method of negative fair value of net assets, resulting from the negative income value of those assets.

**Contribution:** The paper contributes to Polish accounting some concepts of business on the basis of NAS 4. It also shows contradictions in the measuring of fair value of business that is valued at negative income in business combination.

**Article type:** original article.

**Keywords:** business combination in Polish GAAP, negative fair value at combination, negative income value at business combination.

---

## 1. Wprowadzenie

W rozumieniu ekonomicznym spółkę stanowi suma co najmniej dwóch aktywów (składników) oraz finansującego je co najmniej jednego składnika pasywów wraz z zasobami niematerialnymi. Jednym z obszarów działalności inwestycyjnej spółki jest zakup innej spółki w celu uzyskiwania korzyści ekonomicznych w przyszłości. W takim przypadku mówi się o połączeniu spółek. Transakcję tę reguluje Kodeks spółek handlowych (dalej jako: k.s.h.). Zgodnie z nim (art. 492) połączenie polega na przeniesieniu całego majątku spółki przejmowanej na spółkę przejmującą w zamian za udziały lub akcje, które spółka przejmująca przyznaje wspólnikom spółki przejmowanej. Połączenie polega również na zawiązaniu nowej spółki kapitałowej, na którą przechodzi majątek wszystkich łączących się spółek w zamian za udziały lub akcje nowej spółki.

Z punktu widzenia rachunkowości, w ramach której odbywa się rozliczenie transakcji połączenia, można rozróżnić nabycie sumy pojedynczych aktywów (składników) spółki przejętej i jednocześnie nabycie sumy składników jej aktywów wraz z finansującymi je składnikami zobowiązań stanowiącymi funkcjonującą całość. Rozróżnienie to ma wpływ na sposób wyceny wartości aktywów i zobowiązań według polskich przepisów rachunkowości (PPR).

Połączenie jednostek z punktu widzenia Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (dalej jako: u.r.) jest transakcją, w ramach której majątek spółki przejmowanej przechodzi na spółkę przejmującą. W przypadku spółek, nad którymi dotychczasowi udziałowcy nie tracą kontroli, w szczególności gdy są one podmiotami zależnymi od tej samej jednostki dominującej, składniki majątku sumuje się (art. 44a ust. 1 i 2, 44c u.r.). Majątek spółki przejętej może mieć postać zorganizowanej części przedsiębiorstwa (ZCP), stanowiącej zintegrowane i powiązane ze sobą składniki majątku wraz z finansującymi je zobowiązaniami. Pojęcie ZCP ma wpływ na rozliczenia transakcji połączenia w rachunkowości według PPR (*Rachunkowość zaawansowana...* 2006, s. 150–188) Stawia się hipotezę (1), że polskie przepisy

rachunkowości nie definiują wprost, czym jest ZCP, ale informują o jej cechach istotnych dla tego rozliczenia. Dlatego też pierwszym z celów artykułu jest wskazanie cech ZCP zawartych pośrednio w polskich przepisach rachunkowości.

Ustawa o rachunkowości określa metodę wyceny, jaką należy zastosować przy połączeniu spółek, gdy majątek spółki przejmowanej przechodzi na spółkę przejmującą oraz gdy co najmniej dwie spółki łączą się, tworząc spółkę nowo zawiązaną. Jest to metoda nabycia, w której aktywa netto wycenia się według wartości godziwej (art. 44a ust. 1 u.r.). Jeśli jednak wartość godziwa jest określona inaczej niż jako cena rynkowa, to jest możliwe, że w sytuacji gdy ZCP charakteryzuje się ujemną wartością dochodową, konieczne będzie, jako konsekwencja przyjętych w PPR zasad księgowego rozliczenia połączenia, ujęcie ujemnej wartości godziwej. Jeśli bowiem wartość godziwa jest idealną z punktu widzenia rachunkowości miarą rzeczywistej wartości majątku (Mazur 2011, s. 57), to szczególnym problemem jest ujęcie aktywów netto ZCP, gdy ich wartość godziwa jest znacząca, ale jednocześnie powinna być wyceniona jako ujemna. Stawia się hipotezę (2), że polskie przepisy rachunkowości nie uwzględniają możliwości zaistnienia takiej sytuacji w odniesieniu do ZCP. Drugim celem artykułu jest analiza tych uwarunkowań.

Artykuł ma charakter metodologiczny, gdyż zawiera rozważania dotyczące pojęć kształtujących rozliczenia połączenia w rachunkowości i wyraża normatywny aspekt teorii interesu publicznego (*public interest theory*), zgodnie z którą standardy rachunkowości stanowią rozwiązanie dysfunkcji rynku kapitałowego w zakresie wyceny (Scott 1997, s. 357).

Na początku zaprezentowano krytyczny przegląd literatury przedmiotu. Kolejne części zawierają analizę pojęcia i cech zorganizowanej części przedsiębiorstwa zawartych w PPR, przegląd metodologii wyceny aktywów netto przy początkowym ujęciu ZCP zawartej w PPR, a istotnych w falsyfikacji hipotezy 2, oraz analizę uwarunkowań umożliwiających ujęcie ujemnej wartości godziwej przy połączeniu jednostek.

## 2. Przegląd literatury

Badania dotyczące połączenia jednostek koncentrują się głównie na dwóch składnikach aktywów: wartości firmy i wartościach niematerialnych ujawnionych w wyniku połączenia. S. Boennen i M. Glaum (2014) wskazali cztery główne obszary badań: ujmowanie wartości firmy, wartość firmy jako składnik aktywów, pomiar wartości firmy po połączeniu oraz wykorzystanie wartości firmy do wygładzania wyników finansowych.

Ujmowanie wartości firmy można rozważyć w kategoriach jakości ujawnień w sprawozdaniach finansowych dotyczących połączenia jednostek. C. Mario, D. Baboukardos, G.M. Cunningham i L.G. Hassel (2011) stwierdzili małą istotność

ujawnienia wartości niematerialnych na dzień połączenia na podstawie indeksu ujawnień. A. Devalle i F. Rizzato (2013) ocenili jakość obowiązkowych informacji dotyczących połączenia jednostek w zakresie ujawnień, wyceny i utraty wartości dla włoskich spółek giełdowych. V. Sacui i M.C. Szatmary (2015) wyróżniły wartość firmy wynikającą z synergii oraz pozostałe składniki niemożliwe do odrębnej identyfikacji. E.W. Maruszewska i M. Strojek-Filus (2016) dokonały klasyfikacji wartości firmy, dzieląc ją na wartość prezentowaną w sprawozdaniu (niekonsolidowaną) oraz nieprezentowaną (podlegającą konsolidacji). K.M. Klimczak, M. Dynel i M. Pikos (2016) ocenili jakość ujawnień w warunkach niepewności skutkujących odpisami z tytułu utraty wartości dla wybranych spółek giełdowych w Polsce. J. Grathwohl i D. Voeller (2016) dokonali porównania skutków dla wyceny i informacji w sprawozdaniu ujawnienia pełnej wartości firmy lub niepełnej wynikającej z istnienia udziałów niekontrolujących w przypadku jednostek notowanych i nienotowanych na rynku publicznym jako technik dozwolonych przez MSSF 3 w ramach polityki rachunkowości. A. Amorós Martínez oraz J.A. Cavero Rubio (2018) porównali wycenę wartości firmy przed wprowadzeniem MSSF 3 i po jego wprowadzeniu i stwierdzili, że wpływa ona na jakość informacji w sprawozdaniu finansowym.

Wartość firmy jako składnik aktywów można rozważyć z punktu widzenia skutków zmiany sposobu wyceny wartości firmy w związku z wprowadzeniem MSSF 3. A.M. Eloff i Ch. de Villiers (2015) zbadali istotność informacji o wartości firmy dla użytkowników sprawozdania finansowego po wprowadzeniu MSSF 3 na rynku kapitałowym RPA m.in ze względu na wycenę aktywów i zobowiązań w wartościach godziwych. M. Bugeja oraz A. Loyeung (2017) zbadali wpływ przyjęcia MSSF 3 na wielkość premii z tytułu przejęcia, a także to, czy przyjęcie MSSF 3 przez Australię zmieniło sposób ustalenia tej premii przez zarządy.

Pomiar wartości firmy po połączeniu obejmuje kwestię czynników kształtujących odpis z tytułu utraty wartości odnośnie do wartości firmy wynikającej z połączenia jednostek oraz wpływ tego odpisu na ceny akcji. N. AbuGhazaleh, O. Al-Hares i C. Roberts (2011) rozpatrywali czynniki kształtujące decyzje menedżerów dotyczące dokonania odpisów z tytułu utraty wartości odnośnie do wartości firmy w następstwie wprowadzenia MSSF 3 na przykładzie brytyjskich spółek giełdowych. Wpływ wartości firmy na ceny akcji badali M. Quereshi i D. Ashraf (2013), którzy określili jej związek z cenami rynkowymi akcji na przykładzie brytyjskich spółek giełdowych, uwzględniając wycenę wartości niematerialnych wynikających z połączenia. M. Hamberg i L.A. Beisland (2014) wykazali na przykładzie szwedzkiego rynku kapitałowego, że po wprowadzeniu MSSF 3 odpis z tytułu utraty wartości odnośnie do wartości firmy nie był powiązany ze zmianami cen akcji. T. Knauer i A. Wöhrmann (2016) zbadali wpływ nieoczekiwanych odpisów z tytułu utraty wartości odnośnie do wartości firmy. M. Elnahass i L. Doukakis (2019) podjęli bardzo rzadko rozpatrywany problem wpływu na cenę akcji zysku

z okazyjnego nabycia, czyli tzw. negatywnej wartości firmy wynikającej z nabycia przedsięwzięcia poniżej jego wartości godziwej.

Czwarty obszar badań dotyczy wykorzystania wartości firmy do wygładzania wyników finansowych przedsiębiorstwa. S. Alves (2013) zbadała, czy portugalskie spółki giełdowe wygładzały wyniki finansowe, wykorzystując w tym celu odpis z tytułu utraty wartości odnośnie do wartości firmy. Etyczny aspekt wygładzania wyników finansowych z użyciem wartości firmy został zbadany przez B. Giner i F. Pardo (2014). M. Janowicz (2017) sformułowała tezę, że rozwiązania MSSF 3 dotyczące porównywalności oraz przejrzystości transakcji połączenia jednostek pod wspólną kontrolą nie są wystarczające i konieczne jest odniesienie się do MSR 8.

Badania dotyczące polskich standardów rachunkowości w małym stopniu wpisują się w powyższe problemy badawcze. E.W. Maruszewska (2015) zbadała dwa przypadki spółek giełdowych spośród 124 analizowanych charakteryzujących się ujemną wartością godziwą aktywów netto w transakcji przejęcia. Stwierdziła, że żadna ze spółek w sprawozdaniach finansowych nie objaśniła ujęcia w takim przypadku wartości firmy zgodnie z PPR. Na tej podstawie autorka oceniła ułomność PPR w zakresie prawidłowego rozliczania transakcji przejęcia. Sformułowała tezę, że wartość firmy powinna być wykazana jedynie wtedy, gdy transakcja przejęcia prowadzi do dodatnich efektów synergii. Uznała, że w rozważanej sytuacji wynika ona z niewłaściwego oszacowania wartości godziwej aktywów netto. Rodzi to również problem ujęcia ujemnego kapitału własnego przy połączeniu, gdy wartość godziwa zobowiązań jest wyższa od wartości godziwej aktywów. Autorka oceniła, że chociaż potencjalnie aktywa takie mogą przynosić korzyści spółce przejmującej, to jednak ze względów etycznych w sprawozdaniu kontekst księgowy przejęcia nie został prawidłowo zaprezentowany.

I. Emerling i O. Grzybek (2016) analizowały definicję zorganizowanej części przedsiębiorstwa w ujęciu Kodeksu cywilnego i prawa podatkowego oraz zbadały wpływ przejęcia ZCP na wynik finansowy spółki przejmującej jednego przypadku obejmującego aktywa i przypisane mu zobowiązania. M. Janowicz (2016) zbadała problemy wyceny wartości niematerialnych i prawnych ujawnionych w wyniku połączenia jednostek. Wskazała na problem braku modelu wyceny w polskich przepisach rachunkowości tych wartości w przypadku braku aktywnego rynku. Zwróciła uwagę na możliwość wystąpienia znaczących różnic w kwocie ceny przejęcia na skutek zastosowania różnych technik szacowania wartości godziwej, w szczególności różnic między metodami majątkowymi i porównawczymi a metodami dochodowymi. Oceniła, że w przypadku przejęcia skutkującego ujęciem wartości firmy przy ujemnych aktywach jest to efekt tzw. wygładzania wyników finansowych przez politykę rachunkowości.

K. Świetla i J. Toborek-Mazur (2020) omówiły motywy przejść odwrotnych. Jako główną korzyść wymieniły możliwość wprowadzenia do obrotu giełdowego akcji spółki przejmującej nienotowanej na giełdzie.

Z dokonanego przeglądu literatury wynika, że w rachunkowości według międzynarodowych standardów rachunkowości (dalej jako MSR/MSSF) pojęcie zorganizowanej części przedsiębiorstwa (przedsięwzięcia) nie budzi wątpliwości. Problem ujęcia ujemnej wartości godziwej aktywów jednak również nie jest poruszony. Tylko J. Grathwohl i D. Voeller (2016) zwrócili uwagę na możliwość istnienia takiej sytuacji i jej wpływ na wycenę wartości firmy według MSSF 3. M. Elnahass i L. Doukakis (2019) wykazali natomiast wpływ zysku z okazynego nabycia przedsięwzięcia, w ramach którego wartość godziwa może być niska, a nawet ujemna, na ceny akcji. Tym samym potwierdzili pośrednio istotność problemu ujęcia ujemnej wartości dochodowej aktywów jako możliwej przyczyny nabycia jednostki przejmowanej poniżej wartości godziwej jej aktywów.

W polskiej literaturze z dziedziny rachunkowości pojęcie ZCP w ogóle nie jest rozpatrywane. Jedynie E.W. Maruszevska (2015) zwróciła uwagę na kwestię ujęcia ujemnej wartości godziwej, ale nie wskazała metody jego rozwiązania, a raczej uznała go za problem etyczny związany z niewłaściwym ustaleniem wartości godziwej.

Z powyższych rozważań wynika, że obszar zdefiniowania ZCP i ujęcia ujemnej wartości godziwej jej aktywów netto nie należą do podejmowanych problemów badawczych.

### **3. Problem definicji zorganizowanej części przedsiębiorstwa według polskich przepisów rachunkowości**

W przepisach o podatku od towarów i usług oraz w przepisach o podatku dochodowym, które często są punktem odniesienia dla praktyki rachunkowości, cechą zorganizowanej części przedsiębiorstwa jest wyodrębnienie organizacyjne i finansowe zespołu aktywów materialnych i niematerialnych, w tym zobowiązań, oraz to, że jest ona przeznaczona do realizacji odrębnych zadań i mogłaby stanowić odrębne przedsiębiorstwo (Krzeszowski 2013). Ustawa o rachunkowości nie definiuje zorganizowanej części przedsiębiorstwa. W sprawach nieuregulowanych jej przepisami jednostka może jednak stosować krajowe standardy rachunkowości (KSR), a w przypadku braku odpowiedniego standardu krajowego – standardy międzynarodowe dopuszczone przez Unię Europejską (art. 10 ust. 3 u.r.).

Krajowe standardy rachunkowości również nie zawierają definicji zorganizowanej części przedsiębiorstwa. W takim przypadku właściwe jest odniesienie się do Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej nr 3 (MSSF 3). W standardzie tym definiuje się „przedsięwzięcie”, które jest

zintegrowanym zespołem działań i aktywów prowadzonym i zarządzanym w celu dostarczania dóbr lub usług klientom, generowania zysków w formie dywidend lub odsetek albo w innej postaci dla inwestorów (MSSF 3, dodatek A). Transakcja przejęcia prowadzi do zespolenia jednostek, jeśli wymaga ono zespolenia dotyczących ich przedsięwzięć, w efekcie czego przejmujący przejmuje kontrolę nad przyjętym (MSSR 3, art. 3, B5, dodatek A). Jeśli transakcja nie jest ujęta jako przejęcie, to nabycie aktywów, czy to pojedynczych, czy ich grupy, ma charakter zwykłej transakcji (MSSF 3, art. 2, 3).

Mimo że polskie przepisy rachunkowości nie zawierają bezpośredniej definicji zorganizowanej części przedsiębiorstwa, w Krajowym Standardzie Rachunkowości nr 4 „Utrata wartości aktywów” (KSR 4) zawarto pojęcia, które mogą być użyte do określenia cech ZCP. Standard ten dotyczy ustalania i ujmowania odpisów aktualizujących wartość bilansową aktywów jednostki spowodowanych częściową lub całkowitą utratą zdolności do przynoszenia jednostce korzyści ekonomicznych przez te aktywa (KSR 4, art. 1.1). Przedstawia on procedurę ustalania wartości odpisu w razie utraty aktywów i dotyczy wszystkich aktywów jednostki (KSR 4, art. 1.7). Ponadto do standardu wprowadzono kategorie niewyodrębnione w ustawie, po to aby umożliwić bardziej przejrzyste zaprezentowanie sposobu wyceny wartości aktywów i ustalania odpisu aktualizującego ich wartość (KSR 4, art. 1.11). Wynika z tego, że mogą się w nim znaleźć kategorie umożliwiające lepsze zastosowanie definicji i zasad wyceny określonych w ustawie o rachunkowości, jakkolwiek dotyczą one zasadniczo procesu ustalania utraty wartości.

Jeśli w celu określenia obiektu utraty wartości KSR 4 wskazuje jego cechy, a zatem powołuje go do istnienia (jako kategorię pojęciową) w odniesieniu do utraty wartości, to znaczy, że aktywa przed zaistnieniem utraty wartości muszą posiadać cechy tego obiektu. Inaczej bowiem w razie utraty wartości nie byłoby możliwe określenie tego obiektu (przez zespół jego cech) jako przedmiotu utraty wartości. Gdyby zatem pojęcia i definicje zastosowane w KSR 4 pozwalały określić obiekt utraty wartości jako zorganizowaną część przedsiębiorstwa (w razie utraty wartości), to obiekt ten musiałby posiadać te cechy zarówno przed zaistnieniem przesłanki utraty wartości, jak też w sytuacji gdyby przesłanki te (tj. utrata wartości) nigdy nie miały miejsca w odniesieniu do zorganizowanej części przedsiębiorstwa jako tego obiektu. Na tej podstawie wnioskuje się, że mimo iż KSR 4 nie zawiera bezpośredniej definicji ZCP, to jednak może formułować kategorie umożliwiające albo zdefiniowanie, albo przynajmniej określenie cech zorganizowanej części przedsiębiorstwa. W takim przypadku odniesienie się do MSSF 3 nie byłoby konieczne, aby doprecyzować niewyjaśnioną w ustawie o rachunkowości kategorię zorganizowanej części przedsiębiorstwa.

KSR 4 rozróżnia i definiuje aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne pojedynczo oraz aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne grupowo. Aktywa



wypracowujące korzyści ekonomiczne pojedynczo są to składniki aktywów posiadające w znacznym stopniu zdolność do samodzielnego przynoszenia korzyści ekonomicznych jednostce, przez którą rozumie się możliwość przyporządkowania pojedynczemu składnikowi aktywów określonych co do rodzaju przyszłych korzyści ekonomicznych, wynikających z jego wykorzystywania, użytkowania lub utrzymywania (KSR 4, art. 2.5).

Aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne grupowo definiuje się przez ośrodek wypracowujący korzyści ekonomiczne. Jest nim najmniejszy możliwy do zidentyfikowania zespół aktywów, które wypracowują korzyści ekonomiczne grupowo, w znacznym stopniu niezależnie od korzyści ekonomicznych pochodzących z innych aktywów wypracowujących korzyści ekonomiczne pojedynczo lub z innych ośrodków wypracowujących korzyści ekonomiczne (KSR 4, art. 2.6).

Aktywa wspólne są to składniki aktywów, które przyczyniają się do powstania przyszłych korzyści ekonomicznych netto, możliwych do osiągnięcia przez jednostkę dzięki ich wykorzystaniu w powiązaniu z funkcjami przynajmniej dwóch składników aktywów wypracowujących korzyści ekonomiczne pojedynczo i (lub) ośrodków wypracowujących korzyści ekonomiczne (KSR 4, art. 2.7).

Aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne grupowo stanowi ośrodek wypracowujący korzyści ekonomiczne wraz z przyporządkowanymi do niego aktywami wspólnymi (KSR 4, art. 2.8).

Przez przyszłe korzyści ekonomiczne rozumie się tkwiący w danym składniku aktywów lub grupie aktywów wymierny potencjał przyczyniania się w jednostce posiadającej (kontrolującej) ten składnik (indywidualnie lub wspólnie z innymi składnikami aktywów) do (KSR 4, art. 2.1):

- powstawania i zbywania wyrobów, usług i towarów, z tytułu których jednostka może oczekiwać przyszłych wpływów środków pieniężnych lub ograniczania wydatków, albo

- zmniejszania wydatków z tytułu przyszłej spłaty aktualnych lub przyszłych zobowiązań jednostki.

Istotną cechą ZCP jest zintegrowanie aktywów i zobowiązań w formie wspólnego uzyskiwania korzyści ekonomicznych. Na ten charakter wskazują cechy ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne jako najmniejszego możliwego do zidentyfikowania zespołu aktywów wypracowujących korzyści ekonomiczne (przepływy pieniężne netto) grupowo, w sposób w znacznym stopniu niezależny od aktywów wypracowujących korzyści ekonomiczne pojedynczo lub innych ośrodków wypracowujących korzyści ekonomiczne grupowo. Zdolność do grupowego przynoszenia przyszłych korzyści ekonomicznych występuje wówczas, gdy warunkiem czerpania korzyści z użytkowania (utrzymywania lub zbycia) pojedynczego składnika aktywów jest jego wykorzystywanie (utrzymywanie lub zbycie) łącznie z innymi składnikami aktywów, o ile na produkty wytwarzane

przez ośrodek istnieje aktywny rynek (KSR 4, art. 2.6, 7.4). Do aktywów wypracowujących korzyści ekonomiczne grupowo zalicza się zobowiązania lub rezerwy związane z tymi aktywami, jeżeli wysokość korzyści ekonomicznych możliwych do uzyskania w przyszłości zależy od tych zobowiązań lub rezerw (KSR 4, art. 7.15).

Kierując się powyższymi definicjami oraz odnosząc się do koncepcji przedsięwzięcia według MSSF 3, zorganizowaną część przedsiębiorstwa można rozumieć jako aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne grupowo w formie przepływów pieniężnych netto wraz ze zobowiązaniami i rezerwami, jeśli są one powiązane z aktywami. Tym samym ZCP jest kategorią szerszą niż ośrodek wypracowujący korzyści ekonomiczne, jeśli uwzględnia finansowanie aktywów. Jeśli jednak źródła finansowania tych aktywów mogą być od nich oddzielone, wówczas ZCP byłby tożsamy z aktywami wypracowującymi korzyści ekonomiczne grupowo. Z kolei w porównaniu z definicją przedsięwzięcia korzyści byłyby ograniczone tylko do operacyjnych przepływów pieniężnych. Przedsięwzięcie to zintegrowane działania i aktywa o nieograniczonym zakresie, a ZCP dotyczy działań i aktywów związanych z działalnością operacyjną bez możliwości uwzględnienia działalności inwestycyjnej.

Z powyższych rozważań wynika, że KSR 4 zawiera użyteczne do zdefiniowania ZCP pojęcia, ale nie można nimi objąć całokształtu rozumienia ZCP jako przedsięwzięcia zgodnie z MSSF 3.

#### **4. Zasady wyceny zorganizowanej części przedsiębiorstwa według wartości godziwej przy przejęciu**

Polskie przepisy rachunkowości dopuszczają dwie metody wyceny przy przejęciu – metodę nabycia oraz metodę łączenia udziałów. Metoda nabycia dotyczy sytuacji, gdy majątek spółki przejmowanej przechodzi na spółkę przejmującą oraz gdy co najmniej dwie spółki łączą się, tworząc spółkę nowo zawiązaną. Rozliczenie spółek, w przypadku których nie następuje utrata kontroli nad nimi w związku z połączeniem (są np. spółkami zależnymi spółki dominującej), może odbyć się metodą łączenia udziałów (art. 44a ust. 1, 2 u.r.). Metoda łączenia nie wymaga wyceny według wartości godziwej, znajduje się zatem poza obszarem zainteresowania niniejszego artykułu.

Rozliczenie połączenia metodą nabycia polega na sumowaniu poszczególnych pozycji aktywów i pasywów spółki przejmującej, według ich wartości księgowej, z odpowiednimi pozycjami aktywów i pasywów spółki przejętej, według ich wartości godziwej ustalonej na dzień ich połączenia, przy czym wyłączeniu podlega kapitał własny o wartości równej aktywom netto (art. 44b ust. 1, 3 u.r.). Na dzień połączenia mogą zostać ujawnione aktywa i pasywa powstałe w wyniku połączenia oraz może powstać dodatnia lub ujemna wartość firmy (art. 44b ust. 2,

6 u.r.). Wartość firmy jest różnicą między ceną nabycia spółki przejmowanej lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przyjętych aktywów netto, przez które rozumie się różnicę aktywów i zobowiązań. Jeżeli cena nabycia jednostki lub zorganizowanej jej części jest niższa od wartości godziwej przyjętych aktywów netto, to różnica ta stanowi ujemną wartość firmy (art. 33 ust. 4, art. 3 ust. 1 pkt 29 u.r.).

Na dzień połączenia następuje wprowadzenie do ksiąg rachunkowych spółki przejmującej majątku spółki przejmowanej lub wprowadzenie do ksiąg spółki nowo powstałej majątku spółek łączących się. Fundamentalnym problemem rozliczenia księgowego tej transakcji dla spółki przejmującej jest określenie wartości początkowej przyjętych aktywów.

Ustawa o rachunkowości formułuje ogólne zasady wyceny składników aktywów. Do wyceny poszczególnych składników aktywów i pasywów stosuje się rzeczywiście poniesione na ich nabycie (wytworzenie) ceny (koszty), z zachowaniem zasady ostrożności, a ich wartość ustala się oddzielnie bez możliwości kompensowania kwot (art. 7 ust. 1, 3 u.r.). Każdy składnik aktywów i pasywów powinien zatem posiadać odrębną, określoną enumeratywnie wartość.

W przywołanym artykule 44b ustawy o rachunkowości wartość godziwa aktywów jest sumą wartości godziwej składników aktywów. W ust. 4 tego artykułu określony jest sposób rozumienia wartości godziwej dla poszczególnych składników aktywów. Przykładowo papiery wartościowe wyceniane są w wartości rynkowej lub inaczej określonej wartości godziwej, należności i zobowiązania w kwocie bieżącej, zapasy w cenie sprzedaży netto, środki trwałe w wartości rynkowej lub ich wartości według niezależnej wyceny.

Powyższe określenie wartości godziwej różni się od definicji wartości godziwej używanej w innych wycenach ustawy o rachunkowości. W przypadku ustalenia ceny (wartości) sprzedaży składnika aktywów przyjmuje się możliwą do uzyskania na dzień bilansowy cenę jego sprzedaży, a jeśli nie jest możliwe ustalenie ceny sprzedaży netto danego składnika aktywów, należy w inny sposób określić jego wartość godziwą na dzień bilansowy (art. 28 ust. 5 u.r.). 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 (art. 28 ust. 6 u.r.). W rozumieniu tego artykułu cena sprzedaży jest ceną rynkową lub inaczej określoną ceną sprzedaży, jaką ustaliłyby strony transakcji, gdyby zrealizowały ją na warunkach rynkowych. Taka definicja wartości godziwej przyjęta jest też w KSR 4 art. 2.10. MSSF 3 (dodatek A) definiuje wartość godziwą jako kwotę za sprzedaż aktywów lub spłatę zobowiązań w ramach zwykłej transakcji pomiędzy uczestnikami rynku. MSR 13 wyjaśniający metodologię ustalenia wartości godziwej w taki sam sposób określa wartość godziwą (MSR 13, art. 9).

Jeśli dany składnik aktywów nie jest przedmiotem obrotu w transakcji na warunkach rynkowych, a więc stronom transakcji nie są znane ceny aktywów tego rodzaju na rynku, to powstaje problem określenia wartości przedmiotu transakcji na hipotetycznym rynku przy powyższych założeniach dotyczących stron transakcji. Jak stwierdzono wcześniej, cena sprzedaży może być określona inaczej niż rynkowo, gdyby strony transakcji zrealizowały ją na warunkach rynkowych. Rozwiązanie to przyjęte przez PPR daje możliwość zastosowania kalkulacji prowadzących do ustalenia wartości godziwej w sposób najbardziej zgodny z wyceną rynkową. W odniesieniu do wartości godziwej aktywów netto ZCP możliwe jest w efekcie zastosowanie modeli wyceny wypracowanych przez finanse. Modele te są powszechnie stosowane do wyceny jako substytut ceny rynkowej. Użyteczne informacje o możliwych do zastosowania modelach, ogólnych zasadach ich budowy oraz okolicznościach ich zastosowania zawiera Krajowy Standard Wyceny Specjalistyczny (KSWS). Jest on standardem wypracowanym przez Polską Federację Stowarzyszeń Rzeczników Majątkowych, niestanowiącym polskich przepisów rachunkowości. Przedmiotem wyceny w rozumieniu standardu jest wycena przedsiębiorstwa, zorganizowanej części przedsiębiorstwa lub udziałów w jego kapitale własnym (KSWS, art. 5.1). Standard przewiduje ogólnie możliwość zastosowania do wyceny podejścia majątkowego, podejścia dochodowego oraz podejścia porównawczego.

Podejście majątkowe obejmuje grupę metod, za pomocą których wyznacza się wartość przedsiębiorstwa, biorąc pod uwagę wartość jego aktywów pomniejszonych o pasywa (KSWS, art. 8.2). Metody majątkowe oparte są na wycenie poszczególnych składników aktywów i pasywów. Nie uwzględniają synergii pomiędzy składnikami przedsiębiorstwa związanej z ich zorganizowanym wykorzystaniem (KSWS, art. 8.2.1). Do majątkowych metod wyceny zalicza się w szczególności (KSWS, art. 8.2.3): metodę wartości skorygowanych aktywów netto, metodę wartości likwidacyjnej i metodę wartości odtworzeniowej. Standard nie wyjaśnia metodologii metod majątkowych.

Podejście dochodowe obejmuje grupę metod, które wyznaczają wartość przedsiębiorstwa na podstawie strumieni przyszłych dochodów ekonomicznych zdyskontowanych oczekiwaną stopą zwrotu (kosztem zaangażowanego kapitału) (KSWS, art. 8.3). Do dochodowych metod wyceny zalicza się m.in. (KSWS, art. 8.3.1):

- metodę zdyskontowanych przepływów pieniężnych, która może opierać się na przepływach przynależnych właścicielom lub przepływach przynależnych wszystkim stronom finansującym, czyli właścicielom i wierzycielom,
- metodę zdyskontowanych zysków,
- metodę zdyskontowanych dywidend.

Standard nie określa szczegółowych rozwiązań powyższych technik, ale formułuje ogólne wymogi co do kluczowych elementów obliczeniowych. Fundamentalne znaczenie dla wyniku wyceny wartości ma określenie strumieni dochodów ekono-

micznych i właściwego dla danego strumienia dochodu kosztu kapitału (KSWS, art. 8.3.4). Wartość przedsiębiorstwa uzyskaną metodą dochodową należy skorygować o aktywa i pasywa nieuwzględnione w prognozowanej działalności operacyjnej (KSWS, art. 8.3.3). Metoda przepływów przynależnych właścicielom wykorzystuje operacyjne przepływy pieniężne po uwzględnieniu wszystkich niezbędnych wydatków kapitałowych, podatków oraz odsetek od zobowiązań oprocentowanych i kwot ich spłat. W metodzie tej dyskontowanie odbywa się na podstawie kosztu kapitału własnego. Metoda przepływów przynależnych wszystkim finansującym wykorzystuje operacyjne przepływy pieniężne po uwzględnieniu wszystkich niezbędnych wydatków kapitałowych i podatków. W ramach tej metody dyskontowanie odbywa się na podstawie średniego, ważonego kosztu kapitału (*Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki...* 2011, s. 299).

Podejście porównawcze obejmuje metody wyceny polegające na określeniu wartości przedsiębiorstwa przez porównanie go z innymi podmiotami. Podejście to opiera się na cenach transakcyjnych uzyskanych na warunkach rynkowych przez zastosowanie współczynników przeliczeniowych, które określa się, biorąc pod uwagę porównywalne przedsiębiorstwa oraz mierniki ekonomiczno-finansowe (mnożniki porównawcze) (KSWS, art. 8.4).

Każda z powyższych metod może być użyta do wyceny według wartości godziwej aktywów netto zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Można postawić pytanie, które z tych metod oraz w jakich okolicznościach mogą prowadzić do ustalenia ujemnej wartości godziwej. Metody majątkowe jako metody nieuwzględniające synergii pomiędzy aktywami nie powinny być stosowane do wyceny ZCP. Z kolei metody porównawcze zawsze będą prowadzić do ustalenia dodatniej wartości godziwej, gdyż w porównaniu używa się cen transakcyjnych. W polskiej praktyce wyceny przedsiębiorstw przy przejściu dominowały metody dochodowe (Janowicz i Kędzierska 2013).

Konstrukcja metod dochodowych opierająca się na strumieniu przyszłych dochodów ekonomicznych zdyskontowanych oczekiwaną stopą zwrotu (kosztem zaangażowanego kapitału) sprawia, że strumień ten dla przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji finansowej może być ujemny, a przez to wartość dochodowa przedsiębiorstwa staje się ujemna. Analogicznie stosuje się to do zorganizowanej części przedsiębiorstwa, dla której – używając definicji KSR 4 (art. 2.2) – przyszłe korzyści ekonomiczne w formie przepływów pieniężnych netto również mogą być ujemne, a więc możliwa jest ujemna wartość godziwa aktywów netto ZCP.

Jeśli przedmiotem sprzedaży w transakcji połączenia jest zorganizowana część przedsiębiorstwa, to przepisy odnośnie do wyceny godziwej stosuje się odpowiednio (art. 44d u.r.). Ustawodawca nie wyjaśnia, do których aspektów rozliczenia księgowego to się odnosi.

W związku z możliwością ujęcia ujemnej wartości godziwej należy postawić dwa pytania istotne z punktu widzenia księgowego rozliczenia przejęcia, a mianowicie:

– czy wartość początkowa ZCP powinna być zerowa, a więc w konsekwencji poszczególne aktywa wchodzące w skład ZCP na moment początkowego ujęcia również powinny mieć wartości zerowe?

– czy aktywa o zerowej wartości początkowej mogą być ujęte w księgach spółki przejmującej?

## **5. Uwarunkowania zaistnienia ujemnej wartości godziwej zorganizowanej części przedsiębiorstwa**

Zasadnicza teza dotycząca pierwszego pytania sformułowanego w poprzednim punkcie jest następująca. Wycena wartości godziwej na potrzeby transakcji sprzedaży jednostce przejmującej składników aktywów przez jednostkę przejmowaną (art. 44b ust. 4 u.r.) jest niezgodna z wyceną określoną w art. 28, gdzie również mowa jest o sprzedaży składników aktywów (art. 28 ust. 6 u.r.), w szczególnych warunkach rynkowych, gdyż ustawodawca milcząco zakłada określony model tej transakcji, w którym sprzedaż dotyczy poszczególnych składników aktywów, tak jak gdyby istotą połączenia była likwidacja jednostki przejmowanej. Tymczasem przejęcie może prowadzić (i zasadniczo taka powinna być jego intencja) do lepszego użycia aktywów jednostki przejmowanej przez jednostkę przejmującą (lub nowo zawiązaną), która kontynuuje działalność.

Założenie kontynuacji działalności, w przypadku gdy nie są spełnione przesłanki przymusowej lub zamierzonej likwidacji, jest podstawowe dla wyceny stosowanej w polskich przepisach rachunkowości. Przy stosowaniu przyjętych zasad (polityki) rachunkowości przyjmuje się założenie, że jednostka będzie kontynuowała w dającej się przewidzieć przyszłości działalność w niezmnieszonej istotnie zakresie, bez postawienia jej w stan likwidacji lub upadłości, chyba że jest to niezgodne ze stanem faktycznym lub prawnym. Ustalając zdolność jednostki do kontynuowania działalności, kierownik jednostki uwzględnia wszystkie dostępne informacje dotyczące dającej się przewidzieć przyszłości (art. 5 ust. 2 u.r.). Jednostka stosuje założenie o kontynuacji działalności dopóty, dopóki nie staje się pewne, że nie będzie kontynuowała działalności w dającej się przewidzieć przyszłości, obejmującej okres nie krótszy niż jeden rok od dnia bilansowego (KSR 14, art. 4.1).

Problem niespójności wyceny według wartości godziwej w ustawie o rachunkowości i w konsekwencji ogólnie w polskich przepisach rachunkowości jest szczególnie widoczny w sytuacji zaistnienia szczególnych warunków rynkowych transakcji przejęcia w odniesieniu do wyceny zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Ponieważ w ustawie o rachunkowości nie ma definicji ZCP, stosuje się definicję wynikającą z KSR 4 lub MSSF 3. ZCP stanowią aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne grupowo w formie przepływów pieniężnych netto wraz ze

zobowiązaniami i rezerwami, dlatego jeśli pasywa te są powiązane z aktywami oraz wycenie podlega określony składnik aktywów, w przypadku zorganizowanej części przedsiębiorstwa na skutek ścisłego powiązania aktywów i zobowiązań składnikiem podlegającym wycenie w transakcji przejęcia są całe aktywa netto ZCP. Oznacza to, że wartość tych aktywów określa wartość godziwa, która ze względu na swój jednorodny, niepodzielny charakter na dzień połączenia nie może być określona jako suma wartości godziwych poszczególnych aktywów zgodnie z art. 44b ust. 4 u.r. Tym samym art. 44a–44c w odniesieniu do ZCP jako aktywów jednorodnych i niepodzielnych na dzień połączenia nie mogą być zastosowane. Ze względu na brak możliwości wskazania jednego rodzaju aktywów zgodnego z art. 44b ust. 4 u.r. konieczne jest zastosowanie definicji wartości godziwej przy sprzedaży aktywów zgodnie z art. 28 ust. 6. Postępowanie takie jest zgodne z zasadą wiernego obrazu sytuacji finansowej, według której jednostka zobowiązana jest stosować przyjęte zasady (politykę) rachunkowości, rzetelnie i jasno przedstawiając sytuację majątkową i finansową oraz wynik finansowy, a jeśli stosowanie określonego przepisu ustawy o rachunkowości nie pozwala na rzetelne i jasne przedstawienie tej sytuacji, jednostka nie stosuje tego przepisu (art. 4 ust. 1, 1b u.r.). Uzasadnia to zastosowanie przy wycenie aktywów netto ZCP art. 28 ust. 6, gdyż zapewnia on rzetelność wyceny.

Jeśli wartość godziwa aktywów netto ZCP jest ujemna, to powstaje fundamentalny problem, czy aktywa te spełniają definicję aktywów ustawy o rachunkowości, zgodnie z którą są to kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych (art. 3 ust. 1 pkt 12 u.r.). Jeśli na dzień połączenia wartość dochodowa jednostki przejmowanej jest ujemna, to nie spodziewa się ona uzyskania w przyszłości korzyści ekonomicznych. Konsekwentnie zatem aktywa netto ZCP nie spełniają definicji aktywów. Jednakże z punktu widzenia spółki przejmującej możliwe jest inne spojrzenie na ujemną wartość dochodową ZCP.

Racjonalnie postępująca spółka przejmująca nabywa inne przedsiębiorstwo (jak i zorganizowaną część przedsiębiorstwa) w celu zintegrowania go z własną działalnością. Efekt synergii posiadanego i nowo nabytego majątku może zostać uzyskany przez integrację obszarów działalności spółki przejmującej i przejmowanej (lub spółek tworzących spółkę nowo powstałą), ewentualnie wspartą działaniami restrukturyzacyjnymi.

Polskie przepisy rachunkowości wyróżniają jedynie restrukturyzację wynikającą z przepisów ustawy Prawo restrukturyzacyjne. Jej celem jest uniknięcie ogłoszenia upadłości dłużnika przez umożliwienie mu restrukturyzacji zobowiązań w drodze postępowania restrukturyzacyjnego, a w przypadku postępowania sanacyjnego również przez przeprowadzenie działań sanacyjnych (KSR 14, art. 3.3). KSR 14

(art. 4.6) doprecyzowuje okoliczności braku zdolności do kontynuowania działalności, np. ze względu na postawienie w stan upadłości na podstawie przepisów ustawy Prawo upadłościowe lub likwidację. Znacząca niepewność dotycząca zdolności do kontynuacji działalności nie jest wystarczającym powodem do odstąpienia od sporządzania sprawozdań finansowych przy założeniu kontynuacji działalności. Założenie to jest stosowane, aż nie stanie się pewne, że jednostka nie będzie kontynuowała działalności w dającej się przewidzieć przyszłości, nie krócej jednak niż rok (KSR 14, art. 4.1).

Spółka przejmująca, mając określoną intencję co do ZCP, może oceniać, że realizacja programu restrukturyzacji odbędzie się w warunkach znaczącej niepewności co do jej efektów. KSR 14 art. 3.14 rozumie znaczącą niepewność zgodnie z Krajowym Standardem Badania nr 570, to jest, jeżeli wielkość jej potencjalnego wpływu i prawdopodobieństwo wystąpienia są tak duże, że zdaniem kierownika jednostki odpowiednie ujawnienie rodzaju i wpływu tej znaczącej niepewności jest istotne. W art. 4.8 KSR 14 wymieniono różne okoliczności, które w przypadku spółki przejmowanej (i ZCP) stanowią o niepewności co do wartości godziwej aktywów oraz ceny nabycia spółki przejmowanej i wpływają na ujemną wartość dochodową tych aktywów. Te okoliczności obejmują np.: ujemne przepływy środków pieniężnych z działalności operacyjnej wykazywane w historycznych lub prognozowanych sprawozdaniach finansowych, znaczące straty operacyjne lub znaczące zmniejszenie wartości aktywów generujących przepływy pieniężne czy utratę podstawowego rynku.

Z powyższych rozważań wynika, że spółka przejmująca może dokonać przejęcia z intencją przeprowadzenia restrukturyzacji, której celem jest uzyskanie satysfakcjonujących korzyści ekonomicznych z nabytych aktywów, np. jako zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Wówczas osiągnięte zostaną korzyści ekonomiczne, które powinny doprowadzić do uzyskania dodatniej wartości dochodowej ZCP. Tym samym spełniony zostanie wymóg wpływu korzyści ekonomicznych z aktywów w przyszłości, a odnośnie do aktywów netto ZCP spełniona zostanie definicja aktywów ustawy o rachunkowości. Niepewność co do realizacji programu restrukturyzacji sprawia, że nie jest możliwe uwzględnienie przyszłych jej skutków w wartości dochodowej ZCP, a tym samym wykazanie dodatniej wartości godziwej aktywów ZCP na dzień połączenia.

Polskie przepisy rachunkowości w ramach testu na utratę wartości uwzględniają wpływ restrukturyzacji na wartość użytkową obiektu oceny utraty wartości. Jeżeli jednostka przyjęła ustalenia dotyczące restrukturyzacji i jej przeprowadzenie nastąpi zgodnie ze specjalnym programem restrukturyzacyjnym, który może zmienić wartość użytkową rozpatrywanego obiektu oceny utraty wartości, to w szacunkach przepływów pieniężnych netto dla tego obiektu uwzględnia się oszczędności wydatków i inne korzyści, jakie restrukturyzacja ma przynieść rozpatrywanemu



obiektowi (KSR 4, art. 8.2.16). Skoro spółka przejmująca może uwzględniać efekty restrukturyzacji przy teście na utratę wartości, to powinna – analogicznie do wcześniejszego uzasadnienia – uwzględnić jej efekt w wycenie wartości aktywów ZCP.

Model przekształcenia wartości obejmujący powyższą sytuację, w której aktywa netto ZCP o zerowej wartości początkowej uzyskują w przyszłości dodatnią wartość księgową, jest ogólnie uwzględniony zarówno w ustawie o rachunkowości, jak i w KSR 4.

Ustawa o rachunkowości (art. 44b ust. 8) nakazuje skorygować wartość bilansową aktywów i zobowiązań ustalonych na dzień połączenia w kolejnych okresach sprawozdawczych, jeżeli w wyniku zaistniałych zdarzeń lub uzyskanych informacji ustalenie wartości godziwej na dzień połączenia było niewłaściwe. Należy dokonać odpowiedniej korekty wartości firmy lub ujemnej wartości firmy, pod warunkiem że spółka przejmująca przewiduje odzyskanie wartości wynikającej z korekty z przyszłych korzyści ekonomicznych i korekta taka dokonywana jest w ciągu tego roku obrotowego, w którym nastąpiło połączenie. W przeciwnym przypadku korektę taką zalicza się odpowiednio do pozostałych przychodów lub kosztów operacyjnych. Przepis ten uwzględnia możliwość zaistnienia okoliczności, w których wartość godziwa na dzień połączenia nie była właściwie określona, a więc rozpoczęcie restrukturyzacji stanowi okoliczność uzasadniającą korektę wartości. Ustawodawca zakłada, jak się wydaje, jedynie możliwość przejściowego zwiększenia wartości przejętych aktywów (i zmniejszenia wartości firmy lub zwiększenia ujemnej wartości firmy), gdyż mowa jest o odzyskaniu kwoty wartości (ujemnej wartości firmy), co w polskich przepisach rachunkowości oznacza odwrócenie odpisu z tytułu utraty wartości. Tym samym uzyskanie dodatniej wartości godziwej przez ZCP musiałyby mieć charakter przejściowy.

W powyższej sytuacji zasadne może być powołanie się na trwałą utratę wartości firmy (art. 28 ust. 7 u.r.). Występuje ona wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Uzasadnia to dokonanie odpisu aktualizującego doprowadzającego wartość księgową składnika aktywów do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku – do ustalonej w inny sposób wartości godziwej. W przypadku wartości firmy nie ma oczywiście mowy o cenie sprzedaży netto, ale jej zmniejszenie może nastąpić przez zwiększenie wartości godziwej aktywów netto ZCP. Tym samym jest możliwe ujęcie dodatniej wartości godziwej aktywów ZCP po ich początkowej wycenie w wartości zerowej. Trwała utrata wartości może być jednak rozpoznana wyłącznie, jeśli restrukturyzacja ZCP się powiedzie, przez co ZCP uzyskają trwałą dodatnią wartość dochodową, a aktywa netto dodatnią wartość godziwą.

Przy stosowaniu powyższego modelu rozliczeniowego istotna jest długość okresu, przez jaki spółka przejmująca oczekuje w przypadku ZCP o ujemnej

wartości godziwej na wygenerowanie z aktywów netto istotnych korzyści ekonomicznych netto prowadzących do dodatniej wartości dochodowej tych aktywów, np., czy jest to jeden rok obrotowy czy dłużej. Kierując się przywołanym powyżej art. 44b ust. 8, można stwierdzić, że pozytywny efekt restrukturyzacji powinien nastąpić w kolejnym okresie sprawozdawczym po połączeniu.

W odniesieniu do drugiego z postawionych w poprzedniej sekcji pytań, tj. czy w sprawozdaniu finansowym możliwe jest wykazanie przejętych aktywów w wartości zerowej, należy zwrócić uwagę, że chociaż ich początkowa wartość jest zerowa, to jednak powinny być one zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym spółki przejmującej. Są one bowiem istotne dla jej sytuacji finansowej, ponieważ ich pominięcie lub zniekształcenie może wpływać na decyzje podejmowane na ich podstawie przez użytkowników tych sprawozdań (art. 4 ust. 4a u.r.).

## 6. Wnioski

Polskie przepisy rachunkowości nie wyjaśniają koncepcji zorganizowanej części przedsiębiorstwa. Zgodnie z przepisami ustawy o rachunkowości można wykorzystać definicję MSSF 3, ale – jak wykazano – pojęcie to można opisać na gruncie KSR 4. Zorganizowaną część przedsiębiorstwa można rozumieć jako aktywa wypracowujące korzyści ekonomiczne grupowo w formie przepływów pieniężnych netto wraz z przyporządkowanymi do nich zobowiązaniami i rezerwami, jeśli pasywa te są powiązane z aktywami. Przedsięwzięcie według MSSF 3 to zintegrowane działania i aktywa o nieograniczonym zakresie, a ZCP dotyczy działań i aktywów związanych z działalnością operacyjną bez możliwości uwzględnienia działalności inwestycyjnej.

Ustawa o rachunkowości wymaga wyceny aktywów netto ZCP w wartości godziwej. Jest możliwe, że wartość dochodowa ustalona metodą dochodową będzie ujemna, co oznacza konieczność ujęcia wartości początkowej aktywów u spółki przejmującej również w wartości ujemnej. W sytuacji gdy spółka ta przeprowadzi restrukturyzację, zerowa wartość początkowa na gruncie PPR nie może ulec przeszacowaniu, możliwa jest jedynie utrata wartości lub odwrócenie utraty wartości aktywów netto ujętych w wartości początkowej. Podsumowując, należy stwierdzić, że PPR nie dają możliwości wyceny w sytuacji ujemnej wartości dochodowej ZCP, ale istotność informacji o przejęciu wymaga ujawnienia zerowej wartości aktywów.

Brak rozwiązań PPR w powyższych kwestiach wymaga sformułowania postulatu, że konieczne jest bezpośrednio zdefiniowanie zorganizowanej części przedsiębiorstwa w ustawie o rachunkowości i krajowych standardach rachunkowości oraz wskazanie metody rozliczenia księgowego przedsięwzięcia, gdy na skutek ujemnej wartości dochodowej konieczne jest ujęcie ujemnej wartości godziwej aktywów netto ZCP.

## Literatura

- AbuGhazaleh N.M., Al-Hares O.M., Roberts C. (2011), *Accounting Discretion in Goodwill Impairments: UK Evidence*, „Journal of Financial Management and Accounting”, vol. 22(3), <https://doi.org/10.1111/j.1467-646X.2011.01049.x>.
- Alves S. (2013), *The Association between Goodwill Impairment and Discretionary Accruals: Portuguese Evidence*, „Journal of Accounting, Business and Management”, vol. 20, nr 2.
- Amorós Martínez A., Cavero Rubio J.A. (2018), *The Economic Effects of IFRS Goodwill Reporting*, „Australian Accounting Review”, vol. 28(3), <https://doi.org/10.1111/auar.12200>.
- Boennen S., Glaum M. (2014), *Goodwill Accounting: A Review of the Literature*, SSRN Papers, <https://doi.org/10.2139/ssrn.2462516>.
- Bugeja M., Loyeung A. (2017), *Accounting for Business Combinations and Takeover Premiums: Pre- and Post-IFRS*, „Australian Journal of Management”, vol. 42(2), <https://doi.org/10.1177/0312896215614630>.
- Devalle A., Rizzato F. (2013), *IFRS 3, IAS 36 and Disclosure: The Determinants of the Quality of Disclosure*, „GSTF Journal on Business Review”, vol. 2(4).
- Elnahass M., Doukakis L. (2019), *Market Valuations of Bargain Purchase Gains: Are These True Gains under IFRS?*, „Accounting and Business Research”, vol. 49(7), <https://doi.org/10.1080/00014788.2019.1609345>.
- Eloff A.M., Villiers Ch. de (2015), *The Value-relevance of Goodwill Reported under IFRS 3 versus IAS 22*, „South African Journal of Accounting Research”, vol. 29(2), <https://doi.org/10.1080/10291954.2015.1006485>.
- Emerling I., Grzybek O. (2016), *Przejęcie zorganizowanej części przedsiębiorstwa i jej wpływ na wynik finansowy*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 253.
- Giner B., Pardo F. (2014), *How Ethical Are Managers' Goodwill Impairment Decisions in Spanish-Listed Firms?*, „Journal of Business Ethics”, vol. 132(1), <https://doi.org/10.1007/s10551-014-2303-8>.
- Grathwohl J., Voeller D. (2016), *Full or Partial Goodwill Recognition: An Analytical Comparison*, „Die Betriebswirtschaft”, vol. 76(2).
- Hamberg M., Beisland L.A. (2014), *Changes in the Value Relevance of Goodwill Accounting Following the Adoption of IFRS 3*, „Journal of International Accounting, Auditing and Taxation”, vol. 23(2), <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2014.07.002>.
- Janowicz M. (2016), *Wycena wartości niematerialnych zidentyfikowanych w procesie rozliczania połączenia jednostek gospodarczych*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 268.
- Janowicz M. (2017), *Business Combinations under Common Control in International Financial Reporting Standards – Is Authoritative Accounting Guidance Needed?*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 93(149).

Janowicz M., Kędzierska I. (2013), *Informacje o połączeniu spółek w raportach bieżących spółek publicznych w latach 2004–2010*, „Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego”, nr 757.

Klimczak K.M., Dynel M., Pikos M. (2016), *Goodwill Impairment Test Disclosures under Uncertainty*, „Journal of Accounting and Management Information Systems”, vol. 15(4).

Knauer T., Wöhrmann A. (2016), *Market Reaction to Goodwill Impairments*, „European Accounting Review”, vol. 25(3), <https://doi.org/10.1080/09638180.2015.1042888>.

*Krajowy Standard Wyceny Specjalistyczny. Ogólne zasady wyceny przedsiębiorstw* (2011), Polska Federacja Stowarzyszeń Rzeczoznawców Majątkowych, Uchwała RK 10/2011 z dnia 11 lipca 2011 r.

Krzyszowski W.D. (2013), *Pojęcie „zorganizowanej części przedsiębiorstwa” w prawie podatkowym*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 287.

Mario C., Baboukardos D., Cunningham G.M., Hassel L.G. (2011), *The Impact of IFRS on Reporting for Business Combinations: An In-Depth Analysis Using the Telecommunications Industry*, „Annals of Faculty of Economics”, vol. 1(1).

Maruszewska E.W. (2015), *Ujawnienie wartości firmy w wyniku przejęcia dokonanego w ramach grupy kapitałowej w sytuacji wystąpienia ujemnej wartości przejętych aktywów netto*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach”, nr 224.

Maruszewska E.W., Strojek-Filus M. (2016), *Ambiguity of Goodwill Regulations – A Case of Polish Publicly Traded Enterprises*, „ACRN Oxford Journal of Finance and Risk Perspectives”, vol. 5(1).

Mazur A. (2011), *Wartość godziwa – potencjał informacyjny*, Difin, Warszawa.

Quereshi M., Ashraf D. (2013), *Is Goodwill Capitalisation Value Relevant? Some UK Evidence*, „Accounting, Accountability and Performance”, vol. 18(1), <https://doi.org/10.2139/ssrn.2684061>.

*Rachunkowość zaawansowana* (2006), red. K. Winiarska, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.

Rozporządzenie (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 19 lipca 2002 r. w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości, z późn. zm.

Rozporządzenie z dnia 18 listopada 2016 r. w sprawie klasyfikacji środków trwałych, Dz.U. poz. 1864.

Sacui V., Szatmary M.C. (2015), *Intangible Assets in Business Combinations*, „Review of International Comparative Management”, vol. 16(3).

Scott W.R. (1997), *Financial Accounting Theory*, Prentice Hall, Upper Saddle River.

Świetla K., Toborek-Mazur J. (2020), *Motywy przejęć odwrotnych i zasady ich rozliczenia*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, nr 108(164), <https://doi.org/10.5604/01.3001.0014.3602>.

Uchwała nr 6/07 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 26 czerwca 2007 r. w sprawie przyjęcia Krajowego Standardu Rachunkowości nr 4 „Utrata wartości aktywów”, Dz.Urz. nr 8, poz. 46.

Uchwała nr 6/21 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 6 lipca 2021 r. w sprawie przyjęcia Krajowego Standardu Rachunkowości nr 14 „Kontynuacja działalności oraz rachunkowość jednostek przy braku kontynuowania działalności”, Dz.Urz. poz. 119.

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn. zm.

Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych, Dz.U. nr 94, poz. 1037 z późn. zm.

*Wycena przedsiębiorstwa. Od teorii do praktyki* (2011), red. M. Panfil, A. Szablewski, Poltex, Warszawa.