

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 344

Rachunkowość a controlling

Redaktorzy naukowi

Edward Nowak

Maria Nieplowicz



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redaktor Wydawnictwa: Dorota Pitulec
Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz
Korektor: Halina K. Kocur
Łamanie: Comp-rajt
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-469-1

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk i oprawa:
EXPOL, P. Rybiński, J. Dąbek, sp.j.
ul. Brzeska 4, 87-800 Włocławek

Spis treści

Wstęp	11
Krzysztof Adamowicz, Piotr Szczypa: Możliwości wykorzystania rachunkowości zarządczej w Lasach Państwowych	13
Tomasz Ankiewicz, Zofia Wyszowska: Proces wdrażania systemu controllingu w przedsiębiorstwie produkcyjnym	25
Wioletta Baran: System kontroli zarządczej w podmiotach leczniczych	41
Małgorzata Białas, Anna Surowiec: Przykład wykorzystania umowy konsorcjum w celu stworzenia skutecznego mechanizmu kontroli we współpracy międzyorganizacyjnej	52
Agnieszka Bieńkowska, Zygmunt Kral, Anna Zabłocka-Kluczka: Rozwiązania organizacyjne controllingu w organizacjach sieciowych	61
Adam Bujak: Charakterystyka problemów decyzyjnych dotyczących funkcjonowania systemu informacyjnego rachunkowości w przedsiębiorstwie	75
Andrzej Bytniewski: Efekty modernizacji technologicznej systemu rachunkowości	84
Joanna Dyczkowska, Tomasz Dyczkowski: Organizacja kontroli zarządczej w jednostkach sektora publicznego – wyniki badań empirycznych ...	94
Tomasz Dyczkowski, Joanna Dyczkowska: Wpływ technologii informacyjnych na funkcjonowanie systemów sprawozdawczości zarządczej w polskich przedsiębiorstwach	109
Joanna Dynowska, Zdzisław Kes: Systemy FK stosowane w biurach rachunkowych w województwie warmińsko-mazurskim – wyniki badań ankietowych	122
Krzysztof Dziadek: Specyfika, zakres i narzędzia rachunkowości zarządczej projektów dofinansowanych z Unii Europejskiej	134
Wojciech Fliegner: Metoda identyfikacji procesów ewidencji księgowej w środowisku informatycznym	144
Stanisław Gędek: Podstawy krótkookresowych decyzji produkcyjnych w przedsiębiorstwach wieloasortymentowych	160
Anna Glińska: Podejmowanie decyzji w zakresie kształtowania struktury zatrudnienia w zakładach pracy chronionej	171
Renata Gmińska: Aspekty behawioralne w rachunkowości zarządczej	185
Katarzyna Goldmann: Trendy zarządzania płynnością finansową – wyniki badań	194
Bartosz Góralski: Wartość firmy – czy istnieje wzorcowa metoda szacowania wartości godziwej?	203

Angelika Kaczmarczyk: Aktywowanie kosztów w bilansie a wiarygodność informacji sprawozdawczej	213
Marcin Klinowski: Ryzyko w analizie i ocenie projektów	221
Paul-Dieter Kluge: Statystyczne metody rankingowe i ratingowe jako instrumenty controllingu – zalety i wady	231
Konrad Kochański: Rola i miejsce budżetowania działalności marketingowej w przedsiębiorstwach handlowych sektora MSP w świetle badań empirycznych	246
Joanna Koczar: Rozwój rachunkowości zarządczej w Rosji – wybrane problemy	259
Magdalena Kowalczyk: Analiza SWOT jako instrument controllingu strategicznego gmin	267
Mieczysław Kowerski: Czy spółki giełdowe z udziałem Skarbu Państwa płacą zbyt duże dywidendy?	276
Alina Kozarkiewicz: Kontrola tworzenia i apropracji wartości w sieciach międzyorganizacyjnych	286
Wojciech Dawid Krzeszowski: Niepodzielony wynik finansowy a opodatkowanie	295
Mirosława Kwiecień: Współczesna rachunkowość a controlling	303
Tomasz Lis: Rozwój optymalizacji kosztów w procesach produkcyjnych – wybrane zagadnienia	313
Monika Łada: Ugruntowane teorie o rachunkowości zarządczej	323
Paweł Malinowski, Tomasz Ćwieliąg: Wykorzystanie benchmarkingu wraz z instrumentarium controllingu w zarządzaniu przedsiębiorstwem wodociągowo-kanalizacyjnym	331
Elżbieta Marcinkowska, Joanna Sawicka, Anna Stronczek: Outsourcing a system decyzyjny przedsiębiorstwa	341
Łukasz Matuszak: Dylematy implementacji Międzynarodowych Ram Zintegrowanej Sprawozdawczości	352
Bożena Nadolna: Identyfikacja zagrożeń dla walidacji badań w rachunkowości zarządczej	365
Beata Namiel: Analiza udziału gmin w podatkach dochodowych a dochody gmin za lata 2008-2012 na potrzeby controllingu wykorzystywanego w realizacji usług samorządu gminnego	378
Maria Nieplowicz: Budżet zadaniowy w miastach na prawach powiatu – wybrane zagadnienia	388
Edward Nowak: Obowiązki w zakresie sprawozdawczości a wielkość jednostki gospodarczej	396
Marta Nowak: Znaczenie wymiarów czasu w controllingu – definicje teoretyczne a psychologiczna charakterystyka controllerów	405

Katarzyna Piotrowska: Rachunek kosztów w warunkach upadłości likwidacyjnej	414
Krzysztof Prymon: Możliwość wystąpienia zjawiska kreatywnej rachunkowości w rolnictwie w świetle projektowanych zmian w opodatkowaniu gospodarstw rolnych	424
Ewa Różańska: Finansowa ocena projektów badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwie społecznie odpowiedzialnym	434
Jolanta Rubik: Nowe wyzwania dla controllingu personalnego w kontekście społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw	446
Marzena Rydzewska-Włodarczyk, Honorata Gumna: Budżetowanie kosztów w organizacjach pozarządowych na przykładzie fundacji „Ogrody Róż”	455
Beata Sadowska: Okresowa ocena pracownicza jako element controllingu zakładu budżetowego – studium przypadku	467
Irena Sobańska, Dariusz Rojek: Wpływ rachunkowości zarządczej na kulturę organizacyjną w innowacyjnym przedsiębiorstwie	476
Aleksandra Sulik-Górecka: Obszar kontroli wewnętrznej w procedurach rewizyjnych zamkniętych funduszy inwestycyjnych	489
Olga Szolno: Uwarunkowania efektywnego funkcjonowania budżetowania w jednostkach samorządu terytorialnego	500
Łukasz Szydelko: Polityka rachunkowości w przedsiębiorstwie zorientowanym procesowo – wybrane zagadnienia	511
Katarzyna Szymczyk-Madej: Budowa i funkcjonowanie systemów informatycznych rachunkowości – porównanie wyników badań z lat 2005 i 2014	520
Agnieszka Tubis: Controllingowy system informacyjny na potrzeby zarządzania ogumieniem w przedsiębiorstwie transportu drogowego	531
Adam Węgrzyn: Analiza porównawcza alternatywnych źródeł finansowania inwestycyjnego projektu infrastrukturalnego w energetyce przy wykorzystaniu funduszu typu <i>equity</i> oraz bankowego kredytu komercyjnego	540
Edward Wiszniowski: Prawne przesłanki ogłoszenia upadłości a zdolność do kontynuacji działania jednostki gospodarczej według rachunkowości	560
Tomasz Wójtowicz: Wycena rynkowa a wartość księgowa składników bilansu przedsiębiorstwa	569
Paweł Wroński: Zmiany we wdrażaniu systemów wspomaganie zarządzania przedsiębiorstwami w latach 2002-2013 – wyniki badań praktycznych	583
Grzegorz Zimon: Strategie zarządzania kapitałem obrotowym a płynność finansowa przedsiębiorstw	591

Summaries

Krzysztof Adamowicz, Piotr Szczypa: The possibilities of management accounting use in National Forests	24
Tomasz Ankiewicz, Zofia Wyszowska: The process of controlling system implementation in a production enterprise	40
Wioletta Baran: Management control system in healthcare providers	51
Małgorzata Białas, Anna Surowiec: An example of the use consortium agreement to create an effective control mechanism in interorganizational cooperation	60
Agnieszka Bieńkowska, Zygmunt Kral, Anna Zablocka-Kluczka: Organizational solutions of controlling in network organizations	74
Adam Bujak: The profile of decision problems relating to the functioning of the accounting information system in an enterprise	83
Andrzej Bytniewski: The technological modernization's effects of accounting system	93
Joanna Dyczkowska, Tomasz Dyczkowski: Organization of management control in public sector – evidence of empirical studies in Poland	108
Tomasz Dyczkowski, Joanna Dyczkowska: Impact of information technologies on management reporting systems in Polish enterprises	121
Joanna Dynowska, Zdzisław Kes: The financial accounting system programs used in accounting firms in Warmia and Mazury Voivodeship – results of questionnaire research	133
Krzysztof Dziadek: Specific nature, scope and tools of accounting management of projects co-financed from the European Union	143
Wojciech Flegner: Method of identifying accounting processes in the IT environment	159
Stanisław Gędek: The basics of short-term production decisions in mass production enterprises	170
Anna Glińska: Making decision on shaping of employment's structure in sheltered workshop	184
Renata Gmińska: Behavioral aspects in management accounting	193
Katarzyna Goldmann: Trends in liquidity management – survey results	202
Bartosz Góralski: Goodwill – is there one standard of valuation of fair value?	212
Angelika Kaczmarczyk: Activating costs in the balance sheet and reliability of the information reporting	220
Marcin Klinowski: Risk in analysis and assessment of projects	230
Paul-Dieter Kluge: Statistical ranking and rating methods as controlling instruments – advantages and disadvantages	245
Konrad Kochański: The role and place of marketing budgeting in micro, small and medium trade enterprises in the light of empirical research	258

Joanna Koczar: Development of management accounting in Russia – selected issues	266
Magdalena Kowalczyk: SWOT analysis as an instrument of strategic controlling of municipalities	275
Mieczysław Kowerski: Do state controlled public companies pay too high dividends?	285
Alina Kozarkiewicz: Control of value creation and appropriation in inter-organizational networks	294
Wojciech Dawid Krzeszowski: Retained earnings and taxation	302
Mirosława Kwiecień: Contemporary accounting vs. controlling	312
Tomasz Lis: Development of costs optimization in production processes – selected aspects	322
Monika Łada: Grounded theories about management accounting	330
Paweł Malinowski, Tomasz Ćwieląg: Utilization of benchmarking and controlling tools in the management process of municipal water and sewage company	340
Elżbieta Marcinkowska, Joanna Sawicka, Anna Stronczek: Outsourcing and company’s decision-making model	351
Łukasz Matuszak: Implementation dilemmas of the international integrated reporting framework	364
Bożena Nadolna: Identification of threats to the validation in management accounting research	377
Beata Namiel: Analysis of share of communities in income taxes and income of communities in the years 2008-2012 for community controlling used in services realization of commune	387
Maria Nieplowicz: The performance-based budget cities with county rights – selected issues	395
Edward Nowak: Obligations relating to statutory financial reporting vs. company size	404
Marta Nowak: Importance of time perspectives in controlling – theoretical definitions vs. psychological characteristics of controllers	413
Katarzyna Piotrowska: Bill of costs in insolvency proceedings	423
Krzysztof Prymon: On possibility of appearance of creative accounting in agriculture in the light of proposed amendments of farms’ taxation	433
Ewa Różańska: Financial assessment of research and development projects in a socially responsible company	445
Jolanta Rubik: New challenges for personal controlling in the context of Corporate Social Responsibility	454
Marzena Rydzewska-Włodarczyk, Honorata Gumna: Costs budgeting in non-profit organizations on the example of the foundation’s “Ogrody Róż”	466

Beata Sadowska: Periodic assessment of employees, as part of controlling in the budgetary establishment – case study	475
Irena Sobańska, Dariusz Rojek: Impact of management accounting on organizational culture in an innovative company	487
Aleksandra Sulik-Górecka: Internal control system of close-end investment funds in the audit procedures	499
Olga Szolno: Conditioning of effective budgeting functioning in local government units	510
Łukasz Szydełko: The accounting policy in process-oriented company – chosen aspects	519
Katarzyna Szymczyk-Madej: Building and functioning of accounting information systems – a comparison research results from 2005 and 2014	530
Agnieszka Tubis: Controlling information system for the management of tires in the road transportation company	539
Adam Węgrzyn: Comparative analysis of alternative sources of infrastructure project investments funding in energy sector using equity fund type and commercial bank loan	558
Edward Wiszniowski: Legal grounds for bankruptcy vs. company's ability to stay active and afloat seen from the accounting perspective	568
Tomasz Wójtowicz: Market valuation vs. book value of balance sheet elements	582
Paweł Wroński: Changes in implementation of management support systems in enterprises in 2002-2013 – results of practical study	590
Grzegorz Zimon: Strategies of working capital management vs. financial liquidity of companies	603

Bartosz Góralski

VOLANTE Sp. z o.o., Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: b.goralski@volante.pl

WARTOŚĆ FIRMY – CZY ISTNIEJE WZORCOWA METODA SZACOWANIA WARTOŚCI GODZIWEJ?

Streszczenie: Artykuł stara się odpowiedzieć na pytanie: w jaki sposób różnice pomiędzy oszacowaniem „wartości firmy” na potrzeby transakcji przejęcia a wyceną na potrzeby przeprowadzania testu na utratę wartości wpływają na wiarygodność dokonanej estymacji, a w konsekwencji sprawozdań finansowych. W tym celu autor artykułu wskazuje, w jaki sposób najczęściej dochodzi do oszacowania „wartości firmy”, która następnie jest księgowana w wyniku transakcji przejęcia, w jaki sposób wyceniana jest „wartość firmy” w przypadku przeprowadzania testu na utratę wartości, a także dokonuje porównania wskazanych metod estymacji „wartości firmy”.

Słowa kluczowe: wartość firmy, wartość godziwa, MSR36, test na utratę wartości aktywów.

DOI: 10.15611/pn.2014.344.17

1. Wstęp

Spowolnienia gospodarcze, recesja w wielu branżach oraz kłopoty finansowe firm są silnymi przesłankami do przeprowadzenia testów na utratę wartości i urealnienia wyceny bilansowej aktywów. Jednak dokonywanie odpisów aktualizujących wartość aktywów to jedno z najtrudniejszych zagadnień współczesnej rachunkowości finansowej, przy czym ciągle zmiany w otoczeniu i funkcjonowaniu przedsiębiorstw przesądzają o kluczowym znaczeniu tej problematyki dla rzetelności sprawozdania finansowego [Gierusz 2010a, s. 9; Turyna 2005]. Wskazówki do wyceny zawiera MSR 36 „Utrata wartości aktywów”, stanowiący swoisty zbiór zasad i procedur, jakie jednostki muszą zastosować, aby zapewnić, że ich aktywa są ujmowane w wartościach, które nie przekraczają oczekiwanych korzyści, uzyskanych w wyniku użytkowania lub sprzedaży tych aktywów. Stosowanie MSR 36,

nawet przez specjalistów, nie jest jednak proste. Łączą się z nim liczne wyzwania, które wymagają podejmowania wielu osądów i szacunków przy ocenie m.in. istnienia przesłanek wskazujących na utratę wartości, określaniu ośrodków wypracowujących środki pieniężne czy też ustalaniu wartości odzyskiwalnej składników aktywów [Sirocka, Sobieszek 2007].

Mając na względzie powyższe, w opracowaniu postawiono następujące pytania:

1. W jaki sposób najczęściej dochodzi do oszacowania „wartości firmy”, która następnie księgowana jest w wyniku transakcji przejęcia?

2. W jaki sposób wyceniana jest „wartość firmy” w przypadku przeprowadzania testu na utratę wartości?

3. W jaki sposób różnice między oszacowaniem „wartości firmy” na potrzeby transakcji przejęcia a wyceną na potrzeby przeprowadzania testu na utratę wartości wpływają na wiarygodność dokonanej estymacji?

2. Oszacowanie początkowej wartości „wartość firmy” w transakcjach przejęcia

Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r. (DzU nr 121, poz. 591 z późn. zm.) podaje następującą definicję wartości firmy: „wartość firmy stanowi różnicę między ceną nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto. Jeżeli cena nabycia jednostki lub zorganizowanej jej części jest niższa od wartości godziwej przejętych aktywów netto, to różnica stanowi ujemną wartość firmy”. Jednakże wraz z wejściem w życie standardu MSSF 3 razem z MSR 38 w 2004 r. (modyfikacja MSSF 3 weszła w życie w lipcu 2009 r.) rachunkowość finansowa w zakresie fuzji i przejęć zmieniła się dość istotnie. Wprowadziły one bowiem obowiązek księgowania połączenia spółek metodą nabycia. Nabywca musi więc ujawnić wszystkie zakupione aktywa i przejęte zobowiązania (w tym zobowiązania warunkowe) według wartości godziwej (modyfikacja MSSF 13 weszła w życie w styczniu 2013 r.), a wyceniane są one na dzień nabycia, w którym podmiot przejmujący uzyskuje rzeczywistą kontrolę nad podmiotem przejmowanym [Panfil 2012]. Spółka przejmująca ma obowiązek ujawnić aktywa raportowane już w bilansie spółki przejmowanej, ale też „wartość firmy” (*goodwill*) i nowe aktywa niematerialne wynikające z transakcji, np. specyficzne oprogramowanie, znak towarowy (marka), lista klientów, które wymagają wyceny według wartości godziwej po raz pierwszy. Przykładowe składniki „wartości firmy” zaprezentowano na rys. 1.

Tymczasem z badania przeprowadzonego przez KPMG [Raport KPMG 2011] wynika, że o ile na rynkach zagranicznych standardem jest szczegółowe ujawnienie procesu alokacji ceny nabycia, o tyle na rynku polskim nadwyżka ceny nabycia nad aktywami netto jest przez zarząd często w całości zakwalifikowana jako wartość firmy – mimo to, że prawidłowe wykonanie tego zadania może przynieść real-

ne korzyści. Lepsze zrozumienie istoty nabytych aktywów niematerialnych może ułatwić podejmowanie decyzji strategicznych. Zarząd może podjąć decyzję o większych inwestycjach w te wartości niematerialne, które mają duży wpływ na wartość przedsiębiorstwa. Dla niektórych przedsiębiorstw siła posiadanych przez nie wartości niematerialnych jest kluczową kwestią dla opłacalności działalności oraz poziomu realizowanych przepływów pieniężnych. Rozpoznanie tych wartości wzmocni informację przekazywaną inwestorom, gdyż prawidłowe stosowanie wymogów MSSF 3 powinno spowodować pozytywne postrzeganie spółki na rynku jako stosującej zasady ładu korporacyjnego. Dokonanie prawidłowej alokacji ceny nabycia ogranicza bowiem ryzyko potencjalnej manipulacji wynikami i informacjami przez zarząd – przykładowo ujawnione wartości aktywów niematerialnych, np. znaków towarowych, determinują maksymalne możliwe odpisy amortyzacyjne, co jest jasnym przekazem dla inwestorów i akcjonariuszy. Natomiast w sytuacji, gdy cała wskazana nadwyżka zostaje zakwalifikowana jako wartość firmy, istnieje dużo większa niepewność i pojawia się pokusa manipulacji przy późniejszym przeprowadzaniu testu na utratę wartości [Łągiewka 2013].

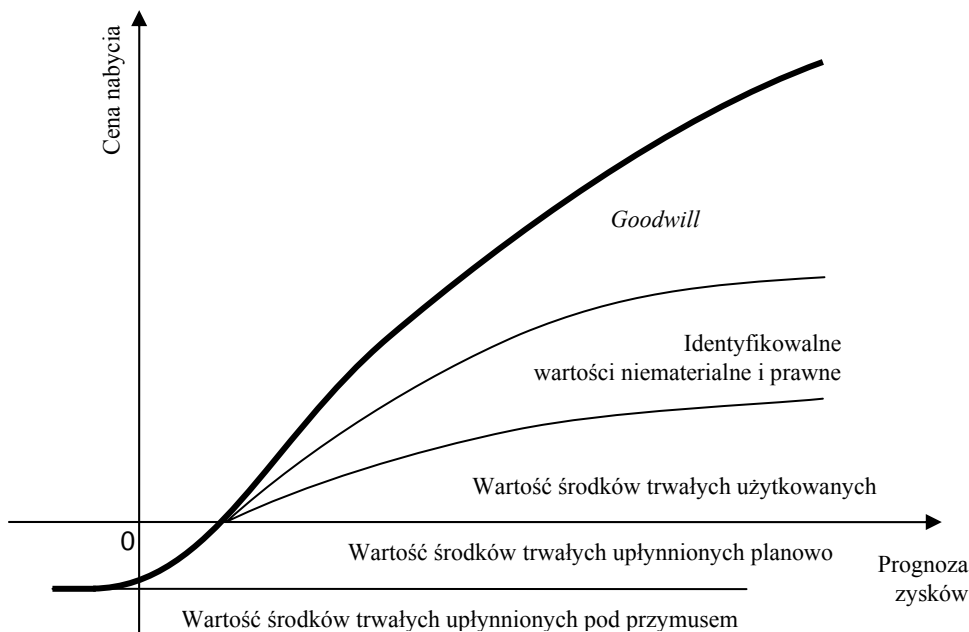
Koszt połączenia spółek = cena nabycia	Wartość firmy	„Przeplacenie” za nabywany podmiot
		Wartość firmy wynikająca z restrukturyzacji i synergii
		Wartość firmy związana z kontynuacją działalności
	Aktywa netto ujawnione po alokacji ceny nabycia	Identyfikowalne aktywa niematerialne
		Wzrost wartości godziwej aktywów, które zostały już uwzględnione w bilansie
		Wartość księgowa kapitałów przejętej spółki

Rys. 1. Przykładowe składniki wartości firmy

Źródło: [Panfil 2012].

Zmiany dokonane w MSSF 3 w zakresie konieczności identyfikacji aktywów niematerialnych obok „wartości firmy” doprowadziły do zbliżenia pomiędzy zarządczym i sprawozdawczym rozumieniem obu pojęć, gdyż na gruncie zarządzania *goodwill* jest elementem złożonych wartości niematerialnych, które stanowią odzwierciedlenie wielu nieidentyfikowalnych osobno czynników niematerialnych. *Goodwill* w znaczeniu zarządczym jest złożonym aktywem niematerialnym, na który można spojrzeć z trzech perspektyw [Bryer 2002]:

- wierności klientów (*patronage*) – często utożsamiana jest ona jako skłonność klientów do powrotu do przedsiębiorstwa i polecenia go innym, co może być efektem wyjątkowej obsługi, bliskich kontaktów, programów reklamowych bądź modeli biznesowych, które spotkały się z akceptacją rynku,



Rys. 2. Zależności pomiędzy ceną nabycia, prognozą zysków a wartościami aktywów materialnych i niematerialnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Podszywałow 1999, s. 54].

- ponadprzeciętnych dochodów (*excess earnings*) – organizacja posiadająca znaczną wartość *goodwill* jest zdolna do generowania wyższych dochodów niż wymagane stopy zwrotu z pozostałych aktywów,
- wartości rezydualnej (*residual*) – perspektywa ta traktuje *goodwill* jako kategorię ekonomiczną tworzoną przez zespół identyfikowalnych, niedających się samodzielnie wycenić atrybutów przedsiębiorstwa, które funkcjonują niezależnie od jego identyfikowanych aktywów [Kamela-Sowińska 1996, s. 73].

Ważną kwestią pozostaje jednakże sposób ustalania ceny nabycia przedsiębiorstwa, a co się z tym wiąże, różna jego wartość w zależności od sposobu postrzegania jego obecnej sytuacji i oceny prognoz rozwoju, co przedstawiono na rys. 2. Wynika to z faktu, że proces wyceny przedsiębiorstwa realizowany jest jako rachunek kalkulacyjny, opierający się na indywidualnym charakterze majątku danego przedsiębiorstwa i na osiąganych przez niego wynikach finansowych przy wykorzystaniu zróżnicowanych metod wyceny. Niezmiernie rzadko zdarza się bowiem w transakcjach pomiędzy podmiotami niepowiązаныmi, aby w celu określenia wartości nabycia strony transakcji decydowały się na wyłonienie arbitra przeprowadzającego w ich imieniu obiektywny proces wyceny. Częściej zaś ostateczna wycena jest efektem dwóch odmiennych opinii co do wartości przedsiębiorstwa,

które w drodze negocjacji doprowadzają do ustalenia ostatecznej wartości transakcyjnej. Należy mieć przy tym na uwadze fakt, że wartość transakcyjna mocno uzależniona jest zarówno od asymetrii informacyjnej, jak i od siły przetargowej obu stron.

Powstaje zatem konieczność alokacji ustalonej w toku negocjacji ceny nabycia:

- w pierwszej kolejności do aktywów netto ujawnionych po alokacji ceny nabycia, w tym pozostałych identyfikowalnych aktywów niematerialnych,
- a dopiero w konsekwencji obliczenia różnicy ceny nabycia z ujawnionymi aktywami netto – do „wartości firmy”.

Można stwierdzić, że ostateczna wartość nabycia przedsiębiorstwa będzie miała przede wszystkim wpływ na wartość zidentyfikowanych aktywów niematerialnych oraz „wartość firmy”, gdyż wartość pozostałych aktywów (materialnych i finansowych) dość precyzyjnie zostaje ustalona już na etapie *due diligence*.

3. Wycena odzyskiwalnej wartości „wartość firmy”

Ze swej natury „wartość firmy” nie może samodzielnie generować wpływów pieniężnych, ale często przyczynia się do wypracowania wpływów pieniężnych przez szereg ośrodków wypracowujących środki pieniężne (CGU – *cost generating unit*). Dlatego też, przeprowadzając test na utratę wartości „wartości firmy”, trzeba przypisać ją do konkretnego CGU lub grup CGU. Powinny być to te CGU lub grupy CGU, które zgodnie z oczekiwaniami mają odnieść korzyści z synergii uzyskanej w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, którego efektem było powstanie wartości firmy. Wartość firmy należy przyporządkowywać i poddawać testom na utratę wartości na najniższym poziomie, na jakim jest ona monitorowana, w jednostce na wewnętrzne potrzeby kierownictwa. Poziomem tym mogą być pojedyncze CGU lub ich grupy, pod warunkiem że grupa CGU nie jest większa niż „segment działalności” w rozumieniu MSR 14 Sprawozdawczość dotycząca segmentów działalności [Sirocka 2007].

Trwała utrata wartości jest to przewidywana w przyszłości, na podstawie wiarygodnych prognoz, mniejsza aniżeli wykazana w bilansie, wartość aktywów. Definicja tego zjawiska w ustawie o rachunkowości brzmi następująco: „Trwała utrata wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych”.

Podstawowymi obszarami, które uwzględnia się podczas oceny, czy nastąpiła utrata wartości „wartości firmy” przypisanej do CGU, są przesłanki dające pozytywną odpowiedź na poniższe stwierdzenia:

- utrata wartości rynkowej danego składnika aktywów odnotowana w ciągu okresu jest znacznie większa od utraty, której można było się spodziewać w wyniku upływu czasu i zwykłego użytkowania;

- w ciągu okresu nastąpiły lub nastąpią w niedalekiej przyszłości znaczące i niekorzystne dla jednostki zmiany o charakterze technologicznym, rynkowym, gospodarczym lub prawnym w otoczeniu, w którym jednostka prowadzi działalność, lub też na rynkach, na które dany składnik aktywów jest przeznaczony;
- w ciągu okresu nastąpił wzrost rynkowych stóp procentowych lub innych rynkowych stóp zwrotu z inwestycji i prawdopodobne jest, że wzrost ten wpłynie na stopę dyskontową stosowaną do wyliczenia wartości użytkowej danego składnika aktywów oraz istotnie obniży wartość odzyskiwalną składnika aktywów;
- wartość bilansowa aktywów netto jednostki sporządzającej sprawozdanie finansowe jest znacząco wyższa od wartości ich rynkowej kapitalizacji;
- dostępne są dowody na to, że nastąpiła utrata przydatności danego składnika aktywów lub jego fizyczne uszkodzenie;
- w ciągu okresu nastąpiły lub też prawdopodobne jest, że w niedalekiej przyszłości nastąpią, znaczące i niekorzystne dla jednostki zmiany dotyczące zakresu lub sposobu, w jaki dany składnik aktywów jest aktualnie użytkowany lub, zgodnie z oczekiwaniami, będzie użytkowany. Do takich zmian zalicza się niewykorzystywanie danego aktywa, plany zaniechania działalności lub restrukturyzacji działalności, do której dany składnik należy, lub plany zbycia tego aktywa przed uprzednio przewidzianym terminem oraz zmiana oceny czasu użytkowania danego składnika aktywów z nieokreślonego na czas określony;
- dostępne są dowody pochodzące ze sprawozdawczości wewnętrznej świadczące o tym, że ekonomiczne wyniki uzyskiwane przez dany składnik aktywów są lub w przyszłości będą gorsze od oczekiwanych.

W takich przypadkach dokonywana jest analiza wartości składników aktywów. Jednakże nie do wszystkich aktywów można zastosować trwałą utratę wartości. Pojęcie to ma zastosowanie przede wszystkim, jak to zostało zaznaczone w definicji, do aktywów kontrolowanych przez jednostkę. Jednostka nie musi być właścicielem danego składnika majątku, wystarczy, że będzie sprawowała nad nim kontrolę. Natomiast jeżeli chodzi o konkretne pozycje bilansu, to trwała utrata wartości, zgodnie z art. 28 ustawy o rachunkowości, jest możliwa w przypadku wartości niematerialnych i prawnych, środków trwałych, środków trwałych w budowie, ale także udziałów w obcych jednostkach. Trwała utrata wartości następuje w drodze dokonywania, na dzień bilansowy, odpisów aktualizujących wartość danego składnika majątku. Jednakże w oparciu o polskie przepisy, czyli ustawę o rachunkowości, nie jest możliwe dokładne stwierdzenie wielkości tego odpisu z tytułu trwałej utraty wartości.

Należy tutaj przypomnieć, że MSR 36 wskazuje, że w ramach testu wycenia się wartość odzyskiwalną aktywa. Standard definiuje wartość odzyskiwalną jako wyższą spośród wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży i jego wartości użytkowej. W odniesieniu do przedmiotu wyceny, tj. wartości firmy, w pierwszym kroku podjęty został test dla wartości aktywa w oparciu o wartość użytkową. Jeżeli wynikiem testu przeprowadzonego z wykorzystaniem metody dochodowej opartej

na zdyskontowanych przepływach pieniężnych będzie wartość wyższa od wartości bilansowej aktywa – nie będzie, zgodnie z brzmieniem MSR 36, konieczności przeprowadzania wyceny do wartości godziwej.

Zgodnie z MSR nr 36 i KSR nr 4 utrata wartości ma miejsce, gdy wartość bilansowa składnika aktywów (wartość godziwa) przewyższa jego wartość odzyskiwalną. Przez wartość bilansową będziemy tu rozumieli kwotę, w jakiej składnik aktywów wykazywany jest w księgach rachunkowych, a więc z uwzględnieniem sumy dokonanych dotychczas odpisów amortyzacyjnych oraz odpisów z tytułu utraty wartości. Wartość odzyskiwalna odpowiada natomiast wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży lub wartości użytkowej w zależności od tego, która z nich jest wyższa. Ustawa o rachunkowości w art. 28 ust. 7 posługuje się jedynie terminem ceny sprzedaży netto – cenę tę można traktować jako szczególny przypadek wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży. Odpisu z tytułu utraty wartości dokonać należy wtedy, gdy równocześnie obie kategorie – wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży i wartość odzyskiwalna – są niższe od wartości bilansowej składnika aktywów. Wystarczy więc, by jedna z analizowanych wielkości przewyższała wartość bilansową, by odpis aktualizujący był zbędny.

Analiza wartości firmy z punktu widzenia testu na utratę jej wartości odbywa się zatem na podstawie porównania wartości godziwej z wartością użytkową. Zgodnie z MSR 36 składniki majątku powinny być wykazywane w wartości przyszłych korzyści, jakie mają przynieść, dlatego też, jeśli dochodzi do sytuacji, że dany składnik majątku nie ma przynieść przewidywanych wcześniej wpływów, należy skorygować jego wartość o różnicę między wartością bilansową, wykazywaną na dzień bilansowy, a wyliczoną wartością zwrotną danego składnika majątku.

Jak wcześniej wskazano, dodatkowe informacje są ujawniane w sytuacji, gdy wartość odzyskiwalna odpowiada wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia. Jednostki są wówczas zobowiązane do ujawnienia [Deloitte 2013, s. 7]:

- poziomu hierarchii wartości godziwej (zgodnie z ustaleniami MSSF 13), w ramach której przeprowadzony został pomiar wartości godziwej danego składnika aktywów (lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne) bez uwzględnienia, czy koszty zbycia są danymi obserwowalnymi,
- opisu technik wyceny wykorzystanych do ustalenia wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia – w przypadku wycen sklasyfikowanych na poziomie 2 lub poziomie 3 hierarchii,
- opisu każdego z kluczowych założeń, na podstawie których oparto ustalenie wartości godziwej pomniejszonej o koszty zbycia – w przypadku wycen sklasyfikowanych na poziomie 2 lub poziomie 3 hierarchii.

Do wyceny wartości firmy najczęściej wykorzystuje się metody tradycyjnie wykorzystywane w wycenie przedsiębiorstw, które umożliwiają określenie wartości kapitału własnego (przynależnego właścicielom). Można wśród nich wymienić przede wszystkim grupę metod dochodowych oraz mnożnikowych (rynkowych). Wydaje się, że je-

dynie wykorzystanie metod dochodowych spełnia wymagania MSR 36 w zakresie składników wyceny składnika aktywów, gdyż zgodnie z założeniami standardu:

„Ustalając wartość użytkową danego składnika aktywów, uwzględnia się następujące elementy:

- szacunkową prognozę przyszłych przepływów pieniężnych, które zgodnie z oczekiwaniami jednostka może uzyskać z tytułu danego składnika aktywów,
- oczekiwania dotyczące ewentualnych zmian kwot lub terminów wystąpienia powyższych przyszłych przepływów pieniężnych,
- wartość pieniądza w czasie odzwierciedloną przez bieżącą wolną od ryzyka stopę procentową,
- cenę uwzględniającą niepewność nieodłącznie związaną z danym składnikiem aktywów,
- inne czynniki, takie jak brak płynności, które uczestnik rynku może odzwierciedlić w wycenie wartości przyszłych przepływów pieniężnych, które jednostka oczekuje uzyskać z danego składnika aktywów”.

Ostatecznie ustalenie wartości użytkowej odbywa się poprzez:

1. Ustalenie wartości ekonomicznej (odzyskiwalnej) ośrodka wypracowującego środki pieniężne.

2. Oszacowanie wartości godziwej zidentyfikowanych aktywów netto.

3. Obliczenia wartości użytkowej „wartości firmy” jako różnicy między wartością odzyskiwalną ośrodka wypracowującego środki pieniężne a wartością zidentyfikowanych aktywów netto.

4. Zakończenie

Porównanie sensu ekonomicznego oszacowania „wartości firmy” na potrzeby transakcji przejęcia z wyceną na potrzeby przeprowadzania testu na utratę wartości wskazuje na różne podstawy dokonywanych oszacowań:

- w przypadku alokacji ceny nabycia – wartość firmy nie odzwierciedla obiektywnej wartości niezidentyfikowanych aktywów niematerialnych, lecz stanowi różnicę między ustaloną w drodze negocjacji ceną nabycia a ujawnionymi aktywami netto,
- w trakcie realizacji wyceny na potrzeby testu na utratę wartości – wartość firmy utożsamiana jest z różnicą między oszacowaną przez zewnętrznego eksperta wartością ośrodka wypracowującego środki pieniężne a wartością bilansową pozostałych aktywów netto.

Chciałoby się wysnuć tezę, że w obu przypadkach mamy do czynienia z tymi samymi wielkościami ekonomicznymi, a więc porównaniem wartości podmiotu gospodarczego z wartością posiadanych przez niego identyfikowalnych aktywów. Byłoby to jednak możliwe wyłącznie wtedy, gdyby prawdą było stwierdzenie, że techniki i metody wykorzystane do ustalenia wartości nabycia są tożsame z technikami i metodami, z których skorzystano na etapie przeprowadzania testu na utratę

wartości. Dodatkowo, ze względu na dokonywanie w ciągu roku odpisów umorzeniowych, wraz z upływem czasu zwiększać się może rozdźwięk pomiędzy tymi dwiema kategoriami ekonomicznymi.

Zdaniem Ernst & Young [Sirocka, Sobieszek 2007] dynamiczny rozwój polskiego rynku kapitałowego i duża liczba transakcji typu M & A nie przekładają się na wysoką jakość sprawozdań finansowych. Analiza sprawozdań polskich spółek giełdowych wskazuje na dość niską staranność zarządów, a być może nawet zamierzone działanie mające na celu zapewnienie sobie w późniejszym czasie dużej elastyczności w ujawnianiu skutków dokonywanych transakcji. Dotyczy to również jakości ujawnionych testów na utratę wartości aktywów, w których ciężko doszukać się odniesienia do warunków i metod oszacowania pierwotnej ceny nabycia. Ich niska wartość poznawcza wpływa więc w konsekwencji na niską wiarygodność całego sprawozdania finansowego, a tym samym należy życzyć akcjonariuszom, aby zarządy spółek odważniej przedstawiały wyniki swoich działań i nie uciekały od odpowiedzialności za rezultaty ewentualnych źle przeprowadzonych lub przepłaconych transakcji, skutkujących koniecznością dokonania odpisów wartości [Łągiewka 2013].

Literatura

- Bryer L., Simensky M., 2002, *Intellectual Property Assets in Mergers and Acquisitions*, John Wiley & Sons.
- Gierusz J., 2010a, *Pomiar utraty wartości środków trwałych – polskie regulacje na tle MSR 36*, cz. I, ACCOUNTICA, nr 11, styczeń, www.gierusz.com.pl.
- Gierusz J., 2010, *Pomiar utraty wartości środków trwałych – polskie regulacje na tle MSR 36*, cz. II, ACCOUNTICA, nr 12, luty, www.gierusz.com.pl.
- Kamela-Sowińska A., 1996, *Wartość firmy*, PWE, Warszawa.
- Krajowy Standard Rachunkowości nr 4 Utrata wartości aktywów, Dz.Urz. Ministra Finansów z 30 grudnia 2011 r., nr 9.
- Łągiewka M., 2013, *Zarządzie – nie kupuj kota w worku, a po zakupie pokaż, co kupiłeś*, KPMG FORUM nr 1, www.kpmg.com.
- Międzynarodowy Standard Rachunkowości 36, Utrata wartości aktywów*, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej nr 320 z dnia 29 listopada 2008 r.
- Panfil M., 2012, *Wycena aktywów niematerialnych dla potrzeb alokacji ceny nabycia według MSSF 3*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 51, Szczecin.
- Podrzywałow A., Pelc D., 1999, *Wycena wartości niematerialnych i prawnych w praktyce*, ODDK, Gdańsk.
- Raport KPMG, 2011, *Nie kupuj kota w worku. Badanie branżowe transakcji przejęć pod kątem alokacji ceny nabycia*, KPMG, Warszawa.
- RMSR proponuje zmiany do zakresu stosowania niektórych wytycznych z MSR 36*, Biuletyn MSSF, Naprzeciw standardom, 03/2013, Deloitte, Warszawa 2013.
- Rozporządzenie Komisji (UE) nr 1374/2013 z dnia 19 grudnia 2013 r. zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1126/2008 przyjmujące określone międzynarodowe standardy rachunkowości zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 1606/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady odnośnie do Międzyna-

- rodowego Standardu Rachunkowości 36, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej nr 346 z dnia 20 grudnia 2013 r.
- Sirocka A., Sobieszek M., 2007, *MSR 36. Test na utratę wartości: zagadnienia praktyczne*, Ernst & Young, Warszawa.
- Turyňa J., 2005, *Wartości niematerialne i ich wycena w świetle standardów US GAAP oraz MSSF*, Gazeta.pl, <http://gospodarka.gazeta.pl/firma/1,68365,2867070.html>.
- Ustawa o rachunkowości z dnia 29 września 1994 r., DzU 1994, nr 121, poz. 591, z późn. zm.

GOODWILL – IS THERE ONE STANDARD OF VALUATION OF FAIR VALUE?

Summary: This paper tries to answer the question how the differences between the estimation of “goodwill” for the need of M&A and the valuation for the purpose of testing for the impairment affect the reliability of the estimation, and as a consequence – reliability of the financial statements. To this end the author indicates how the “goodwill” is estimated during the purchase price allocation, how “goodwill” is valued during testing for impairment, and tries to provide a comparison of mentioned methods of estimation of “goodwill”.

Keywords: goodwill, fair value, IFS36, impairment test.