

DOI: 10.18559/SOEP.2018.8.4

Olga Grzybek

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Finansów i Ubezpieczeń,
Katedra Informatyki i Rachunkowości Międzynarodowej

olga.grzybek@ue.katowice.pl

**WPŁYW KONCEPCJI ROZLICZANIA
UJEMNEJ WARTOŚCI FIRMY NA OCENĘ
SYTUACJI FINANSOWEJ JEDNOSTKI
GOSPODARCZEJ**

Streszczenie: Celem artykułu jest analiza wpływu rozliczania ujemnej wartości firmy na ocenę sytuacji finansowej podmiotu. Nadwyżka wartości godziwej przejętych aktywów netto ponad cenę ich nabycia może stanowić zysk na okazajnym nabyciu lub ujemną wartość firmy, zdefiniowaną jako wpływ przyszłych korzyści ekonomicznych, których nie można odrębnie zidentyfikować i ująć. Charakter tej nadwyżki zależy od okoliczności jej powstania i w opinii autorki artykułu nie powinien być arbitralnie rozstrzygany przepisami prawa. Dokonano symulacji danych finansowych i ich analizy dla pięciu wariantów rozliczania UWF. Rozwiązanie przyjęte w MSSF 3 pozwala na kreowanie bardzo korzystnego wizerunku. Przeklasyfikowanie zysku na okazajnym nabyciu do innych całkowitych dochodów z pominięciem wyniku finansowego zmniejszyłoby ryzyko błędnej interpretacji po stronie użytkowników sprawozdań finansowych.

Słowa kluczowe: ujemna wartość firmy, zysk na okazajnym nabyciu, fuzje i przejęcia.

Klasyfikacja JEL: M41.

**THE IMPACT OF NEGATIVE GOODWILL ACCOUNTING ON
ENTITY'S FINANCIAL PERFORMANCE**

Abstract: The aim of the article is to analyze the impact of negative goodwill accounting on the financial situation of an entity. The excess of net assets fair value

over cost is either a bargain purchase gain or negative goodwill, defined as future expenses that are not individually identified on the date of acquisition. The economic substance of the excess depends on the circumstances of its arising and should not be forced with the accounting law. The author made a simulation and analysis of a financial statement for 5 alternative ways of accounting for negative goodwill. IFRS 3 allows entities to create a very positive image. Presenting bargain purchase gain as other comprehensive income would limit the risk of erroneous interpretation for the users of financial statements.

Keywords: negative goodwill, bargain purchase gain, mergers and acquisitions.

Wstęp

Transakcje fuzji i przejęć są typowe dla dynamicznej i turbulentnej gospodarki. Cena nabycia podmiotu przeważnie nie jest równa oszacowanej wartości godziwej przejmowanych aktywów netto, czego konsekwencją jest wystąpienie wartości firmy lub ujemnej wartości firmy (dalej UWF). Obydwie kategorie wzbudzają kontrowersje, wskazuje się również, że rachunkowość nie odzwierciedla ich zgodnie z sensem ekonomicznym, a raczej traktuje jako twór czysto techniczny, niezbędny do bilansowego rozliczenia transakcji (Rak i Turyna, 2015, s. 26).

Wartość firmy jako skutek dokonanej transakcji występuje częściej niż UWF. Również literatura przedmiotu kładzie nacisk na kategorię wartości firmy, niemalże całkowicie marginalizując kwestię UWF. Artykuł ma na celu prezentację wpływu przyjętego w prawie rachunkowości sposobu rozliczania UWF na wielkości sprawozdawcze i tym samym na ocenę jednostki gospodarczej na podstawie sprawozdania finansowego. W artykule wykorzystano metody studiów literatury i aktów prawa rachunkowości oraz symulację danych finansowych i ich analizę przy wykorzystaniu wybranych wskaźników finansowych.

1. Pojęcie i okoliczności powstania ujemnej wartości firmy

Rozliczenie transakcji połączenia jednostek gospodarczych w rachunkowości wymaga wyznaczenia ceny nabycia jednostki przejmowanej oraz wartości godziwej przejętych aktywów netto. Jeżeli wystąpi nadwyżka wartości godziwej przejętych aktywów netto ponad cenę ich nabycia, mamy do czynienia z UWF, czyli sytuacją, w której podmiot jako całość wart jest mniej,

niż wynikałoby to z sumy wartości jego składników majątkowych. Ustawa o rachunkowości (art. 44b, ust. 11–12; dalej ur) wskazuje sposób wyznaczenia kwoty UWF i późniejszego jej rozliczania, nie zawiera jednak definicji merytorycznej. W międzynarodowych standardach rachunkowości (MSSF 3) oraz standardach amerykańskich (SFAS 141R) w ogóle zrezygnowano z określenia „ujemna wartość firmy” na rzecz sformułowania „zysk na okazynym nabyciu”.

Różnice w nazewnictwie są wyrazem odmiennego postrzegania istoty ekonomicznej omawianej kategorii. Pojęcie „ujemna wartość firmy” (*sensu stricte*) można definiować jako przeciwieństwo wartości firmy i w takiej sytuacji oznaczałoby ono wpływ przyszłych korzyści ekonomicznych, których na moment połączenia nie można odrębnie zidentyfikować i ująć (Grzybek, 2017, s. 43). Podejście to zakłada, że niska cena transakcji jest odzwierciedleniem przyszłych trudności i kosztów, a wartość godziwa przejętych aktywów netto nie uwzględnia wszystkich negatywnych czynników. W związku z taką interpretacją przy rozliczaniu transakcji należy się kierować w głównej mierze zasadą ostrożności.

Określenie „zysk na okazynym nabyciu” wskazuje, że wartość godziwa aktywów netto w prawidłowy sposób odzwierciedla rzeczywistą wartość przejmowanej jednostki jako całości (tj. nie pomija ewentualnych przyszłych nakładów), a niska cena jej nabycia jest wyrazem ponadprzeciętnych korzyści dla jednostki przejmowanej. W konsekwencji możliwe jest optymistyczne wykazanie zysku na okazynym nabyciu.

W tych interpretacjach zupełnie odmiennie postrzega się relację ceny nabycia podmiotu i wartości godziwej jego aktywów netto do obiektywnej wartości tego podmiotu, rozumianej jako możliwe do osiągnięcia przyszłe korzyści ekonomiczne z jego działalności¹. Posługując się określeniem „ujemna wartość firmy”, zakłada się, że cena nabycia odzwierciedla rzeczywistą wartość przejmowanej jednostki, zaś oszacowana wartość godziwa przejętych aktywów netto, z pewnych niekoniecznie zidentyfikowanych powodów, jest zawyżona. Z kolei termin „zysk na okazynym nabyciu” sugeruje, że to właśnie wartość godziwa przejętych aktywów netto prawidłowo odzwierciedla rzeczywistą wartość przejmowanej jednostki, zaś niska cena nabycia jest efektem innych czynników korzystnych dla jednostki przejmującej.

¹ Rozważania aksjologiczne na temat istoty wartości i istnienia bądź nieistnienia wartości obiektywnej pozostają poza nurtem prezentowanych rozważań, chociaż niewątpliwie mają znaczenie dla niniejszych kwestii. W tym miejscu zakłada się, że przejmowaną jednostkę cechuje pewna obiektywna wartość.

Kwestia ta wydaje się bardziej skomplikowana i niemożliwa do arbitralnego rozstrzygnięcia w oderwaniu od analizy okoliczności dokonania konkretnej transakcji. Nadwyżka wartości godziwej przejętych aktywów netto ponad cenę ich nabycia może wynikać z różnorodnych czynników, m.in.:

- niekorzystnej sytuacji spółki przejmowanej i związanych z tym przyszłymi kosztami,
- nieracjonalnego postępowania zarządu spółki przejmowanej w wyniku niewiedzy lub realizacji partykularnych interesów,
- akceptacji przez spółkę przejmowaną niskiej ceny ze względów pozafinansowych – zmiany strategii biznesu, chęci szybkiego wycofania się z rynku, małej liczby potencjalnych nabywców,
- korzyści podatkowych i innych dostępnych dla spółki przejmującej, a niemożliwych do osiągnięcia przez spółkę przejmowaną.

Pierwszy z wymienionych powodów jest związany z koniecznymi do poniesienia w przyszłości przez spółkę przejmującą kosztami i nakładami. W tej sytuacji uprawnione wydaje się używanie określenia UWF. Pozostałe okoliczności wskazują na wystąpienie po stronie przejmującej zysku na okazyjnym nabyciu. Badacze (Comiskey i Mulford, 2011) przytaczają także inne, rzadziej występujące powody powstania UWF, a także podnoszą, że jednostki często wskazują formułę obliczeniową bez wyjaśnienia przyczyn ekonomicznych jej wystąpienia.

W dalszej części artykułu nadwyżka wartości godziwej przejętych aktywów netto ponad cenę ich nabycia określana jest jako UWF, przy czym w odniesieniu do MSSF i US GAAP należy przez to rozumieć zysk na okazyjnym nabyciu.

2. Teoretyczne koncepcje rozliczania ujemnej wartości firmy

Wystąpienie różnicy między ceną nabycia a wartością godziwą przejętych aktywów netto powoduje konieczność rozliczenia tej różnicy w księgach rachunkowych tak, aby możliwe było bilansowe dwustronne ujęcie transakcji i aby jednocześnie księgi rachunkowe wiernie odzwierciedlały rzeczywistość gospodarczą. Przez lata ukształtowały się w tej materii dwa główne nurty. Początkowo zakładano, że wystąpienie UWF wynika z błędnej wyceny przejętych aktywów, w związku z czym rozliczenia UWF dokonywano poprzez odpowiednie zmniejszanie wartości składników przejętego majątku. Zakres aktywów, na które alokowano UWF, był zróżnicowany: począwszy od ogółu aktywów z wyłączeniem środków pieniężnych, kończąc na

jedynie aktywach trwałych bez aktywów finansowych notowanych na rynkach. Wyłączenie wybranych grup aktywów wynika z niewielkiego ryzyka ich nieprawidłowej wyceny, które nie występuje dla środków pieniężnych, jest niewielkie dla aktywów finansowych notowanych na rynkach i co do zasady jest mniejsze dla aktywów obrotowych niż dla aktywów trwałych.

Drugi nurt koncepcji rozliczania UWF opiera się na przekonaniu, że składniki majątku winny być ujęte w księgach rachunkowych według ich wartości godziwej, bez zniekształcania jej przez alokację UWF. W związku z tym zaistniała konieczność drugostronnego rozliczenia powstałej nadwyżki. Możliwe jest ujęcie UWF jako bieżący zysk, bezpośrednio w kapitale własnym jako inny całkowity dochód lub też jako rozliczenia międzyokresowe przychodów z późniejszym rozliczaniem do zysków.

W praktyce najczęściej są wykorzystywane rozwiązania mieszane, np. część UWF alokowano na wybrane aktywa, a nadwyżkę rozliczano w czasie (APB No. 16) lub ujmowano jako zysk bieżącego okresu (SFAS 141) albo też część rozliczano w czasie, a nadwyżkę ujmowano w zyskach (obecnie ur). Obecnie MSSF i US GAAP nakazują rozliczanie zysku na okazyjnym nabyciu w rachunku zysków i strat, przy czym obligatoryjnie należy ujawnić informację o pozycji, w której zawarto zysk na okazyjnym nabyciu.

3. Wpływ koncepcji rozliczania UWF na analizę sprawozdania finansowego

Wpływ regulacji rachunkowości dotyczących rozliczania UWF na ocenę sytuacji finansowej podmiotu został zbadany przy wykorzystaniu metody studium przypadku i symulacji danych finansowych. Do analizy wybrano jednostkowe sprawozdanie finansowe za I połowę 2014 r. spółki Comperia. pl S.A., notowanej na GPW w Warszawie, sporządzone zgodnie z MSSF.

Założono pięć wariantów rozwiązań prawnych w zakresie rozliczania UWF:

1. Uznanie za zysk na okazyjnym nabyciu wykazywany w rachunku zysków i strat jako odrębna pozycja sprawozdawcza (dane rzeczywiste).
2. Uznanie za zysk na okazyjnym nabyciu wykazywany w rachunku zysków i strat, z klasyfikacją zysku na okazyjnym nabyciu do przychodów działalności operacyjnej (pozostałe przychody) i ujawnienie informacji o tym fakcie w informacji dodatkowej. MSR 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych” nie nakazuje szczegółowego podziału osiągniętych przychodów (par. 82 wymaga ujęcia ogólnej kwoty przychodów), natomiast

- MSSF 3 nakazuje jedynie ujawnienie w informacji dodatkowej pozycji, w której zawarto zysk na okazijnym nabyciu (par. B64 lit. n).
3. Rozwiązanie ur, czyli podział UWF na odpowiednio wyznaczone części i – co do zasady – rozliczanie w czasie.
 4. Rozwiązanie obowiązujące do 2007 r. w USA (SFAS 141), czyli alokację UWF na przejęte aktywa długoterminowe z wyłączeniem instrumentów finansowych notowanych na rynku i rozliczanie ewentualnej nadwyżki w rachunku zysków i strat.
 5. Ujęcie całości UWF bezpośrednio w kapitale własnym poprzez inne całkowite dochody, które to rozwiązanie bywa postulowane w literaturze przedmiotu (np. DeMerville i Petrie, 1989).

W symulacji sprawozdań finansowych pominięto ewentualny wpływ podatku dochodowego na prezentowane wielkości.

Spółka Comperia.pl nabyła przedsiębiorstwo Telepolis.pl dnia 30.06.2014 r. Zgodnie z informacjami zawartymi w sprawozdaniu finansowym cena nabycia wynosiła 2550 tys. zł, zaś wartość godziwa nabytych aktywów netto wynosiła 4775 tys. zł. Zysk na okazijnym nabyciu wyniósł w związku z tym 2225 tys. zł. Przejęty majątek obejmował w całości wartości niematerialne.

Dla każdego z przyjętych wariantów rozliczania UWF sporządzono w uproszczonych wersjach sprawozdania z całkowitych dochodów oraz z sytuacji finansowej. Dla potrzeb analizy poszczególne pozycje sprawozdawcze zostały odpowiednio pogrupowane lub wyodrębnione (np. wydzielono wynik finansowy netto z ogółu prezentowanych w sprawozdaniu z sytuacji finansowej zysków zatrzymanych).

Dane uzyskane w wyniku symulacji wraz ze wskaźnikami struktury w odniesieniu do sprawozdania z całkowitych dochodów ujęto w tabeli 1.

Tabela 1. Sprawozdanie z całkowitych dochodów na 30.06.2014 r. (w tys. zł), wskaźniki struktury (przychody działalności operacyjnej = 100%)

Wariant	MSSF 3 dane rzeczywiste	MSSF 3 ujęcie w przychodach	Ur	Alokacja na aktywa	Ujęcie bezpośrednio w kapitale własnym
Pozycja	wariant I	wariant II	wariant III	wariant IV	wariant V
Przychody dział. operacyjnej	8313 100%	10538 100%	8313 100%	8313 100%	8313 100%
Koszty dział. operacyjnej	6660 80%	6660 63%	6660 80%	6660 80%	6660 80%

cd. tabeli 1

Wariant	MSSF 3 dane rzeczywiste	MSSF 3 ujęcie w przychodach	Ur	Alokacja na aktywa	Ujęcie bezpośrednio w kapitale własnym
Zysk z dział. operacyjnej	1653 20%	3878 37%	1653 20%	1653 20%	1653 20%
Zysk na okazajnym nabyciu	2225 27%	–	–	–	–
Przychody fin.	96 1%	96 1%)	96 (1%	96 1%)	96 1%
Koszty fin.	3 0%	3 0%	3 0%	3 0%	3 0%
Zysk przed opodatkowaniem	3971 48%	3971 38%	1746 21%	1746 21%	1746 21%
Podatek dochodowy	-177 -2%	-177 -2%	-177 -2%	-177 -2%	-177 -2%
Zysk netto	4148 50%	4148 39%	1923 23%	1923 23%	1923 23%
Inne całkowite dochody	–	–	–	–	2225 27%
Całkowite dochody ogółem	4148 50%	4148 39%	1923 23%	1923 23%	4148 50%

W wariantach zgodnych z MSSF 3 uzyskano najwyższą kwotę zysku netto na poziomie 4148 tys. zł. Zysk ten stanowi aż 50% przychodów operacyjnych w pierwszym i 39% w drugim wariantcie. W drugim wariantcie zysk działalności operacyjnej stanowi aż 37% przychodów operacyjnych, a koszty działalności operacyjnej są relatywnie niskie, stanowiąc 63% przychodów operacyjnych. W wariantach III, IV i V zysk netto stanowi mniej niż 1/4 osiągniętych przychodów. Symulację sprawozdania z sytuacji finansowej zawiera tabela 2.

Zmiany w strukturze sprawozdania z sytuacji finansowej są mniej znaczące niż zmiany struktury sprawozdania z całkowitych dochodów. Każdorazowo aktywa trwałe stanowią ok. 60%, a aktywa obrotowe ok. 40% majątku. Istotna zmiana następuje w strukturze pasywów przy zastosowaniu rozwiązania przyjętego w ur. Udział kapitału własnego w strukturze pasywów wynosi w tym przypadku 71% w porównaniu z najwyższym jego udziałem uzyskanym w wariantach I, II i V na poziomie 78%. Różnica 7%

wynika z odrębnego ujęcia ujemnej wartości firmy w rozliczeniach międzyokresowych, wydzielonych w grupie zobowiązań i rezerw. Zróżnicowany jest także udział zysku netto w sumie bilansowej: od 6% zgodnie z przepisami ur i propozycją ujęcia zysku na okazijnym nabyciu bezpośrednio w kapitale własnym z pominięciem wyniku finansowego aż do 14% w wariantach zgodnych z MSSF 3.

Tabela 2. Sprawozdanie z sytuacji finansowej na 30.06.2014r. (w tys. zł), wskaźniki struktury (suma bilansowa = 100%)

Wariant	MSSF 3 dane rzecz- zywiste	MSSF 3 ujęcie w przy- chodach	Ur	Alokacja na aktywa	Ujęcie bez- pośrednio w kapitale własnym
Pozycja	wariant I	wariant II	wariant III	wariant IV	wariant V
Aktywa trwałe	18 714	18 714	18 714	16 489	18 714
w tym:	61%	61%	61%	58%	61%
- Wartości niematerialne	14 137	14 137	14 137	11 912	14 137
	46%	46%	46%	42%	46%
- Pozostałe aktywa trwałe	4 577	4 577	4 577	4 577	4 577
	15%	15%	15%	16%	15%
Aktywa obrotowe	11 858	11 858	11 858	11 858	11 858
	39%	39%	39%	42%	39%
Aktywa razem	30 572	30 572	30 572	28 347	30 572
	100%	100%	100%	100%	100%
Kapitał własny	23 810	23 810	21 585	21 585	23 810
w tym:	78%	78%	71%	76%	78%
- Kapitały własne bez zysku bieżącego roku	19 662	19 662	19 662	19 662	21 887
	64%	64%	64%	69%	72%
- Zysk netto	4 148	4 148	1 923	1 923	1 923
	14%	14%	6%	7%	6%
Zobowiązania długotermin.	1 736	1 736	1 736	1 736	1 736
	6%	6%	6%	6%	6%
Zobowiązania krótkotermin.	5 026	5 026	5 026	5 026	5 026
	16%	16%	16%	18%	16%
Ujemna wartość firmy	-	-	2 225	-	-
			7%		
Pasywa razem	30 572	30 572	30 572	28 347	30 572
	100%	100%	100%	100%	100%

Analizę wskaźnikową przeprowadzono przy wykorzystaniu wybranych wskaźników rentowności i zadłużenia. Pominięto wskaźniki płynności finansowej, gdyż ich zmiany są uzależnione od zmian wartości aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych, które w symulacjach nie nastąpiły.

Tabela 3. Wybrane wskaźniki finansowe (w %)

Wskaźnik	Formuła wskaźnika ^a	Wariant I	Wariant II	Wariant III	Wariant IV	Wariant V
Rentowność netto sprzedaży	wynik finansowy netto / przychody całkowite	39	39	23	23	23
Rentowność operacyjna sprzedaży	zysk operacyjny / przychody dział. operacyjnej	20	37	20	20	20
Rentowność kapitału własnego	wynik finansowy netto / kapitał własny	17	17	9	9	8
Rentowność majątku	wynik finansowy netto / aktywa	14	14	6	7	6
Stopień pokrycia majątku kapitałem własnym	kapitał własny / aktywa	78	78	71	76	78
Wskaźnik ogólnego zadłużenia	zobowiązania i rezerwy / aktywa	22	22	29	24	22

^aFormuły wskaźników za: (Gabrusewicz, 2014).

Najkorzystniejszy obraz sytuacji finansowej spółki uzyskano w wyniku zastosowania MSSF 3 i klasyfikacji zysku na okazyjnym nabyciu do przychodów działalności operacyjnej (wariant II). Tym sposobem wszystkie wskaźniki rentowności wykazują wysokie wartości. W szczególności wskaźnik rentowności operacyjnej sprzedaży na poziomie 37% oznacza, że każdy 1 PLN uzyskanych przychodów skutkuje osiągnięciem 37 gr zysku operacyjnego. Interpretacja taka może być zasadna w odniesieniu do danych historycznych, jednak nie jest nośnikiem wartości prognostycznej, gdyż osiągnięty zysk na okazyjnym nabyciu stanowi pozycję o niepowtarzalnym charakterze, do tego nie ma pokrycia pieniężnego. Nie można więc oczekiwać w przyszłości rentowności operacyjnej sprzedaży na podobnie

wysokim poziomie. Mniej narażone na ryzyko błędnej interpretacji są wskaźniki uzyskane w wariancie I, gdzie rentowność operacyjna sprzedaży nie uwzględnia jednorazowego zysku na okazym nabyciu i dlatego wynosi jedynie 20%. W tym ujęciu każdy uzyskany 1 PLN przychodów operacyjnych wypracowuje zysk w kwocie 20 gr. Jest to kwota prawie dwukrotnie niższa niż w wariancie II, chociaż obydwa warianty są zgodne z obowiązującymi rozwiązaniami MSSF 3 i różnią się jedynie miejscem wykazania zysku z okazym nabycia w sprawozdaniu z całkowitych dochodów.

W obydwu wariantach zgodnych z MSSF 3 rentowność netto sprzedaży wynosi aż 39%. Warianty III, IV i V wykazują zdecydowanie niższą rentowność netto sprzedaży (23%) przy niezmiennym w stosunku do danych rzeczywistych poziomie rentowności operacyjnej netto. Oznacza to, że każdy 1 PLN przychodów osiągniętych przez spółkę generuje w wariantach III, IV, V zysk w wysokości 23 gr w porównaniu do 39 gr wg wariantów I i II. Z uwagi na jednorazowy charakter zysku na okazym nabyciu formułowanie prognoz finansowych na podstawie 23 gr ma silniejsze uzasadnienie.

Zarówno rentowność kapitału własnego jak i rentowność majątku w wariantach zgodnych z MSSF 3 rysują korzystniejszą sytuację finansową niż w pozostałych wariantach (około dwukrotnie wyższe wartości). Najgorzej ogólna rentowność zostaje oceniona w wariancie V, dla którego wszystkie wskaźniki rentowności są na poziomie niższym lub równym w stosunku do wartości wskaźników w pozostałych wariantach.

W odniesieniu do wskaźników zadłużenia i pokrycia majątku kapitałem własnym zmiana przyjętego sposobu rozliczania UWF ma największe znaczenie przy zastosowaniu przepisów ur, w której kwota UWF zostaje przeklasyfikowana z grupy kapitałów własnych do zobowiązań i rezerw. Tym samym jednostka jest oceniana jako bardziej narażona na ryzyko finansowe, związane z większym udziałem finansowania obcego. Różnice w tym zakresie są znaczące (spadek udziału kapitału własnego o 7% na rzecz zwiększonego udziału zobowiązań i rezerw), jednak nawet w tym wariancie struktura pasywów wskazuje na zachowawcze korzystanie z obcych źródeł finansowania w analizowanej spółce.

Zakończenie

Podsumowując wyniki przeprowadzonych badań, można stwierdzić, że przyjęty sposób rozliczania ujemnej wartości firmy ma wpływ na ocenę sytuacji finansowej jednostki na podstawie sprawozdania finansowego.

Obecnie rozwiązania standardów międzynarodowych pozwalają na kreowanie korzystnego obrazu jednostki gospodarczej. Może to być wykorzystywane przez menedżerów jako instrument kształtowania pożądanego wyniku finansowego (Dunn, Kohlbeck i Smith, 2016). MSSF 3 optymistycznie zakłada, że wystąpienie UWF jest związane z okazjnym nabyciem, w związku z czym uznaje tą kwotę za zysk okresu. Jednocześnie brak ścisłych wymogów odnośnie do szczegółowości prezentacji informacji o przychodach pozwala „ukryć” zysk na okazjnym nabyciu w przychodach operacyjnych. Niepowtarzalny i niepieniężny charakter tegoż zysku powoduje konieczność jego eliminacji w analizie zysku operacyjnego i wskaźników budowanych na jego podstawie w celu umożliwienia wyciągnięcia poprawnych wniosków z analizy (Comiskey i Mulford, 2008, s. 37).

Rozwiązanie przyjęte w ur jest zgodne z zasadą ostrożnej wyceny w rachunkowości, a powiązanie okresu dokonywania odpisów UWF z okresem amortyzacji przejętych aktywów trwałych pozwala na możliwie racjonalne respektowanie zasady współmierności przychodów i kosztów. Za wadę tego rozwiązania można uznać wykazywanie skutków transakcji nabycia podmiotu przez wiele lat po połączeniu (Maruszevska, 2014, s. 111). Ponadto rozwiązanie krajowe stoi w sprzeczności ze standardami międzynarodowymi, a obowiązywanie równolegle dwóch odmiennych uregulowań zakłóca porównywalność sprawozdań finansowych. Jest to zjawisko niepożądane, gdyż generuje po stronie odbiorcy informacji koszty zapewnienia porównywalności oraz może wprowadzać w błąd, skutkując nieracjonalnymi decyzjami.

W tej sytuacji wskazane byłoby dostosowanie zapisów ur do MSSF 3, które jednak również nie zapewniają optymalnych rozwiązań. Rozsądnym kompromisem między optymistycznym wykazywaniem zysku na okazjnym nabyciu a ostrożnym rozliczaniem UWF w czasie przez wiele lat jest ujmowanie kwoty zaistniałej nadwyżki bezpośrednio w kapitale własnym z pominięciem zysku okresu sprawozdawczego. Rozwiązanie takie eliminuje wiele problemów obecnie obowiązujących standardów: wykazywanie niezrealizowanych jednorazowych zysków, utrudnioną analizę finansową, wykorzystywanie transakcji przejść do „pompowania” wyniku finansowego (wady rozwiązania MSSF 3), wykazywanie skutków połączenia wiele lat po samej transakcji i skomplikowaną procedurę rozliczania (wady rozwiązania krajowego).

Bibliografia

- APB, No. 16: Accounting principles board opinion. No. 16: Business combinations.
- Comiskey, E. E. i Mulford, Ch. W. (2008). Negative goodwill: Issues of financial reporting and analysis Under current and proposed guidelines. *The Journal of Applied Research in Accounting and Finance*, 3(1), 33–42.
- Comiskey, E.E. i Mulford, Ch.W. (2011). *Changes in Accounting for Negative Goodwill: New Insight into Bargain Purchase Transactions. Why sell for Less Than Fair Value?*, Atlanta: Georgia Tech Financial Analysis Lab.
- De Merville, W. i Petrie, A. G. (1989). Accounting for a bargain purchase in a business combination. *Accounting Horizons*, 3(3), 38–43.
- Dunn, K., Kohlbeck, M. i Smith, T. (2016). Bargain purchase gains in the acquisition of failed Bbanks. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 31(3), 388–412. Pobrane z <https://doi.org/10.1177/0148558X15618847>
- Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Grzybek, O. (2017). Zysk na okazjnym nabyciu czy ujemna wartość firmy?. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 4(88/1), 41–48. doi: 10.18276/frfu.2017.88/1-04
- Maruszewska, E. W. (2014). Potrzeba harmonizacji regulacji polskiej Ustawy o rachunkowości ze standardami międzynarodowymi w zakresie ujemnej wartości firmy. *Studia Ekonomiczne*, (190), 100–114.
- MSR 1: Międzynarodowy Standard Rachunkowości 1 „Prezentacja sprawozdań finansowych”.
- MSSF 3: Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 3 „Połączenia jednostek gospodarczych”.
- Rak, J. i Turyna, J., (2015). Wartości niematerialne i prawne – wartość firmy. W: M. Postuła i J. Turyna (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Zarządzenie finansami a efektywność ekonomiczna* (s. 13–26). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- SFAS 141: Statement of Financial Accounting Standard No. 141: Business Combinations.
- SFAS 141R: Statement of Financial Accounting Standard No. 141: Business Combinations (revised 2007).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz. U. 2018.395).