PRACE NAUKOWE
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
RESEARCH PAPERS
of Wrocław University of Economics and Business

Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Research Papers of Wroclaw University of Economics and Business
Year 2024, Vol. 68, No. 3
ISSN 2392-0041
journals.ue.wroc.pl/pn

Analiza porównawcza kluczowych rozwiązań w zakresie konsolidacji sprawozdań finansowych zgodnie z MSSF oraz ustawą o rachunkowości

Maciej Gierusz

Uniwersytet Gdański

e-mail: maciej.gierusz@ug.edu.pl

ORCID: 0000-0001-8374-6585

© 2024 Maciej Gierusz

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl

Cytuj jako: Gierusz, M. (2024). Analiza porównawcza kluczowych rozwiązań w zakresie konsolidacji sprawozdań finansowych zgodnie z MSSF oraz ustawą o rachunkowości. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *68*(3), 80-100.

DOI: 10.15611/pn.2024.3.07

JEL: M4

Streszczenie

Cel: Rachunkowość finansowa, a szczególnie jej regulacje w zakresie konsolidacji, są próbą wiernego i rzetelnego odzwierciedlenia skutków transakcji gospodarczych. Podlegają więc ewolucji w miarę coraz lepszego rozumienia istoty ekonomicznej ujmowanych zdarzeń. Głównym celem artykułu jest analiza porównawcza dwóch źródeł regulacji skonsolidowanej sprawozdawczości finansowej, jakimi są MSR/MSSF oraz polskie prawo bilansowe. Cele pomocnicze to prezentacja ewolucji zasad przygotowywania skonsolidowanych sprawozdań finansowych według MSR/MSSF i ustawy o rachunkowości, wskazanie przyczyn wprowadzania zmian oraz krytyczna ocena obowiązujących rozwiązań w kontekście istoty ekonomicznej transakcji gospodarczych.

Metodyka: Wykorzystane metody badawcze obejmowały studia literaturowe, analizę aktów prawnych oraz skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Wyniki: Artykuł składa się z trzech części. Pierwsza stanowi wprowadzenie, w którym nakreślono problematykę oraz przedstawiono rys historyczny rozwoju regulacji w zakresie konsolidacji. W drugiej części przeanalizowane zostały najważniejsze obszary różnic. Należą do nich: kontrola nad jednostką zależną, wywieranie znaczącego wpływu oraz sprawowanie wspólnej kontroli, rozliczanie transakcji połączeń gospodarczych metodą nabycia, wycena wartości firmy, ujmowanie udziałów należących do właścicieli mniejszościowych oraz inne wybrane szczegółowe zagadnienia z analizowanego obszaru. Zakres opracowania

obejmuje kwestie zarówno koncepcyjne, jak i związane z wyceną i prezentacją pozycji charakterystycznych dla skonsolidowanych sprawozdań finansowych.

Implikacje i rekomendacje: Ostatnią trzecią częścią jest podsumowanie przeanalizowanych różnic między dwoma źródłami regulacji oraz próba wskazania, które z nich jest bliższe zasadzie jasnego i rzetelnego obrazu oraz wiarygodnego ujmowania skutków transakcji w sprawozdaniu finansowym.

Oryginalność/wartość: Zdaniem autora rozstrzygnięcia MSR/MSSF w zakresie konsolidacji sprawozdań finansowych należy ocenić wyżej polskie prawo bilansowe z wyjątkiem amortyzacji wartości firmy.

Słowa kluczowe: MSSF, ustawa o rachunkowości, konsolidacja, sprawozdawczość finansowa

1. Wprowadzenie – rys historyczny

Przemiany gospodarcze, które rozpoczęły się w Polsce po 1989 r., wymagały głębokich zmian w obszarze sprawozdawczości finansowej. W gospodarce centralnie planowanej nie było w praktyce potrzeby prowadzenia osobnej ewidencji rachunkowej i podatkowej. Głównym odbiorcą informacji finansowej było państwo, które jako właściciel kładło nacisk nie tyle na efektywność gospodarowania jednostek gospodarczych, ile na zaspokajanie potrzeb społeczeństwa. Odpowiedzią na nowe realia ekonomiczne lat 90. ubiegłego wieku było uchwalenie w 1994 r. ustawy o rachunkowości.

Pierwotna wersja tego aktu prawnego zawierała rozstrzygnięcia dotyczące konsolidacji sprawozdań finansowych: zdefiniowano jednostkę dominującą (art. 3), wyjaśniono także, że grupa kapitałowa – obejmująca jednostkę dominującą oraz jednostki od niej zależne lub stowarzyszone – sporządza na podstawie sprawozdań finansowych jednostek wchodzących w skład grupy skonsolidowane sprawozdanie finansowe zestawione w taki sposób, jakby grupa stanowiła jedną jednostkę (art. 55). Dalej wskazano zwolnienia z konsolidacji (art. 56) oraz rodzaje konsolidacji – metodę pełną oraz metodę praw własności (art. 57). Rozstrzygnięcia obejmowały także wyjaśnienie, na czym polegają te dwie metody (art. 58 oraz art. 59) oraz regulowały kwestie dotyczące trybu sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania (art. 60), informacji dodatkowej (art. 61), sprawozdania z działalności grupy kapitałowej (art. 62) oraz podpisywania i zatwierdzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego (art. 63).

Regulacje zawarte w pierwotnej wersji ustawy miały mocno ograniczony charakter. Wystarczy zauważyć, że tekst poświęcony konsolidacji mieścił się na czterech stronach, co musiało się odbić na szczegółowości regulacji. Wiele kwestii nie było w związku z tym w ogóle wspomnianych. Podsumowując, można stwierdzić, że rozstrzygnięcia skupiały się na kwestiach technicznych, takich jak agregacja aktywów i zobowiązań czy eliminacja wzajemnych rozrachunków w metodzie pełnej lub wykazywaniu w oddzielnej pozycji sprawozdania udziału jednostki dominującej w wyniku finansowym jednostki stowarzyszonej.

Warto natomiast zauważyć, że już wtedy rozliczanie nabycia jednostki i ustalanie – jak to wówczas określano – „wartości firmy skonsolidowanej" miało odbywać się na podstawie wartości godziwej aktywów netto przejmowanej jednostki. Co ciekawe, ewentualną nadwyżkę odpowiedniej części aktywów netto według ich wartości rynkowej nad wartością nabycia udziałów wykazywano w pasywach skonsolidowanego bilansu w pozycji „Rezerwa kapitałowa z konsolidacji" (obecnie ujemna wartość firmy). Interesującym rozwiązaniem było to, że sprawozdanie finansowe jednostki zależnej, która ze względu na całkowicie odmienny rodzaj działalności mogłaby zniekształcić obraz całej grupy, włączana była do sprawozdania skonsolidowanego metodą praw własności. Ponadto określenie „jednostka dominująca" stosowano w odniesieniu do relacji zarówno z jednostkami zależnymi (metoda pełna), jak i jednostkami stowarzyszonymi (metoda praw własności).

W tym samym czasie regulacje międzynarodowe mogły się pochwalić zdecydowanie dłuższą tradycją i szczegółowością. Pierwszym standardem dotyczącym konsolidacji był opublikowany w 1976 r. MSR 3 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe" (ang. IAS 3 „Consolidated Financial Statments"),

który regulował podstawowe kwestie dotyczące sprawozdawczości grup kapitałowych aż do początku lat 90. (MSR 3, b.d., par. 1-5). Jego uzupełnieniem był wydany w 1983 r. MSR 22 „Połączenia jednostek gospodarczych" (ang. IAS 22 „Accounting for Business Combinations") zawierający rozstrzygnięcia w zakresie rozliczania nabyć jednostek zależnych i ustalania wartości firmy (MSR 22, b.d., par. 8-13). Trzeba jednak pamiętać, że w tamtym czasie zakres stosowania MSR był mocno ograniczony, stanowiąc w najlepszym razie drogowskaz przy tworzeniu przepisów księgowych w poszczególnych krajach. Kamieniem milowym w ewolucji rozwiązań międzynarodowych był rok 1990, kiedy w życie weszły MSR 27 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe i inwestycje w jednostki zależne" (ang. IAS 27 „Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries") oraz MSR 28 „Inwestycje w jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia" (ang. IAS 28 ,,Accounting for Investments in Associates"), zastępując MSR 3 (MSR 27, par. 1-3; MSR 28, par. 1). Dopełnieniem kwestii związanych z ujmowaniem, wyceną i prezentacją zaangażowania kapitałowego w inne jednostki było opublikowanie MSR 31 „Udziały we wspólnych przedsięwzięciach" (ang. IAS 31 „Financial Reporting of Interests in Joint Ventures"), poświęconego podmiotom współkontrolowanym i proporcjonalnemu ujęciu aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów (MSR 31, b.d., par 30). Warto zauważyć, że w pierwotnej wersji ustawy o rachunkowości „konsolidacja proporcjonalna" nie była uwzględniona.

Podsumowując, należy stwierdzić, że w 1994 r., gdy uchwalano tekst pierwotny ustawy o rachunkowości, polskie prawo bilansowe starało się, przynajmniej częściowo, nadrobić niemal pół wieku zaległości w stosunku do krajów zachodnich. To, do czego gospodarki rozwijające się w warunkach wolnego rynku (oraz ich sprawozdawczość finansowa) dochodziły przez dziesięciolecia, trzeba było próbować „skokowo" wyrównać. Należy pamiętać, że kwestie związane z konsolidacją, choć ważne z racji pojawiania się zagranicznych inwestorów, prywatyzacji czy też dynamicznego rozwoju GPW w Warszawie, uznawane były za „mocno zaawansowane" kwestie księgowe, niekoniecznie kluczowe z perspektywy szeregowego księgowego. Wówczas priorytetem było usystematyzowanie kwestii związanych z prowadzeniem ksiąg rachunkowych, inwentaryzacją, wyceną kluczowych kategorii aktywów i pasywów oraz ustalaniem wyniku finansowego, formatki samego bilansu i rachunku zysków i strat, badaniem i ogłaszaniem sprawozdań finansowych oraz ochroną danych. Uchwalenie ustawy o rachunkowości było tak rewolucyjnym wydarzeniem w polskich realiach, że uznawane jest do tej pory za cezurę oddzielającą dwie epoki: przed jej wejściem w życie i po nim.

Kolejne lata przynosiły liczne nowelizacje ustawy o rachunkowości. Na szczególną uwagę w tym kontekście zasługuje rok 2000, kiedy to kompleksowa nowela w szerokim zakresie objęła również kwestie związane z konsolidacją. Pojawiły się po raz pierwszy definicje kontroli, współkontroli i znaczącego wpływu, znaczącego inwestora, jednostki zależnej, współzależnej, stowarzyszonej i powiązanej oraz kapitałów mniejszości. Zaproponowano także nową definicję jednostki dominującej (art. 3). Były to bardzo istotne zagadnienia, gdyż pozwalały o wiele bardziej precyzyjnie niż dotychczas ustalać zakres podmiotów objętych konsolidacją oraz dopasować do danej jednostki właściwy sposób jej ujęcia w sprawozdaniu finansowym, co ma bezpośredni wpływ na obraz prezentowany w skonsolidowanym bilansie czy rachunku wyników. Pojawiły się także treści dotyczące rozliczania połączeń jednostek gospodarczych przy użyciu metody łączenia udziałów (art. 44c), która została wyraźnie odróżniona od metody nabycia (art. 44 d). Konsolidacji sprawozdań finansowych został poświęcony osobny rozdział: „Rozdział 6 Sprawozdania finansowe jednostek powiązanych". Rozwinięto rozstrzygnięcia w zakresie zwolnień i wyłączeń z konsolidacji, doprecyzowano kwestie związane z rozliczaniem nabycia jednostki zależnej i ustalaniem wartości firmy (przykładowo, w jaki sposób ustalać wartość godziwą aktywów netto), uwzględniono zagadnienia związane z dokupywaniem udziałów w podmiotach, w których już wcześniej posiadano zaangażowanie kapitałowe.

Zmiany uchwalone w 2000 r. były wprowadzane z uwzględnieniem planowanego wejścia Polski do Unii Europejskiej, co ostatecznie nastąpiło 1 maja 2004 r. Był to także ważny czas, jeśli chodzi o popularyzację MSR/MSSF, gdyż w lipcu 2002 r. Parlament Europejski zdecydował na mocy rezolucji numer 1606/2002, że skonsolidowane sprawozdania finansowe jednostek mających siedzibę na terytorium UE, których walory znajdują się w publicznym obrocie, będą zobligowane najpóźniej od 2005 r. zacząć raportować według MSR/MSSF. W tym kontekście na uwagę zasługuje wejście

w życie MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych" (ang. IFRS 3 „Business Combinations"), który zastąpił MSR 22. W związku z tym logiczną decyzją było oparcie wspomnianej nowelizacji ustawy o rachunkowości na przepisach międzynarodowych. Przykładowo definicja z ustawy określająca, że „przez sprawowanie kontroli nad inną jednostką rozumie się zdolność jednostki do kierowania polityką finansową i operacyjną w celu osiągania korzyści ekonomicznych z jej działalności", jest literalnym tłumaczeniem treści z obowiązującego wówczas MSR 27. Podobnie wyglądały także rozstrzygnięcia dotyczące sytuacji, gdy połączenie było wynikiem kilku następujących po sobie transakcji – wymagane było wówczas, aby cena przejęcia, wartość godziwa aktywów netto spółki przejętej w procencie odzwierciedlającym nabyty udział przez przejmującego były ustalane osobno na każdy dzień istotnej transakcji. Takie podejście stanowiło odwzorowanie obowiązującej w MSR/MSSF logiki „step acquisition". Podsumowując ten okres, należy zauważyć, że rozwiązania przyjmowane przez polskiego ustawodawcę były mocno inspirowane regulacjami międzynarodowymi, co doprowadziło do daleko idącej zgodności przepisów.

Kolejne istotne zmiany to rok 2009, kiedy opublikowano Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25 września 2009 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych. Rozporządzenie jest aktem prawnym niższego rzędu, tak więc jego zapisy musiały być zgodne z treścią ustawy. Doprecyzowano jednak wiele istotnych kwestii, chociażby wzór skonsolidowanego sprawozdania finansowego czy szczegóły techniczne związane z metodą pełną (art. 10-17). Należy zauważyć, że wiele zagadnień mających bezpośredni związek z konsolidacją znalazło swoje odzwierciedlenie także w Krajowych Standardach Rachunkowości. Na szczególną uwagę w tym zakresie zasługuje opublikowany w 2007 r. KSR 4 „Utrata wartości aktywów", który wprowadził do polskiego prawa bilansowego pojęcie aktywów wypracowujących korzyści ekonomiczne grupowo oraz obiektów oceny utraty wartości (art. 5.1-5.10). Powyższe pojęcia korespondują z koncepcją znaną z MSR 36 „Utrata wartości aktywów" (ang. IAS 36 „Impairment of Assets") ośrodka generującego przepływy pieniężne (ang. Cash Generating Unit) (art. 66). Logika testów pod kątem utraty wartości aktywów w polskich przepisach została oparta, tak jak w MSR/MSSF, na procedurach jakościowych (wystąpienie przesłanek zewnętrznych lub wewnętrznych) oraz procedurach ilościowych (porównanie wartości księgowej z wartością odzyskiwalną) (Gierusz, 2017, s. 556-562). Pierwsze dziesięciolecie XXI wieku to okres doprecyzowywania krajowych regulacji w zakresie konsolidacji z wykorzystaniem rozwiązań zaczerpniętych z przepisów międzynarodowych.

Kolejne lata to daleko idące zmiany w zakresie regulacji międzynarodowych. Prace zostały podzielone na dwa etapy. Pierwszy z nich to rok 2008, gdy opublikowano zrewidowany MSSF 3, mający zastosowanie do połączeń jednostek gospodarczych, dla których data przejęcia przypada na początek pierwszego rocznego okresu sprawozdawczego rozpoczynającego się 1 lipca 2009 r. lub później. Wprowadził on rewolucyjne zmiany w zakresie rozliczania nabyć jednostek zależnych i ustalania wartości firmy (art. 32-42). W drugim etapie, 12 maja 2011 r., IASB (ang. International Accounting Standards Board) razem z amerykańską FASB (ang. Financial Accounting Standards Board) opublikowały pakiet pięciu nowych lub zmienionych standardów dotyczących konsolidacji sprawozdań finansowych. W ramach „pakietu pięciu" ukazały się:

- MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe" (ang. IFRS 10 „Consolidated Financial Statements"), który w dużej mierze zastąpił dotychczas obowiązujący IAS 27 i zaproponował nową definicję kontroli (art. 6-7),
- MSSF 11 „Wspólne ustalenia umowne" (ang. IFRS 11 „Joint Arrangements"), dotyczący jednostek znajdujących się pod wspólną kontrolą (art. 4-6),
- MSSF 12 „Ujawnianie informacji na temat udziałów w innych jednostkach" (ang. IFRS 12 „Disclosure of Interest in Other Entities"), zbierający w jednym dokumencie ogół wymaganych ujawnień związanych z zaangażowaniem kapitałowym w inne jednostki (art. 10-20),
- MSR 27 „Jednostkowe sprawozdania finansowe" (ang. IAS 27 „Separate Financial Statements"), który pod nową nazwą – z uwagi na przesunięcie zagadnień konsolidacyjnych do MSSF 10 – obejmuje tematykę jednostkowego sprawozdania finansowego jednostki dominującej (inwestora) (art. 4),

- MSR 28 „Inwestycje w jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia" (ang. IAS 28 „Investments in Associates and Joint Ventures"), zmieniony w celu zapewnienia redakcyjnej zgodności z wcześniej wymienionymi standardami.

Zmiany w ramach „pakietu pięciu" dotyczyły okresów rozpoczynających się po 1 stycznia 2013 r. W efekcie obu wspomnianych etapów nastąpiło fundamentalne przemodelowanie zagadnień dotyczących konsolidacji sprawozdań finansowych na płaszczyźnie międzynarodowej. Miały one tak kompleksowy charakter, że w ostatnim dziesięcioleciu – do 2024 r. – nie nastąpiły już żadne istotne zmiany.

Mogłoby się wydawać, że tak głębokie korekty treści standardów autorstwa IASB będą implikować ruchy po stronie polskiego ustawodawcy, mające na celu ich implementację do krajowego prawa bilansowego. „Pakiet pięciu" nie spowodował jednak zmian w treści ustawy o rachunkowości. W drugim dziesięcioleciu XXI wieku coraz częściej wśród teoretyków krajowej rachunkowości oraz literaturze przedmiotu zaczęła pojawiać się koncepcja „rachunkowości dwóch prędkości". Zaczęto dostrzegać, że podmioty gospodarcze na polskim rynku są na tyle różnorodne, że nie muszą lub nie powinny stosować tych samych przepisów księgowych. Zdecydowano, że podmioty nienotowane na giełdzie oraz niebędące częścią międzynarodowej grupy kapitałowej będą stosowały przepisy krajowe, które nie muszą „za wszelką cenę" być zgodne z normami międzynarodowymi. W efekcie aż do dnia dzisiejszego polski ustawodawca nie zdecydował się na implementację założeń „pakietu pięciu" do ustawy o rachunkowości. Wpisuje się to w szerszy trend rozwoju polskiego prawa bilansowego niezależnie od MSR/MSSF. Jako wybrane przykłady rozwiązań, które nie doczekały się dotychczas odzwierciedlenia w ustawie, można podać MSSF 5 „Aktywa trwałe na sprzedaż i działalność zaniechana" (ang. IFRS 5 „Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operations") (art. 6-8) , MSSF 8 „Segmenty operacyjne" (ang. IFRS 8 „Operating segments") (art. 5).

W dalszej części artykułu omówione zostaną najistotniejsze różnice pomiędzy polskim i międzynarodowym prawem bilansowym w zakresie konsolidacji sprawozdań finansowych. Warto zauważyć, że większość z nich powstała w efekcie niedostosowania ustawy o rachunkowości do kompleksowych zmian MSR/MSSF, które weszły w życie w dwóch etapach: w roku 2009 (pierwszy etap) oraz roku 2013 (drugi etap). Zasadnym będzie zatem stwierdzenie, że krajowe przepisy dosyć dobrze oddają realia MSR/MSSF na 2008 r. Poniższe porównanie zyskuje dzięki temu drugi wymiar – analizy zmian w regulacji międzynarodowej ma przestrzeni ostatnich 15 lat. Omawiane zagadnienie wydaje się bardzo aktualnym problemem badawczym również z racji liczby jednostek gospodarczych, które dla celów statutowych przygotowują sprawozdanie finansowe, opierając się na polskim prawie bilansowym, a jednocześnie raportują dane zgodnie z MSR/MSSF dla celów grupowych.

2. Analiza porównawcza MSSF oraz ustawy o rachunkowości

2.1. Kontrola nad jednostką zależną

Kontrola to jedno z kluczowych pojęć „Założeń koncepcyjnych MSSF", odnoszące się do aktywów – zasobów kontrolowanych przez jednostkę (art. 4.3-4.13). Oznacza ona możliwość czerpania korzyści ekonomicznych przy jednoczesnym narażeniu na różnorodne rodzaje ryzyka – niewypłacalności klienta (należności), uszkodzenia lub kradzieży (środek trwały) czy też sprzedaży poniżej kosztu wytworzenia (wyrób gotowy). MSSF 10 rozwija tę koncepcję w kontekście relacji między dwoma podmiotami – jednostką dominującą i zależną, akcentując konieczność spełnienia kumulatywnie trzech warunków – atrybutów kontroli:

- władzy nad odpowiednimi działaniami,
- narażenia na zmienność zwrotów z inwestycji,
- sprzężenia pomiędzy władzą a zwrotami z inwestycji.

W rozumieniu MSSF 10 nie należy utożsamiać władzy z posiadaniem ponad 50% udziałów, chociaż zazwyczaj przekłada się to w praktyce na posiadanie ponad połowy głosów na walnym zgromadzeniu

akcjonariuszy i możliwość nominowania większości członków zarządu (Gierusz i Gierusz, 2019, s. 18-25). Istnieje także możliwość decydowania o najważniejszych sprawach jednostki (odpowiednie działania) poprzez adekwatne zapisy w statucie, koalicję z innym udziałowcem czy też cesję praw głosu. Istotną kwestią jest możliwość czerpania korzyści z racji swojego zaangażowania (zwrot z inwestycji), z tym że nie ogranicza się to tylko do dywidend. Mogą być to także opłaty licencyjne, opłaty za zarządzanie czy refaktura kosztów ogólnych ponoszonych przez centralę. Kluczowe jest jednak to, żeby inwestor był także narażony na zwroty ujemne. W praktyce jest to konieczność pokrywania strat, dokapitalizowania lub spłaty udzielonych poręczeń. Ostatnim wymogiem jest istnienie zależności pomiędzy sprawowaną władzą a zwrotem osiąganym z inwestycji. Jednostka dominująca musi więc przykładowo być w stanie zmienić swoje wcześniejsze decyzje, jeśli kontrolowany podmiot nie generuje korzyści na satysfakcjonującym poziomie. Podsumowując, należy stwierdzić, że rozstrzygnięcia zaproponowane przez MSSF 10 określa się w literaturze przedmiotu mianem kontroli „de facto". Jej istnienie ma nie tyle opierać się na formalnych ustaleniach umownych, ile na praktycznej możliwości kreowania działań w zakresie operacyjnym, inwestycyjnym i finansowym drugiego podmiotu. W skrajnym przypadku, przy odpowiednim zaprojektowaniu powiązań pomiędzy jednostkami, możliwa jest sytuacja, gdy kontrola sprawowana jest pomimo braku zaangażowania kapitałowego w akcje czy też udziały.

Odmiennie kwestia kontroli przedstawia się w ustawie o rachunkowości, gdzie sprawowanie kontroli rozumiane jest jako zdolność jednostki do kierowania polityką finansową i operacyjną innej jednostki w celu osiągania korzyści ekonomicznych z jej działalności. Na uwagę w tym kontekście zasługuje określenie „zdolność" – słownik języka polskiego definiuje ją jako „możność zrobienia czegoś". Nie jest to jednak równoznaczne z samym działaniem. Można więc wyobrazić sobie sytuację, gdy większościowy udziałowiec nie angażuje się w sprawy jednostki, pozostając „cichym" wspólnikiem. W świetle powyższej definicji zachowuje on jednak „zdolność" do kierowania, a więc w dalszym ciągu sprawuje kontrolę. Kontrola ma w związku z tym przede wszystkim wymiar formalny. Warto także zwrócić uwagę na definicję jednostki dominującej, która musi być spółką handlową lub przedsiębiorstwem państwowym, podczas gdy jednostka zależna to spółka handlowa lub podmiot utworzony i działający zgodnie z przepisami obcego prawa handlowego. Powyższe definicje wskazują, że polski ustawodawca zawęził zakres konsolidacji, uzależniając ją od formy prawnej jednostek – takiego ograniczenia nie ma w MSR/MSSF.

Istotną kwestią jest także możliwość wyłączania jednostek z zakresu skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Regulacje międzynarodowe nie przewidują takiej ewentualności. Należy więc konsolidacją objąć wszystkie kontrolowane podmioty z zachowaniem jedynie ogólnie obowiązującego w MSR/MSSF kryterium istotności. Polskie prawo bilansowe przewiduje natomiast pewne wyjątki. Przede wszystkim istnieje możliwość odstąpienia od przygotowywania skonsolidowanego sprawozdania, jeżeli na dzień bilansowy roku obrotowego oraz na dzień bilansowy roku poprzedzającego rok obrotowy łączne dane jednostki dominującej oraz wszystkich jednostek zależnych każdego szczebla nie przekraczają określonych progów ilościowo-wartościowych (suma przychodów, aktywów, średnioroczne zatrudnienie). Z obowiązku przygotowywania skonsolidowanego sprawozdania zostały zatem w polskim prawie zwolnione „małe" grupy kapitałowe. Ponadto ustawodawca przewidział możliwość wyłączenia z konsolidacji jednostki zależnej, jeżeli:

- udziały tej jednostki zostały nabyte, zakupione lub pozyskane w innej formie, z wyłącznym ich przeznaczeniem do późniejszej odprzedaży, w terminie jednego roku;
- występują poważne długoterminowe ograniczenia w sprawowaniu kontroli nad jednostką, które wyłączają swobodne dysponowanie jej aktywami netto;
- bez ponoszenia niewspółmiernie wysokich kosztów lub bez zbędnej zwłoki nie można uzyskać informacji niezbędnych do sporządzenia skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Przepisy międzynarodowe już od ponad dekady nie przewidują żadnych wyłączeń – przykładowo kwestia udziałów nabytych z zamiarem odsprzedaży została uregulowana przez MSSF 5, który określa sposób konsolidowania tego typu jednostek.

Powyższych kwestii nie można sprowadzać wyłącznie do rozważań natury teoretycznej, ponieważ są one kluczowe dla prawidłowego określenia składu grupy kapitałowej, a więc podmiotów konsolidowanych metodą pełną, co determinuje obraz prezentowany w sprawozdaniu finansowym. Definicja kontroli zaproponowana przez MSSF 10, oparta na trzech atrybutach kontroli, ma charakter rozszerzający względem ustawy o rachunkowości, kładąc nacisk na realia i powiązania ekonomiczne, co powinno przyczynić się do jasnego i rzetelnego obrazu grupy kapitałowej oraz eliminacji jednej z „furtek" dla finansowania pozabilansowego poprzez wykluczenie z zakresu grupy podmiotów o wysokim poziomie zadłużenia i niskiej rentowności. Porównując oba rozwiązania, należy stwierdzić, że łatwiejsze byłoby uniknięcie konsolidowania jednostki w polskim prawie bilansowym niż w regulacjach międzynarodowych.

Tabela 1 prezentuje najważniejsze różnice między obiema regulacjami w zakresie koncepcyjnego rozumienia kontroli.

Tabela 1. Kontrola według ustawy o rachunkowości i MSSF 10

Analizowany zakres różnic	Ustawa o rachunkowości	MSSF 10
Trzy atrybuty kontroli	nie	tak
Wymiar kontroli	formalny	ekonomiczny
Forma prawna jednostki	jasno określona	dowolna
Zakres kontroli	węższy	szerszy
Zwolnienia dla „małych" grup	tak	nie
Wyłączenia z konsolidacji	3 przypadki	brak

Źródło: opracowanie własne.

2.2. Znaczący wpływ oraz wspólna kontrola

MSR 28 „Inwestycje w jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia" oraz ustawa o rachunkowości identycznie definiują znaczący wpływ jako możliwość oddziaływania na politykę operacyjną i finansową drugiego podmiotu. Zwykle związane jest to z zaangażowaniem kapitałowym przekraczającym 20%, jednakże w wymiarze praktycznym kluczowa będzie możliwość desygnowania swojego przedstawiciela do zarządu, co możliwe jest także poprzez przeprowadzanie istotnych transakcji (udzielenie pożyczki) lub udostępnianie informacji technicznych o zasadniczym znaczeniu (umowy licencyjne). Istnienie znaczącego wpływu implikuje ujmowanie udziałów metodą praw własności. Metoda praw własności od strony technicznej nie jest źródłem różnic między obiema regulacjami – wynika to z faktu, że MSR 28 nie podlegał istotnym modyfikacjom w ostatnich piętnastu latach.

Zgodnie z logiką metody praw własności rozrachunki pomiędzy inwestorem a jednostką stowarzyszoną nie podlegają eliminacji – należności i zobowiązania handlowe inwestora prezentowane są w ramach zwykłych rozrachunków. Wyjątek, w myśl MSR 28, stanowią salda należności, które w swojej istocie stanowią część inwestycji netto inwestora w jednostce stowarzyszonej. Na przykład wszelkie pozycje, których rozliczenie nie jest ani planowane, ani prawdopodobne w dającej się przewidzieć przyszłości, stanowią w swojej istocie powiększenie wartości udziału inwestora w danej jednostce stowarzyszonej. Pozycje takie mogą obejmować akcje uprzywilejowane i należności długoterminowe lub kredyty i pożyczki (par. 29). Takiego wyjątku nie przewiduje polskie prawo bilansowe, które nakazuje prezentację powyższych sald według zasad ogólnych.

Źródłem regulacji, jeżeli chodzi o wspólną kontrolę, jest MSSF 11, definiując ją jako zagwarantowane umownie jednomyślne podejmowanie decyzji przez wszystkich inwestorów. Zwyczajowo oczekuje się, że obaj wspólnicy będą dysponować dokładnie 50% udziałów, które przełożą się na połowę głosów w organach decyzyjnych, ale nie jest to konieczne. Stron sprawujących wspólną kontrolę może być więcej niż dwie i nie muszą one posiadać identycznego zaangażowania kapitałowego – kluczowe jest istnienie tylko jednej kombinacji udziałowców niezbędnej do podjęcia decyzji. Innymi słowy możliwe

jest wskazanie tych inwestorów, których jednoczesna zgoda będzie zawsze wymagana do realizacji określonej strategii działania. W przypadku spełnienia tego wymogu MSSF 11 mówi o istnieniu wspólnego ustalenia umownego, które może przyjmować charakter wspólnego działania lub wspólnego przedsięwzięcia.

Standard rozstrzyga, że jeżeli wspólne ustalenie umowne nie ma osobnej formy prawnej, to musi zostać zaklasyfikowane jako wspólne działanie. Natomiast gdy wymóg ten jest spełniony, istotne jest określenie stopnia niezależności prowadzonej działalności. Jeżeli jest on stosunkowo nieduży, ponieważ podmiot znajdujący się pod wspólną kontrolą jest całkowicie uzależniony od inwestora w zakresie regulowania swoich zobowiązań (przykładowo z racji tego, że inwestor jest jego głównym klientem) albo istnieją mechanizmy wymuszające transfer całego wypracowanego zysku do centrali poprzez opłaty licencyjne lub inne usługi niematerialne, to należy przyjąć, że pomimo posiadania osobowości prawnej jednostka jest bezpośrednim przedłużeniem działań swojego właściciela. Jest on w stanie bezpośrednio partycypować w aktywach i zobowiązaniach swojej inwestycji. W takim przypadku MSSF 11 dalej nakazuje klasyfikację jako wspólne działanie i proporcjonalne ujmowanie aktywów, zobowiązań, przychodów i kosztów wygenerowanych przez porozumienie umowne w sprawozdaniu inwestora. W przeciwnym przypadku, a więc gdy jednostka ma formę prawną i charakteryzuje się dużym stopniem samodzielności (własna baza dostawców i odbiorców czy też możliwość reinwestowania wygenerowanego zysku), należy ją zaklasyfikować jako wspólne przedsięwzięcie. W takim przypadku inwestor ma jedynie prawo do udziału w aktywach netto (wypłata dywidendy) jednostki znajdującej się pod wspólną kontrolą. MSSF 11 rozstrzyga, że takie podmioty ujmowane są metodą praw własności, a więc podejście księgowe jest identyczne jak w przypadku jednostek stowarzyszonych.

Odmiennie powyższe kwestie są uregulowane w polskim prawie bilansowym. Po pierwsze, nie używa ono określenia „wspólna kontrola" tylko „współkontrola". Definicja jest bardzo podobna, akcentując, że poprzez sprawowanie współkontroli nad inną jednostką rozumie się zdolność wspólnika jednostki współzależnej na równi z innymi wspólnikami, na zasadach określonych w zawartej pomiędzy nimi umowie, umowie spółki lub statucie, do kierowania polityką finansową i operacyjną tej jednostki w celu osiągania wspólnie korzyści ekonomicznych z jej działalności. Akcent podobnie jak w MSSF 11 położony jest na zapisy umowne, a nie *stricte* posiadane zaangażowanie kapitałowe.

Podobnie jak to miało miejsce w przypadku znaczącego wpływu, istnieje w polskiej ustawie możliwość prezentowania jednostek współkontrolowanych w jednostkowym sprawozdaniu inwestora przy zastosowaniu metody praw własności. W sprawozdaniu skonsolidowanym ustawodawca umożliwił w art. 59 ust. 2 wybór metody konsolidacji jednostek współzależnych. Należy je ujmować przy użyciu albo metody proporcjonalnej, albo metody praw własności – bez rozróżniania typów porozumień umownych i uzależniania od tego ich prezentacji w sprawozdaniu finansowym.

Tabela 2 prezentuje najważniejsze różnice w zakresie znaczącego wpływu i wspólnej kontroli między obiema regulacjami.

Tabela 2. Znaczący wpływ i wspólna kontrola według ustawy o rachunkowości i MSR/MSSF

Analizowany zakres różnic	Ustawa o rachunkowości	MSR/MSSF
Prezentacja należności będącej inwestycją netto w metodzie praw własności	rozrachunek	element kształtujący wartość pozycji „inwestycje w jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia"
Rozróżnienie „wspólnego działania" oraz „wspólnego przedsięwzięcia"	nie	tak
Ujmowanie „wspólnego przedsięwzięcia" w sprawozdaniu finansowym głównym/ skonsolidowanym	metoda proporcjonalna lub metoda praw własności	metoda praw własności

Źródło: opracowanie własne.

2.3. Metoda nabycia

MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych" rozstrzyga, że ustalanie nabytej wartości firmy jest konsekwencją rozliczenia metodą nabycia stosowaną w przypadku transakcji spełniającej kryteria połączenia jednostek gospodarczych. „Połączenia" w rozumieniu standardu nie należy zawężać do wymiaru formalnego czy prawnego rozliczenia przejęcia. Kluczowe jest ustalenie, czy doszło do objęcia kontroli. Objęcie należy natomiast rozumieć jako przejście ze stanu „braku kontroli" do stanu „istnienia kontroli". W wymiarze praktycznym oznacza to, że kontrolę można objąć tylko jeden raz. W przypadku gdy dochodzi do sukcesywnego zwiększania zaangażowania w inny podmiot poprzez dokupywanie kolejnych udziałów, tylko jedna z tych transakcji (objęcia kontroli) będzie skutkowała obliczeniem wartości firmy. W efekcie dokupienie udziałów w już wcześniej konsolidowanej jednostce zależnej jest neutralne z perspektywy wyceny wartości firmy, a rozliczenie transakcji w sprawozdaniu skonsolidowanym ma charakter neutralny z punktu widzenia wyniku finansowego, ponieważ istota ekonomiczna polega na wypłacie dywidendy udziałowcowi mniejszościowemu, który spienięża swoje dotychczasowe zaangażowanie na rzecz udziałowca większościowego.

Objęcie kontroli następuje zazwyczaj w drodze zakupu pakietu udziałów w podmiocie, chociaż możliwe są też transakcje o charakterze domniemanego nabycia, gdzie efekt ten osiągnięty zostaje bez zwiększenia liczby posiadanych akcji (przykładowo spółka zależna odkupuje swoje akcje od innego udziałowca w celu umorzenia, co prowadzi do zmiany struktury właścicielskiej). Drugim istotnym pojęciem w kontekście możliwości stosowania metody nabycia jest „jednostka gospodarcza" (określana też jako przedsięwzięcie) – MSSF 3 kładzie akcent na wymiar ekonomiczny, wyjaśniając, że musi składać się ono z „nakładów" oraz „procesów". Pierwszy element dotyczy szeroko rozumianych zasobów, które obejmują nie tylko aktywa ujmowane zazwyczaj w bilansie, ale także inne wartości, które nie spełniają wymogów definicyjnych stawianych przez ramy koncepcyjne sprawozdawczości finansowej. Drugi element (procesy) dotyczy zjawisk i operacji, które zachodzą w jednostce gospodarczej. Obejmują one nie tyle zapisane na papierze procedury, ile ich realizację w praktyce, co wymaga zaangażowania osób (pracowników). Podsumowując, należy stwierdzić, że zdefiniowane przez MSSF 3 połączenie jednostek gospodarczych to objęcie kontroli nad przedsięwzięciem, na które składają się zasoby i ludzie – nie musi być to spółka w rozumieniu prawa handlowego, ale choćby zorganizowana część przedsiębiorstwa, jego zakład.

Powyższe rozstrzygnięcia nie znajdują swojego odzwierciedlenia w polskim prawie bilansowym. Jak już wcześniej zostało opisane, ustawa o rachunkowości dotyczy tylko spółek prawa handlowego. W związku z tym nie zdefiniowano w niej pojęcia „przedsięwzięcie" oraz konieczności identyfikacji nakładów oraz procesów. Polskie prawo bilansowe nie operuje także hasłem „objęcia kontroli". Zgodnie z par. 60 ust. 3 jeżeli sprawowanie kontroli nad jednostką zależną powstaje lub zostaje wzmocnione w wyniku kilku znaczących transakcji lub transakcje te następują w znacznych odstępach czasu, to wartość firmy ustala się na każdy dzień nabycia poszczególnych części udziałów, przy czym po raz pierwszy ustala się je nie później niż na dzień powstania stosunku podporządkowania jednostki. Powyższe rozstrzygnięcie oznacza, że wartość firmy dotycząca jednej jednostki zależnej może zostać ustalona w ramach kilku transakcji dokupywania udziałów zachodzących na przestrzeni wielu okresów. Może więc być agregacją wielu kwot z „cząstkowych nabyć" lub ustalana retrospektywnie – na dzień powstania stosunku podporządkowania, a więc uzyskania w przeszłości znaczącego wpływu.

W art. 44a ustawa o rachunkowości dopuszcza ponadto, że w razie łączenia się spółek, na skutek którego nie następuje utrata kontroli nad nimi przez ich dotychczasowych udziałowców, można zastosować metodę łączenia udziałów. W szczególności dotyczy to łączenia się spółek zależnych w sposób bezpośredni lub pośredni od tej samej jednostki dominującej, jak również w razie połączenia jednostki dominującej niższego szczebla z jej jednostką zależną. Transakcje pod wspólną kontrolą nie doczekały się do tej pory uregulowania na poziomie MSR/MSSF. W roku 2020 opublikowano co prawda *exposure draft* poświęcony tej tematyce, jednakże podczas posiedzenia w listopadzie 2023 r. IASB przegłosowała zalecenie zmiany dotychczasowego kierunku projektu. Zdecydowały o tym zróżnicowane poglądy interesariuszy i niespójne istniejące obecnie praktyki. W efekcie oznacza to dosyć odległą w czasie perspektywę przyjęcia ostatecznego stanowiska i świadczy o stopniu skomplikowania zagadnienia.

Tabela 3 prezentuje najważniejsze różnice w zakresie stosowania metody nabycia między obiema regulacjami.

Tabela 3. Metoda nabycia według ustawy o rachunkowości i MSR/MSSF

Analizowany zakres różnic	Ustawa o rachunkowości	MSR/MSSF
Wymóg objęcia kontroli nad przedsięwzięciem	nie	tak
Kiedy liczyć wartość firmy?	ustala się na każdy dzień nabycia części udziałów, po raz pierwszy ustala się nie później niż w dniu powstania stosunku podporządkowania	tylko raz, w momencie objęcia kontroli
Metoda łączenia udziałów	dopuszczalna dla transakcji pod wspólną kontrolą	niedozwolona

Źródło: opracowanie własne.

2.4. Dodatnia wartość firmy

Dodatnia wartość firmy to składnik majątku należący do aktywów trwałych, który zaliczany jest do wartości niematerialnych. W wymiarze ekonomicznym można ją szeroko interpretować i utożsamiać z renomą przedsiębiorstwa na rynku – jego dobrym imieniem, zasobami, które nie znajdują swojego odzwierciedlenia w bilansie jednostki (udział w rynku, kompetencje pracowników), czy też zdolnością jednostki do generowania korzyści ekonomicznych w przyszłości. Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej zabraniają ujmowania jej w sprawozdaniu finansowym w przypadku gdy została ona wygenerowana wewnętrznie jako efekt budowania przez podmiot swojej pozycji – na gruncie koncepcyjnym jest to uzasadnione brakiem możliwości wiarygodnej wyceny. W tym aspekcie polskie regulacje są zgodne z MSR/MSSF. Wartość firmy może zostać ujęta w sprawozdaniu finansowym wyłącznie gdy jest nabyta – jako efekt rozliczenia transakcji z zastosowaniem metody nabycia. Szczegółowe kwestie związane z ustalaniem wartości firmy reguluje MSSF 3, który rozstrzyga, że jest ona liczona zgodnie ze wzorem (1):

koszt inwestycji (KI) + udziały niedające kontroli (UNK) – aktywa netto jednostki zależnej (AN). (1)

Logika obliczenia oparta jest na założeniu, że zapłata za nabyte udziały zostaje powiększona o domniemaną cenę zakupu pozostałych akcji pozostających w rękach udziałowców mniejszościowych (udziały niedające kontroli). W ten sposób można będzie porównać łączną wartość udziałów – zarówno tych kupionych, jak i niekupionych – z całością majątku (aktywów netto) przejmowanego podmiotu. Odmienny sposób ustalania wartości firmy proponuje polskie prawo bilansowe. Opisuje go wzór (2):

cena nabycia – % aktywów netto jednostki zależnej. (2)

Podstawowa różnica sprowadza się do faktu, że w tej koncepcji zapłata porównywana jest tylko z częścią majątku jednostki zależnej. W efekcie wspólnym mianownikiem dla ustalenia wartości firmy nie jest cała wartość udziałów i cała wartość majątku przejmowanej jednostki, ale jedynie procent odpowiadający nabytemu zaangażowaniu kapitałowemu.

Powyższe nie sprowadza się jedynie do kwestii samego wzoru. Skoro zgodnie z MSSF 3 obliczenie ma charakter porównania „całości" do „całości", możliwe jest ustalenie pełnej (całkowitej) wartości firmy. W przypadku ustawy o rachunkowości wyliczenie opiera się na zasadzie porównania „części" do „części", tak więc uzyskany wynik należy interpretować jako proporcjonalną wartość firmy. Na gruncie koncepcyjnym i logiki metody pełnej poprawniejsza wydaje się pełna wartość firmy. Skoro konsolidacja metodą pełną zakłada agregację aktywów i zobowiązań jednostki dominującej i jednostki zależnej w całości, bez względu na poziom zaangażowania kapitałowego, to ustalanie i prezentowanie proporcjonalnej wartości firmy jest podejściem niekonsekwentnym.

Kolejną kwestią jest zapłata za nabywane udziały. MSSF 3 w par. 37 wyjaśnia, że:

„zapłatę przekazaną w ramach połączenia jednostek wycenia się w wartości godziwej obliczanej jako ustaloną na dzień przejęcia sumę wartości godziwych aktywów przeniesionych przez jednostkę

przejmującą, zobowiązań zaciągniętych przez jednostkę przejmującą wobec poprzednich właścicieli jednostki przejmowanej oraz wyemitowanych udziałów kapitałowych (…)".

W tym kontekście należy zwrócić uwagę na kilka kwestii. Po pierwsze, standard wskazuje, że zapłata ma być ustalona w wartości godziwej. Wytycznych, czym ona jest i jak ją ustalać, należy szukać w MSSF 13 „Wartość godziwa" (ang. IFRS 13 „Fair Value Measurement"), którego szczegółowe zapisy wychodzą poza zakres niniejszego opracowania. W wielu przypadkach będzie ona jednak ustalana na podstawie aktywnego rynku (art. 62). Ma to szczególne znaczenie, gdy zapłata przyjmuje inną formę niż gotówka. Wynika z tego między innymi obowiązek dyskontowania kwot przy płatnościach odroczonych, uwzględniania prawdopodobieństwa przy płatnościach warunkowych czy też przeszacowywania składników aktywów trwałych, w ramach konwencji teoretycznego zbycia, przed ich przekazaniem sprzedającemu. Drugim istotnym elementem jest to, że w par. 37 mowa jest o kwocie przekazanej poprzednim właścicielom jednostki przejmowanej. Taka konstrukcja oznacza wycenę opartą na cenie zakupu. Wszystkie koszty okołotransakcyjne, przykładowo wynagrodzenie za doradztwo biznesowe lub koszty prawne, powinny być w związku z tym ujmowane bezpośrednio w rachunku wyników jednostki przejmującej. Dodatkowo par. 37 wskazywał, że zapłata ma zostać ustalona na dzień przejęcia. Logika MSSF 3 zakłada więc, że w przypadku komponentów kosztu inwestycji, których wartość nie jest jednoznacznie określona w umowie (przykładowo dodatkowa płatność uzależniona od wyników finansowych przejmowanej jednostki w kolejnych latach), należy kierować się szacunkiem księgowym. Wartość ustalona na dzień nabycia powinna być oszacowana w „dobrej wierze" z zachowaniem należytej staranności. W przypadku jednak gdyby kwota wymagająca zapłaty różniła się od pierwotnie oszacowanej, to skutki jej przeszacowania ujmowane są w wyniku finansowym, ponieważ koszt inwestycji zostaje „zamrożony" w dniu nabycia.

Odmienne podejście prezentuje polskie prawo bilansowe. Ustawa o rachunkowości w art. 60 ust. 2 wyjaśnia, że przy liczeniu wartości firmy:

„Wyłączeniu podlega wyrażona w cenie nabycia wartość udziałów posiadanych przez jednostkę dominującą i inne jednostki objęte konsolidacją w jednostkach zależnych (…)".

Należy zauważyć, że ustawodawca wyraźnie odwołuje się do modelu ceny nabycia, gdzie koszty towarzyszące transakcji są aktywowane, powiększając koszt inwestycji, co finalnie przekłada się na wzrost dodatniej wartości firmy. Ponadto brak jest odniesienia do wartości godziwej. Gdyby przykładowo zapłatą za przejęcie kontroli nad jednostką zależną była nabyta wiele lat wcześniej nieruchomość, to polskie przepisy – w przeciwieństwie do MSSF 3 – nie dają możliwości uaktualnienia wartości zapłaty na moment transakcji i nakazują trzymać się wartości historycznej. Wydaje się, że takie podejście może wypaczać treść ekonomiczną, gdyż sprzedający w trakcie negocjacji kieruje się aktualną wartością. W praktyce prowadzi to do zaniżenia kosztu inwestycji i obliczonej dodatniej wartości firmy. Ważne rozstrzygnięcie zawarte jest także w art. 44b ust. 9 ustawy o rachunkowości, a mianowicie:

„W przypadku gdy w kolejnych okresach sprawozdawczych nie wystąpią zdarzenia warunkujące zmianę ceny przejęcia lub faktyczna zmiana ceny będzie różniła się od wartości oszacowanej, wówczas należy dokonać odpowiedniej korekty ceny przejęcia i wartości firmy lub ujemnej wartości firmy".

W praktyce takie rozstrzygnięcie oznacza, że polski ustawodawca nakazuje dokonywania retrospektywnych korekt obliczeń pierwotnie ustalonej wartości firmy, jeżeli pierwotnie przyjęte założenia i szacunki nie znalazłyby swojego potwierdzenia w **późniejszych** okresach sprawozdawczych. Takie podejście wydaje się kłopotliwe, ponieważ zakłada przerabianie danych porównywalnych dla wcześniejszych, zamkniętych już okresów sprawozdawczych.

Kolejnym elementem rozliczania wartości firmy jest ustalenie aktywów netto przejmowanej jednostki. W regulacjach panuje zgoda co do tego, że ich wycena ma być oparta na wartości godziwej. Różnicy można się natomiast doszukać w stopniu szczegółowości wytycznych. Na poziomie międzynarodowym kwestia jest szczegółowo i kompleksowo uregulowana przez MSSF 13, oparty na trójstopniowej hierarchii wartości godziwej. Oznacza to, że standard proponuje procedurę i kolejność sięgania po kolejne modele wyceny: aktywny rynek, techniki kosztu odtworzenia, a dopiero na koniec techniki

przychodowe oparte na modelu DCF (modele oparte na zdyskontowanych przepływach pieniężnych). Ustawa o rachunkowości zawiera wskazówki w tym zakresie w art. 44b ust. 4. Może prowadzić to jednak do odmiennej wyceny tych samych pozycji bilansowych i w rezultacie ta sama jednostka zależna według MSSF i ustawy o rachunkowości mogłaby mieć inne wartościowo aktywa netto.

Przykładowo wartość godziwa dla aktywów niematerialnych zgodnie z MSSF 13 byłaby prawdopodobnie ustalona zgodnie z trzecim poziomem hierarchii jako rezydualne zdyskontowane przepływy pieniężne – różnica pomiędzy przepływami netto możliwymi do wygenerowania przez jednostkę posiadającą daną wartość niematerialną (wyższa kwota) a przepływami generowanymi bez wartości niematerialnej (niższa kwota). Polski ustawodawca natomiast rozstrzyga, że ma być to:

„wartość oszacowana, wyznaczona w oparciu o ceny rynkowe takich samych lub podobnych wartości niematerialnych i prawnych (…) w przypadku gdy wartość oszacowana nie może zostać wyznaczona w oparciu o ceny rynkowe, to przyjmuje się taką wartość, która nie spowoduje powstania lub zwiększenia ujemnej wartości firmy w wyniku połączenia".

Zapis w ustawie nie jest jednoznaczny. W przypadku wielu wartości niematerialnych ich immanentną cechą jest unikalność, a więc trudno wówczas mówić o takich samych lub podobnych składnikach majątku. Ponadto krajowe regulacje zakładają, że mogą istnieć przypadki, gdy wartość niematerialna może zostać wyceniona na zero tylko dlatego, żeby nie zwiększać ujemnej wartości firmy.

Odmienne podejście w zakresie aktywów netto jednostki zależnej dotyczy też ujmowania zobowiązań warunkowych. MSSF 3 w przeciwieństwie do MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe" (ang. IAS 37 „Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets") nakazuje, by doliczyć je przy wycenie przejmowanego majątku – w wartości godziwej, a więc uwzględniając stosunkowo niskie, poniżej 50%, prawdopodobieństwo wypływu korzyści ekonomicznych (por. MSR 37 par. 23-24 – obowiązujące w tym zakresie wytyczne MSSF 3 różnią się od MSR 37 – (zob. Gierusz, 2016, s. 238). Ustawa o rachunkowości w art. 44 b ust. 2 wyjaśnia natomiast, że:

„Aktywa i zobowiązania spółki przejętej na dzień połączenia obejmują także aktywa lub zobowiązania niewykazywane dotychczas w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym spółki przejętej, jeżeli w wyniku połączenia następuje ich ujawnienie i odpowiadają one definicji aktywów i zobowiązań".

Zobowiązania warunkowe nie spełniają definicji zobowiązań, która kładzie nacisk na uprawdopodobniony, w stopniu przewyższającym 50%, wypływ korzyści ekonomicznych. Jeżeli przyjąć, że istnienie zobowiązań warunkowych jest pochodną ryzyka biznesowego, nieodłącznej konsekwencji prowadzenia działalności gospodarczej gwarantującej ponadprzeciętny zwrot z zainwestowanego kapitału, to trudno założyć, że przejmowana jednostka może ich w ogóle nie posiadać. Prawidłowa identyfikacja i wycena tych pozycji może być kluczowa dla oceny konsekwencji nabycia jednostki zależnej – spółka matka po transakcji staje się odpowiedzialna za zobowiązania przejętej jednostki. Uzasadnia to od strony ekonomicznej uwzględnienie tych pozycji w pierwotnym rozliczeniu nabycia, żeby było ono możliwie rzetelne, tak jak ma to miejsce zgodnie z MSSF 3.

Zgodnie z rozstrzygnięciami międzynarodowymi wartość firmy zaliczana jest do kategorii wartości niematerialnych regulowanej przez MSR 38 „Wartości niematerialne" (ang. IAS 38 „Intangible Assets"). Zgodnie z tym standardem nie podlega ona amortyzacji w kolejnych okresach sprawozdawczych ze względu na brak możliwości ustalenia okresu jej ekonomicznej użyteczności (art. 97-99). W zamian, opierając się na MSR 36 „Utrata wartości aktywów", należy poddawać ją corocznym testom pod kątem utraty wartości polegającym na porównaniu wartości księgowej z wartością odzyskiwalną. Z racji tego, że wartość firmy nie może indywidualnie generować przepływów pieniężnych, test jest przeprowadzany dla całego ośrodka generującego przepływy pieniężne (CGU, *Cash Generating Unit*). Zazwyczaj testowaniu w grupie kapitałowej podlega cała jednostka zależna albo wręcz wspólnie kilka jednostek zależnych.

W tym kontekście w polskim prawie bilansowym należy zwrócić uwagę na art. 44 b ust. 10, zgodnie z którym:

„Od wartości firmy jednostka dokonuje odpisów amortyzacyjnych przez okres jej ekonomicznej użyteczności. Jeżeli nie można wiarygodnie oszacować okresu ekonomicznej użyteczności, to okres dokonywania odpisów amortyzacyjnych wartości firmy nie może przekraczać 5 lat".

Warto zauważyć, że ustawodawca nie wyjaśnia, w jaki sposób jednostka może wiarygodnie oszacować okres użyteczności wartości firmy. W praktyce większość jednostek decyduje się na okres amortyzacji wynoszący dokładnie pięć lat. Oznacza to, że wartość firmy w polskich przepisach będzie znikała z bilansu w stosunkowo krótkim czasie po nabyciu. W realiach sprawozdawczości międzynarodowej pozycja ta bywa na ogół „rolowana" niczym dług i charakteryzuje się „żywotnością" sięgającą kilkudziesięciu lat, ponieważ podmioty starają się tak projektować testy na bazie MSR 36, aby zmniejszać ryzyko odpisu, co dobitnie pokazały lata pandemii, gdy pogarszające się wyniki finansowe nie przełożyły się na zwiększone kwoty odpisów. W polskich przepisach procedury testowania wartości firmy też są obecne – reguluje te zagadnienia KSR 4 „Utrata wartości aktywów", którego rozstrzygnięcia są w bardzo dużym stopniu powieleniem zapisów MSR 36. Jednakże w kontekście obligatoryjnej amortyzacji wartości firmy możne je uznać za rozwiązanie uzupełniające, a samo ryzyko konieczności odpisu za mniejsze.

W świetle ekonomicznej interpretacji istoty wartości firmy należy uznać polskie rozwiązania za adekwatniejsze. Skoro wartość firmy odzwierciedla przyszłe zyski lub wartości niematerialne, które indywidualnie nie spełniają kryteriów pozwalających uznać je za identyfikowalne zasoby możliwe do osobnej wyceny i prezentacji w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, to należy przyjąć, że realizacja tych korzyści powinna nastąpić relatywnie krótko po nabyciu. Logika inwestycyjna co do zasady opiera się na skracaniu, a nie wydłużaniu okresu zwrotu z inwestycji. Skoro nabycie ma się możliwie szybko zwrócić, to mechanizmy pozwalające na praktycznie permanentne utrzymywanie wartości firmy w bilansie są trudne do obrony w wymiarze ekonomicznym.

Warto przyjrzeć się jeszcze scenariuszowi, gdy koszt inwestycji okazuje się niższy niż przejęte w ramach transakcji aktywa netto jednostki zależnej. Rozliczenie transakcji prowadzi wówczas do powstania salda kredytowego. Zgodnie z MSSF 3 określane jest ono mianem zysku na okazyjnym nabyciu. Sama nazwa wyjaśnia księgowy sposób rozliczenia – kwota jest ujmowana od razu w całości jako przychód w skonsolidowanym rachunku wyników. Takie rozwiązanie wydaje się zgodne z definicją przychodu zawartą w „Założeniach koncepcyjnych MSSF" – skoro zapłacono mniej, niż wynosi wartość przejętego majątku, to nastąpił przyrost aktywów netto w wyniku transakcji innych niż z właścicielami. Odmiennie do tej kwestii podchodzi polskie prawo bilansowe. Przede wszystkim ewentualną nadwyżkę aktywów netto nad zapłatą określa się mianem ujemnej wartości firmy, która jest pozycją bilansową, a nie wynikową. Ustawa o rachunkowości w art. 44b wyjaśnia ponadto, że:

„(…) ujemną wartość firmy odpisuje się w pozostałe przychody operacyjne do wysokości, w jakiej dotyczy oszacowanych (…)przyszłych strat i kosztów, ustalonych przez spółkę przejmującą na dzień połączenia (…). Odpis ten następuje w tym okresie sprawozdawczym, w którym straty i koszty wpływają na wynik finansowy. Jeżeli straty i koszty te nie zostały poniesione (…), to dotyczącą ich ujemną wartość firmy (…) do wysokości nieprzekraczającej wartości godziwej nabytych aktywów trwałych (…) jednostka zalicza do rozliczeń międzyokresowych przychodów przez okres będący średnią ważoną okresu ekonomicznej użyteczności nabytych i podlegających amortyzacji aktywów. Ujemna wartość firmy w wysokości przekraczającej wartość godziwą aktywów trwałych (…) zaliczana jest do przychodów na dzień połączenia".

Podsumowując, należy stwierdzić, że polski ustawodawca zaproponował trójstopniowy model rozliczania w czasie ujemnej wartości firmy i przenoszenia odpowiednich kwot z bilansu do rachunku wyników. W pierwszej kolejności rozliczenie oparte jest na kosztach i stratach związanych z nabyciem jednostki, która wymaga restrukturyzacji, następnie w korespondencji do średnioważonego okresu ekonomicznej użyteczności (amortyzacji) przejętych aktywów trwałych, a dopiero w trzecim kroku ujmowanie jednorazowo w przychód jak ma to miejsce w MSSF 3. W wymiarze koncepcyjnym należy podkreślić, że rozwiązanie stosowane w polskiej regulacji skutkuje wygładzeniem wyniku finansowego na przestrzeni wielu okresów sprawozdawczych. Ewentualny zysk na zbyciu jednostki zależnej (ujemna wartość firmy) jest „zamrażany" w bilansie i ujmowany w wyniku lat kolejnych, kompensując koszty i straty

związane z restrukturyzacją jednostki zależnej lub też amortyzacją jej majątku. MSSF 3, kierując się zasadą memoriału, rozstrzyga, że skutki kolejnych transakcji i ich wpływ na zysk powinny być odzwierciedlone w okresie, którego dotyczą – w efekcie wynik finansowy będzie podlegał zdecydowanie większym fluktuacjom w kolejnych latach. Wydaje się, że rozwiązania stosowane w regulacji międzynarodowej są koncepcyjnie poprawniejsze.

Podsumowując, należy stwierdzić, że mimo stosowania przez obie regulacje identycznej nomenklatury, możliwe jest wskazanie wielu istotnych różnic, jeśli chodzi o koncepcję i wycenę pozycji bilansowej, jaką jest wartość firmy. Tabela 4 prezentuje najważniejsze różnice w zakresie ustalania wartości firmy między obiema regulacjami.

Tabela 4. Dodatnia wartość firmy według ustawy o rachunkowości i MSR/MSSF

Analizowany zakres różnic	Ustawa o rachunkowości	MSR/MSSF
Wzór na obliczenie	cena nabycia – % aktywów netto	koszt inwestycji + udziały niedające kontroli – aktywa netto
Wartość firmy	proporcjonalna	proporcjonalna lub pełna
Koszt inwestycji	cena nabycia	cena zakupu
Wartość godziwa kosztu inwestycji	nie	tak
Ustalenie kosztu inwestycji	możliwe retrospektywne korekty	ustalana na dzień nabycia bez możliwości późniejszej korekty
Retrospektywne korekty kosztu inwestycji	tak, jeśli pierwotne założenia różniły się od kwot w późniejszych okresach sprawozdawczych	nie, podejście prospektywne – efekt różnic rozliczany na wynik jednostki dominującej w bieżącym okresie
Wycena aktywów netto w wartości godziwej	zapisy o charakterze bardziej ogólnym, bez wskazania hierarchii technik wyceny	szczegółowe wytyczne zawarte w MSSF 13, oparte na hierarchii technik wyceny
Zobowiązania warunkowe uwzględnione w aktywach netto	nie	tak
Amortyzacja wartości firmy	tak, co do zasady maksymalnie 5 lat	brak amortyzacji
Rola testów pod kątem utraty wartości firmy	uzupełniająca	kluczowa
Możliwość permanentnego utrzymywania wartości firmy w bilansie	nie	tak
Koszt inwestycji mniejszy niż przejęte aktywa netto	ujemna wartość firmy, rozliczana w czasie na wynik finansowy, co skutkuje jego wygładzeniem	zysk na okazyjnym nabyciu ujmowany jednorazowo jako przychód

Źródło: opracowanie własne.

2.5. Udziały niekontrolujące i udziały mniejszości

Konsolidacja metodą pełną zakłada agregację „wiersz po wierszu" poszczególnych pozycji aktywów i zobowiązań jednostki zależnej w całości, nawet gdy zaangażowanie kapitałowe jest mniejsze niż 100% – rozstrzygająca jest kwestia sprawowania kontroli. W przypadku nieposiadania przez podmiot dominujący wszystkich udziałów pojawia się konieczność zaprezentowania i wyceny w pasywach bilansu wartości tej części majątku, która przypada na pozostałych, mniejszościowych właścicieli. Pomimo faktu, że nie mają oni możliwości decydowania o sprawach spółki zależnej, to jako właściciele mają prawo do dywidendy i partycypowania w jej aktywach netto. Zgodnie z MSSF 10 ta pozycja bilansowa nosi nazwę „udziałów niedających kontroli" (UNK), natomiast w ustawie o rachunkowości funkcjonuje ona jako „udziały mniejszości" (UM). Wprowadzenie w 2009 r. „nowej" nazwy na poziomie regulacji międzynarodowej miało na celu odzwierciedlenie koncepcyjnej zmiany, która się wówczas dokonała, jeśli chodzi o rozumienie istoty i natury tej pozycji bilansowej. Analogiczna zmiana nie miała miejsca w ustawie o rachunkowości, która – jak już wcześniej wyjaśniono – w dużej mierze wiernie odzwierciedla rozwiązania stosowane w MSR/MSSF przed rokiem 2009.

W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę na sposób prezentacji omawianej pozycji w bilansie. Zgodnie z MSSF 10 UNK to element kapitałów własnych. Taka klasyfikacja ma przede wszystkim na celu podkreślenie, że udziałowcy niekontrolujący także są właścicielami jednostki zależnej. Ustawa o rachunkowości natomiast nakazuje prezentację UM jako osobnej pozycji pasywów, która nie sumuje się ani do kapitałów własnych, ani do zobowiązań. W praktyce można więc mówić o trzeciej kategorii pasywów – natomiast nie jest to składnik kapitałów własnych. W związku z tym udziałowcy mniejszościowi nie są traktowani jako właściciele tylko koncepcyjnie bliżej im do roli wierzycieli. Różnica nie sprowadza się wyłącznie do kwestii koncepcyjnych, ale nabiera praktycznego znaczenia w momencie liczenia wskaźników finansowych, których elementem składowym jest suma kapitałów własnych – w przypadku skonsolidowanych sprawozdań przygotowanych zgodnie z MSR/MSSF będzie ona co do zasady wyższa.

Kolejnym zagadnieniem jest wycena udziałów należących do właścicieli mniejszościowych. W przypadku MSR/MSSF, jak omówiono wcześniej, możliwe jest ustalenie zarówno pełnej, jak i proporcjonalnej wartości firmy. Sposób jej obliczenia zależy od tego, w jaki sposób jednostka raportująca podchodzi do wyceny UNK – możliwe są dwie alternatywy. Pierwszą opcją jest ustalenie wyceny udziałów niedających kontroli jako odpowiedniego procentu (odzwierciadlającego własność mniejszości) aktywów netto jednostki zależnej. Takie podejście, określane czasem jako „metoda bilansowa", opiera się na założeniu, że każdy z właścicieli partycypuje w majątku spółki i ma prawo do generowanego przez nią zysku – dywidendy. Taki sposób obliczeń implikuje ustalenie proporcjonalnej wartości firmy. Alternatywnie spółka może w ramach swojej polityki rachunkowości zdecydować się na wycenę UNK „metodą rynkową". W tym podejściu wartość jest iloczynem liczby akcji znajdujących się w posiadaniu mniejszości oraz wartości godziwej (ceny rynkowej) akcji na dzień transakcji objęcia kontroli nad jednostką zależną. MSSF 3 rekomenduje to drugie rozwiązanie, skutkujące ustaleniem pełnej wartości firmy, jednakże w przypadku gdy spółka przejmowana nie jest podmiotem notowanym ustalenie wartości godziwej udziałów w oparciu o aktywny rynek nie jest możliwe do zastosowania, a alternatywne techniki wyceny będą w dużej mierze zależne od przyjętych założeń do modelu oraz samego modelu. Z tego względu pierwsza opcja może być bardziej praktycznym rozwiązaniem. W ustawie o rachunkowości, jak wcześniej wyjaśniono, możliwe jest ustalenie jedynie proporcjonalnej wartości firmy, a więc wycena udziałów mniejszości na dzień nabycia obligatoryjnie oparta jest o udział w aktywach netto jednostki zależnej.

W kolejnych okresach sprawozdawczych wycena UNK/UM polega na korygowaniu wartości ustalonej na dzień nabycia o udział w wyniku wygenerowanym przez jednostkę zależną oraz wypłacone na rzecz udziałowca dywidendy. W przypadku gdyby generowane były notoryczne straty to wycena UNK/UM będzie sukcesywnie maleć. Z racji tego, że w regulacjach międzynarodowych udziały są klasyfikowane jako element kapitałów własnych możliwe jest, żeby była to kwota ujemna – analogicznie jak może to mieć miejsce w przypadku skonsolidowanych zysków zatrzymanych. Zgodnie z krajowymi regulacjami udziały mniejszości to osobna kategoria pasywów – bliższa jednak koncepcyjnie zobowiązaniom, które nie mogą wykazywać wartości ujemnej. W przypadku notorycznie ujemnego wyniku finansowego i wyceny UM na poziomie zero dalsze straty w całości obciążają udziałowca większościowego i odnoszone są na skonsolidowane kapitały własne. Ewentualne przyszłe zyski należy w pierwszej kolejności rozliczyć z „pozabilansowym" deficytem, a dopiero w drugiej kolejności ponownie wykazać UM w bilansie.

Zmiana koncepcyjnego podejścia między UM (nie-właściciele) a UNK (właściciele) ma swoje odzwierciedlenie także w rachunku wyników. Metoda pełna zakłada agregowanie całości przychodów i kosztów jednostki dominującej i zależnej ze względu na sprawowanie kontroli. Zgodnie z MSSF 10 zysk netto jest sumą wyników obu jednostek – po uwzględnieniu odpowiednich korekt konsolidacyjnych – która w dalszej kolejności podlega podziałowi. Takie podejście prezentacyjne ma na celu podkreślenie faktu, że wynik został wygenerowany przez oba podmioty wspólnie, a następnie jest dzielony pomiędzy wszystkich udziałowców – większościowych/sprawujących kontrolę oraz niekontrolujących (UNK). W polskim prawie bilansowym prezentacja ma odmienny charakter. Jednym z elementów stano-

wiących obowiązkowe obciążenie wyniku finansowego jest – oprócz podatku dochodowego – część zysku przypadająca na udziałowców mniejszościowych. Oznacza to, że prezentowany zysk netto to kwota przypadająca tylko właścicielom jednostki dominującej.

Tabela 5 prezentuje najważniejsze różnice w zakresie prezentacji i wyceny udziałów należących do pozostałych akcjonariuszy spółki córki między obiema regulacjami.

Tabela 5. Ujęcie i wycena pozostałych udziałów według ustawy o rachunkowości i MSR/MSSF

Analizowany zakres różnic	Ustawa o rachunkowości	MSR/MSSF
Nazwa	udziały mniejszości	udziały niedające kontroli
Prezentacja w bilansie	osobna kategoria pasywów	element kapitałów własnych
Wycena na dzień nabycia	metoda bilansowa	metoda bilansowa albo rynkowa
Wartość ujemna	zakazana	dopuszczalna
Prezentacja w rachunku wyników	obowiązkowe obciążenie zysku okresu	alokacja zysku pomiędzy właścicieli

Źródło: opracowanie własne.

2.6. Pozostałe zagadnienia

Jak wyjaśniono wcześniej, zgodnie z MSSF 3 wartość firmy liczona jest tylko jeden raz – na dzień objęcia kontroli. W rezultacie transakcje dokupienia udziałów w już uprzednio kontrolowanej jednostce nie mają wpływu na pierwotnie wyliczoną wartość firmy. Taka koncepcja jest spójna z ustalaniem pełnej wartości firmy – liczonej tylko raz, od razu w całości. W efekcie transakcja „umocnienia kontroli" zgodnie z MSR/MSSF będzie rozliczana jako proporcjonalne zmniejszenie wartości UNK w korespondencji z zapłatą, a ewentualna różnica odniesiona bezpośrednio w skonsolidowane kapitały własne – bez wpływu na wynik danego okresu. Takie rozwiązanie dobrze oddaje istotę ekonomiczną transakcji, która sprowadza się do wypłaty dywidendy dla udziałowca niekontrolującego – skoro jego udział maleje, to znaczy, że spienięża on swoje zaangażowanie w jednostce i otrzymuje korzyści ekonomiczne z racji poprzednio posiadanych udziałów.

W ustawie o rachunkowości dokupienie kolejnych udziałów będzie implikowało kolejne cząstkowe rozliczenie nabycia – procent zapłaty porównywany z procentem aktywów netto. W efekcie doliczona w ten sposób wartość firmy powiększy kwotę ujętą w sprawozdaniu z racji poprzednich transakcji. Takie rozwiązanie dobrze koresponduje z koncepcją proporcjonalnej wartości firmy – proporcjonalną do zaangażowania kapitałowego jednostki dominującej. Wyjątkiem jest sytuacja opisana w art. 60 ust. 4 ustawy o rachunkowości, mianowicie:

„w przypadku zmian procentowego udziału jednostki dominującej lub grupy kapitałowej w aktywach netto jednostki zależnej w wyniku wydania (emisji) udziałów, powstałą z tego tytułu różnicę (…) zalicza się w całości do przychodów lub kosztów finansowych".

Tak więc w tym przypadku nie dochodzi do ponownego ustalenia wartości firmy.

Przy sprzedaży udziałów w kontrolowanej jednostce MSSF 3 nakazuje rozróżnić dwa typy scenariuszy – prowadzące do utraty kontroli i pozwalające ją zachować. W pierwszym scenariuszu dochodzi do „odkonsolidowania" jednostki zależnej wraz z wartością firmy i UNK, a sama transakcja jest rozliczana na wynik okresu – analogicznie rozstrzygnięcie przyjęła ustawa o rachunkowości. Różnica dotyczy natomiast drugiego przypadku. Rozwiązania międzynarodowe zakładają wówczas rozliczenie analogiczne do dokupienia udziałów powyżej progu kontroli. Nastąpi proporcjonalne zwiększenie wartości UNK w korespondencji z otrzymaną zapłatą, a ewentualna różnica odniesiona bezpośrednio w skonsolidowane kapitały własne – bez wpływu na wynik danego okresu. Ustawa o rachunkowości reguluje tę kwestię w art. 60 ust. 8 następująco:

„jeżeli w ciągu roku obrotowego zbyto udziały w jednostce zależnej, to (…) wynik ze zbycia udziałów jednostki zależnej, ustalony jest jako różnica między przychodem ze zbycia udziałów a odpowiadającą

im częścią aktywów netto jednostki zależnej, skorygowaną o nieodpisaną część wartości firmy lub ujemnej wartości firmy, dotyczącą zbytych udziałów".

Taki zapis oznacza, że w przeciwieństwie do regulacji międzynarodowych każde zbycie udziałów – nawet gdy nie dochodzi do utraty kontroli – ma być rozliczane wynikowo. Jak rozstrzygnął ustawodawca, sprzedaż części udziałów powinien skutkować także cząstkowym zbyciem wartości firmy, która może być zarówno kupowana, jak i sprzedawana po kawałku. Takie podejście ma swoje koncepcyjne uzasadnienie faktem, że UM, jak wcześniej wyjaśniono, nie są traktowane jako właściciele, a więc zmiana aktywów netto traktowana jest jako przychód lub koszt.

Ponadto warto przyjrzeć się kilku kwestiom, które zostały uregulowane na gruncie międzynarodowym, a nie mają swojego odzwierciedlenia w regulacji krajowej. Ważnym zagadnieniem w tym kontekście są domniemane nabycia i zbycia jednostek zależnych. Zgodnie z MSR/MSSF są to te scenariusze, gdy dochodzi do objęcia lub utraty kontroli nad jednostką zależną bez zakupu lub sprzedaży udziałów. Taka sytuacja może mieć miejsce przykładowo, gdy jednostka zależna odkupi swoje akcje od któregoś z udziałowców w celu ich umorzenia lub wyemituje nowe akcje, które zostają objęte przez tylko jednego udziałowca. Dochodzi wówczas do zmiany struktury właścicielskiej, co z perspektywy MSSF 3 jest okolicznością wystarczającą, aby stosować wszystkie opisane powyżej rozstrzygnięcia księgowe. Wynika to z przewagi treści ekonomicznej transakcji nad jej formą prawną. Jedyna różnica w przypadku przykładowo utraty kontroli sprowadzałaby się do braku wynagrodzenia za domniemaną sprzedaż jednostki zależnej. Kwestia nie została dotąd uregulowana w polskich przepisach. Często w tym kontekście pojawia się stwierdzenie, że w takich przypadkach stosuje się przepisy międzynarodowe. Należy zachować jednak ostrożność, gdyż rozwiązania proponowane przez MSR/MSSF mogą być niezgodne z innymi zapisami z ustawy – tak jak ma to miejsce choćby w przypadku rozliczania transakcji sprzedaży udziałów bez utraty kontroli.

Innym przykładem transakcji nieuregulowanej w polskim prawie bilansowym jest przejęcie odwrotne, które ma miejsce, gdy jednostka emitująca papiery wartościowe (jednostka przejmująca z prawnego punktu widzenia) jest identyfikowana jako jednostka przejmowana do celów rachunkowych, a zatem jednostka z prawnego punktu widzenia zależna okazuje się *de facto* jednostką dominującą. Jedną z sytuacji, w których często dochodzi do przejęć odwrotnych, jest scenariusz, w którym „większy" podmiot znajdujący się w rękach osoby fizycznej chce szybko wejść na giełdę. Aby to osiągnąć, organizuje nabycie swoich udziałów kapitałowych przez „mniejszy" podmiot notowany na giełdzie. Podmiot notowany na giełdzie dokonuje nabycia, emitując akcje dla udziałowców „większego". Po wymianie udziałów byli udziałowcy podmiotu „większego", jako grupy, posiadają większość praw głosu w podmiocie połączonym. Ponadto byli udziałowcy „większego" podmiotu powołują wówczas większość członków zarządu nowego połączonego podmiotu. W takim przypadku, mimo że „mały" podmiot notowany na giełdzie wyemitował akcje w celu nabycia „większego", to jednak podmiot notowany na giełdzie zostanie zidentyfikowany jako jednostka przejmowana dla celów księgowych, ponieważ byli udziałowcy „większego" uzyskali kontrolę nad jednostką połączoną. Kwestia pozostaje nieuregulowana w ustawie o rachunkowości.

Kolejne zagadnienie dotyczy sytuacji, gdy jednostka przejmująca i jednostka przejmowana były stronami istniejącego wcześniej stosunku (na przykład jednostka przejmująca przyznała jednostce przejmowanej prawo do korzystania ze swojej własności intelektualnej). Takie powiązanie należy rozliczyć oddzielnie od połączenia jednostek gospodarczych. W większości przypadków doprowadzi to do ujęcia zysku lub straty w odniesieniu do kwoty wynagrodzenia przekazanego sprzedawcy, co stanowić będzie rozliczenie wcześniej istniejącej relacji. Polskie prawo bilansowe nie reguluje tego zagadnienia.

Tabela 6 prezentuje najważniejsze różnice w zakresie prezentacji i wyceny pozostałych kwestii z zakresu konsolidacji między obiema regulacjami.

Tabela 6. Pozostałe kwestie dotyczące konsolidacji sprawozdań finansowych według ustawy o rachunkowości i MSR/MSSF

Analizowany zakres różnic	Ustawa o rachunkowości	MSR/MSSF
Nabycie dodatkowych udziałów w jednostce zależnej	ustalenie dodatkowej wartości firmy, o ile nie było emisji udziałów	rozliczenie bez wpływu na wynik, wypłata dywidendy dla UNK
Sprzedaż udziałów nieprowadząca do utraty kontroli	rozliczana wynikowo, sprzedaż części wartości firmy	rozliczana bez wpływu na wynik, wartość firmy nie podlega korekcie
Domniemane zbycia/nabycia	brak regulacji	uregulowane
Przejęcie odwrotne	brak regulacji	uregulowane
Powiązania między podmiotami istniejące przed transakcją nabycia	brak regulacji	uregulowane

Źródło: opracowanie własne.

3. Podsumowanie

Jak wynika z zaprezentowanej powyżej analizy rozwiązań dotyczących rozstrzygnięć polskiego i międzynarodowego prawa bilansowego w zakresie konsolidacji sprawozdań finansowych, różnice pomiędzy obiema regulacjami należy uznać za bardzo istotne, choć podstawowe techniczne zasady metody pełnej, proporcjonalnej czy też metody praw własności są właściwie identyczne. Rozbieżności mają głębszy charakter – natury koncepcyjnej – i w dużej mierze są efektem ewolucji rozumienia wybranych zagadnień przez twórców MSR/MSSF. Polski ustawodawca od kilkunastu lat nie decyduje się na ich implementację do prawa krajowego, stojąc na stanowisku, że koncepcja „rachunkowości dwóch prędkości", zakładająca odmienne przepisy dla różnych grup jednostek raportujących, jest rozwiązaniem dobrze funkcjonującym w praktyce. W efekcie przepisy ustawy o rachunkowości wiernie oddają stan międzynarodowych regulacji sprzed kilkunastu lat, gdy w dobie akcesji Polski do UE był widoczny trend dążenia do harmonizacji lokalnych przepisów z prawem unijnym.

W tym kontekście należy postawić ważne pytanie: czy można dokonać jakościowej oceny obowiązujących rozwiązań, opierając się na istocie ekonomicznej opisywanych transakcji oraz ramach koncepcyjnych sprawozdawczości finansowej? Odpowiedź na tak postawiony problem musi uwzględniać fakt, że rachunkowość jest pewną konwencją, a więc umownym sposobem opisywania rzeczywistości, opartą na pewnych założeniach będących punktem wyjścia dla przyjętych praktycznych rozwiązań. Jednocześnie celem musi być zapewnienie użyteczności prezentowanych danych, co pozwali lepiej oddać specyfikę jednostki oraz zwrócić uwagę użytkowników sprawozdania na najistotniejsze kwestie (Błażyńska i in., 2021, s. 72).

Podstawowym zagadnieniem w kontekście konsolidacji jest sprawowanie kontroli nad jednostką zależną. Wprowadzona przez MSSF 10 definicja kontroli *de facto* ma charakter rozszerzający w stosunku do obowiązującej w polskim prawie bilansowym. Bardziej prawdopodobnym scenariuszem będzie sytuacja, gdy podmiot będzie konsolidowany na bazie MSR/MSSF, a poza zakresem kontroli – zgodnie z ustawą o rachunkowości. Odwrotny przypadek jest zdecydowanie mniej prawdopodobny. Jest to ważne w kontekście finansowania pozabilansowego – sztucznego wykluczenia z zakresu skonsolidowanego sprawozdania finansowego jednostki, która mogłaby zostać uznana za zależną w celu poprawy prezentowanych danych – rentowności, płynności czy też zadłużenia. „Formalna" definicja z ustawy wydaje się łatwiejsza do ewentualnego obejścia niż „ekonomiczna" koncepcja kontroli z MSSF 10. Rozwiązania MSR/MSSF należy w związku z tym ocenić wyżej.

Należy także zwrócić uwagę na kwestię pełnej i proporcjonalnej wartości firmy. Rozwiązanie przyjęte przez MSSF 3, dopuszczające ustalenie pełnej wartości firmy, wydaje się poprawniejsze od liczenia jej w podejściu proporcjonalnym. Skoro metoda pełna zakłada agregację całości aktywów i zobowiązań jednostki dominującej i jednostki zależnej ze względu na istnienie relacji kontroli – bez względu na procent posiadanego zaangażowania kapitałowego – to nie ma koncepcyjnego uzasadnienia dla prezentowania jedynie części wartości firmy. W przeciwnym razie udziałowcy mniejszościowi zostają wykluczeni z partycypowania w całości aktywów netto jednostki zależnej.

Ustalanie wartości firmy w regulacji międzynarodowej zakłada, że wszystkie elementy składowe: koszt inwestycji, UNK oraz aktywa netto, liczone są w wartości godziwej. Należy uznać to za koncepcyjnie bardziej spójne niż podejście według ustawy o rachunkowości, gdzie cena nabycia może mieć charakter kosztu historycznego przy zapłacie składnikiem majątku innym niż gotówka. Problematyczne wydaje się też dopuszczalne w ustawie dokonywanie retrospektywnych korekt uprzednio ustalonej wartości firmy, MSSF 3 przewiduje z kolei „zamrożenie" obliczeń, które oddają rozumienie transakcji na dzień jej przeprowadzenia. Rozwiązania proponowane przez MSR/MSSF należy ocenić wyżej.

Polskie prawo bilansowe nakazuje rozliczać w czasie ujemną wartość firmy – nadwyżkę aktywów netto nad ceną nabycia jednostki zależnej. Takie rozwiązanie wydaje się niezgodne z definicją przychodu, która mówi o zwiększeniu aktywów netto w wyniku transakcji innych niż z właścicielami. Taki mechanizm ma charakter wygładzenia wyniku finansowego i jest przykładem interpretacji zasady memoriału od strony wynikowej – rozliczania przychodów i kosztów w czasie. Podejście MSSF 3 należy uznać za bardziej nowoczesne – memoriał kierowany bilansem.

Porównując kwestię wyceny wartości firmy w kolejnych okresach sprawozdawczych, można także zauważyć istotną koncepcyjną rozbieżność. O ile regulacje krajowe nakazują amortyzować wartość firmy przez okres nieprzekraczający pięciu lat, o tyle MSR/MSSF klasyfikują ją jako wartość niematerialną o nieokreślonym okresie ekonomicznej użyteczności, co oznacza brak regularnych odpisów amortyzacyjnych, a jedynie coroczne testy pod kątem utraty wartości zgodnie z MSR 36. W efekcie wartość firmy będzie w polskim prawie bilansowym stosunkowo szybko przeksięgowywana na wynik finansowy, podczas gdy w regulacjach międzynarodowych pojawia się ewidentna tendencja do permanentnego utrzymywania jej w bilansie. Jak zauważa w swoich badaniach M. Gierusz, okres jej utrzymywania w bilansie wynosi średnio kilkadziesiąt lat (Gierusz, 2020, s. 197). Które rozwiązanie oddaje zatem lepiej istotę ekonomiczną tej pozycji bilansowej? Kluczem jest zrozumienie, czym w istocie jest prezentowana w bilansie nabyta dodatnia wartość firmy. Zazwyczaj definiuje się ją jako przyszłe zyski, zasoby majątkowe, które nie spełniają kryterium identyfikowalności i indywidualnego ujęcia w sprawozdaniu finansowym. Można też ją utożsamiać z „pajęczyną powiązań" pomiędzy składnikami aktywów netto przejętej jednostki, co pozwala im generować ponadprzeciętne korzyści o charakterze synergicznym. Wszystkie te definicje mają wspólny mianownik, którym jest nietrwałość wartości firmy. Logika procesów biznesowych wymaga, aby nieustannie ona ewoluowała. Mamy więc do czynienia z naturalnym zjawiskiem zmiany realiów gospodarowania, a więc także transformacji nabytej wartości firmy w wytworzoną wewnętrznie – która zgodnie zarówno z krajowymi, jak i międzynarodowymi regulacjami nie jest prezentowana w sprawozdaniu finansowym. Podsumowując, można stwierdzić, że rozstrzygnięcie proponowane przez ustawę o rachunkowości należy uznać za zdecydowanie lepiej oddające istotę ekonomiczną tej pozycji bilansowej.

Kolejną kwestią jest podejście do udziałów niedających kontroli lub udziałów mniejszości. Regulacje międzynarodowe określają UNK jako właścicieli jednostki zależnej, natomiast ustawa o rachunkowości klasyfikuje ich jako niewłaścicieli. Różnica nie sprowadza się jedynie do prezentacji odpowiednich kwot w ramach skonsolidowanych kapitałów własnych lub poza nimi, ale przekłada się również chociażby na sposób rozliczania transakcji dokupienia lub zbycia części udziałów w jednostce zależnej przez jednostkę dominującą. Udziałowcy niekontrolujący są z pewnością właścicielami jednostki zależnej, którzy nie mają prawa decydować o jej polityce operacyjnej i finansowej. Czy jest to jednak wystarczający powód, żeby prezentować przypadający im udział w ramach skonsolidowanych kapitałów własnych? Zgodnie z Założeniami Koncepcyjnymi MSSF kapitały własne to nadwyżka aktywów nad zobowiązaniami, którą można przypisać właścicielowi. W przypadku sprawozdania skonsolidowanego powinni być to więc właściciele jednostki dominującej. UNK nie spełniają tego warunku. Kwestię można sprowadzić do pytania, czy sprawozdanie skonsolidowane jest:

- sprawozdaniem grupy kapitałowej

czy też

- skonsolidowanym sprawozdaniem jednostki dominującej?

Pytanie pozostaje otwarte. W pierwszym przypadku należy przyjąć, że UNK to właściciele, ale w drugim już nie. Sprawozdawczość międzynarodowa zdaje się w pewnym sensie dostrzegać ten dylemat, gdyż w sprawozdaniu skonsolidowanym przygotowanym według MSR/MSSF istnieje wymóg dwukrotnego sumowania kapitałów własnych – najpierw bez UNK, a następnie z uwzględnieniem tej wartości. Trudno, zdaniem autora, o jednoznaczną ocenę powyższego zagadnienia, co może być punktem wyjścia do dalszych badań wspomnianego obszaru.

Podsumowując, należy stwierdzić, że zasady dotyczące wyceny i prezentacji w ramach rachunkowości finansowej to powszechnie przyjęta i obowiązująca konwencja. To stwierdzenie w żadnym obszarze nie jest jednak bardziej prawdziwe niż w kontekście konsolidacji sprawozdań finansowych. Regulacje w tym zakresie ewoluują wskutek głębszego zrozumienia istoty ekonomicznej transakcji, co przekłada się na próby bardziej rzetelnego odzwierciedlenia ich skutków w sprawozdaniu. W rezultacie ustawa o rachunkowości, konserwując rozwiązania obowiązujące w MSR/MSSF ponad dekadę temu, nie uwzględnia dorobku teorii rachunkowości ostatnich lat. Wyjątkiem w tym zakresie jest amortyzacja wartości firmy, która, zdaniem autora, jest poprawniejszym mechanizmem wyceny w kolejnych okresach sprawozdawczych niż poleganie jedynie na testach na utratę wartości. Dowodzi to jednocześnie, że poszukiwanie najlepszych jakościowo rozwiązań księgowych nie jest procesem linearnym, a doświadczenia empiryczne stanowią najlepszą weryfikację proponowanych postulatów.

Literatura

Błażyńska, J., Hońko, S., Rówińska-Kral, M. i Gierusz, M. (2021). *Wybrane aspekty sprawozdawczości finansowej w czasach pandemii i kryzysu gospodarczego.* Uniwersytet Gdański.

Gierusz, M. (2016). Prospektywne ukierunkowanie Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej. *Zarządzanie i Finanse*, *14.*

Gierusz, J. (2017). *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej w teorii i praktyce.* ODDK.

Gierusz, M. (2020). *Ujęcie i wycena nabytej wartości firmy w kontekście użyteczności sprawozdania finansowego*. Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.

Gierusz, A. i Gierusz, M. (2019). *Konsolidacja sprawozdań finansowych według MSSF*. ODDK.

KSR 4 „Utrata wartości aktywów". (b.d.).

MSR 3 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe". (b.d.).

MSR 22 „Połączenia jednostek gospodarczych". (b.d.).

MSR 27 „Jednostkowe sprawozdania finansowe". (b.d.).

MSR 28 „Inwestycje w jednostki stowarzyszone i wspólne przedsięwzięcia". (b.d.).

MSR 31 „Udziały we wspólnych przedsięwzięciach". (b.d.).

MSR 36 „Utrata wartości aktywów". (b.d.).

MSR 37 „Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe". (b.d.).

MSR 38 „Wartości niematerialne". (b.d.).

MSSF 3 „Połączenia jednostek gospodarczych". (b.d.).

MSSF 5 „Aktywa trwałe na sprzedaż i działalność zaniechana". (b.d.).

MSSF 8 „Segmenty operacyjne". (b.d.).

MSSF 10 „Skonsolidowane sprawozdania finansowe". (b.d.).

MSSF 11 „Wspólne ustalenia umowne". (b.d.).

MSSF 12 „Ujawnianie informacji na temat udziałów w innych jednostkach". (b.d.).

MSSF 13 „Wartość godziwa". (b.d.).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 25.09.2009 r. w sprawie szczegółowych zasad sporządzania przez jednostki inne niż banki, zakłady ubezpieczeń i zakłady reasekuracji skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych (Dz. U. 2009 r. Nr 169, poz. 1327)

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst pierwotny Dz. U. z 1994 r. Nr 121, poz. 591)

Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (tekst ujednolicony Dz. U. z 2023 r., poz. 120, 295, 1598)

Ustawa z dnia 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości (Dz. U. z 2000 r. Nr 113, poz. 1186)

Założenia koncepcyjne MSSF. (b.d.).

Comparative Analysis of Key IFRS and Polish GAAP Regulations

Abstract

Aim: Financial reporting, and especially regulations on consolidated accounts, is a convention – an attempt to faithfully and reliably reflect the effects of economic transactions. Therefore, they are subject to evolution along with a better understanding of the economic essence of the events they capture. The main objective of the article is a comparative analysis of two sources of consolidated financial reporting regulations, i.e. IAS/IFRS and the Polish GAAP. The supporting objectives are to present the evolution of the principles for preparation consolidated financial statements in accordance with IAS/IFRS and the Polish Accounting Act, to indicate the reasons for introducing changes and to critically assess the present regulation in the context of economic substance of relevant transactions.

Methodology: The applied research methods included literature studies, analysis of legal acts and consolidated financial statements.

Results: The article consists of three parts. The first part introduces the issue and presents a historical outline of the development of consolidated accounts regulations. The second part is an analysis of the most important areas of difference. These include: control over a subsidiary, excercising significant influence and joint control over an investee, accounting for business combinations using the acquisition method, valuation of goodwill, recognition of shareholding attributable to minority owners and other selected specific issues in the analysed area. The scope of the study includes both conceptual issues as well as those related to the valuation and presentation of items typical of consolidated financial statements.

Implications and recommendations: The last part is a summary of the analyzed differences between the two sources of regulation and an attempt to indicate which of the two is closer to true and fair view and reliable reflection of the effects of transactions in the financial statements.

Originality/value: In the opinion of the author, the IAS/IFRS ruling on the consolidation of financial statements should be assessed higher than the Polish GAAP, with the exception of amortisation of goodwill.

Keywords: IFRS, Polish GAAP, consolidation, financial reporting