

Radosław Ignatowski

Wykorzystanie koncepcji grup kapitałowych w regulacjach rachunkowości i ich wpływ na wysokość kapitałów prezentowanych w sprawozdaniach finansowych

Problemy Zarządzania 9/4 (2), 75-107

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Wykorzystanie koncepcji grup kapitałowych w regulacjach rachunkowości i ich wpływ na wysokość kapitałów prezentowanych w sprawozdaniach finansowych

Radostaw Ignatowski

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wpływu wypracowanych teoretycznych koncepcji grup kapitałowych i związanych z nimi koncepcji konsolidacji sprawozdań finansowych przyjętych w międzynarodowych regulacjach rachunkowości (MSSF) na pozycje i wielkości kapitałów własnych wykazywanych w sprawozdaniach finansowych. Ów wpływ został poddany analizie na przykładzie wybranych polskich giełdowych spółek publicznych i ich grup kapitałowych.

Koncepcje sprawozdawczości skonsolidowanej, wypracowane już na przełomie XIX i XX w., są od dawna implementowane w regulacjach rachunkowości i w różny sposób oddziałują na poziom kapitałów własnych grup kapitałowych przedstawianych w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych. Na ich przykładzie widać wyraźny trend przechodzenia od koncepcji własnościowej do koncepcji podmiotu gospodarczego, co odpowiada generalnej orientacji sprawozdawczości finansowej z perspektywy właściciela na perspektywę interesariuszy.

Wykorzystywana w regulacjach MSSF do końca 2009 r. rozszerzona koncepcja podmiotu dominującego, ale pomieszana z elementami koncepcji podmiotu gospodarczego sprawiała, że kapitały własne grup kapitałowych obejmowały zarówno kapitały własne przypisane udziałowcom spółek dominujących, jak i kapitały przypisane pozostałym udziałowcom podmiotów zależnych (udziałowcom mniejszościowym). Dopiero od 2010 r. istnieje możliwość alternatywnego zastosowania czystej koncepcji podmiotu gospodarczego, która przyczynia się co do zasady do wykazywania jeszcze wyższych kwot kapitałów własnych w tych samych warunkach działania podmiotów. W obecnej sytuacji możliwości równoległego zastosowania obu koncepcji zarządy spółek mogą dobierać je według własnego uznania, co może się przyczyniać do pewnych manipulacji na wykazywanych kapitałach własnych grup kapitałowych, czego przykłady już można zaobserwować w praktyce polskich podmiotów gospodarczych.

Analiza danych finansowych niektórych polskich grup kapitałowych nie pozwoliła na wyprowadzenie pewnych wniosków uogólniających dotyczących wpływu zastosowanej rozszerzonej koncepcji podmiotu dominującego na kapi-

tały własne polskich grup kapitałowych. W wielu przypadkach oddziaływanie podmiotów podporządkowanych wpływa pozytywnie na kapitały grupy kapitałowej, ale można także wskazać wiele sytuacji, w których działalność podmiotów podporządkowanych osłabiła pozycję kapitałową grupy kapitałowej, przez co odrębne dane finansowe podmiotu dominującego są korzystniejsze od danych przedstawianych w układzie skonsolidowanym. Może to jednak potwierdzać wyższość sprawozdawczości skonsolidowanej nad sprawozdawczością jednostkową, którą charakteryzuje większa wrażliwość na zabiegi operacyjne i finansowe podmiotu dominującego względem swoich podmiotów zależnych. W przypadku sprawozdawczości skonsolidowanej manipulowanie transakcjami z podmiotami podporządkowanymi jest w dużym stopniu neutralizowane, przez co korzystniej i bardziej obiektywniej przyczynia się do oceny efektywności działań zarządów podmiotów dominujących.

1. Wstęp

Znakomita większość ekspansywnych podmiotów gospodarczych zorientowanych na zyski realizuje swoje strategie rozwojowe poprzez tworzenie grup kapitałowych. W takim związku podmiot gospodarczy występuje jako podmiot dominujący względem podporządkowanych sobie podmiotów zależnych. Pozwala mu to na realizację swych celów działania, głównie zorientowanych na osiągnięcie zysków w długofalowej polityce operacyjnej i finansowej. Przekłada się to na wzrost jego wartości, co wzmacnia jego siłę ekonomiczną oraz kreuje pozytywny wizerunek oceniany przez obecnych i potencjalnych inwestorów.

Na różnym etapie rozwoju podmiotu gospodarczego istnieje zróżnicowane zapotrzebowanie na formę oraz skalę finansowania jego dalszego działania. Różne są też priorytety w jego działaniu oraz relacje wymienne z ich właścicielami – posiadaczami wyemitowanych przez podmiot instrumentów kapitałowych. Przekłada się to na określone strategie kapitałowe, dywidendowe, inwestycyjne, przyjmowane i realizowane przez organy spółek, w tym ich zarządy. Ocena skuteczności i efektywności działania zarządów podmiotów gospodarczych, szczególnie spółek publicznych, przeprowadzana jest w wielu przypadkach na podstawie zróżnicowanych mierników, choć najpopularniejszym i jednocześnie najprostszym z nich jest cena akcji. Co do zasady, pożądanym jest ich wzrost, gdyż gwarantuje on w najbardziej prostych sytuacjach realizację zysków przez sprzedaż akcji. Wzrost ceny akcji danej spółki publicznej zależy od wielu czynników. Dominują zwykle czynniki nie bezpośrednio zależne od zarządu samej spółki publicznej, czynniki ogólnej koniunktury giełdowej, rynkowej, cykli koniunkturalnych w skali całej gospodarki światowej, ale nie bez znaczenia są tu parametry wartości majątkowej spółki oraz zdolności do generowania w przyszłości dochodów.

Zródłem okresowej informacji o sytuacji finansowej, dokonaniach podmiotów gospodarczych oraz perspektywach ich wzrostu i rozwoju są spr-

wzodania finansowe ogólnego przeznaczenia. Często określa się je także mianem sprawozdań statutowych i gdy uzupełniane są sprawozdaniem zarządu (niekiedy także informacjami w postaci listu przewodniczącego rady nadzorczej) nazywa się je popularnie raportami finansowymi. Są one sporządzane według określonych zasad, które w zakresie informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych i powiązanych z nimi opisów jakościowych wyznaczają ścisłe prawne regulacje sprawozdawczości finansowej.

W przypadku polskich spółek giełdowych regulacje sprawozdawczości finansowej zawarte są głównie w ustawie o rachunkowości i wynikającego z niej obowiązku stosowania Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), które skoordynowane są z regulacjami właściwymi dla regulowanych rynków kapitałowych. Na mocy tychże regulacji giełdowa spółka publiczna, która występuje w roli podmiotu dominującego, zobowiązana jest do sporządzania i upublicznienia m.in. rocznych sprawozdań finansowych, które obejmują swym zakresem zasoby i procesy gospodarcze bezpośrednio kontrolowane przez zarząd spółki. Zarząd giełdowej spółki publicznej zobowiązany jest także do sporządzania i prezentacji (upublicznienia) rocznych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej, w której spółka jest podmiotem dominującym. Zatem sprawozdanie takie obejmuje swym zakresem także zasoby i procesy gospodarcze realizowane w podmiotach zależnych, kontrolowanych przez spółkę dominującą. Skoro bowiem spółka kontroluje podmiot zależny, to oznacza to także, że kontroluje zasoby i procesy gospodarcze zachodzące w spółce zależnej. Stąd dane finansowe spółek zależnych powinny znaleźć się w sprawozdaniu finansowym sporządzanym dla całej grupy kapitałowej, widzianej jako pojedynczy, zwarty podmiot sprawozdawczy (i gospodarczy).

Sprawozdania finansowe danej grupy kapitałowej, zwane sprawozdaniami skonsolidowanymi, obejmują swym zakresem nie tylko dane finansowe członków danej grupy kapitałowej, ale także dane finansowe innych podmiotów gospodarczych, w których podmioty grupy kapitałowej posiadają udziały kapitałowe, pozwalające im na ich współkontrolowanie lub wywieranie znaczącego wpływu. Przyjmuje się bowiem, że takie formy podporządkowania przyczyniają się także do osiągnięcia korzyści ekonomicznych z ich działalności i w ten sposób w lepszy sposób odwzorowują rzeczywistą sytuację finansową oraz dokonania finansowe grupy kapitałowej niż miary wartości udziałów oparte na cenie ich nabycia lub ich wartości godziwej (z założenia wartości rynkowej lub szacowanej z dnia ich wyceny bilansowej).

To, jakie pozycje i kwoty zostaną wykazane w kapitałach własnych grup kapitałowych w ich skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, zależy w dużej mierze od regulacji rachunkowości. Te stanowią wyraz teoretycznych koncepcji leżących u podstaw określenia zakresu samej grupy kapitałowej oraz związanych z nimi teoretycznych koncepcji konsolidacji

sprawozdań finansowych, wywodzących się z podmiotowych teorii rachunkowości. Znaczenie zasadnicze ma tu podejście do kwalifikacji i wyceny kapitałów własnych przypisywanych udziałowcom podmiotów zależnych. Mamy tu zasadniczo ich dwie klasy: udziałowców posiadających udziały w podmiocie dominującym i pozostałych udziałowców, zwanych udziałowcami mniejszościowymi (niekontrolującymi).

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie wpływu wypracowanych teoretycznych koncepcji grup kapitałowych i związanych z nimi koncepcji konsolidacji sprawozdań finansowych przyjętych w regulacjach rachunkowości na pozycje i wielkości kapitałów własnych wykazywanych w sprawozdaniach finansowych. Ów wpływ zostanie poddany analizie na przykładzie wybranych polskich giełdowych spółek publicznych i ich grup kapitałowych. Ponieważ te od 2005 r. sporządzają statutowe skonsolidowane sprawozdania finansowe według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), to te właśnie regulacje będą stanowić odniesienie do przedstawionych w artykule koncepcji teoretycznych i ich praktycznych zastosowań.

2. Teoretyczne koncepcje konsolidacji sprawozdań finansowych grup kapitałowych

W celu przedstawienia koncepcji rachunkowości leżących u podstaw sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych grupy kapitałowej przyjmijmy podstawowe (choć upraszczające nieco problem) założenie: relacja dominacji jednego podmiotu nad drugim – kontroli – wynika z powiązań kapitałowych i zapewnia podmiotowi dominującemu większość, ale nie całość udziałów w kapitale własnym podmiotu zależnego. Oznacza to, że część udziałów podmiotu zależnego może znajdować się poza zasięgiem samego podmiotu dominującego lub kontrolowanych przez niego innych podmiotów zależnych. A zatem zakładamy występowanie indywidualnych bądź instytucjonalnych udziałowców (akcjonariuszy) spoza kręgu jednostki dominującej i jej grupy kapitałowej, mających prawa do części majątku netto podmiotu zależnego, w tym: części wygospodarowanych przez ten podmiot w danym okresie zysków, w tym wyniku finansowego (zysku bądź straty netto) oraz w okresach poprzednich. Prawa majątkowe tych udziałowców – udziałowców mniejszościowych – zwykle się nazywało od dawna kapitałami mniejszościowymi, choć współcześnie zaczynają być stosowane inne nazwy: udziały niekontrolujące, udziały przypisane udziałowcom niekontrolującym czy udziały nie dające kontroli (*non-controlling interest*)¹.

Problem, jaki zatem w tej sytuacji zasadniczo występuje, to zakres ujmowania i prezentacji – wykazywania majątku netto podmiotu zależnego i praw do niego w sprawozdaniu finansowym sporządzanym przez podmiot dominujący. Czy zatem sprawozdanie grupy kapitałowej (jednostki dominującej i kontrolowanej przez nią jednostki zależnej) powinno uwzględniać tylko

prawa akcjonariuszy podmiotu dominującego do majątku netto podmiotu zależnego, czy też ujawniać go w całości, uwzględniając przy tym prawa udziałowców (mniejszościowych) spoza grupy? Jest to zasadnicze pytanie, na które odpowiedź stanowi podstawę występujących różnych teoretycznych koncepcji grup kapitałowych i skonsolidowanych sprawozdań finansowych. Jest to pytanie o pojęcie i zakres sprawozdawczego podmiotu gospodarczego oraz zakres jego finansowego i majątkowego oddziaływania.

Jak podkreślono w opracowaniu amerykańskiego Komitetu Badawczego do Spraw Koncepcji i Standardów w Rachunkowości (Concepts and Standards Research Study Committee), powołanego przy Amerykańskim Stowarzyszeniu Rachunkowości (AAA) w 1964 r., w rachunkowości podmiotu gospodarczego, z którym mamy do czynienia, może być zdefiniowany jako „obszar ekonomicznego zainteresowania konkretnej jednostki lub grupy”, stwierdzając dalej, że „(...) granice takiego podmiotu gospodarczego mogą być zdefiniowane przez: (1) określenie zainteresowanej jednostki lub grupy oraz (2) określenie charakteru interesu tej osoby lub grupy. Na pojęcie podmiotu gospodarczego składa się działalność, którą prowadzi, zdarzenia gospodarcze, wykorzystanie zasobów (materialnych i niematerialnych, kwantyfikowalnych i niekwantyfikowalnych), które razem wpływają na interes jednostki lub grupy. Mówiąc prościej, Komitet przyjął za punkt wyjścia do zdefiniowania podmiotu gospodarczego podejście zorientowane na odbiorcę. Oznacza to, że rachunkowość, w tym sprawozdawczość finansowa rozwijana jest w celu zaspakajania potrzeb poszczególnych jednostek i/lub grup” (American Accounting Association 1965).

W tej sytuacji, jeśli przyjmiemy za punkt odniesienia odbiorców sprawozdań finansowych podmiotu sprawozdawczego, którzy mają jakikolwiek związek własnościowo-roszczeniowy z tym podmiotem, to w odniesieniu do sprawozdawczości grupy przedsiębiorstw wyróżnić można kilka podmiotowych „teorii” rachunkowości, odpowiadających koncepcji sprawozdawczości finansowej grupy. Trzy z nich rysują się automatycznie:

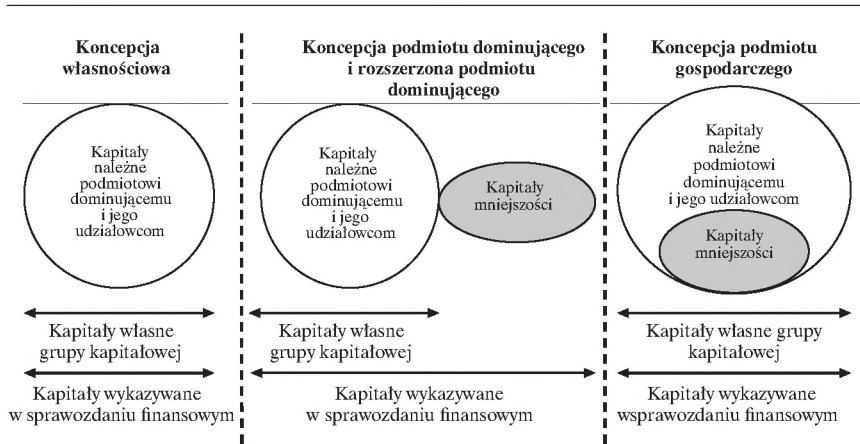
- koncepcja oparta na właścicielach kapitałów z punktu widzenia grupy, utożsamianych z prawami przypisanymi wyłącznie do właścicieli podmiotu dominującego (koncepcja własnościowa),
- koncepcja oparta na właścicielach kapitałów podmiotów grupy, utożsamianych z prawami przypisanymi do wszystkich udziałowców podmiotów tworzących wielopodmiotową strukturę gospodarczą (koncepcja podmiotu gospodarczego),
- koncepcja oparta na właścicielach kapitałów grupy, utożsamianych z prawami przypisanymi do właścicieli podmiotu dominującego, którzy kontrolując zasoby i procesy gospodarcze podmiotów zależnych korzystają z tej ich części, która należąca jest pozostałym udziałowcom podmiotów zależnych (koncepcja podmiotu dominującego).

Próbie ujednoczonego podejścia do prezentacji wykształconych w nauce rachunkowości koncepcji rachunkowości (także na potrzeby praktyki gospo-

darczej i jej regulacji) do ujmowania udziałów podmiotu dominującego w podmiocie zależnym, a co za tym idzie zasad sporządzania i prezentacji skonsolidowanych sprawozdań finansowych, podjęli dopiero w połowie XX wieku jako pierwsi Kanadyjczycy G.C. Baxter i J.C. Spinney, dokonując zwięzłej prezentacji oraz porównania teorii rachunkowości leżących u podstaw konsolidacji sprawozdań finansowych. Wyróżnili oni cztery niezależne, wewnętrznie spójne koncepcje konsolidacji sprawozdań finansowych (Baxter i Spinney 1975):

- koncepcję własnościową,
- koncepcję podmiotu dominującego,
- koncepcję rozwiniętego podmiotu dominującego, zwaną także rozwiniętą lub rozszerzoną koncepcją podmiotu dominującego,
- koncepcję podmiotu gospodarczego.

Biorąc właśnie za punkt odniesienia podejście do udziałów mniejszości (kapitałów akcjonariuszy mniejszościowych, kapitałów mniejszości, udziałów niekontrolujących) w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych, które jest podstawowym elementem różniącym wszystkie koncepcje konsolidacji sprawozdań finansowych, podstawowe założenia wymienionych koncepcji przedstawić można za pomocą rysunku 1. Na rysunku tym pola oznaczone elipsą pionową odzwierciedlają kapitały większości (podmiotu dominującego i jego grupy kapitałowej), zaś zaciemnione pola elipsy poziomej oznaczają kapitały należne i przypisane udziałowcom mniejszościowym. Pole eliptyczne stanowi o kapitałach grupy kapitałowej, w których wykazywane są również, choć odrębnie, kapitały mniejszości.



Rys. 1. Podejście rachunkowości do kapitałów (udziałów) mniejszości w różnych koncepcjach grupy kapitałowej (koncepcjach konsolidacji sprawozdań finansowych). Źródło: opracowanie na podstawie P.A. Taylor 1990. *Consolidated Financial Statements. Concepts, Issues and Techniques*, Londyn: Paul Chapman Publishing, s. 111.

Według koncepcji własnościowej jedynie udziały większościowe (grupy kapitałowej, widziane głównie jako udziały jednostki dominującej) stanowią przedmiot zainteresowania sprawozdawczości finansowej, stąd też udziały mniejszościowe (kapitały mniejszości) nie są w sprawozdaniach finansowych w ogóle uwzględniane. Oznacza to, że właściwą metodą konsolidacji sprawozdań finansowych odpowiadającą tej koncepcji jest metoda konsolidacji proporcjonalnej.

Według koncepcji podmiotu dominującego udziały mniejszości są integralną częścią sprawozdań finansowych, ale stanowią jedynie element uzupełniający wykazywane źródła finansowania majątku podmiotu zależnego, gdyż najważniejszym odbiorcą sprawozdań według tej koncepcji jest – podobnie jak w koncepcji własnościowej – właściciel kontrolujący podmiot zależny. Kontrola zaś prowadzi do dysponowania całym majątkiem podmiotu zależnego, a to oznacza, że sprawozdanie finansowe grupy powinno przedstawiać nie tylko majątek, do którego ma prawo udziałowiec większościowy, ale także ten, który przypisany jest i finansowany jest przez innych udziałowców. Według tej koncepcji najlepszą formą sporządzania i prezentacji sprawozdań skonsolidowanych jest metoda konsolidacji pełnej.

Według koncepcji podmiotu gospodarczego udziałowiec mniejszościowy ma takie same prawa udziałowe, a więc także prawa do majątku podmiotu zależnego, jak udziałowiec większościowy – podmiot dominujący. Jest on tu co prawda postrzegany jako oddzielny udziałowiec, ale nie jako odmienny udziałowiec, który nie jest zainteresowany sporządzaniem sprawozdaniem finansowym grupy kapitałowej, do której należą jego udziały w podmiocie zależnym. Zatem skonsolidowane sprawozdanie finansowe powinno być sporządzane zarówno dla udziałowców większościowych, jak i mniejszościowych z perspektywy obu tych grup udziałowców, traktowanych wedle tych samych zasad. Oznacza to, że nie ma żadnych przesłanek do tego, by przy sporządzaniu i prezentacji skonsolidowanych sprawozdań finansowych wyróżniać jedynie udziałowców większościowych, a zatem przy prezentacji kapitałów własnych grupy kapitałowej należy oddzielnie przedstawiać prawa akcjonariuszy jednej, jak i drugiej grupy akcjonariuszy ujętych w tej samej grupie kapitałów własnych.

Należy jednakże zwrócić uwagę na stosowane określenie grupy kapitałowej i kapitałów grupy kapitałowej. Tę co do zasady tworzy podmiot dominujący i podmioty od niego zależne. Mówiąc więc o kapitałach grupy kapitałowej, należałoby mieć na uwadze wszystkie kapitały własne, w jakie wyposażone są wszystkie podmioty grupy. Jednakże w procesie konsolidacji sprawozdań finansowych najczęściej dochodzi do eliminacji tych kapitałów własnych podmiotów zależnych, które zostały do nich wniesione przez udziałowców (kapitały podstawowe), i innych kapitałów, które zostały wypracowane przez podmioty zależne do dnia przejęcia nad nimi kontroli. Stąd pojęcie kapitałów własnych grupy de facto oznacza kapitał podstawowy podmiotu dominującego oraz te pozostałe kapitały własne, którymi dyspo-

nuje podmiot dominujący, tj. jego wszystkie pozostałe kapitały wypracowane przez niego od momentu jego powstania (kapitały zapasowe, zyski lub straty ujęte bezpośrednio w kapitałach własnych, np. z tytułu przeszacowania rzeczowych aktywów trwałych lub wartości niematerialnych i prawnych) i wyłącznie te pozostałe kapitały własne podmiotów zależnych, które zostały przez niego wypracowane od dnia podporządkowania (dnia przejęcia, dnia rozpoczęcia kontrolowania). Stąd w koncepcjach: własnościowej oraz dwu koncepcjach podmiotu dominującego pojęcie kapitałów grupy kapitałowej oznacza kapitały własne przypisane udziałowcom podmiotu dominującego. W koncepcji podmiotu gospodarczego zaś, według której kapitały własne podmiotów zależnych należne udziałowcom mniejszościowym są uznawane za kapitały własne, pojęcie kapitałów grupy kapitałowej obejmuje także część kapitałów własnych podmiotów zależnych przypisanych udziałowcom mniejszościowym. Na przedstawionym rysunku 1 zachowano jednakże pojęcie kapitałów grupy kapitałowej w znaczeniu kapitałów należnych udziałowcom podmiotu dominującego. Ale skoro kapitały mniejszości uznawane są za kapitały własne, to w tym przypadku węższe i szersze znaczenia pojęcia kapitałów grupy kapitałowej są tożsame.

Odmiennym elementem zróżnicowania teoretycznych koncepcji konsolidacji sprawozdań finansowych jest problem wyceny. Problem ten dotyczy trzech elementów wyceny: majątku spółki zależnej, udziałów mniejszości w tym majątku, czyli kapitałów mniejszościowych, jeśli mają być one wykazane oraz wartości firmy spółki zależnej.

Z punktu widzenia skonsolidowanych sprawozdań finansowych istnieje kilka różnych możliwych koncepcji wyceny majątku (aktywów netto). Zasadniczo na poziomie koncepcji teoretycznych rozpatruje się ich współcześnie dwie: podstawę kosztowo-historyczną (zwaną często niesłusznie w literaturze wyceną księgową²) i podstawę opartą na koncepcji wyceny w wartościach godziwych:

1. Według pierwszej koncepcji wyceny zarówno cały majątek spółki zależnej, jak i udział w nim należny udziałowcom mniejszościowym wycenia się z uwzględnieniem dotychczasowego poziomu wyceny, wynikającego z ksiąg rachunkowych spółki zależnej i sporządzanych na ich podstawie sprawozdań finansowych.
2. Według koncepcji wyceny w wartościach godziwych każdy ze składników majątku spółki zależnej (jej aktywów netto) poddawany jest wycenie w taki sposób, jakby składniki te zostały nabyte po raz pierwszy w dniu nabycia udziałów w jednostce zależnej.

Pojęcie i koncepcja wyceny w wartościach godziwych zostało pierwotnie wprowadzone w Stanach Zjednoczonych i stosowane było przez instytucje finansowe w odniesieniu do kwoty zwrotu, jaką spodziewał się osiągnąć inwestor z poczynionej przez siebie inwestycji (Hendriksen 1970: 370; Hendriksen i van Breda 2002: 498). Według ówczesnej wykładni sądów amerykańskich wycena w wartości godziwej powinna uwzględniać wszystkie

zdarzenia związane z danym składnikiem podlegającym wycenie, włączając w to wycenę uwzględniającą jej historyczną, kosztową podstawę, ale także wycenę opartą na kosztach (cenach) odtworzeniowych. Instytucje finansowe stały z kolei na stanowisku, że podstawą oszacowania godziwej wartości powinna być jedynie podstawa odtworzeniowa (Foster i Rodey 1951: 27–29). Niektórzy teoretycy jednak twierdzą, że nie można przyjmować uniwersalnie podstawy odtworzeniowej dla wyceny wszystkich składników majątkowych nabywanych wraz z całym przedsiębiorstwem. Podstawa wyceny takich składników powinna bowiem zależeć od intencji, jakie towarzyszą nabywającemu w odniesieniu do konkretnych składników majątkowych. Jeśli nabyty składnik majątkowy ma zostać następnie odsprzedany, to podstawą jego wyceny nie powinna być cena odtworzeniowa, lecz jego możliwa do uzyskania cena sprzedaży (Harvey i Keer 1985; Ignatowski 1995).

W teorii rachunkowości przyjmuje się zatem, że wartość godziwa nie stanowi odrębnej podstawy wyceny, jaka powinna być zastosowana do wyceny bilansowej w sposób ogólny. Jest to raczej zbiór różnorodnych podstaw wyceny przyjmowany i określany przez różne instytucje, w tym także sądy, dla konkretnych celów. Ten punkt widzenia zgodny jest ze twierdzeniem Y. Ijiriego (1967: 65), który uważa, że spośród wszystkich możliwych metod wyceny, jakie można zastosować w rachunkowości, nie jest możliwe dokonanie wyboru najlepszej z nich. Twierdzi on dalej, że w konkretnym przypadku wykorzystania informacji generowanej przez rachunkowość jedna metoda wyceny może okazać się lepsza od innej. Nie można jednak dokonać takiego całościowego wyboru, który odnosiłby się do wszystkich przypadków³.

Można zatem przyjąć, że podstawą wyceny nabywanych aktywów netto spółki zależnej, w tym udziałów mniejszości, są ich wartości księgowe lub wartości godziwe⁴.

Ostatnim elementem brany pod uwagę przez Baxtera i Spinneya w formułowanych przez nich teoretycznych koncepcjach konsolidacji sprawozdań finansowych, który wpływa także na zróżnicowanie podstaw wyceny aktywów netto jednostki zależnej, jest wycena i wykazywanie wartości firmy jednostki zależnej.

Z punktu widzenia teorii rachunkowości początkowo w literaturze przyjmowano trzy koncepcje wartości firmy (Hendriksen 1982: 407):

1. Wartość firmy jako wartość składników niematerialnych przypisywanych podmiotowi gospodarczemu, które nie są wykazywane jako aktywa, ale które tłumaczyć mogą występowanie wartości firmy.
2. Wartość firmy jako bieżąca (zdyskontowana) wartość nadwyżki szacowanych przyszłych zysków ponad sumę normalnego zwrotu na inwestycji, która nie obejmuje wartości firmy.
3. Wartość firmy jako nadwyżka wartości przedsiębiorstwa ponad sumę wartości jego identyfikowalnych materialnych i niematerialnych aktywów netto.

Według pierwszej i trzeciej koncepcji, w przeciwieństwie do koncepcji drugiej, wartość firmy jest postrzegana jako odrębny składnik aktywów, posiadający swoje charakterystyczne cechy, takie jakie posiadają inne aktywa. Jeśli więc przyjąć, że za nabywane udziały spółki zależnej płaci się cenę, która odzwierciedla jej wartość godziwą, to również składniki aktywów netto powinny być wyceniane w wartościach godziwych, co powoduje, że nadwyżka ceny nabycia udziałów ponad wartość składników aktywów netto spółki zależnej, jaka może być przypisana do nabywanych udziałów, może być uznana za nabytą wartość firmy przez jednostkę dominującą⁵. Według drugiej koncepcji wartość firmy nie powinna być ujmowana jako składnik aktywów, tak jak czyni się to z innymi nabytymi składnikami przejmowanego podmiotu. Zasadne byłoby zatem nieujmowanie jej w ogóle w systemie rachunkowości bilansowej, a co najwyżej uznawanie jej za składnik aktywów warunkowych. Z tego powodu ujęcie jej jako poniesionego kosztu dla osiągnięcia przyszłych ponadprzeciętnych zysków, z którymi się ona wiąże, musi oznaczać uznanie, że zyski te będą w przyszłości osiągnięte (czyli uznanie jej za składnik aktywów).

Spotykane we wcześniejszej praktyce ujmowanie nabytej wartości firmy jako kosztu okresu (lub ujmowanie jej bezpośrednio w kapitałach własnych jako ich zmniejszenie) nie mieści się w kanonach wskazanych wyżej koncepcji. Oznaczałoby bowiem uznanie, że korzyści ekonomiczne w niej tkwiące zostały właśnie zrealizowane. Uzasadnieniem dla kosztowego ujęcia wartości firmy lub uznania jej za stratę kapitałową byłoby przyjęcie założenia, że zbiór aktywów, któremu ona towarzyszy, nie osiągnie w przyszłości już żadnych ponadprzeciętnych zysków. Innymi słowy, wartość firmy realizuje swoje korzyści w chwili jej nabycia.

Jeśli przyjmiemy więc (zgodnie z pierwszą, ale przede wszystkim trzecią koncepcją), że wartość firmy jest składnikiem nabywanych aktywów netto spółki zależnej, to możemy ją wykazać w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym jako nabytą wartość firmy przez jednostkę dominującą. Takie podejście od strony jednostki dominującej może być z kolei przeciwstawione podejściu od strony wszystkich udziałowców jednostki zależnej i powodować, że skonsolidowane sprawozdanie finansowe nie tylko powinno wykazywać nabytą przez jednostkę dominującą wartość firmy jednostki zależnej, lecz także jej całkowitą wartość. Podejście takie jest właściwe koncepcji podmiotu gospodarczego. Problem, jaki się tutaj rysuje, to oczywiście sposób wyceny tej całościowej wartości firmy. O ile bowiem w łatwy sposób można wycenić nabytą wartość firmy przez jednostkę dominującą, o tyle wycena całościowej wartości firmy jest już nieco trudniejsza. Ustalając nabytą wartość firmy, posiłkujemy się z reguły w rachunkowości jej trzecią koncepcją, określoną przez E. Hendriksena, a więc jako różnicę między ceną nabycia a wartością składników aktywów netto spółki zależnej, jaka może być przypisana do nabywanych udziałów. Ustalenie całościowej wartości firmy spółki zależnej wymaga więc znajomości całkowitej ceny nabycia

wszystkich jej udziałów. Koncepcja podmiotu gospodarczego w uproszczeniu zakłada, że jest ona wprost proporcjonalna do ceny nabytej części udziałów. Wiadomo jednak, że w praktyce zasada ta z reguły się nie sprawdza. W pewnych okolicznościach wykupienie pozostałych udziałów należących do udziałowców mniejszościowych wymaga zaangażowania niewspółmiernie wyższych nakładów w przeliczeniu na jeden udział, w innych zaś – wręcz odwrotnie. W skrajnych przypadkach wartość tzw. złotej akcji może równać się wartości pozostałych akcji lub nawet przewyższać ją, a krańcowo drugostronnie – niektóre z pozostałych akcji mogą być wycenione przez rynek znacznie poniżej wartości majątku spółki, jaki można by do tych akcji przypisać.

3. Koncepcje grup kapitałowych i sprawozdań skonsolidowanych w regulacjach rachunkowości międzynarodowej

W przedmiotowych międzynarodowych regulacjach rachunkowości wszystkie wskazane w poprzednim punkcie teoretyczne koncepcje grup kapitałowych i konsolidacji sprawozdań finansowych były już lub są nadal wykorzystywane⁶. W regulacjach międzynarodowych widać obecnie wyraźną orientację na koncepcję podmiotu gospodarczego, choć też dwie z pozostałych trzech: koncepcja własnościowa i rozwinięta koncepcja podmiotu dominującego wciąż mają swoje zastosowanie. Rzecz jednak w tym, że koncepcję własnościową przyjęto w regulacjach Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (wcześniej w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości) jako rozwiązanie alternatywnie dozwolone w prezentacji udziałów nie w podmiotach kontrolowanych przez podmiot dominujący (w podmiotach zależnych), lecz w podmiotach współkontrolowanych⁷. Takie podmioty nie są zaś zaliczane do grupy kapitałowej, ale – zgodnie z wymogami właściwymi dla sporządzania i prezentacji skonsolidowanych sprawozdań finansowych – powinny być w nich wykazane równolegle z pozycjami przychodów, kosztów, zysków, strat, aktywów, zobowiązań i przepływów pieniężnych podmiotów tworzących grupę kapitałową. Tyle tylko, że wykazywane kwoty, odwzorowując dane finansowe podmiotów współkontrolowanych, przeliczane są procentowym udziałem we własności grupy kapitałowej. Podobnie rzecz się ma z udziałami w podmiotach stowarzyszonych, tyle tylko że ich dane finansowe stanowią jedynie podstawę do zastosowania metody praw własności, w której nie następuje bezpośrednie ujęcie ich danych finansowych, a jedynie na ich podstawie następuje zaliczenie do kapitałów własnych grupy kapitałowej zmian w wartości udziałów wynikających ze zmian w aktywach netto podmiotu podporządkowanego.

Efekt kapitałowy (ujmowanie zysków lub strat, w tym wyników finansowych) z punktu widzenia kapitałów grupy kapitałowej, ale tylko w części przypisywanej udziałowcom podmiotu dominującego we wszystkich przy-

padkach jest jednak taki sam. Mówiąc o tym mam na myśli zastosowanie możliwych wariantowych metod w stosunku do tego samego podmiotu podporządkowanego, co na poziomie regulacyjnym możliwe jest wyłącznie w przypadku podmiotów współkontrolowanych i możliwej do zastosowania alternatywnie metody proporcjonalnej (konsolidacji według koncepcji własnościowej) lub metody praw własności, wywodzącej się z koncepcji własnościowej. W przypadku pozostałych form podporządkowania, zależności i stowarzyszenia, obecne regulacje MSSF wymagają wyłącznie zastosowania odpowiednio: metody pełnej konsolidacji (według rozszerzonej koncepcji podmiotu dominującego lub według koncepcji podmiotu gospodarczego) i metody praw własności (u której podstaw leży koncepcja własnościowa).

Ewolucję międzynarodowych regulacji rachunkowości w zakresie wykorzystania teoretycznych koncepcji konsolidacji sprawozdań finansowych w ich trzech, fundamentalnych obszarach, dotyczących ujmowania, pomiaru i wykazywania w SSF wartości firmy (także ujemnej), aktywów netto podmiotu zależnego oraz kapitałów mniejszości, ilustrują tabele 1–4 zamieszczone na końcu tego opracowania. W tabelach użyto polskojęzycznych nazw poszczególnych MSR i MSSF. Dla odróżnienia podejścia do wartości firmy w koncepcji podmiotu gospodarczego i pozostałych koncepcjach przyjęto dla potrzeb tego opracowania określenia niewystępujące w regulacjach rachunkowości: całkowitej i nabytej (przejętej) wartości firmy. Wskazane tabele opracowano na podstawie źródłowych regulacji MSR i MSSF.

Ewolucja regulacji międzynarodowych w ujmowaniu, wycenie i prezentacji wartości firmy oraz powiązanych z nią innych kategorii wpływających na kapitały własne grup kapitałowych, tj. aktywów netto oraz udziałów mniejszości (niekontrolujących), jest także wyraźna w przypadkach szczególnych przejęć. Dotyczy to zasadniczo trzech sytuacji: przejęć wieloetapowych, przejęć bez zapłaty oraz nabywania dodatkowych udziałów w podmiotach już kontrolowanych.

Początkowo w MSR 3, a później jeszcze w MSR 22 (1983) wskazane wyżej szczególne przypadki oddziałujące na pozycje wykazywane w SSF w związku z przejęciami nie miały swych uregulowań. Dopiero w MSR 22 (1998) zajęto się problemem przejęć wieloetapowych. W regulacjach tych określono zasadę odrębnego rozliczania każdego etapu przejęcia (na każdy z dni wymiany) według dotychczas przyjętych ogólnych zasad, czyli: odrębnej identyfikacji aktywów i zobowiązań oraz ich (ponownej) wyceny w wartościach godziwych z ujęciem różnicy jako zysku lub straty na przecenie, jak również identyfikacją i ujęciem na każdym etapie rozliczenia przejęcia niezależnej wartości firmy (także ujemnej)⁸. Wskazane rozwiązanie przetrwało aż do przyjęcia nowej wersji MSSF 3 (2008)⁹.

Według tych nowych regulacji, obecnie obowiązujących, w przypadku przejęcia wieloetapowego nie identyfikuje się już i nie ustala odrębnych wartości firmy na każdy dzień wymiany (nabycia kolejnych transz udziałów), co powoduje, że wartość firmy zostaje ujęta dopiero w chwili przeję-

cia kontroli nad przejmowaną spółką. W takich sytuacjach dotychczas posiadane udziały zostają przecenione do ich wartości godziwych z dnia przejęcia, a różnica z przeceny jest uznawana za zysk na przecenie i ujmowana jest w zysku (stracie) okresu. Gdy zaś w związku z posiadanymi udziałami podmiot przejmujący ujmował jakiegokolwiek inne całkowite zyski (wyniki lub dochody)¹⁰, to wówczas powinien je ująć tak, jakby przejmujący zbył w sposób bezpośredni dotychczas posiadane udziały¹¹.

Innym szczególnym przypadkiem przejęć, które znalazły swoje pierwsze uregulowanie w nowej wersji MSSF 3 z 2008 r. są przejęcia bez zapłaty. Są to takie przejęcia, w których przejęcie kontroli nie wiąże się z faktem przekazania zapłaty. Przykładem takich przejęć jest uzyskanie kontroli nad innym podmiotem decyzją samych właścicieli podmiotu, która może wynikać z jego statutu lub opanowanie większości składu kierownictwa podmiotu, który sprawuje kontrolę w podmiocie (przejęcia na mocy umowy)¹².

W przypadku przejęcia bez zapłaty w celu rozliczenia przejęcia wprowadzone regulacje obligują do zastosowania normalnej metody nabycia, co skutkuje także zastosowaniem metody konsolidacji pełnej przy sporządzaniu SSF¹³. Oznacza to, że w przypadku przejęcia na mocy umowy całość aktywów netto podmiotu zależnego jest przypisana do udziałów mniejszościowych, a skoro są one elementem kapitałów własnych, to tym samym wpływają na kwotę kapitałów wykazywanych w SSF. Udział kapitałowy podmiotu dominującego na tym poziomie jest oczywiście zerowy. Jeśli udziały mniejszości wycenione są na moment przejęcia kontroli w ich wartości godziwej, to możliwe jest tym samym ujęcie także całkowitej wartości firmy podmiotu zależnego, de facto w całości przypisanej udziałom mniejszościowym.

Trzecim obszarem nowo uregulowanym w MSSF 3 (2008) jest rozliczanie nabywania dodatkowych udziałów w podmiotach zależnych. Wcześniejsze regulacje MSSF nie zawierały żadnych postanowień w tym obszarze, co powodowało bardzo zróżnicowaną praktykę¹⁴. Z tego powodu przyjęto rozwiązanie, polegające na rozliczaniu wszelkich transakcji, które skutkują zmianą struktury własności w podmiotach zależnych (nabycie dodatkowych udziałów lub sprzedaż ich części), ale nie powodujących utraty kontroli jako transakcji na kapitałach własnych. W efekcie tego nie jest ujmowana żadna dodatkowa wartość firmy (lub zysk na okazyjnym nabyciu) a wynik na transakcji jest ujmowany jako element innych całkowitych dochodów, przypisanych udziałowcom podmiotu dominującego¹⁵.

W obszarze połączeń i przejęć podmiotów gospodarczych brakuje wciąż międzynarodowych regulacji w zakresie takich, które dotyczą połączeń pod wspólną kontrolą. Chodzi o takie połączenia, w efekcie których wszystkie łączące się podmioty (lub przedsięwzięcia) są ostatecznie kontrolowane przez tę samą stronę lub strony, zarówno przed połączeniem, jak i po ich połączeniu¹⁶. W takich okolicznościach zarządy podmiotów gospodarczych, odpowiedzialne za sprawozdawczość finansową muszą określić same zasady rozliczania takich sytuacji¹⁷.

4. Zastosowanie koncepcji grup kapitałowych w praktyce polskich spółek giełdowych i ich wpływ na kapitały wykazywane w SSF

Polskie spółki giełdowe notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, podobnie do tych, które podlegają regulacjom rozporządzenia Parlamentu i Rady Europy 1606/2002 o stosowaniu międzynarodowych standardów rachunkowości, sporządzając i prezentując SSF, co do zasady od 2005 r. muszą stosować się do regulacji MSSF. Oznacza to m.in., że:

1. Wszelkie połączenia prawne oraz przejęcia kapitałowe, które miały miejsce od dnia przejścia na MSSF, spółki giełdowe muszą rozliczać według postanowień MSSF 3. Te z nich, które miały miejsce w roku obrotowym, rozpoczętym 1 lipca 2009 r. lub po tym dniu, obligatoryjnie muszą być rozliczane według postanowień MSSF 3 ze stycznia 2008 r. Oznacza to, że:
 - a) przejęcia przeprowadzone od dnia przejścia na MSSF zgodnie z MSSF 3 (2004) rozliczane były wyłącznie metodą nabycia, według której:
 - następowało ujęcie nabytej wartości firmy na każdy moment wymiany jako nieamortyzowanego składnika aktywów niematerialnych, ale poddawanego okresowym testom na utratę wartości,
 - ujemna różnica między niższym kosztem nabycia a wyższą od niego kwotą udziału w wartości godziwej aktywów netto podmiotu przejmowanego, ustalona na każdy dzień wymiany była ujmowana w zysku okresu, w którym miało miejsce przejęcie (wymiana),
 - na różnice, o których mowa w powyższych dwu punktach, wpływały koszty bezpośrednio ponoszone w związku z przejęciem oraz wszystkie zobowiązania warunkowe, które można wiarygodnie zmierzyć, ale nie miały wpływu nakłady ponoszone w związku z restrukturyzacjami w podmiotach przejmowanych,
 - nabycie dodatkowych udziałów w podmiocie zależnym mogło powodować ujęcie dodatkowej wartości firmy lub ujemnej wartości firmy, zaś zbycie części udziałów niepowodujące utraty kontroli wiązało się z korektą nabytej wartości firmy, co wpływało na ustalenie wyniku na zbyciu części udziałów;
 - b) przejęcia przeprowadzone od dnia zastosowania MSSF 3 (2008) rozliczane są także wyłącznie metodą nabycia, ale według której:
 - następuje ujęcie nabytej lub całkowitej wartości firmy wyłącznie na moment przejścia jako nieamortyzowanego składnika aktywów niematerialnych, ale poddawanego okresowym testom na utratę wartości,
 - zysk na okazyjnym nabyciu (ujemna wartość firmy) jest ujmowany w zysku okresu, w którym miało miejsce przejęcie,

- na różnice, o których mowa w powyższych dwu punktach, nie mają już wpływu koszty bezpośrednio ponoszone w związku z przejęciem oraz te z zobowiązań warunkowych, które dotyczą świadczeń przyszłych,
 - nabycie dodatkowych lub zbycie udziałów niepowodujące utraty kontroli w podmiocie zależnym nie może powodować ujęcia dodatkowej wartości firmy lub ujemnej wartości firmy, lub odpowiednio korekty dotychczas ujętej wartości firmy, gdyż tego rodzaju transakcje uznawane są za transakcje na kapitałach własnych (niekontrolujących), a ich skutek ujmowany jest w innych całkowitych dochodach) w okresie, w którym miała miejsce dana transakcja;
- c) przejęcia pod wspólną kontrolą nie są objęte regulacjami MSSF i mogą być rozliczane innymi metodami niż metoda nabycia, co pozwala w uzasadnionych przypadkach zastosować metodę łączenia udziałów, według której co do zasady wszystkie kapitały własne (poza zakładowym) podmiotu przejętego zwiększają kapitały własne grupy kapitałowej;
 - d) przejęcia rozliczane metodą nabycia powodują konieczność ujęcia wszystkich zidentyfikowanych na dzień przejęcia aktywów i zobowiązań przejętego podmiotu oraz ich wyceny w wartościach godziwych, co powoduje, że im większa jest różnica między dotychczasową wartością księgową aktywów netto a ustalaną na dzień przejęcia ich wartością godziwą, tym wartość kapitałów własnych grupy kapitałowej jest mniejsza.
2. Kapitały własne grupy kapitałowej obejmują kapitały przypisane udziałowcom mniejszościowym (niekontrolującym), których wartość początkowa:
 - a) zgodnie z MSSF 3 (2004) ustalana była wyłącznie na podstawie udziału w wartości godziwej zidentyfikowanych na dzień przejęcia aktywów netto podmiotu przejętego;
 - b) zgodnie z MSSF 3 (2008) może być ustalana albo na podstawie udziału w wartości godziwej zidentyfikowanych na dzień przejęcia aktywów netto podmiotu przejętego, albo według ich wartości godziwej (z należną im wartością firmy), którą w najbardziej wiarygodny sposób wyznacza ich wartość rynkowa.
 3. Dane finansowe dla grupy kapitałowej spółki giełdowej zestawione są w SSF przez zastosowanie metody konsolidacji pełnej, przez co SSF wykazują kapitały przypisane udziałowcom mniejszościowym, a to oznacza, że im mniejsze jest zaangażowanie kapitałowe podmiotu dominującego w podmiocie zależnym, tym korzystniej to wpływa na wysokość kapitałów własnych wykazywanych w SSF danej grupy kapitałowej.
 4. SSF obejmuje także udziały w podmiotach stowarzyszonych oraz udziały w podmiotach współkontrolowanych, które pozwalają na zaliczenie do

kapitałów własnych grupy kapitałowej w części należnej udziałowcom podmiotu dominującego odpowiedniej części ich kapitałów własnych odwzorowujących zmiany w aktywach netto tych podmiotów, jakie miały miejsce po dniu ich podporządkowania, czyli w takim samym zakresie, w jakim ujmuje się kapitały własne podmiotów zależnych w związku z konsolidacją ich danych finansowych (liczba takich podmiotów wpływa pozytywnie na kapitały własne grupy kapitałowej, o ile od dnia podporządkowania do dnia bilansowego następuje przyrost wartości ich aktywów netto; w przypadku podmiotów współkontrolowanych wybór metody objęcia ich danych SSF nie ma żadnych konsekwencji z punktu widzenia kwoty ujmowanych kapitałów własnych, w tym ich zysków lub strat okresu).

Po tym krótkim przeglądzie najważniejszych regulacji MSSF w zakresie rozliczania przejęć i sporządzania SSF z punktu widzenia ich wpływu na kapitały własne podmiotów dominujących i ich grup kapitałowych przyjrzymy się danym finansowym, jakie charakteryzują grupy kapitałowe wybranych 28 polskich spółek giełdowych. Podstawą do ich analizy są tu roczne sprawozdania finansowe sporządzone za 2009 r., ale dla wstępnej oceny zakresu zastosowania koncepcji podmiotu gospodarczego przy sporządzaniu SSF posłużymy się dostępnymi (w okresie przygotowania niniejszego opracowania) danymi, pochodzącymi z półrocznych SSF owych spółek, sporządzonych za 2010 r.

Analizowana zbiorowość nie jest przypadkowa. Analizie poddane zostały grupy kapitałowe spółek giełdowych notowanych na GPW w Warszawie, które albo są, albo były zaliczane do indeksu spółek największych WIG20. Moim zdaniem, mimo celowego doboru próby, analizowane dane pozwolą na tej podstawie ocenić wpływ, jaki mają koncepcje grup kapitałowych i ściśle powiązane z nimi koncepcje grup kapitałowych wykorzystywanych w regulacjach sprawozdawczości finansowej na wielkość kapitałów charakteryzujących nie tylko wybrane do badania grupy, ale wszystkie polskie grupy kapitałowe, mimo tego, że wnioskowanie jest tu oparte na analizie logicznej, a nie statystycznej.

Zyski okresu oraz kapitały własne największych polskich grup kapitałowych przedstawia tabela 5 (załączona na końcu opracowania). Grupy zostały tu uszeregowane według uproszczonych nazw ich spółek dominujących. Z kolei dane liczbowe o liczebności spółek w ramach analizowanych grup kapitałowych oraz innych podmiotach podporządkowanych, których dane finansowe wpływają na kapitały własne grup, przedstawia tabela 6. W tabeli zestawiono dane dla 2008 i 2009 r., co daje wyobrażenie o względnej stabilności analizowanych struktur wielopodmiotowych. Dla zobrazowania wpływu, jaki mają kapitały udziałowców niekontrolujących na kapitały własne analizowanych grup kapitałowych, zestawiono je w tabeli 7. Zyski spółek podporządkowanych, które obejmowane są metodą praw własności, przedstawia tabela 8.

Generalny wniosek, jaki wypływa z analizy kapitałów własnych oraz zysków grup kapitałowych na tle danych finansowych podmiotów dominujących jest taki, że o potęgę kapitałowej polskich grup kapitałowych decydują w głównej mierze same spółki dominujące. W 14 z 26 przypadków zyski okresu spółki dominującej stanowiły ponad 90% tych, jakie należne są ich udziałowcom z perspektywy grupy kapitałowej. Co interesujące, aż w 7 przypadkach zyski spółki dominującej okazały się wyższe od zysków uwzględniających udziały w podmiotach zależnych i innych podmiotach podporządkowanych. Podobna relacja zachodzi na poziomie sumy kapitałów własnych. W 15 z 26 przypadków kapitały podmiotu dominującego stanowiły ponad 90% kapitałów własnych grupy przypadających na udziałowców spółek dominujących. Ale w 4 przypadkach kapitały własne samej spółki dominującej były wyższe od tych, jakie należne są jej udziałowcom z perspektywy grupy kapitałowej. Trudno jest na tej podstawie wysuwać dalej idące wnioski, ale w miarę czytelna jest korelacja poziomu zysków i kapitałów własnych spółek dominujących w stosunku do podobnych miar charakteryzujących grupy kapitałowe.

Ciekawa sytuacja przedstawia się w przypadku trzech spółek i ich grup kapitałowych: Agory S.A., Cersanitu S.A. oraz Stalexportu S.A., w których wskazana względna prawidłowość nie zachodzi. W pierwszej spółce jej zysk bliski jest zyskowi grupy kapitałowej (ponad 97%), ale kapitały własne spółki dominującej stanowią zaledwie nieco ponad 4% kapitałów własnych grupy kapitałowej, przy czym nie mają na nie wpływu kapitały udziałowców niekontrolujących, których poziom jest niemalże równy zero (vide dane z tabeli 7). W przypadku spółki Cersanit S.A. jej strata okresu jest ponad pięciokrotnie większa od straty grupy kapitałowej, co należy uznać za zjawisko dość nadzwyczajne, szczególnie w sytuacji, gdy o sytuacji kapitałowej jej grupy kapitałowej de facto decyduje polityka finansowa i operacyjna podmiotu dominującego¹⁸. Korzystne wyniki spółek zależnych wpłynęły na znaczącą redukcję straty grupy. Cechą znaczącej dysproporcji pomiędzy relacją zysków i kapitałów charakteryzuje się jeszcze tylko jedna spółka: Stalexport S.A. i jej grupa kapitałowa. W tym przypadku zysk spółki Stalexport S.A. stanowi niecałe 20% zysku przypadającego jej udziałowcom z perspektywy zysku grupy, kapitały własne spółki stanowią zaś niewiele ponad połowę kapitałów własnych z perspektywy jej udziałowców w grupie kapitałowej.

Polskie grupy kapitałowe charakteryzuje ponadto znaczące zaangażowanie kapitałowe spółek dominujących w spółkach zależnych. W 21 przypadkach kapitały (vide dane z tabeli 7) przypisywane udziałowcom mniejszościowym (niekontrolującym) stanowiły nie więcej niż 5% kapitałów własnych grup kapitałowych. Ale aż w 14 przypadkach udziały kapitałowe mniejszości były bliskie lub mniejsze od 1%, przy czym w 5 grupach udziały mniejszości w ogóle nie występują.

Innym, raczej oczywistym wnioskiem z analizy danych o kapitałach własnych spółek dominujących i ich grup kapitałowych jest to, że w znaczącej

większości spółki podporządkowane przyczyniają się do poprawy wizerunku jej spółek dominujących. W 22 z 26 analizowanych przypadkach kapitały własne grup kapitałowych były wyższe od kapitałów własnych ich spółek dominujących. Ale nie jest obserwowalny związek między liczbą spółek zależnych w grupie a udziałem zysku okresu lub kapitału własnego spółki dominującej w zyskach lub kapitałach własnych grupy kapitałowej. Na przykład spółka Mondi Świecie S.A. posiada tylko jedną spółkę zależną, a udział zysku okresu (kapitałów własnych) spółki w zysku okresu (kapitałach własnych) grupy wynosi odpowiednio 98,6% (99,8%), ale w przypadku spółki Lotos S.A., posiadającej 24 spółki zależne, odpowiednie wskaźniki wynoszą 105,5% i 98,8%. Dla porównania spółka PKN Orlen S.A. posiada 68 spółek zależnych, a wskaźniki relacji zysków i kapitałów własnych kształtują się na poziomie odpowiednio 125,1% i 90,0%.

Ale nie wszystkie kategorie ekonomiczne odzwierciedlające działalność grupy na tle jej jednostki dominującej dają zawsze równie pozytywny efekt. Wystarczy przyrzeć się osiągniętym zyskom netto w grupie kapitałowej spółki PKN Orlen. Tu dość, wydawałoby się, zaskakująco prezentuje się relacja zysku netto spółki PKN Orlen (nieco ponad 1,6 mld zł) do zysku netto całej grupy kapitałowej (1,3 mld zł) oraz zysku netto grupy kapitałowej, który przypisany jest do akcjonariuszy spółki dominującej spółki PKN Orlen (nieco ponad 1,3 mld zł). Tym razem zysk samej spółki dominującej okazuje się wyższy od zysków netto grupy kapitałowej, stanowiąc niemalże porównywalnie 125% zysków netto całej grupy i zysków grupy, które przypisane są do akcjonariuszy spółki dominującej. Można rzec inaczej: zysk netto za 2009 r. całej grupy kapitałowej oraz zysk netto spółek grupy, który jest przypisany (ale nie zawsze w całości należny) akcjonariuszom spółki PKN Orlen, jest o nieco ponad 330 mln zł niższy od zysku netto samej spółki dominującej – spółki PKN Orlen, stanowiąc niecałe 80% jej zysku netto. Jaki może być powód takiego stanu rzeczy? Najprostszym wyjaśnieniem tej sytuacji są poniesione straty netto przez niektóre spółki zależne w grupie. Aby się o tym przekonać, należałoby sięgnąć do informacji dodatkowej skonsolidowanego sprawozdania finansowego, o ile dane o podstawowych charakterystykach finansowych spółek tworzących grupę są ujawniane. Niestety, regulacje księgowe, w tym przypadku MSSF, a konkretnie MSR 27, nie wymagają od sporządzających ujawniania takich danych¹⁹. Nic więc dziwnego, że roczny raport finansowy sporządzony przez spółkę PKN Orlen dla swojej grupy kapitałowej za 2009 r. takich danych nie zawiera. Podobnie nie ma takich wymogów na poziomie pojedynczego (jednostkowego) sprawozdania finansowego spółki dominującej spółki PKN Orlen²⁰. Pozostałoby zatem zweryfikowanie zaistniałej sytuacji poprzez dotarcie do odpowiednich sprawozdań finansowych spółek zależnych, co nie jest już tak łatwe, jak w przypadku danych finansowych spółek publicznych.

Ale w analizowanym przypadku różnicy między zyskiem spółki dominującej a zyskiem jej grupy kapitałowej próba wyjaśnienia jednego z powodów wyższego zysku jednostkowego od skonsolidowanego (straty spółek zależnych) nie jest niemożliwa. Spójrzmy ponownie na dane zawarte w tabeli 7, które przedstawiają dane o kapitałach udziałowców mniejszościowych (niekontrolujących), w tym zyskach (i stratach) okresowych (wynikach finansowych, które ujmowane są w rachunku zysków i strat), jakie zostają im przypisane z zysków tych spółek zależnych, w których jednostka dominująca nie posiada wszystkich udziałów.

Na podstawie danych o kapitałach mniejszości za 2009 r. w grupie kapitałowej spółki PKN Orlen S.A. wynika, że zyski okresu, jakie zostały przypisane do udziałów będących w dyspozycji udziałowców mniejszościowych (w spółkach zależnych), są ujemne, czyli są stratami, które wynoszą łącznie ponad 8 mln zł. To właśnie świadczyć może o tym, że alokacja strat na udziałowców spółek zależnych między spółkę dominującą i pozostałych ich udziałowców (mniejszościowych) wynika ze strat, jakie te spółki poniosły w 2009 r., przez co te przyczyniają się do obniżenia zysków spółki dominującej z perspektywy całej grupy kapitałowej oraz z perspektywy udziałowców jednostki dominującej. Kwoty łącznych strat podmiotów podporządkowanych (głównie zależnych) nie da się jednak określić ze skonsolidowanego sprawozdania finansowego.

Inne powody, które przyczyniają się do tego, że zysk spółki dominującej może być wyższy od zysku grupy kapitałowej, to np. konieczność eliminacji dywidend uzyskanych przez spółkę dominującą, rejestrowanych w spółce dominującej jako dochody finansowe. W przypadku spółki PKN Orlen wyniosły one w 2009 r. ponad 617 mln zł, o czym informuje spółka w swoim rocznym sprawozdaniu finansowym²¹. Innym powodem mogą być eliminacje zysków na handlowych i finansowych transakcjach wewnątrzgrupowych (sprzedaż produktów lub usług między spółkami grupy kapitałowej), które z perspektywy spółki dominującej kwalifikowane są i ujmowane w zyskach operacyjnych lub finansowych danego okresu, a które z punktu widzenia grupy kapitałowej ujmowane są w zysku okresu wówczas, gdy transakcje te zostają zawarte z odbiorcami (podmiotami lub osobami) zewnętrznymi. Zgodnie z podaną informacją przez spółkę PKN Orlen w 2009 r. transakcje tego rodzaju miały łączną wartość ponad 22 mld zł w sprzedaży do spółek zależnych, co stanowiło prawie połowę (47%) obrotów handlowych spółki. Zapewne wiele z tej sprzedaży w ciągu 2009 r. nie zostało zrealizowanej w formie odsprzedaży poza grupę, przez co spora część zysków na takich transakcjach została z punktu widzenia grupy uznana za niebyłą.

Przyjrzyjmy się także danym z tabeli 7 o spółce Agora, której jednostki zależne, podobnie do spółek zależnych od spółki PKN Orlen, w 2009 r. przyczyniają się swymi stratami do obniżenia poziomu zysków całej grupy

kapitałowej. Udział mniejszości w stratach spółek zależnych w 2009 r. wyniósł tu nieco ponad 1 mln zł. Ale w tym przypadku zyski grupy kapitałowej jako całości (w kwocie 37 mln zł) oraz zyski grupy kapitałowej, jakie zostają przypisane akcjonariuszom spółki Agora S.A. (38 mln zł), przewyższają nieco zyski samej spółki Agora S.A. (36 mln zł). Dlaczego tak się stało? Wyjaśnienie znajdziemy, analizując dane finansowe spółki Agora S.A. zawarte w jej jednostkowym sprawozdaniu finansowym. Tu spółka, mimo nieistnienia takiego wymogu, przedstawia wybrane dane finansowe wszystkich swoich podmiotów podporządkowanych, które podlegają objęciu w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym, a nie tylko tych, które obejmowane są metodą praw własności²². Zgodnie z informacjami zawartymi w nocie objaśniającej udziały w spółkach podporządkowanych w jednostkowym sprawozdaniu finansowym spółki Agora S.A. (nota 35. Grupa Kapitałowa Agora S.A.) wynika, że spółka zależna Inforadio Sp. z o.o., w której spółka Agora S.A. posiada 66,1% udziałów kapitałowych, poniosła stratę w 2009 r. na kwotę ponad 4 mln zł. Strata ta pomniejsza zyski grupy kapitałowej (vide dane w tabeli 5), ale jej częściowe rozliczenie (alokacja) na udziały niekontrolujące (pozostałych udziałowców) przyczynia się do zwiększenia okresowego zysku, jaki został przypisany akcjonariuszom spółki Agora S.A. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku spółki zależnej AdTaily Sp. z o.o., choć wpływ jej straty na zyski grupy kapitałowej są tu dużo mniejsze. Zyski w spółce zależnej IM 40 Sp. z o.o., w której spółka Agora S.A. posiadała w 2009 r. 72% udziałów kapitałowych, sprawiły, że sumaryczna strata spółek zależnych przypisana do udziałów mniejszościowych wyniosła nieco ponad 1 mln zł (vide dane w tabeli 5). Straty te również przyczyniły się do wykazania kapitałów własnych spółek zależnych z punktu widzenia udziałów niekontrolujących w łącznej, ujemnej kwocie nieco ponad 200 tys. zł, która to kwota w sposób nieistotny wpływa na kapitały grupy kapitałowej jako całości oraz kapitały własne spółek tworzących grupę kapitałową, jakie przypisane są do akcjonariuszy spółki Agora S.A. w łącznej kwocie prawie 1,2 mld zł (vide dane z tabeli 5).

Należy także w tym miejscu wskazać, że dane jednostkowe spółki dominującej na poziomie sprawozdania skonsolidowanego uzupełniają nie tylko dane jednostek zależnych, ale także dane jednostek współkontrolowanych lub jednostek stowarzyszonych. Udziały w nich najczęściej obejmowane są metodą praw własności. Ich wpływ na zyski i kapitały własne analizowanych grup kapitałowych ilustruje tabela 8.

Przyglądając się danym zawartym w tabeli 8, można np. zaobserwować, że nie zawsze dane spółek obejmowanych metodą praw własności przynoszą korzyści inwestorom. Dzieje się tak dlatego, że metoda praw własności odwzorowuje w miarę dokładnie stan majątkowy, finansowy i dochodowy spółek podporządkowanych. Jeśli spółki przynoszą zyski, te zaliczane są

w odpowiednim procencie także inwestorom. Na przykład dzieje się tak w przypadku spółek podporządkowanych w grupie kapitałowej spółki KGHM Polska Miedź S.A. oraz spółki PGE S.A., w przypadku których udział w wynikach finansowych spółek obejmowanych metodą praw własności (stowarzyszonych i części wspólnie kontrolowanych) wyniósł w 2009 r. odpowiednio ponad 270 mln zł oraz 242 mln zł.

W przypadku spółki KGHM jest to udział w jednej spółce stowarzyszonej (por. dane z tabeli 6), którą jest Polkomtel S.A., operatora sieci telefonii komórkowej. Nie dziwi więc niezwykle rentowność tej spółki i pozytywny wpływ jej wyników na zyski całej grupy kapitałowej spółki KGHM oraz udziałów kapitałowych w tej spółce, które w 2009 r. wynosiły łącznie ponad 1,346 mld zł. Z punktu widzenia grupy kapitałowej, przy niezwykle rentownej działalności samej grupy kapitałowej, udział w zysku netto wypracowanym przez wszystkie podmioty grupy kapitałowej KGHM, sięgający w 2009 r. łącznie prawie 2,360 mld zł (por. dane z tabeli 5), stanowi i tak znaczące ponad 11%. Dla przypomnienia, grupę kapitałową spółki KGHM stanowi łącznie 31 spółek: spółka dominująca i 30 spółek zależnych (vide dane z tabeli 6).

Drugą ze wskazanych wyżej grup kapitałowych była grupa kapitałowa spółki PGE S.A., w której liczba spółek stowarzyszonych w 2008 i 2009 r. wynosiła cztery. Ich łączne wyniki, liczone procentowo od posiadanych w nich udziałów kapitałowych, wynoszące nieco ponad 238,5 mln zł w 2008 r. i nieco ponad 242 mln zł w 2009 r., przynosiły grupie nieco mniej zysku. Ich udział w zyskach wszystkich spółek grupy kapitałowej PGE był jednak o połowę niższy od udziału spółki Polkomtel S.A. w grupie KGHM. Spółki stowarzyszone z grupą PGE przyniosły te same w 2009 r. łącznie niecałe 5,6% zysku netto, a łączna wartość ich udziałów (nieco ponad 1,346 mld zł) wynosi porównywalnie tyle co do kwoty, ile samej spółki Polkomtel S.A. w grupie KGHM.

Ale nie we wszystkich przypadkach dane finansowe spółek obejmowanych metodą praw własności przynoszą korzyści grupie kapitałowej. Nie chodzi tu oczywiście o defekt metody, lecz wyniki finansowe, jakimi się dane spółki podporządkowane charakteryzują. I tak na przykład największe straty w 2008 i 2009 r. dla całej grupy kapitałowej przyniosły spółki stowarzyszone z grupą spółki TVN S.A. (odpowiednio ponad 39 mln zł i prawie 94,5 mln zł strat). Straty te spowodowały drastyczny spadek wartości udziałów kapitałowych w tych spółkach (ze 120 mln zł w 2008 r. do nieco ponad 1,2 mln zł w 2009 r.). Gorszą sytuacją może się jednak „poszczycić” grupa kapitałowa spółki Bioton S.A., w której wyniki trzech spółek stowarzyszonych przyczyniają się do ujęcia udziału w ich stratach okresu w latach 2008 i 2009 r. odpowiednio na poziomie prawie 28,4 mln zł i prawie 16 mln zł strat. Te niekorzystne wyniki spółek sprawiły, że udziały kapitałowe w tych spółkach spadły z 30 mln zł w 2008 r. do jedynych 11 tys. zł na koniec 2009 r.

Przyjrzyjmy się jeszcze danym spółek stowarzyszonych z grupą Stalexport Autostrady S.A. Tu na osłabienie wyników grupy kapitałowej wpływa jedna spółka stowarzyszona – spółka Autostrada Mazowsze S.A. W 2008 r. i odpowiednio w 2009 r. poniosła ona straty okresowe wynoszące odpowiednio 6,879 mln zł i 3,937 mln zł, co przy 30-procentowym udziale spółki Stalexport daje udziały w stratach okresowych obciążających wyniki finansowe grupy kapitałowej odpowiednio kwotami 1,550 mln zł za 2008 r. i 1,181 mln zł za 2009 r. Udział w stratach spółki Autostrada Mazowsze przyczynia się, co zrozumiałe, do obciążenia udziałów kapitałowych w tej spółce, które w latach 2008 i 2009 wynosiły odpowiednio 397 tys. zł i 116 tys. zł. Dalsze straty bilansowe tej spółki mogą obniżyć całkowicie wartość ich udziałów do zera, a w przypadku gdyby spółka Stalexport zobowiązana była do pokrycia jej strat, udział kapitałowy przerodziłby się w ujęcie zobowiązania i wykazania tych udziałów w pasywach bilansu grupy kapitałowej. Miejmy jednak nadzieję, że spółka Autostrada Mazowsze S.A. w najbliższym czasie zacznie przynosić zyski, gdyż oznaczać to zapewne będzie, że rozpoczęła ona wreszcie swą statutową działalność, na której nam wszystkim zależy – budowę autostrad.

Przedstawione w tabelach 5 i 7 dane finansowe wybranych polskich grup kapitałowych pochodziły m.in. ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych, których podstawą sporządzenia były regulacje wykorzystujące rozszerzoną koncepcję podmiotu dominującego. Dopiero z początkiem 2010 r. spółki zastosowały się do postanowień nowej wersji MSSF 3 z 2008 r., w którym zezwolono na zastosowanie koncepcji podmiotu gospodarczego. Analiza półrocznych skonsolidowanych sprawozdań finansowych wskazuje jednak, że jedynie w grupie kapitałowej spółki Cyfrowy Polsat S.A. wykorzystano tę koncepcję (dotyczy rozliczenia przejęcia spółki M.Punkt Holdings Ltd)²³. Jej zastosowanie przyczyniło się do ujęcia kapitałów mniejszościowych na poziomie 4 509 tys. zł, tj. niemalże 12 krotnie wyższym w stosunku do ich poziomu (378 tys. zł), jaki byłby ustalony na podstawie wartości godziwej aktywów netto owej spółki. Działanie takie pozwoliło spółce dominującej ująć 4 131 tys. zł dodatkowej wartości firmy, co w kontekście późniejszego nabycia tych udziałów niekontrolujących spowodowało ujęcie 23 tys. zysku (wykazanego jako inne całkowite dochody) w miejsce 4 108 tys. strat na nabyciu udziałów niekontrolujących²⁴.

W przypadku przejęć w innych grupach kapitałowych, jakie miały miejsce w pierwszej połowie 2010 r., zarządy spółek zdecydowały się zastosować podejście tradycyjne – dotychczas stosowane²⁵. Powodem tego, jak przypuszcza autor tych słów, może być trudność lub kosztowność wyceny udziałów niekontrolujących w wartości godziwej lub tradycyjna postawa zachowawcza w stosunku do nowych rozwiązań, którą charakteryzuje się większość księgowych i zarządów europejskich spółek²⁶, a zapewne także możliwa do zaobserwowania na całym świecie.

5. Podsumowanie

W rachunkowości już na przełomie XIX i XX w. wypracowano podstawy współczesnych teoretycznych koncepcji grup kapitałowych i konsolidacji sprawozdań finansowych. Zostały one od tego czasu uwzględnione w regulacjach rachunkowości, czego najdobitniejszym wyrazem są MSSF. Na ich przykładzie widać wyraźny trend przechodzenia od koncepcji własnościowej do koncepcji podmiotu gospodarczego, co odpowiada generalnej orientacji sprawozdawczości finansowej z perspektywy właściciela na perspektywę interesariuszy.

Koncepcje sprawozdawczości skonsolidowanej implementowane w regulacjach rachunkowości (nie tylko międzynarodowej) w różny sposób oddziałują na poziom kapitałów własnych grup kapitałowych przedstawianych w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych. Wykorzystywana w regulacjach MSSF do końca 2009 r. rozszerzona koncepcja podmiotu dominującego sprawiała, że kapitały własne grup kapitałowych obejmowały zarówno kapitały własne, przypisane udziałowcom spółek dominujących, jak też kapitały przypisane pozostałym udziałowcom podmiotów zależnych (udziałowcom mniejszościowym). Dopiero od 2010 r. istnieje możliwość alternatywnego zastosowania koncepcji podmiotu gospodarczego, która przyczynia się co do zasady do wykazywania jeszcze wyższych kwot kapitałów własnych w tych samych warunkach działania podmiotów. W obecnej sytuacji możliwości równoległego zastosowania obu koncepcji zarządy spółek mogą dobierać je według własnego uznania, co może się przyczyniać do pewnych manipulacji na wykazywanych kapitałach własnych grup kapitałowych, czego przykłady już można zaobserwować w praktyce polskich podmiotów gospodarczych.

Analiza danych finansowych niektórych polskich grup kapitałowych nie pozwoliła na wyprowadzenie pewnych wniosków uogólniających dotyczących wpływu zastosowanej rozszerzonej koncepcji podmiotu dominującego na kapitały własne polskich grup kapitałowych, która to koncepcja w regulacjach MSSF była pomieszana z elementami koncepcji podmiotu gospodarczego, przejawiających się w wykazywaniu w grupie kapitałów własnych tych, które są przypisywane udziałowcom mniejszościowym. W wielu przypadkach oddziaływanie podmiotów podporządkowanych wpływa pozytywnie na kapitały grupy kapitałowej, ale można także wskazać na wiele sytuacji, w których działalność podmiotów podporządkowanych osłabiała pozycję kapitałową grupy kapitałowej, przez co odrębne dane finansowe podmiotu dominującego są korzystniejsze od danych przedstawianych w układzie skonsolidowanym. Może to jednak potwierdzać wyższość sprawozdawczości skonsolidowanej nad sprawozdawczością jednostkową, którą charakteryzuje większa wrażliwość na zabiegi operacyjne i finansowe podmiotu dominującego względem swoich podmiotów zależnych. W przypadku sprawozdawczości

skonsolidowanej manipulowanie transakcjami z podmiotami podporządkowanymi jest w dużym stopniu neutralizowane, przez co korzystniej i bardziej obiektywnie przyczynia się do oceny efektywności działań zarządów podmiotów dominujących.

Rok	Źródło podejścia	Podejście
1974	MSR 1. <i>Ujawnienie polityki rachunkowości</i>	Jeśli uznana za składnik aktywów, to wykazywana odrębnie
1976	MSR 3. <i>Skonsolidowane sprawozdania finansowe</i>	Tylko nabyta wartość firmy jako różnica między kosztem inwestycji a udziałem przejmującego w wartości zidentyfikowanych aktywów netto. Możliwe zaliczenie jako: składnika aktywów amortyzowanych lub nieamortyzowanych, kosztu okresu lub straty ujmowanej bezpośrednio w kapitałach własnych
1983	MSR 22. <i>Rachunkowość połączeń jednostek gospodarczych</i>	Tylko nabyta wartość firmy, ujmowana na podstawie wartości godziwych zidentyfikowanych składników aktywów i zobowiązań. Albo amortyzowana w okresie jej ekonomicznej użyteczności, albo odnoszona bezpośrednio w kapitały własne
1998	MSR 22. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Jw., tj. z możliwością jej amortyzacji powyżej 20 lat. W takim przypadku obowiązkowy test na utratę wartości zgodnie z MSR 36. Na wartość początkową oddziałują koszty restrukturyzacji podmiotu przejętego
1998	MSR 36. <i>Utrata wartości aktywów</i>	Odpis z utraty wartości przez wartość firmy możliwy w wyjątkowych okolicznościach do odwrócenia
2003	MSR 36. <i>Utrata wartości aktywów</i>	Całkowity zakaz odwracania odpisu z utraty wartości przez wartość firmy
2004	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Ujmowanie nabytej wartości firmy jako permanentnego składnika aktywów (zakaz amortyzacji) z obowiązkowym testem na utratę wartości. Na wartość początkową nie mogą oddziaływać już koszty restrukturyzacji podmiotu przejętego, ale oddziałują zobowiązania warunkowe
2008	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Jw., ale z prawem do ujmowania całkowitej wartości firmy z częścią przypadającą na udziały niekontrolujących. Na wartość początkową oddziałują jedynie niektóre zobowiązania warunkowe i nie mają już wpływu koszty bezpośrednio związane z nabyciem udziałów

Tab. 1. Ewolucja regulacji MSSF w zakresie wartości firmy. Źródło: opracowanie własne.

Rok	Źródło podejścia	Podejście
1974	MSR 1. <i>Ujawnienie polityki rachunkowości</i>	Brak rozstrzygnięć
1976	MSR 3. <i>Skonsolidowane sprawozdania finansowe</i>	Tylko przejęta ujemna wartość firmy jako ujemna różnica między kosztem inwestycji a wyższym od niej udziałem przejmującego w wartości zidentyfikowanych aktywów netto. Możliwe zaliczenie jako: składnika pasywów rozliczanych w czasie, dochodu okresu lub dochodu ujmowanego bezpośrednio w kapitałach własnych
1983	MSR 22. <i>Rachunkowość połączeń jednostek gospodarczych</i>	Tylko przejęta ujemna wartość firmy, ujmowana na podstawie wartości godziwych zidentyfikowanych składników aktywów i zobowiązań, wykazywana w pasywach jako odroczonego dochód lub alokowana na zidentyfikowane składniki aktywów netto
1998	MSR 22. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Jw., ale z rozliczeniem części w zysk okresu i z rozliczeniem w czasie według dość skomplikowanej formuły (§ 61 i 62)
2004	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Ujmowanie przejętej „ujemnej wartości firmy”, ustalonej jak wartość firmy, jako dochodu w zysku okresu
2008	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Jw., ale pozycja nazywana zyskiem na okazym nabyciu

Tab. 2. Ewolucja regulacji MSSF w zakresie ujemnej wartości firmy (zysku na okazym nabyciu). Źródło: opracowanie własne.

Rok	Źródło podejścia	Podejście
1976	MSR 3. <i>Skonsolidowane sprawozdania finansowe</i>	Dozwolona wycena zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia według ich dotychczasowych wartości księgowych, rynkowych lub w wartościach rynkowych i dotychczasowych wartościach księgowych dotychczas ujętych
1983	MSR 22. <i>Rachunkowość połączeń jednostek gospodarczych</i>	Dozwolona wycena zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia według ich dotychczasowych wartości księgowych lub w wartościach godziwych i dotychczasowych wartościach księgowych dotychczas ujętych
1998	MSR 22. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Dozwolona wycena zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań na dzień przejęcia według ich wartości godziwych lub w wartościach godziwych i dotychczasowych wartościach księgowych
2004	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Wycena zidentyfikowanych aktywów, zobowiązań i zobowiązań warunkowych na dzień przejęcia według ich wartości godziwych
2008	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Jw., ale w ograniczonym zakresie ujęcie zobowiązań warunkowych oraz określone szczególne zasady dla niektórych pozycji aktywów i zobowiązań

Tab. 3. Ewolucja regulacji MSSF w zakresie ujmowania, pomiaru i prezentacji aktywów netto podmiotu zależnego. Źródło: opracowanie własne.

Rok	Źródło podejścia	Podejście
1976	MSR 3. <i>Skonsolidowane sprawozdania finansowe</i>	Ujmowane na podstawie wyceny zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań na dzień nabycia według ich dotychczasowych wartości księgowych lub rynkowych, lub na podstawie wartości księgowych dotychczas ujętych aktywów netto. Wykazywane poza kapitałami własnymi
1983	MSR 22. <i>Rachunkowość połączeń jednostek gospodarczych</i>	Ujmowane na podstawie wyceny zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań na dzień nabycia według ich wartości godziwych lub na podstawie wartości księgowych dotychczas ujętych aktywów netto
1998	MSR 22. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Jw., ale preferowane ujmowanie na podstawie wyceny zidentyfikowanych aktywów i zobowiązań na dzień nabycia według ich wartości godziwych z ujętymi rezerwami restrukturyzacji
1988	MSR 27. <i>Skonsolidowane sprawozdania finansowe i rachunkowość inwestycji w podmiotach zależnych</i>	Wykazywane w pasywach skonsolidowanego bilansu odrębnie, poza sekcją kapitałów własnych i zobowiązań
2004	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Ujmowanie na podstawie zidentyfikowanych aktywów, zobowiązań (bez rezerw na restrukturyzację) i zobowiązań warunkowych na dzień nabycia według ich wartości godziwych i wykazywanie w odrębnej pozycji w grupie kapitałów własnych
2008	MSSF 3. <i>Połączenia jednostek gospodarczych</i>	Dozwolone ujmowanie na podstawie zidentyfikowanych aktywów, zobowiązań i części zobowiązań warunkowych na dzień nabycia według ich wartości godziwych lub na podstawie ich wyceny w wartościach godziwych (z należną częścią wartością firmy). Wykazywanie w odrębnej pozycji w grupie kapitałów własnych (jw.)

Tab. 4. Ewolucja regulacji MSSF w zakresie ujmowania, pomiaru i prezentacji udziałów mniejszości (udziałów niekontrolujących). Źródło: opracowanie własne.

Lp.	Spółka	Zyski (straty) okresu				Kapitały własne			
		JSF	SSF		JSF/JD w %	JSF	SSF		JSF/JD w %
			JD *	GK **			JD *	GK **	
1.	AGORA	36	38	37	94,7	51	1 196	1 196	4,3
2.	ASSECO	291	373	438	78,0	3 517	3 682	4 318	95,5
3.	BANKBPH	56	53	61	105,7	3 439	4 389	4 489	78,4
4.	BIOTON	-388	-547	-600	70,9	1 135	1 004	1 080	113,0
5.	BRE BANK	57	129	131	44,2	1 522	4 120	4 271	36,9
6.	BZ WBK	986	886	940	111,3	5 494	5 947	6 056	92,4
7.	CERSANT	-45	-8	-8	562,5	407	1 066	1 066	38,2
8.	CYFROWY POLSAT	232	230	230	100,9	328	322	322	101,9
9.	ENEA	305	514	514	59,3	9 832	9 349	9 373	105,2
10.	GETIN HOLDING	89	276	336	32,2	2 464	3 830	4 054	64,3
11.	GTC	b.d.	-525	-571	x	b.d.	3 961	4 152	x
12.	KGHM	2 540	2 359	2 360	107,7	10 404	10 556	10 624	98,6
13.	LOTOS	591	901	912	65,6	5348	6 677	6 714	80,1
14.	MOSTOSTAL POLIMEX	108	156	175	69,2	1 050	1 243	1 384	84,5
15.	PBG	98	211	222	46,4	1 049	1 395	1 623	75,2
16.	PEKAO	2 462	2 412	2 421	102,1	17 968	18 288	18 371	98,3
17.	PGE (UoR/MSSF)	1 440	3 371	4 337	42,7	24 196	31 168	38 850	77,6
18.	PGNiG	666	1 202	1 204	55,4	17 340	21 392	21 402	81,1
19.	PKN ORLEN	1 636	1 308	1 300	125,1	17 133	19 038	21 707	90,0
20.	PKOBP	2 432	2 306	2 312	105,5	20 180	20 429	20 436	98,8
21.	POLNORD	58	64	64	90,6	1 115	1 127	1 127	98,9
22.	PZU	2 510	3 763	3 763	66,7	10 412	11 267	11 267	92,4
23.	STALEXPORT	5	26	30	19,2	192	370	374	51,9
24.	STALPRODUKT	274	287	285	95,5	1 272	1 319	1 345	96,4
25.	ŚWIECIE	70	71	71	98,6	1 182	1 184	1 184	99,8
26.	TPSA	b.d.	1 280	1 282	x	b.d.	16 579	16 593	x
27.	TVN	419	421	346	99,5	1 831	1 645	1 285	111,3
28.	ŻYWIEC	350	370	370	94,6	700	704	704	99,4

* Kwoty odnoszą się do pozycji zysków (strat) oraz kapitałów własnych, przypisanych akcjonariuszom spółek dominujących (inwestorom).

** Kwoty odnoszą się do pozycji zysków (strat) oraz kapitałów własnych grup kapitałowych spółek dominujących.

Tab. 5. Wybrane dane finansowe niektórych spółek publicznych i ich grup kapitałowych za 2009 r. (dane w mln zł). Źródło: opracowanie własne.

Lp.	Grupa kapitałowa	Zależne		Stowarzyszone		Joint ventures	
		2008	2009	2008	2009	2008	2009
1.	AGORA*	12	13	–	–	1	1
2.	ASSECO	75	68	5	6	4	3
3.	BANK BPH	2	2	–	–	–	–
4.	BIOTON	21	21	3	3	–	–
5.	BRE BANK	22	22	3	1	–	–
6.	BZ WBK	8	9	2	3	2	2
7.	CERSANIT	32	33	–	–	–	–
8.	CYFROWY POLSAT	1	2	–	1	–	–
9.	ENEA	24	24	3	3	1	1
10.	GETIN HOLDING	20	23	2	2	–	–
11.	GTC	111	108	7	7	10	12
12.	KGHM	25	30	1	1	–	–
13.	LOTOS	26	24	1	1	–	–
14.	MOSTOSTAL POLIMEX	27	29	4	4	–	–
15.	PBG	22	30	–	–	–	–
16.	PEKAO	25	23	8	8	–	–
17.	PGE	81	85	4	4	–	–
18.	PGNiG	33	35	2	2	–	–
19.	PKN ORLEN*	64	68	1	1	4	4
20.	PKOBP	21	23	5	4	6	6
21.	POLNORD	22	22	–	–	7	7
22.	PZU	21	25	3	2	–	–
23.	STALEXPORT	6	6	1	1	–	–
24.	STALPRODUKT	11	11	–	–	–	–
25.	ŚWIECIE	1	1	1	1	–	–
26.	TPSA	19	20	3	3	–	–
27.	TVN	11	16	2	1	2	2
28.	ŻYWIEC	16	5	3	2	–	–

* Liczba spółek objętych skonsolidowanym sprawozdaniem finansowym. Skład grupy i innych spółek podporządkowanych grupie może być większy

Tab. 6. Liczba spółek podporządkowanych w wybranych grupach kapitałowych w Polsce.
Źródło: opracowanie własne.

Lp.	Grupa kapitałowa	Kapitały mniejszości razem			Zyski mniejszości okresu		
		2008	2009		2008	2009	
			w tys. zł	KM/ KGK w %		w tys. zł	ZM/ ZGK w %
1.	AGORA	-93	-206	0,0	-119	-1 023	-2,7
2.	ASSECO	379 903	635 789	14,7	77 882	64 501	14,8
3.	BANKBPH	90 863	99 752	2,2	5 719	8 275	13,1
4.	BIOTON	131 141	75 898	7,0	-4 141	-53 213	8,8
5.	BRE BANK	153 584	150 967	3,5	31 885	1 595	1,5
6.	BZ WBK	239 872	108 338	1,8	98 840	53 964	5,7
7.	CERSANIT	2 342	-	-	-	-1	0,0
8.	CYFROWY POLSAT	-	-	-	-	-	-
9.	ENEA	31 078	23 778	0,3	6	21	0,0
10.	GETIN HOLDING	218 473	224 324	5,5	51 849	60 103	17,9
11.	GTC	237 786	191 076	4,6	88 217	-45 637	8,1
12.	KGHM	58 360	67 875	0,6	-313	568	0,0
13.	LOTOS	396 078	36 752	0,6	64 134	11 051	1,2
14.	MOSTOSTAL POLIMEX	114 886	140 783	10,2	20 305	18 885	10,9
15.	PBG	168 570	228 181	14,0	30 923	11 415	5,0
16.	PEKAO	89 125	83 057	0,5	12 972	9 610	0,4
17.	PGE	7 365 921	7 681 428	19,8	750 076	966 511	22,3
18.	PGNiG	9 030	10 477	0,0	445	1 647	0,2
19.	PKN ORLEN	2 718 556	2 669 308	12,3	-21 384	-8 354	-0,6
20.	PKOBP	46 216	7 329	0,0	18 513	6 246	0,3
21.	POLNORD	-	-	-	-	-	-
22.	PZU	168	133	0,0	-23	-34	-0,0
23.	STALEXPORT	3 753	3 711	1,1	3 873	3 789	13,3
24.	STALPRODUKT	28 072	25 514	1,9	-248	-1 945	-0,7
25.	ŚWIECIE	-	-	-	-	-	-
26.	TPSA	13 000	14 000	0,1	2 000	2 000	0,2
27.	TVN	-	-359 717	-27,9	-	-74 665	-21,7
28.	ŻYWIEC	89	-	-	20	2	0,0

Tab. 7. Kapitały udziałowców niekontrolujących (mniejszościowych) wybranych grup kapitałowych spółek publicznych w Polsce. Źródło: opracowanie własne.

Lp.	Grupa kapitałowa	Zyski okresu (w tys. zł)		Udział w zysku grupy dla podmiotu dominującego (w %)	
		2008	2009	2008	2009
1.	AGORA	-1 633	-1 012	-7	-2,6
2.	ASSECO	2 889	1 608	0,9	0,4
3.	BANKBPH	-	-	-	-
4.	BIOTON	-28 394	-15 947	12,8	2,9
5.	BRE BANK	555	23	-0,05	0,0
6.	BZ WBK	-777	-334	-0,07	0,0
7.	CERSANT	-	-	-	-
8.	CYFROWY POLSAT	-	-69	-	0,0
9.	ENEA	414	7 766	0,2	1,5
10.	GETIN HOLDING	224	-523	0,04	-0,2
11.	GTC	-3 661	-10 887	-0,06	2,1
12.	KGHM	267 579	270 072	9,7	11,4
13.	LOTOS	26 551	8 227	-5,9	0,9
14.	MOSTOSTAL POLIMEX	2 821	6 241	2,3	4,0
15.	PBG	-	-	-	-
16.	PEKAO	123 028	58 076	3,5	2,4
17.	PGE	238 561	242 157	12,4	7,2
18.	PGNiG	221	-359	0,02	0,0
19.	PKN ORLEN	266 533	272 375	-10,6	20,8
20.	PKOBP	15 594	342	0,5	0,0
21.	POLNORD	-	-	-	-
22.	PZU	-	-	-	-
23.	STALEXPORT	-1 550	-1 181	-5,2	-4,5
24.	STALPRODUKT	-	-	-	-
25.	ŚWIECIE	134	-15	0,07	0,0
26.	TPSA	-	-	-	-
27.	TVN	-39 132	-94 440	-10,7	-22,4
28.	ŻYWIEC	8 755	-10 497	2,2	-2,8

Tab. 8. Wpływ metody praw własności na wyniki finansowe wybranych grup kapitałowych w Polsce. Źródło: opracowanie własne.

Informacje o autorze

Dr hab., prof. UŁ Radosław Ignatowski – Zakład Rachunkowości Międzynarodowej, Katedra Rachunkowości, Uniwersytet Łódzki.

E-mail: radek_ignatowski@uni.lodz.pl.

Przypisy

- ¹ Zob. § 4 IAS 27 *Consolidated and Separate Financial Statements* 2008. IASB uznała bowiem, że pojęcie „udziały mniejszościowe” może przez swą nazwę sugerować, że kontrolowanie przez raportującą jednostkę dominującą danej jednostki zależnej zawsze wynika z większościowych udziałów, przez co – w kontekście możliwości kontrolowania podmiotu zależnego na podstawie innych przesłanek – może odbiorcą mniej zorientowanego w koncepcjach rachunkowości wprowadzać w błąd.
- ² Niesłuszność uznania podstawy wyceny w koszcie historycznym za wycenę księgową wynika głównie stąd, że odnosi się ona do uznania, że wszystkie inne podstawy wyceny nie mogą ujęte w systemie ksiąg rachunkowych (w rachunkowości). Jeśli więc uznamy, że wartość składnika aktywów w cenie realizacji netto może być ujęta w księgach rachunkowych, to tym samym uznajemy, że jest ona także wyrazem wartości księgowej.
- ³ Zob. także § 4.54–4.56 w *Założeniach koncepcyjnych sporządzania i prezentacji sprawozdań finansowych*, według których nie określa się wartości godziwej jako podstawy pomiaru wartości pozycji sprawozdań finansowych (*International Financial Reporting Standards* 2011: A49 i nast.).
- ⁴ W regulacjach rachunkowości przez wartość godziwą najczęściej rozumie się kwotę, za jaką składnik aktywów może być wymieniony, a zobowiązanie uregulowane w drodze transakcji zawartej dobrowolnie między dwiema niezależnymi, świadomymi warunków i skutków zawartej transakcji stronami, działającymi bez przymusu. Por. np. *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej 2007*: 1227. Podobną definicję wartości godziwej przyjęto również w przepisach art. 28. ust. 6 ustawy o rachunkowości.
- ⁵ Szerzej na temat teoretycznych koncepcji wartości firmy, jej aspektów prawnych, ekonomicznych, wykazywania i rozliczania oraz zmian w praktycznym i regulacyjnym podejściu do tego zagadnienia piszę w książce *Konsolidacja sprawozdań finansowych w teorii i praktyce rachunkowości* (Ignatowski 1995).
- ⁶ Dla wykorzystania koncepcji podmiotu dominującego zob. § 32 IAS 22 *Business Combinations* 1998. London: IASC i § 26 IAS 27 *Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries* 1994. London: IASC. Dla rozszerzonej koncepcji podmiotu dominującego zob. § 34 IAS 22 *Business Combinations* 1998. London: IASC i § 26 IAS 27 *Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries* 1994. London: IASC. Dla koncepcji podmiotu gospodarczego zob. § 32 i B44 IFRS 3 *Business Combinations* 2008. London: IASB, § 27 IAS 27 *Consolidated and Separate Financial Statements* 2008. London: IASB oraz § 54 IAS 1 *Presentation of Financial Statements* 2007. London: IASB.
- ⁷ Zob. § 25 IAS 31 *Financial Reporting of Interests in Joint Ventures* 1998. London: IASC oraz § 30 IAS 31 *Interests in Joint Ventures* 2003. London: IASB.
- ⁸ Miejsce ujęcia i wykazania zysku lub straty na przecenie uzależnione było od rozwiązań właściwych dla danej przecenianej pozycji, które regulowały inne MSR i MSSF. Zob. § 36 i 37 MSR 28 (1998).
- ⁹ Zob. § 58–60 MSSF 3 (2004).

- 10 Ang. *other comprehensive income*. W oficjalnym tłumaczeniu MSSF 3 przeprowadzonym przez Komisję Europejską pojęcie to zostało nazwane „innymi całkowitymi dochodami”. Ta kategoria kapitałowa wiąże się ściśle ze zmianą podejścia IASB do prezentacji zysków podmiotów, wprowadzona we wrześniu 2007 r. w owej wersji MSR 1 *Prezentacja sprawozdań finansowych*. W miejsce odrębnego rachunku zysków i strat, wykazującego zysk lub stratę okresu (*profit* lub *loss*) oraz odrębnego sprawozdania z ujętych zysków i strat w okresie, w którym powinno się wykazywać te zyski lub straty, które zgodnie z regulacjami innych MSSF powinny być ujmowane poza rachunkiem zysków i strat, jako alternatywy dla pełnej prezentacji zestawienia zmian w kapitałach własnych, wprowadzono obligatoryjne sprawozdanie z całkowitych dochodów (zysków lub wyników) (ang. *statement of comprehensive income*). Może się ono składać z odrębnego rachunku zysków i strat oraz sprawozdania z całkowitych dochodów, obejmującego zysk lub stratę okresu oraz inne całkowite ustalenia, lub pojedynczego sprawozdania z całkowitych dochodów. W obu przypadkach ustalany jest i wykazywany całkowity dochód ogółem, stanowiący różnicę między kapitałami własnymi na początek okresu a kapitałami własnymi na koniec okresu sprawozdawczego, nie wynikającą z transakcji z właścicielami. Zob. § 81–96 MSR 1 (2007).
- 11 Zob. § 42 MSSF 3 (2008). Ujęcie innych całkowitych dochodów mogło wiązać się z tym, że podmiot kwalifikował posiadane udziały do aktywów finansowych dostępnych do sprzedaży i tym samym ujmował zyski z aktualizacji (przeceny) udziałów. Ale mógł także w SSF stosować w stosunku do tych udziałów metodę praw własności, co pozwalało mu na ujmowanie zysków z przeceny aktywów netto podmiotu podporządkowanego (wykazujących np. w kapitale z aktualizacji wyceny).
- 12 Zob. § 43 MSSF 3 (2008) oraz por. § 13 MSR 27 (2008).
- 13 Zob. § 44 MSSF 3 (2008).
- 14 IASB zidentyfikował sześć różnych praktyk i podejść do rozliczania tego rodzaju transakcji. Zob. *Accounting for changes in the relative proportion of the controlling and non-controlling interests* 2008. Zob. także Ignatowski 2009.
- 15 Zob. § 30 i 31 MSR 27 (2008).
- 16 Zob. § 2 (c) i B1 MSSF 3 (2008).
- 17 Zob. § 10–12 MSR 8 *Zasady (polityka) rachunkowości, zmiany w wartości szacunkowych i korygowanie błędów*.
- 18 Spółka Cersanit S.A. osiągnęła całkiem niezły poziom wskaźnika EBIT (nieco ponad 118 mln zł), na którego poziom wpłynął 3,4-procentowy wzrost sprzedaży operacyjnej w stosunku do poprzedniego roku. Powodem tak dużej straty spółki Cersanit S.A. były wysokie koszty finansowe (ponad 162 mln zł), wśród których znaczącą kwotą (ponad 76 mln zł) były straty poniesione na przecenie i transakcjach na instrumentach finansowych.
- 19 Zob. § 41 MSR 27 (2008).
- 20 Zob. § 43 MSR 27 (2008).
- 21 Zob. nota 31 d) na s. 66 *Jednostkowego sprawozdania finansowego Polskiego Koncernu Naftowego Orlen Spółka Akcyjna za rok zakończony 31 grudnia 2009 r.*
- 22 Wymóg ujawniania takich danych w sprawozdaniu finansowym, w którym dane obejmowane są metodą praw własności, określają przepisy § 37 (i) MSR 28 *Inwestycje w jednostkach stowarzyszonych*.
- 23 Zob. na s. 7 raportu: *Grupa Kapitałowa Cyfrowy Polsat. Rozszerzony skonsolidowany raport półroczny za okres 6 miesięcy zakończony 30 czerwca 2010 r.*
- 24 Por. tamże, s. F8.

- ²⁵ Przejęcia takie miały miejsce w grupach spółek: Asseco, Globe Trade Centre, KGHM Polska Miedź, PGNiG. W analizowanym okresie miały miejsca także przejęcia polegające na nabyciu wszystkich udziałów, jak np. w grupie spółek: Lotos, PBG, Polnord. W tych okolicznościach rozszerzona koncepcja podmiotu dominującego równoważna jest koncepcji podmiotu gospodarczego, gdyż całkowita wartość firmy tożsama jest z nabytą wartością firmy.
- ²⁶ Dowodów na to dostarcza m.in. raport przygotowany dla potrzeb Komisji Europejskiej, oceniający stosowanie MSSF w krajach należnych do EOG. Zob. *EU Implementation of IFRS and The Fair Value Directive. A report for the European Commission* 2007. Zob. także Ignatowski 2009: 346–349.

Bibliografia

- Accounting for Changes in the Relative Proportion of the Controlling and Non-controlling Interests* 2008. London: IASCF.
- American Accounting Association 1965. The Entity Concept, 1964 Concepts and Standards Research Study Committee Report. *The Accounting Review*, nr 2 (XL).
- Baxter, G.C. i J.C. Spinney 1975. A Closer Look at Consolidated Financial Statement Theory. *Canadian Chartered Accountant (CA Magazine)*, nr 1 oraz nr 2.
- Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries* 1994. London: IASC.
- EU Implementation of IFRS and The Fair Value Directive. A report for the European Commission* 2007. London: ICAEW, http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/studies/2007-eu_implementation_of_ifrs.pdf.
- Foster, J.R. i B.S. Rodey 1951. *Public Utility Accounting*, New York: Prentice-Hall.
- Harvey, M. i F. Keer 1985. *The Accounting Framework in Practice*, London: The Certified Accountants Educational Trust.
- Hendriksen, E.S. 1970. *Accounting Theory*, Homewood: Richard D. Irvin.
- Hendriksen, E.S. i M.F. van Breda 2002. *Teoria rachunkowości*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- IAS 1 Presentation of Financial Statements* 2007. London: IASB.
- IAS 22 Business Combinations* 1998. London: IASC.
- IAS 27 Consolidated and Separate Financial Statements* 2008. London: IASB.
- IAS 27 Consolidated Financial Statements and Accounting for Investments in Subsidiaries* 1994. London: IASC.
- IAS 31 Financial Reporting of Interests in Joint Ventures* 1998. London: IASC.
- IAS 31 Interests in Joint Ventures* 2003. London: IASB.
- IFRS 3 Business Combinations* 2008. London: IASB.
- Ignatowski, R. 1995. *Konsolidacja sprawozdań finansowych w teorii i praktyce rachunkowości*, Warszawa: FRRwP.
- Ignatowski, R. 2009. Nowa wersja MSR 27 Skonsolidowane i jednostkowe sprawozdania finansowe ze stycznia 2008, w: A. Jaruga, M. Frenzel, R. Ignatowski i P. Kabalski *Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF/MSR) 2009. Najnowsze zmiany*, Warszawa: SKwP.
- Ignatowski, R. 2009. *Instytucjonalne uwarunkowania i otoczenie globalnych standardów rachunkowości*, Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Ijiri, Y. 1967. *The Foundations of Accounting Measurement, A Mathematical Economic, and Behavioral Inquiry*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- International Financial Reporting Standards* 2011. Part A. London: IFRS.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej* 2007. Warszawa: IASB, SKwP.
- Taylor, P.A. 1990. *Consolidated Financial Statements. Concepts, Issues and Techniques*, London: Paul Chapman Publishing.