

# Małgorzata Cieciora

---

## Ewolucja podejścia do wartości firmy w polskim prawie bilansowym

---

Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu 14, 19-30

---

2009

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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MAŁGORZATA CIECIURA

Uniwersytet Szczeciński

## EWOLUCJA PODEJŚCIA DO WARTOŚCI FIRMY W POLSKIM PRAWIE BILANSOWYM

### Wprowadzenie

W praktyce gospodarczej jest tak, że ceny przedsiębiorstw, będących przedmiotem obrotu na rynku, w wielu przypadkach w znacznym stopniu odbiegają od ich wartości księgowej czy nawet rynkowej. Dlaczego dzieje się tak, że inwestorzy są gotowi – w niektórych przypadkach – zapłacić za przedsiębiorstwo dużo więcej niż wartość jego majątku pomniejszona o zobowiązania? Odpowiedź na to pytanie nie jest prosta. Teoretycy i praktycy wielu dziedzin nauki, próbując na nie odpowiedzieć, wprowadzili do rachunkowości kategorię nazywaną „wartością firmy” (ang. *goodwill*), która obejmuje różnicę między wartością podmiotu wynikającą z jego ksiąg rachunkowych a wartością postrzeganą przez inwestorów.

Celem artykułu jest przedstawienie z punktu widzenia rachunkowości podejścia do wartości firmy ze szczególnym uwzględnieniem ewolucji, jaka miała miejsce w tym zakresie w polskim prawie bilansowym.

### 1. Wartość firmy w rachunkowości

Przedmiotem badań rachunkowości jest nabyta wartość firmy, to znaczy taka, która zostaje ujawniona na skutek zaistnienia transakcji kupna-sprzedaży przedsiębiorstwa. Odzwierciedla ona dodatnią różnicę między ceną zapłaconą przez nabywającego za kupowaną jednostkę gospodarczą a wartością godziwą przejętych aktywów pomniejszoną o zobowiązania. Nabyta wartość firmy odpowiada należności wypłaconej przez kupującego w zamian za oczekiwane przyszłe korzyści ekonomiczne związane z wykorzystaniem zasobów (materialnych i niematerialnych) nabywanej jednostki gospodarczej. Z rachunkowego punktu

widzenia, wartość firmy jest ujawniana w księgach rachunkowych nabywcy przedsiębiorstwa, podlega rozliczaniu w kolejnych latach funkcjonowania jednostki i jest wykazywana na potrzeby zewnętrznej sprawozdawczości. Ma ona cechy wartości komercyjnej, nie jest samodzielnym aktywem, takim jak gotówka czy zapasy materiałów, nie może istnieć bez przedsiębiorstwa, można ją kupić jedynie z całym majątkiem danego przedsiębiorstwa.

Z nabytą wartością firmy mamy więc do czynienia zawsze wtedy, gdy na rynku dochodzi do obrotu specyficznym towarem, jakim jest przedsiębiorstwo. Trzeba zwrócić uwagę na fakt, że aktywność ekonomiczna przedsiębiorstwa obecnie skupia się głównie wokół zarządzania wartościami niematerialnymi<sup>1</sup>. Rzeczowe składniki majątku nie są już podstawowym i wystarczającym elementem do osiągnięcia powodzenia w prowadzonej działalności gospodarczej. Wartość firmy, składająca się z wielu elementów niematerialnych, jest często czynnikiem, który determinuje podjęcie decyzji dotyczących działań inwestycyjnych. Inwestorzy – przez wykup udziałów przedsiębiorstwa przejmowanego – inwestują głównie w takie składniki, jak przedsiębiorczość, umiejętności zarządu, prestiż przedsiębiorstwa na rynku, dobre kontakty z klientami itp. Cena w transakcjach kupna-sprzedaży przedsiębiorstw stanowi w wielu przypadkach wielokrotność majątku nabywanej jednostki gospodarczej, a to potwierdza fakt istnienia kategorii, której nie da się wyizolować i sprzedać oddzielnie<sup>2</sup>.

Z punktu widzenia rachunkowości jest istotne określenie sposobów:

- pomiaru wartości firmy,
- ujęcia w księgach rachunkowych,
- rozliczania w kolejnych latach funkcjonowania jednostki, jako że wartość firmy jest wykazywana w aktywach,
- ujęcia w bilansie.

Pomiar, rozliczanie i wykazywanie wartości firmy w rachunkowości jest trudne i budzi wiele kontrowersji. Analizując literaturę przedmiotu z przełomu XIX/XX wieku, można znaleźć różne (często przeciwstawne) podejścia do wartości firmy. Należy podkreślić, że do tej pory nie wypracowano jednoznacznego, uniwersalnego stanowiska.

---

<sup>1</sup> Wartość firmy, zarówno w polskim prawie bilansowym, jak i w międzynarodowych regulacjach rachunkowości, jest zaliczana do wartości niematerialnych i prawnych.

<sup>2</sup> Por. M. Fałowska-Kupis, M. Izdebska, *Wartość firmy w ujęciu podatkowym i bilansowym*, „Przegląd Podatkowy” 2004, nr 12.

## 2. Ewolucja podejścia do wartości firmy w polskich regulacjach

Kategoria, jaką jest wartość firmy, była znana polskiej nauce i praktyce rachunkowości już w okresie międzywojennym XX wieku. Pisał o tym profesor S. Skrzywan<sup>3</sup>. Wartość firmy była wówczas zaliczana do tak zwanych dóbr idealnych w majątku stałym, stanowiących odpowiednik współczesnej grupy wartości niematerialnych i prawnych. Wynika z tego, że wartość firmy była zaliczana do składników majątku trwałego, przez co mogła stanowić część składową aktywów bilansu, która podlega rozliczaniu w czasie<sup>4</sup>. Należy jednak pamiętać, że ówczesne Rozporządzenie Ministrów Przemysłu i Handlu oraz Skarbu z dnia 20 kwietnia 1934 r. w sprawie wykonania rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. o zasadach sporządzania bilansów, zamknięć rachunkowych i sprawozdań osób prawnych, obowiązanych do prowadzenia ksiąg handlowych<sup>5</sup> nie wydzielalo oddzielnej pozycji o nazwie „wartość firmy” wśród „dóbr idealnych w majątku stałym”. Również inne istniejące wówczas regulacje prawne nie normowały zasad liczenia wartości firmy, ani sposobu jej amortyzowania<sup>6</sup>. W tamtych latach wartość firmy przede wszystkim opierała się więc na teorii rachunkowości, doświadczeniach i praktyce obowiązujących w innych krajach oraz na uznanych zwyczajach gospodarczych, a nie na regulacjach prawnych<sup>7</sup>.

W Polsce powojennej zaś, z uwagi na upaństwowienie przemysłu i znacznej części handlu, problem wartości firmy przestał być w pełni dostrzegany, zarówno w praktyce, jak i w rozważaniach teoretycznych. Małe zainteresowanie tą kategorią wynikało między innymi z tego, że w handlu zagranicznym działały monopolistyczne przedsiębiorstwa (centrale handlu zagranicznego z nadaną tak zwaną specyfiką branżową), którym w zasadzie nie groziła żadna konkurencja wewnętrzna. Przekazanie przedsiębiorstwa odbywało się na zasadzie decyzji administracyjnej i było przejmowane z „dobrodziejstwem inwentarza”. Również

---

<sup>3</sup> Por. S. Skrzywan, *Kontrola w przedsiębiorstwie*, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa 1949, s. 61.

<sup>4</sup> Por. R. Ignatowski, *Konsolidacja sprawozdań finansowych w teorii i praktyce rachunkowości*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1995, s. 133.

<sup>5</sup> Rozporządzenia Ministrów Przemysłu i Handlu oraz Skarbu z dnia 20 kwietnia 1934 r. w sprawie wykonania rozporządzenia Prezydenta Rzeczypospolitej z dnia 27 października 1933 r. o zasadach sporządzania bilansów, zamknięć rachunkowych i sprawozdań osób prawnych, obowiązanych do prowadzenia ksiąg handlowych, DzU RP nr 37, poz. 337.

<sup>6</sup> Por. R. Ignatowski, *op.cit.*, s. 133.

<sup>7</sup> *Ibidem*.

łączenie lub rozdzielanie przedsiębiorstw handlowych, przemysłowych itp. działających wewnątrz kraju było wynikiem decyzji administracyjnych. W systemie centralnego planowania, gdy o losach przedsiębiorstwa nie decydowały żywiołowe siły rynkowe, wycena majątku firmy była więc oparta na szczegółowym inwentarzu rzeczowym sporządzanym w cenach nabycia pomniejszonych o amortyzację.

Do wartości firmy zaczęto w Polsce wracać jeszcze przed urynkowieniem polskiej gospodarki, gdy konieczne było określenie ceny przedsiębiorstwa. Oprócz wartości majątkowej, jaką ma każda jednostka gospodarcza, zaczęto dostrzegać również wartość oznaczającą zdolność do kreowania przez dane przedsiębiorstwo dodatkowego zysku („nadzysku”). Do jego opisania stosowano następujące określenia: *goodwill*, bonitet firmy, standing firmy lub reputacja firmy<sup>8</sup>. Nie było to jednak usankcjonowane żadnym aktem prawnym.

Oficjalnie termin „wartość firmy” pojawił się w polskim ustawodawstwie powojennym wraz z wprowadzeniem w życie Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 roku w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości<sup>9</sup>. Wartość firmy została tam zdefiniowana następująco: **„Wartość firmy ustala się w wysokości różnicy między ceną zapłaconą sprzedawcy za jednostkę lub zorganizowaną jej część a niższą od niej wartością jednostki lub zorganizowanej jej części, wynikającą z ksiąg rachunkowych sprzedającego na dzień dokonania sprzedaży”**<sup>10</sup>. Z przytoczonego określenia wynika, że wartość firmy była definiowana w rozporządzeniu jako prosta różnica między **ceną sprzedaży a wartością jednostki wynikającą z ksiąg rachunkowych**. Takie podejście do wartości firmy różniło się od stosowanego przez rachunkowość w Stanach Zjednoczonych czy w krajach Europy Zachodniej, przede wszystkim w aspekcie metody wyceny sprzedawanej jednostki, gdzie podstawą wyceny przejmowanego majątku była metoda rynkowa, a nie księgową. Drugą ważną kwestią była interpretacja zwrotu „wartość jednostki”. Ustawodawca nie sprecyzował, czy chodzi o wartość bilansową majątku, czy o wartość aktywów netto uwzględniającą kwo-

<sup>8</sup> Abstrahując nieco od głównych rozważań, należałoby, zdaniem autorki, zastanowić się, czy tłumaczenie angielskiego zwrotu *goodwill* jako „wartość firmy” jest trafne. Potoczne rozumienie słowa „firma” jako „przedsiębiorstwo” powoduje, że wartość firmy, będąca instytucją prawa bilansowego, jest nagminnie utożsamiana z wartością przedsiębiorstwa. Być może wyjściem z sytuacji byłoby przyjęcie nieco innego tłumaczenia tego zwrotu, np. „wartość reputacji”.

<sup>9</sup> Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości, DzU 1991, nr 10, poz. 95 z późn. zm.

<sup>10</sup> Określenie wartości firmy zawarto w paragrafie 33 ustęp 3 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości.

tę przejmowanych zobowiązań. Poza tym w rozporządzeniu przyjęto założenie, że wartość firmy może być tylko dodatnia, co również nie było spójne z regulacjami międzynarodowymi.

Kolejny etap zbliżenia polskich regulacji rachunkowości do rozwiązań międzynarodowych rozpoczął się w momencie uchwalenia Ustawy z dnia 29 września 1994 roku o rachunkowości<sup>11</sup>. Znalazły się tam nowe (w stosunku do poprzednich unormowań) rozwiązania w zakresie rachunkowych aspektów wartości firmy. Artykuł 33 ustęp 4 ustawy w jej pierwotnym brzmieniu definiował wartość firmy jako **nadwyżkę ceny nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części nad wartością rynkową składników majątkowych jednostki lub zorganizowanej jej części**. W przypadku, gdy cena nabycia jednostki lub zorganizowanej jej części była niższa od wartości rynkowej, w przepisach ustawy nakazywano wartość zakupionych środków trwałych, rozpoczętych inwestycji, wartości niematerialnych i prawnych oraz zapasów rzeczowych składników majątku obrotowego ująć w księgach rachunkowych według cen nabycia, jednak nie niższych niż ceny sprzedaży netto tych składników. Pozostałą z rozliczenia przy zakupie różnicę, czyli ujemną wartość firmy, należało zaliczyć do przychodów przyszłych okresów. Wartość firmy oraz przychody przyszłych okresów podlegały odpisaniu przez okres nie dłuższy niż pięć lat. W uzasadnionych przypadkach kierownik jednostki mógł ten okres wydłużyć.

W stosunku do poprzedniej regulacji przepisy ustawy o rachunkowości wprowadziły obowiązek wyceny nabywanej jednostki według wartości rynkowej (a nie jak dotychczas księgowej), dodatkowo zostało przyjęte stanowisko w kwestii ujemnej wartości firmy oraz określono czas odpisywania zarówno dodatniej, jak i ujemnej wartości firmy. Nie były to jednak unormowania precyzyjne.

Po pierwsze, nie zdefiniowano w ustawie pewnych pojęć (które są istotne dla poprawnego zinterpretowania rachunkowych zagadnień wartości firmy), jak składniki majątkowe, cena nabycia jednostki oraz wartość rynkowa składników majątkowych<sup>12</sup>.

Po drugie, w ustawie brakowało jednoznaczności co do metody rozliczania wartości firmy przez rachunek zysków i strat oraz rzeczywistego okresu jej rozliczania<sup>13</sup>.

<sup>11</sup> Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU 1994, nr 121, poz. 591 z późn. zm.

<sup>12</sup> Por. A. Kamela-Sowińska, *Wartość firmy*, PWE, Warszawa 1996, s. 184–185.

<sup>13</sup> Por. R. Ignatowski, *op.cit.*, s. 135.

Po trzecie, ustawodawca nie rozstrzygnął kwestii, czy zwrot „wartość rynkowa składników majątkowych” może, czy też powinien być używany w znaczeniu „wartość rynkowa netto składników majątkowych”.

Mimo tych nieścisłości, regulacje ustawy uchwalonej w 1994 roku przybliżyły sposób ujmowania i rozliczania wartości firmy do ogólnie akceptowanych wówczas norm światowych.

Od 1 stycznia 2002 roku w Polsce zaczęły obowiązywać przepisy znowelizowanej ustawy o rachunkowości<sup>14</sup>, która w kwestii wartości firmy zaleciła pewne modyfikacje. Zgodnie z tą ustawą: „**wartość firmy stanowi różnicę między ceną nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto**. Jeżeli cena nabycia jednostki lub zorganizowanej jej części jest niższa od wartości godziwej przejętych aktywów netto, to różnica stanowi ujemną wartość firmy”<sup>15</sup>. Zasady rozliczania i odpisywania wartości firmy zostały zawarte w odrębnym artykule ustawy<sup>16</sup>. W tabeli 1 przedstawiono ewolucję definiowania wartości firmy w polskim prawie rachunkowym.

Tabela 1

Ewolucja podejścia do definiowania wartości firmy w polskim prawie rachunkowym

	Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 15 stycznia 1991 r. w sprawie zasad prowadzenia rachunkowości	Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości	Znowelizowana ustawa o rachunkowości
Definicja wartości firmy	Różnica między ceną zapłaconą sprzedawcy za jednostkę lub zorganizowaną jej część a niższą od niej wartością jednostki lub zorganizowanej jej części, wynikającą z ksiąg rachunkowych sprzedającego na dzień dokonania sprzedaży.	Różnica między ceną nabycia określonej jednostki lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością rynkową składników majątkowych jednostki lub zorganizowanej jej części.	Różnica między ceną nabycia jednostki lub zorganizowanej jej części a niższą od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto.

Źródło: opracowanie własne.

<sup>14</sup> Nowelizacja ustawy o rachunkowości została uchwalona na mocy ustawy z 9 listopada 2000 r. o zmianie ustawy o rachunkowości, DzU 2000, nr 113, poz. 1186.

<sup>15</sup> Określenie wartości firmy w znowelizowanej ustawie o rachunkowości znalazło się w art. 33, ustęp 4.

<sup>16</sup> Zasady rozliczania wartości firmy zawiera art. 44b ustęp 10–12, Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości...

W porównaniu z poprzednią definicją ustawodawca wprowadził następujące zmiany:

- zastąpiono niejasne pojęcie „składniki majątkowe” terminem „przejęte aktywa netto”, który został zdefiniowany w ustawie<sup>17</sup>,
- ustalenie wartości firmy oparto na cenie nabycia i wartości godziwej aktywów netto<sup>18</sup>.

Dodatnia wartość firmy jest więc obecnie w polskim prawie rachunkowym **nadwyżką ceny przejęcia nad wartością godziwą przejętych aktywów netto**<sup>19</sup>. Stanowi ona składnik aktywów trwałych należący do grupy wartości niematerialnych i prawnych.

Tak skonstruowana definicja wartości firmy odpowiada międzynarodowym regulacjom rachunkowości. Niestety, obecnie obowiązujące polskie prawo bilansowe zupełnie odmiennie podchodzi do rozliczania tego specyficznego składnika majątku.

W znowelizowanej ustawie o rachunkowości zapisy dotyczące zasad rozliczania i odpisywania wartości firmy znalazły się w nowym rozdziale 4a dotyczącym łączenia się spółek. Według regulacji tam zawartych ustalona nabyta wartość firmy podlega rozliczaniu w czasie w ciężar wyniku finansowego w drodze systematycznych odpisów amortyzacyjnych. Przyjęty okres odpisywania w koszty nabytej wartości firmy nie powinien przekraczać pięciu lat. Amortyzowanie rozpoczyna się od miesiąca, w którym wartość firmy została uznana za składnik aktywów. W uzasadnionych przypadkach kierownik jednostki może wydłużyć okres odpisów amortyzacyjnych do 20 lat, przy czym przyczyny takiego stanu rzeczy powinny być podane w informacji dodatkowej. Przypisaną ustawowo metodą amortyzacji wartości firmy jest metoda odpisów liniowych. Koszty, które powstają w ten sposób, są zaliczane w rachunku zysków i strat do pozostałych kosztów operacyjnych. W ustawie o rachunkowości przyjęto więc założenie, że wartość firmy stanowi składnik majątku o ograniczonym czasie ekonomicznej użyteczności, który nie może być dłuższy niż 20 lat.

---

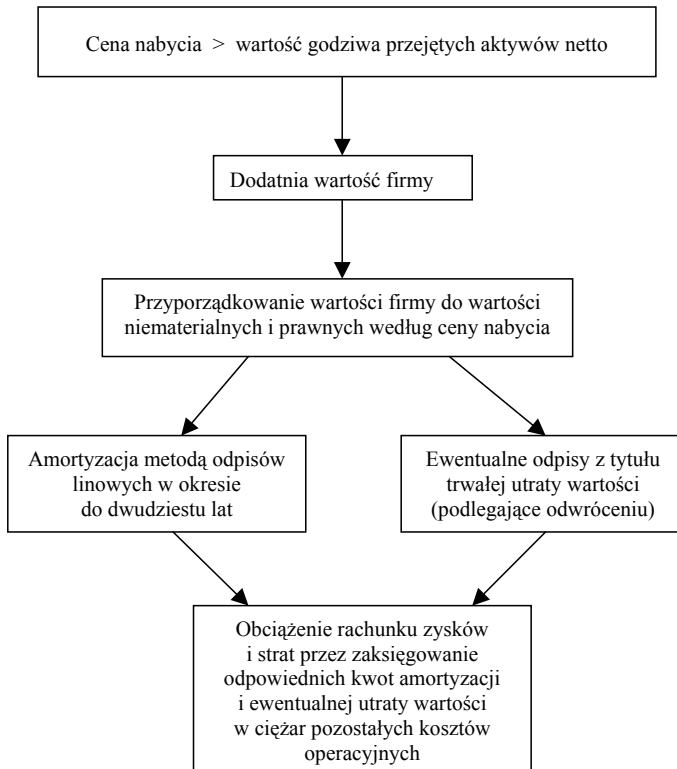
<sup>17</sup> Przez aktywa netto rozumie się aktywa jednostki pomniejszone o zobowiązania, odpowiadające wartościowo kapitałowi (funduszowi) własnemu (art. 3, ust. 1, pkt 29).

<sup>18</sup> Do tej pory wartość firmy była ustalana jako różnica między ceną nabycia a wartością rynkową składników majątkowych. Pojęcie wartość godziwa zostało wprowadzone do polskiego prawa bilansowego po raz pierwszy i zdefiniowane w art. 28 ust. 6 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości...

<sup>19</sup> Mówi o tym art. 44 b ust. 6 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości...



Należy zwrócić uwagę na fakt, że zgodnie z polskim prawem bilansowym wartość firmy podlega również okresowej weryfikacji pod kątem trwałej utraty wartości, jeśli „istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości w znacznej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Uzasadnia to dokonanie odpisu aktualizującego doprowadzającego wartość składnika aktywów, wynikającą z ksiąg rachunkowych, do ceny sprzedaży netto, a w przypadku jej braku – do ustalonej w inny sposób wartości godziwej”<sup>20</sup>. Odpis z tytułu trwałej utraty wartości może być odwrócony, jeżeli ustaną przyczyny powodujące spadek poziomu wartości firmy. Proces rozliczania wartości firmy według polskiego prawa bilansowego przedstawiono na rysunku 1.



Rys. 1. Proces rozliczania wartości firmy według polskiego prawa bilansowego

Źródło: opracowanie własne.

<sup>20</sup> O trwałej utracie wartości mówi art. 28 ust. 7 Ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości...

Wartość firmy w polskich przepisach nie jest tylko kategorią bilansową. Ma ona swoje unormowanie również w przepisach prawa podatkowego. Podatkowe aspekty wartości firmy reguluje ustawa o podatku dochodowym od osób praw-

Tabela 2

Różnice w definiowaniu wartości firmy według ustaw o rachunkowości i o podatku dochodowym od osób prawnych

DEFINICJE		RÓŻNICE	
Ustawa o rachunkowości	Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych	Ustawa o rachunkowości	Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych
Różnica między ceną nabycia jednostki lub zorganizowanej części a niższą od niej wartością godziwą przyjętych aktywów netto.	Dodatnia różnica między ceną nabycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części a wartością rynkową składników majątkowych wchodzących w skład kupionego, przyjętego do odpłatnego korzystania albo wniesionego do spółki przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części odpowiednio z dnia kupna, przyjęcia do odpłatnego korzystania albo wniesienia do spółki.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Posługuje się pojęciami „wartość firmy” i „wartość aktywów netto”.</li> <li>– Nakazuje wycenę aktywów netto przejmowanej jednostki w wartości godziwej.</li> <li>– Uznaje wartość firmy bez względu na tryb prawny nabycia przedsiębiorstwa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Posługuje się pojęciami „wartość początkowa firmy”</li> <li>– i „wartość składników majątkowych”.</li> <li>– Nakazuje wycenę przyjętych składników majątkowych w wartości rynkowej.</li> <li>– Uznaje wartość firmy tylko wówczas, gdy powstała ona w wyniku nabycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części w drodze: <ul style="list-style-type: none"> <li>– kupna,</li> <li>– przyjęcia do odpłatnego korzystania, przy założeniu, że odpisów amortyzacyjnych dokonuje korzystający,</li> <li>– wniesienia do spółki na podstawie przepisów o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.</li> </ul> </li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

nych<sup>21</sup>. Zgodnie z nią wartość początkową firmy stanowi dodatnia różnica między ceną nabycia przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części (albo nominalną wartością wydanych akcji lub udziałów w zamian za wkład niepieniężny) a wartością rynkową składników majątkowych wchodzących w skład kupionego, przyjętego do odpłatnego korzystania albo wniesionego do spółki przedsiębiorstwa lub jego zorganizowanej części, odpowiednio z dnia kupna, przyjęcia do odpłatnego korzystania albo wniesienia do spółki. Tak zdefiniowana wartość początkowa firmy nie jest w zupełności zbieżna z unormowaniami w tym zakresie ustawy o rachunkowości w jej najnowszym brzmieniu. Rozbieżności w definiowaniu pojęcia „wartość firmy” według prawa bilansowego i podatkowego przedstawiono w tabeli 2.

Uzupełniając zapisy zawarte w tabeli 2, należy dodać, że zgodnie z prawem podatkowym amortyzacja wartości firmy może stanowić dla nabywcy koszt uzyskania przychodu (w okresie co najmniej 60 miesięcy) tylko wówczas, gdy powstała w trzech wymienionych w tabeli przypadkach. Wartość firmy powstała w inny sposób niż wymienione nie podlega amortyzacji podatkowej i nie może być uznana za koszt uzyskania przychodu. Podejście polskiego prawa podatkowego i polskiego prawa bilansowego do wartości firmy jest więc, jak widać, rozbieżne. Nie jest to z pewnością ułatwienie dla polskich przedsiębiorców, którzy są zobligowani do przestrzegania regulacji obu aktów prawnych.

## Podsumowanie

Jak wynika z przedstawionych rozważań, oficjalne regulacje w zakresie wartości firmy nie są w polskim prawie (zarówno bilansowym, jak i podatkowym) ani zbyt obszerne, ani nie mają bogatej przeszłości. Nie oznacza to jednak, że ta kategoria ekonomiczna nie była znana polskiej nauce i praktyce rachunkowości zanim doczekano się urzędowych definicji i unormowań. Jak starano się wykazać we wstępie niniejszego artykułu, już w Polsce międzywojennej praktyka rachunkowości знаła odpowiednik dzisiejszych wartości niematerialnych i prawnych, w skład których wchodzi wartość firmy. Przez kilkadziesiąt lat tak zwanej gospodarki centralnie sterowanej nastąpił zastój w zakresie regulacji tej kwestii. Dopiero na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku, wraz z nastaniem gospodarki rynkowej, zaczęto wprowadzać unormowania w rachunkowości, w tym

---

<sup>21</sup> Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, DzU 2000, nr 54, poz. 654 z późn. zm.

dotyczące wartości firmy. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że w ostatnim czasie problemy bilansowego ujęcia wartości firmy znalazły odzwierciedlenie w nowych regulacjach Rady Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (RMSR) z 2004 roku, zawartych w Międzynarodowym Standardzie Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) nr 3 *Połączenia jednostek* i w Międzynarodowym Standardzie Rachunkowości (MSR) nr 36 *Utrata wartości aktywów*. Regulacje te obowiązują wszystkie kraje członkowskie UE w zakresie określonym przez rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie stosowania międzynarodowych standardów rachunkowości.

Niestety, od rozstrzygnięć zawartych w MSSF nr 3 i MSR nr 36 znacznie się różni rozdział 4a *Łączenie się spółek* ustawy o rachunkowości, który reguluje w Polsce zagadnienia połączeń jednostek, a co za tym idzie – zasady ujmowania i rozliczania wartości firmy. Jak wykazano, według polskiego prawa bilansowego wartość firmy jest zaliczana do wartości niematerialnych i prawnych o ograniczonym czasie użyteczności ekonomicznej. Podlega ona systematycznemu rozliczaniu przez odpisy amortyzacyjne, które obciążają wynik finansowy jednostki gospodarczej. Odpisy amortyzacyjne od wartości firmy dokonuje się metodą liniową i zalicza się je w ciężar pozostałych kosztów operacyjnych. Wskutek tego obciążają wynik finansowy jednostki gospodarczej.

Najnowsze rozwiązania międzynarodowe zalecają rozliczanie wartości firmy w ciężar kosztów tylko wówczas, gdy wystąpią przesłanki świadczące o jej spadku. Jego szacowanie polega na poddawaniu wartości firmy corocznym testom. W związku z tym wynik finansowy spółki szacującej co roku wartość firmy jest mniej przewidywalny, a jednocześnie jest bardziej realny ze względu na konieczność rygorystycznej identyfikacji, wyceny i określania aktualnej wartości firmy. Jeżeli test nie wykaże spadku wartości tego składnika majątku, spółka ujmie w sprawozdaniu finansowym wartość firmy na niezmiennym poziomie, co będzie pozytywnie postrzegane przez akcjonariuszy, inwestorów, kredytodawców.

Rozbieżności w podejściu do wykazywania i rozliczania wartości firmy według regulacji międzynarodowych i polskiego prawa stanowią dla polskich jednostek gospodarczych duży problem. Niektóre z jednostek, zgodnie z rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady, zostały zobowiązane do stosowania w pierwszej kolejności międzynarodowych regulacji rachunkowości (dotyczy to skonsolidowanych sprawozdań finansowych grup kapitałowych, począwszy od roku obrotowego, rozpoczynającego się 1 stycznia 2005). Pozostałe jednostki

stoją przed dylematem wyboru rozwiązania, które będzie lepsze z punktu widzenia ich jednostki. Wymaga to bardzo dokładnej analizy bilansowych zagadnień wartości firmy, co starano się przedstawić (w zakresie polskiego prawa) w niniejszym artykule.

## **THE EVOLUTION OF ATTITUDES TOWARDS GOODWILL IN POLISH BALANCE SHEET LAW**

### **Summary**

Goodwill is one of the most difficult categories of balance sheet law. It was known to Polish science and practice of accountancy as early as in the mid-war period of the 20<sup>th</sup> century. Official regulations pertaining to goodwill in Polish accountancy law appeared in 1991 in the Decision of the Minister of Finance on rules on bookkeeping dated 15<sup>th</sup> January. From that time on the attitude towards including and settling this specific element of assets changed with changes or updating key legal acts regulating the rules of accountancy. In spite of that the current rules of Polish balance sheet law are completely different from the regulations of International Accounting Standards as far as including and settling goodwill is concerned.

*Translated by Adam Niewęłowski*