

# Aktualności MSSF

Pojawiające się problemy i praktyczny poradnik\*

Numer 75 - czerwiec 2009 r.

## Projekt standardu dotyczącego wyceny do wartości godziwej

### W tym numerze...

1 Projekt standardu w sprawie wyceny do wartości godziwej

3 Wiadomości z Cannon Street  
MSR 39  
KIMSF 14

3 Nominacje RMSR i KIMSF

4 Poradnik dla początkujących: Wartości niematerialne

7 Kontakt



W ubiegłym miesiącu Rada opublikowała od dawna oczekiwany projekt standardu „Wycena do wartości godziwej”. Projekt nie rozszerza zakresu stosowania wartości godziwej ani nie wskazuje, kiedy należy ją stosować. Stanowi natomiast jednolite źródło wytycznych w zakresie sposobu wyceny do wartości godziwej w tych sytuacjach, gdzie standardy MSSF wymagają jej zastosowania lub ją dopuszczają\*.

Robert Marsh z działu globalnych usług doradztwa księgowego (ACS) w Stanach Zjednoczonych i Alberto Vieyra z centralnego zespołu ACS przyglądają się przedstawionym propozycjom.

Obowiązujące dotychczas wytyczne w zakresie wyceny do wartości godziwej tworzone były częściami przez okres wielu lat i są rozproszone w wielu standardach. Proponowana jednolita definicja i ramy koncepcyjne mają za zadanie ograniczyć złożoność i poprawić spójność stosowania zasad wyceny do wartości godziwej.

Projekt standardu opiera się na standardzie amerykańskim SFAS 157 „Zasady wyceny do wartości godziwej”. Definicja wartości godziwej w proponowanym projekcie standardu jest identyczna jak definicja w SFAS 157. Wytyczne są również zasadniczo zgodne z zasadami US GAAP oraz wytycznymi opublikowanymi przez Panel Ekspertów RMSR we wrześniu 2008 r.

W projekcie standardu proponuje się koncepcję wartości godziwej opartej na cenie wyjścia z transakcji, definiowanej jako „cena, którą otrzymano by za sprzedaż aktywów lub zapłacono za przekazanie zobowiązania w dobrowolnej transakcji pomiędzy uczestnikami rynku na dzień wyceny”. Taką definicję uzupełniają następujące dodatkowe wytyczne:

- Zakłada się, że transakcja ma miejsce na najkorzystniejszym rynku na dane aktywa lub zobowiązania, czyli rynku, na którym można uzyskać maksymalną możliwą cenę za sprzedaż aktywów lub zapłacić minimalną możliwą kwotę za przekazanie zobowiązania.
- Wycena do wartości godziwej powinna uwzględniać te założenia i cechy charakterystyczne danych aktywów lub pasywów, które uczestnicy rynku wzięliby pod uwagę przy określaniu ceny danych aktywów lub pasywów.
- Najlepszym dowodem na wartość godziwą w momencie początkowego ujęcia jest cena transakcyjna, za wyjątkiem transakcji z podmiotami powiązаныmi, transakcji wymuszonej przez okoliczności, różnych jednostek rozliczeniowych i różnych rynków.
- Wycena do wartości godziwej składnika aktywów powinna odzwierciedlać jego najwyższe i najlepsze zastosowanie, czyli takie zastosowanie przez uczestników rynku, przy którym wartość składnika aktywów lub grupy aktywów, w której dany składnik byłby używany, jest możliwie najwyższa (aktywa finansowe nie mają alternatywnych zastosowań).

\* Rada zidentyfikowała trzy przypadki niespójności terminu „wartość godziwa” z zaproponowaną definicją. W przypadku płatności regulowanych akcjami i praw ponownie nabytych podczas połączenia jednostek gospodarczych proponuje się po prostu wykreślenie wartości godziwej z dotychczasowych standardów. W trzecim ze zidentyfikowanych przypadków – wyceny zobowiązań finansowych płatnych na żądanie w przyszłości – proponuje się wyłączenie z zakresu samego proponowanego standardu dotyczącego wyceny do wartości godziwej.

Różnica pomiędzy definicją zawartą w projekcie standardu a SFAS 157 polega na tym, że projekt definiuje rynek referencyjny jako najkorzystniejszy. W SFAS 157 zakłada się, że transakcja ma miejsce na głównym rynku, o ile taki istnieje. W projekcie standardu zauważa się natomiast, że jednostka może założyć, że główny rynek jest rynkiem najkorzystniejszym, o ile nie ma dowodów na twierdzenie przeciwne.

### Jednostka rozliczeniowa

Projekt standardu nie zmienia jednostki rozliczeniowej przewidzianej w dotychczasowych standardach MSSF. Tak więc jednostką rozliczeniową aktywów i zobowiązań finansowych pozostaje pojedynczy instrument.

### Wartość godziwa zobowiązań

W projekcie standardu proponuje się, by wartość godziwa zobowiązania odzwierciedlała ryzyko niespełnienia świadczenia (w tym wiarygodność kredytową samej jednostki sprawozdawczej). Zakłada się także, że ryzyko niespełnienia świadczenia jest takie samo przed i po przeniesieniu zobowiązania; założenie to wynika z definicji wartości godziwej: ponieważ zobowiązanie jest przenoszone, to nadal istnieje – nie zostaje uregulowane z kontrahentem ani nie wygasa w inny sposób. W opinii Rady wartość godziwa zobowiązania jest równa wartości odpowiadającego mu składnika aktywów u kontrahenta. Zobowiązanie wycenia się więc taką samą metodą, jaką zastosowałby kontrahent w celu wyceny składnika majątku, nawet w sytuacji braku możliwości do zaobserwowania ceny rynkowej. Jest to jeden z obszarów, w których nowe propozycje mogą doprowadzić do zmiany sposobu ustalania wartości godziwej niektórych zobowiązań przez jednostkę.

### Hierarchia wartości godziwej

W projekcie standardu zaproponowano jednolitą hierarchię pomiaru wartości godziwej analogicznie jak w SFAS 157. Hierarchia ta ma zastosowanie do wszystkich rodzajów pomiaru wartości godziwej. Hierarchia jest trójstopniowa i zależy od rodzaju danych wejściowych stosowanych w danej technice wyceny.

- Dane wejściowe poziomu 1. to notowane na aktywnym rynku ceny aktywów lub zobowiązań identycznych z wycenianymi.
- Dane wejściowe poziomu 2. to inne dane możliwe do zaobserwowania.

- Dane wejściowe poziomu 3. to dane niemożliwe do zaobserwowania, które jednak należy opracować w celu uwzględnienia założeń przyjmowanych przez uczestników rynku przy określaniu właściwej ceny składnika aktywów lub zobowiązania. Każdą wycenę do wartości godziwej klasyfikuje się do powyższych kategorii na podstawie najniższego poziomu danych wejściowych, który jest dla niej istotny.

Projekt standardu nie wymaga stosowania cen ofertowych – ceny kupna dla aktywów i ceny sprzedaży dla zobowiązań; przewiduje natomiast zastosowanie osądu przy określaniu, która cena z przedziału wyznaczonego przez oferowaną cenę kupna i sprzedaży jest najbardziej reprezentatywna dla wartości godziwej w danych okolicznościach. Takie podejście ma zastosowanie niezależnie od tego, na którym szczeblu hierarchii wartości godziwej sytuują się dane wejściowe oparte na ofertowych cenach kupna i sprzedaży. Jest to zmiana w stosunku do dotychczasowych wytycznych.

### Ujawnianie informacji

Rozszerzono wymogi w zakresie wykazywania informacji, co może oznaczać znacznie więcej pracy dla jednostek sprawozdawczych. Wymogi te są podobne do obowiązujących w MSSF 7, ale dotyczą wszystkich aktywów i zobowiązań wycenianych w wartości godziwej, a nie tylko aktywów i zobowiązań finansowych. Wymagane jest ujawnienie następujących informacji:

- informacja o poziomie hierarchii, do którego zalicza się dany pomiar wartości godziwej;
- wszelkie znaczące przeniesienia pomiędzy poziomami pierwszym i drugim;
- metody wyceny do wartości godziwej i stosowane dane wejściowe oraz zmiany technik wyceny;
- dodatkowe informacje wykazywane dla pomiarów poziomu trzeciego, obejmujące uzgodnienie salda otwarcia i zamknięcia.

Proponowany standard zawiera wymóg ujawniania tych samych informacji o instrumentach finansowych w śródrocznych i rocznych sprawozdaniach finansowych. Ten wymóg będzie miał najpoważniejsze konsekwencje dla instytucji finansowych.

## Projekt standardu dotyczącego wyceny do wartości godziwej – na pierwszy rzut oka

- Proponowany standard nie rozszerza wymogu wyceny do wartości godziwej. Stanowi natomiast jednolite źródło wytycznych w zakresie sposobu wyceny do wartości godziwej.
- W niektórych obszarach, takich jak stosowanie jednolitej, trójstopniowej hierarchii metod pomiaru do wszystkich wycen wartości godziwej, proponowany standard zwiększa zbieżność pomiędzy MSSF i US GAAP.
- Rozszerzone wymogi informacyjne mogą oznaczać znacznie więcej pracy dla jednostek sprawozdawczych.
- Proponowany standard definiuje wartość godziwą jako cenę wyjścia z transakcji.
- Termin nadsyłania uwag upływa 28 września.

# Wiadomości z Cannon Street

## RMSR przedstawi MSR 39 w trzech projektach

Na posiedzeniu w ubiegłym miesiącu Rada postanowiła, że proponowany standard, który ma zastąpić MSR 39, zostanie przedstawiony w trzech odrębnych dokumentach. Pierwszy z nich skupi się na klasyfikacji i wycenie instrumentów finansowych (oczekiwana data publikacji – lipiec 2009 r.), natomiast drugi i trzeci – odpowiednio na utracie wartości (oczekiwany w październiku 2009 r.) i zabezpieczeniach (oczekiwany w pierwszym kwartale 2010 r.).

### Klasyfikacja i wycena

Rada wstępnie zaproponowała dwie kategorie wyceny: do wartości godziwej i według zamortyzowanego kosztu. Podstawowe instrumenty finansowe (jak to określono w „MSSF dla małych i średnich przedsiębiorstw”) będą podlegać wycenie w wysokości zamortyzowanego kosztu; wszelkie pozostałe instrumenty finansowe będą wyceniane w wartości godziwej. Jednostki będą następnie miały możliwość wyceny w wartości godziwej niektórych podstawowych instrumentów finansowych, jeśli na przykład model biznesowy danej jednostki przewiduje obrót takimi instrumentami. Możliwość wyboru będzie albo swobodna, albo może podlegać pewnym ograniczeniom. Możliwe, że wymóg wyceny do wartości godziwej będzie miał zastosowanie również do innych pozycji – na przykład tych podstawowych instrumentów finansowych, które są notowane na aktywnym rynku.

Zagadnienia te będą analizowane na posiedzeniach w przyszłości. Rada proponuje zakaz reklasyfikacji pomiędzy instrumentami wycenianymi w wartości godziwej i według zamortyzowanego kosztu; eliminację zasad „zanieczyszczania” instrumentów (jednak z zachowaniem wymogu odrębnej prezentacji zysków i strat

ze zbycia instrumentów wycenianych według zamortyzowanego kosztu) oraz umożliwienie prezentacji zmian wartości godziwej w pozostałych przychodach całkowitych (ang. comprehensive income), jednak bez możliwości uwzględnienia recyklingu lub utraty wartości (nie omawiano jednak, na jakiej zasadzie byłoby to możliwe).

### Utrata wartości

Rada dyskutowała różne podejścia do utraty wartości. Pracownicy działający na zlecenie Rady omawiają obecnie z różnymi interesariuszami mechanizm podejścia do utraty wartości opartego na oczekiwanych stratach (w przeciwieństwie do obecnego modelu poniesionych strat). Rada przewiduje ogłoszenie w lipcu na swoich stronach internetowych zaproszenia do przedstawienia swego stanowiska przez zainteresowane strony, w oczekiwaniu na publikację projektu standardu dotyczącego utraty wartości w październiku 2009 r.

### Projekt nowelizacji KIMSF 14

Rada opublikowała projekt nowelizacji KIMSF 14 „MSR 19 – Pułap dla aktywów z tytułu programów określonych świadczeń, minimalne wymogi w zakresie finansowania i ich wzajemne oddziaływanie”. Proponowana nowelizacja ma na celu eliminację niezamierzonych konsekwencji KIMSF 14, polegających na tym, że niektóre jednostki nie będą mogły ująć jako składnika aktywów niektórych przedpłat na składki z tytułu minimalnego finansowania. Propozycja ma temu zapobiec poprzez wprowadzenie wymogu ujmowania przedpłat jako aktywów w określonych okolicznościach. Przewidziano 60-dniowy okres nadsyłania uwag, który upływa 27 lipca 2009 r.

## Początek nowej kadencji RMSR i KIMSF

**RMSF i KIMSF powołały nowych członków od przyszłego miesiąca. Nowymi, pełnoetatowymi członkami rady na 5-letnią kadencję zostaną Amaro Luiz de Oliveira Gomes z Banku Centralnego Brazylii oraz analitycy Patrick Finnegan z Centrum Integralności Rynku Finansowego Instytutu Dyplomowanych Analityków Finansowych (CFA) oraz Patricia McConnell z firmy Bear Stearns. Laurence Rivat z firmy Deloitte we Francji został powołany do KIMSF na okres 3 lat.**



**Amaro Luiz de Oliveira** odegrał kluczową rolę we wprowadzaniu MSSF w Brazylii, gdzie nadzorował wprowadzanie tych standardów przez instytucje finansowe. Był również członkiem Brazylijskiego Komitetu Standardów Rachunkowości i Komitetu Sterującego ds. Konwergencji Rachunkowości w Brazylii, a także członkiem Grupy

Zadaniowej ds. Rachunkowości Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego.



**Patrick Finnegan** kieruje zespołem w ramach Instytutu CFA (stowarzyszenia dyplomowanych analityków finansowych) wypowiadającym się z perspektywy użytkownika w kwestiach działalności w zakresie stanowienia standardów przez RMSR, FASB i inne organy regulacyjne. Był również

koordynatorem prac Rady ds. Polityki Ujawniania Informacji Korporacyjnych Instytutu CFA, której zadaniem jest analizowanie i komentowanie inicjatyw w zakresie polityki sprawozdawczej na całym świecie. Wcześniej był dyrektorem zarządzającym w Moody's Corporate Finance Group.



**Patricia McConnell** jest jednym z wiodących w USA analityków zagadnień powiązanych z rachunkowością. Podczas 32-letniej kariery w grupie Bear Stearns' Equity Research uczestniczyła w działaniach związanych ze stanowieniem standardów jako członek Komisji Doradczej RMSR, Komitetu Międzynarodowych

Standardów Rachunkowości, Rady ds. Polityki Ujawniania Informacji Korporacyjnych Instytutu CFA oraz Nowojorskiego Stowarzyszenia Analityków Papierów Wartościowych.

**Laurence Rivat** jest partnerem w firmie Deloitte w zespole ds. MSSF i kieruje jednym z centrów doskonalenia w zakresie MSSF tej firmy. KIMSF ogłosiła również przedłużenie kadencji na kolejne trzy lata następujących członków:

- Sara York Kenny, Doradca ds. Konsultingu, International Finance Corporation (podmiot z grupy kapitałowej Banku Światowego).
- Takatsugu Ochi, Wicedyrektor Generalny, Grupa Zarządzania Zasobami Finansowymi, Sumitomo Corporation.
- Ruth Picker, partner i dyrektor na szczeblu światowym, ogólnosiwiatowy dział usług w zakresie MSSF, Ernst and Young.



## Poradnik dla początkujących: wartości niematerialne

Tajemnica składu Coca-Coli, złote łuki McDonalda, Myszka Miki, lista prenumeratorów „Timesa” – to wszystko formy wartości niematerialnych. Przykładem siły znaku handlowego może być „Spirit of Ecstasy” – słynna figurka postaci kobiecej zdobiąca maskę każdego Rolls-Royce’a, która stała się przedmiotem zażartych targów pomiędzy Volkswagenem i BMW. Tajny

przepis na Coca-Colę jest bezcenny. Siła marki Disneya, której ucieleśnieniem jest Myszka Miki, ma rangę światową. Rachunkowość wartości niematerialnych może jednak być skomplikowana. Obecny klimat ekonomiczny dodatkowo ją utrudnia. Zarządy szczególnie koncentrują się na takich aktywach, oceniając, czy ich wartość jest odzyskiwalna. Larry Dodyk i Eric Kahl z działu usług doradztwa księgowego PwC w USA spróbują przybliżyć nam nieco materię wartości niematerialnych



### Czym są wartości niematerialne?

Wartości niematerialne definiuje się jako „możliwe do zidentyfikowania aktywa niepieniężne nie posiadające postaci fizycznej”. W przeciwieństwie do rzeczowych aktywów trwałych, takich jak wyposażenie fabryki czy budynek biurowy, wartość wartości niematerialnych wynika z praw i przywilejów, jakie przysługują jednostce, która ich używa.

Kierownictwo często ponosi nakłady lub zaciąga zobowiązania na nabycie, opracowanie, utrzymanie i ulepszenie zasobów niematerialnych. Należą do nich wiedza naukowa i techniczna, projekt i wdrożenie nowych procesów i systemów, licencje, własność intelektualna, znajomość rynku czy znaki handlowe (w tym nazwy marek i tytuły publikacji).

Wartości niematerialne mogą przybierać różne formy. Zazwyczaj można je zaliczyć do jednej z sześciu kategorii:

- marketingowe: znaki handlowe, nazwy handlowe, zbiorcze znaki handlowe, winiety prasowe, nazwy domen internetowych i umowy w sprawie zakazu konkurencji.
- klientowskie: wykazy klientów, dane o zamówieniach i produkcji, umowy z klientami i odnośne relacje z klientami, a także pozaumowne relacje z klientami.
- artystyczne: sztuki teatralne, opery, utwory literackie, muzyczne, filmy, fotografie, materiały wizualne i audiowizualne.
- umowne: umowy licencyjne, honoraria, umowy reklamowe, umowy na dostawy towarów i usług, umowy leasingowe, umowy franszyzy, prawa do nadawania programów telewizyjnych i umowy o pracę.
- technologiczne: patenty, tajemnice handlowe, bazy danych i oprogramowanie komputerów.
- wartość firmy.

Aby stwierdzić, czy poniesione nakłady spełniają definicję wartości niematerialnych, kierownictwo musi zastosować subiektywny osąd. Zgodnie z definicją zawartą w MSR 38 „Wartości niematerialne”, składnik wartości niematerialnych musi być „możliwy do zidentyfikowania”, znajdować się pod kontrolą jednostki i być w stanie generować korzyści ekonomiczne w przyszłości. Składnik aktywów jest „możliwy do zidentyfikowania” jeśli można go wyodrębnić (czyli wydzielić z jednostki i sprzedać, przekazać, wymienić lub udzielić na licencji, czy to odrębnie, czy też łącznie z odnośną umową lub składnikiem aktywów bądź zobowiązań). Składnik aktywów jest również „możliwy do zidentyfikowania”, jeśli wynika z praw umownych lub innych praw, niezależnie od tego, czy prawa te są przenoszalne albo czy można je wyodrębnić z jednostki lub z innych praw.

### Jak ujmuje się wartości niematerialne?

Wartości niematerialne mogą być wytworzone przez jednostkę we własnym zakresie, nabyte w ramach połączenia jednostek gospodarczych lub nabyte odrębnie. Ich ujęcie księgowe może być bardzo różne, w zależności od sposobu nabycia aktywów. Jak zatem metoda nabycia wpływa na początkowe ujęcie i wycenę wartości niematerialnych?

#### *Ujęcie i wycena wartości niematerialnych wytworzonych przez jednostkę we własnym zakresie*

Wiele wartości niematerialnych powstaje w wyniku wytworzenia przez jednostkę we własnym zakresie, to jest ustanowienia i wspierania przez kierownictwo przez dłuższy okres. W ten sposób powstaje większość nazw marek, i trudno jest wyodrębnić moment, w którym marka z błyskotliwego chwytu marketingowego staje się czynnikiem generowania wartości. Najcenniejsze są zazwyczaj marki związane z produktami konsumpcyjnymi, ponieważ pozwalają one kierownictwu na ściąganie w cenie premii za produkt, który w innym przypadku nie wyróżniałby się niczym szczególnym, jak papierosy czy wódka. Nakładów na rozwój marki nie da się odróżnić od kosztów rozwoju działalności przedsiębiorstwa jako takiego – nie są one możliwe do wyodrębnienia. Pozycji takich nie ujmuje się więc jako wartości niematerialnych w przypadku ich wytworzenia we własnym zakresie.

Przedsiębiorstwa mogą również wytwarzać we własnym zakresie wartości niematerialne o charakterze bardziej technicznym, takie jak oprogramowanie czy opatentowane leki. Proces wytwarzania tego typu aktywów dzieli się na fazę badań i fazę rozwoju. Faza badawcza obejmuje odkrycie, interpretację i rozwój wiedzy. Faza rozwojowa polega na zastosowaniu wiedzy do konkretnego problemu. Nie da się ująć wartości niematerialnych wynikających z etapu badań, ponieważ na tym etapie nie jest możliwe określenie prawdopodobnych korzyści ekonomicznych, które można by przypisać do nakładów na badania.

Niekiedy jednostka jest w stanie zidentyfikować składnik wartości niematerialnych na etapie prac rozwojowych i wykazać, że będzie on generował prawdopodobne korzyści ekonomiczne w przyszłości. Wartości niematerialne powstałe na etapie prac rozwojowych wykazuje się, jeśli jednostka może udowodnić wszystkie następujące zagadnienia:

- wykonalność techniczną;
- zamiar doprowadzenia prac rozwojowych do końca;
- możliwość użycia lub sprzedaży wytworzonych wartości niematerialnych;

- sposób generowania prawdopodobnych korzyści ekonomicznych w przyszłości przez dane aktywa (na przykład istnienie rynku na produkt danych wartości niematerialnych lub na same wartości niematerialne);
- dostępność zasobów koniecznych do ukończenia prac rozwojowych;
- możliwość wiarygodnej wyceny odnośnych nakładów;

Przykładami działań rozwojowych, które mogą spełniać kryteria kapitalizacji, są:

- zaprojektowanie, skonstruowanie i testy poprzedzające produkcję lub użycie prototypów i modeli;
- zaprojektowanie narzędzi, przyrządów do obróbki, form i odlewów przy zastosowaniu nowej technologii;
- zaprojektowanie, konstrukcja i prowadzenie fabryki pilotażowej, na skalę zbyt małą, by była ekonomicznie opłacalna jako produkcja komercyjna;
- zaprojektowanie, skonstruowanie i testy wybranego zamiennika nowych lub udoskonalonych materiałów, urządzeń, produktów, procesów, systemów lub usług;

Nakładów spisanych na etapie badań lub rozwoju nie można aktywować w późniejszym okresie, kiedy dany projekt spełnia już kryteria ujęcia. Kosztów dotyczących wielu wartości niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie nie kapitalizuje się, lecz spisuje się je w ciężar rachunku zysków i start w momencie poniesienia. Do takich kosztów należą koszty badań, utworzenia spółki i reklamy.

#### **Ujęcie i wycena wartości niematerialnych odrębnie nabytych**

Przedsiębiorstwo może kupić wartości niematerialne od innego podmiotu. Wartości niematerialne nabyte odrębnie ujmuje się początkowo w cenie nabycia. Cena nabycia obejmuje cenę zakupu, w tym cła importowe i bezzwrotne podatki od kupna, a także koszty, które można bezpośrednio przypisać do przygotowania aktywów do ich zamierzonego użycia. Wartości niematerialne nabyte odrębnie występują powszechnie w branży farmaceutycznej, gdzie kupuje się i sprzedaje zarówno leki opatentowane, jak i znajdujące się dopiero na etapie rozwoju. Powszechnie również przechodzą z rąk do rąk pożądane okna startu i lądowania na ważnych lotniskach. Licencje na nadawanie programów telewizyjnych, radiowych i obsługę telefonii komórkowej również można nabyć, czy to od urzędu regulacji, czy też od innego podmiotu. Prawa do emisji filmów i programów telewizyjnych to inna postać wartości niematerialnych, które nabywa się i sprzedaje inaczej niż w toku połączenia jednostek gospodarczych.

Cena zakupu wartości niematerialnych nabytych odrębnie uwzględnia założenia co do prawdopodobnych przyszłych korzyści ekonomicznych, które dane aktywa mogą generować. Można przewidzieć wysokość strumieni pieniężnych, jakie generować będzie opatentowany lek, który jest aktywnie wprowadzany na rynek, a zatem zażądać ceny współmiernej z tymi wysoce prawdopodobnymi (już nie tak ryzykownymi) przepływami pieniężnymi. Natomiast cena składnika leku na wczesnym etapie rozwoju będzie znacznie niższa, ze względu na znaczącą niepewność co do jego skuteczności. Tak więc w początkowej wycenie odrębnie nabytych wartości niematerialnych uwzględnia się prawdopodobieństwo.

#### **Ujmowanie i wycena wartości niematerialnych nabytych w ramach połączenia jednostek gospodarczych**

Cena nabycia wartości niematerialnych nabytych w ramach połączenia jednostek gospodarczych stanowi ich wartość godziwą na datę nabycia. Wartość godziwa wartości niematerialnych odzwierciedla oczekiwania co do prawdopodobieństwa uzyskania przez jednostkę spodziewanych przyszłych korzyści ekonomicznych z tych aktywów. Jak wskazano powyżej, bardziej pewne przepływy pieniężne skutkują wyższą wartością godziwą, natomiast mniej pewne – niższą.

Większość niematerialnych aktywów marketingowych lub klientów ujmuje się jedynie w przypadku połączenia jednostek gospodarczych, jako że takie aktywa rzadko zmieniają właściciela, o ile nie dochodzi do sprzedaży całego przedsiębiorstwa. Czym bowiem byłaby Coca-Cola bez marki Coca-Cola?

Jeśli składnik wartości niematerialnych nabyty w ramach połączenia jednostek gospodarczych można wyodrębnić z praw umownych lub innych praw, bądź też dany składnik z nich wynika, istnieje wystarczająca ilość informacji, by wiarygodnie wycenić dany składnik aktywów. Kryterium wiarygodnej wyceny uznaje się zatem za spełnione przez wartości niematerialne nabyte w ramach połączenia jednostek gospodarczych. Jeśli danego składnika wartości niematerialnych nie da się wydzielić z praw umownych lub innych praw, ani też dany składnik z nich nie wynika, jest ujmowany jako część wartości firmy.

Podmiot przejmujący ujmuje na datę nabycia, odrębnie od wartości firmy, możliwe do zidentyfikowania wartości niematerialne podmiotu przejmowanego niezależnie od tego, czy podmiot przejmowany wykazywał dane aktywa przed połączeniem jednostek gospodarczych. Pewne umowne wartości niematerialne, takie jak umowy niewykonane w trakcie obowiązywania (ang. executory contract), mogły nie być uwzględnione w bilansie spółki przejmowanej przed datą nabycia. Po nabyciu takie umowy mogą odzwierciedlać korzystną sytuację w odniesieniu do aktualnych warunków rynkowych, a zatem stanowić wartości niematerialne. Zidentyfikowanie takich aktywów w dużej organizacji podczas połączenia jednostek gospodarczych może być trudne.

#### **Jak wycenia się wartości niematerialne po początkowym ujęciu?**

Wartości niematerialne są amortyzowane, chyba że mają nieokreślony okres użytkowania. Kierownictwo amortyzuje aktywa w sposób systematyczny przez okres ich użytkowania. Aktywa mają nieokreślony okres użytkowania, jeśli brak jest przewidywalnego końca okresu, w którym oczekuje się, że dane aktywa będą generować wpływy pieniężne netto dla jednostki. Nieokreślony okres użytkowania to nie to samo co nieograniczony (nieskończony), ani niedefiniowalny (taki, który nie ma zdefiniowanej wartości). Długość określonego okresu użytkowania wartości niematerialnych podlega przeglądowi co najmniej na koniec każdego roku obrotowego.

Po początkowym ujęciu kierownictwo wybiera, czy będzie stosować model kosztowy, czy model aktualizacji wartości jako zasadę rachunkowości dla wartości niematerialnych. Aby można było zastosować model aktualizacji wartości, musi istnieć aktywny rynek. Ponieważ jednak niewiele wartości niematerialnych znajduje się w aktywnym obrocie, aktualizacja wartości rzadko jest stosowana w praktyce.

Podstawa wyceny			
Przepływy pieniężne	Założenia	Podejście	
<b>Wartość użytkowa</b>	Przepływy pieniężne muszą być zdyskontowane	Oparte na założeniach kierownictwa	Testowanie składnika aktywów w jego obecnym stanie
<b>Wartość godziwa pomniejszona o koszty doprowadzenia do sprzedaży</b>	Można stosować zdyskontowane przepływy pieniężne albo ceny rynkowe	Oparte na założeniach uczestników rynku	Testowanie najwyższego potencjału składnika aktywów

### Utrata wartości i aktualny rynek

W warunkach spowolnienia gospodarczego zarządy koncentrują się na wartościach niematerialnych, zastanawiając się, czy ich wartość jest odzyskiwalna. Wartości niematerialnych nie można wyceniać w kwocie wyższej niż wartość, którą można uzyskać poprzez ich używanie (wartość użytkowa) lub sprzedaż (wartość godziwa pomniejszona o koszty doprowadzenia do sprzedaży). Wyższa z tych dwóch kwot stanowi wartość odzyskiwalną. Utrata wartości ma miejsce, gdy wartość odzyskiwalna jest niższa niż bilansowa. Te dwie podstawy wyceny wykazują pewne podobieństwa i różnice, co widać w powyższej tabeli.

Nie wszystkie wartości niematerialne muszą być testowane pod kątem utraty wartości co roku. Wartości niematerialne o określonym okresie użytkowania testuje się tylko w przypadku wystąpienia przesłanek utraty wartości. Wartość firmy, wartości niematerialne o nieokreślonej długości okresu użytkowania oraz niegotowe do użytkowania testuje się natomiast co roku oraz w przypadku wystąpienia przesłanek utraty wartości. Przesłankami utraty wartości są m.in. straty na działalności operacyjnej, spowolnienie na rynku, uszkodzenie składnika aktywów czy zamiar zmiany sposobu jego użytkowania.

Testy utraty wartości przez wartości niematerialne przeprowadza się najczęściej w ośrodku wypracowującym środki pieniężne lub w grupie takich ośrodków. Dla przykładu, ważna marka taka jak Nike wypracowuje środki pieniężne dla wszystkich markowych produktów. Ośrodkiem wypracowującym środki pieniężne jest najmniejsza grupa aktywów, która generuje wpływy pieniężne zasadniczo niezależne od wpływów pieniężnych z innych aktywów; może nim być również pojedynczy składnik aktywów. Typowe ośrodki wypracowujące środki pieniężne to np. sklep czy fabryka. Ośrodek wypracowujący środki pieniężne ma aktywa, które można przypisać konkretnie do tego ośrodka (np. środki trwałe w sklepie) oraz część aktywów centralnych, jeśli można ją przypisać w sposób uzasadniony i spójny.

Obecna sytuacja gospodarcza powoduje, że ujęte w księgach wartości niematerialne znalazły się w blasku reflektorów. Znacznie większą uwagę zwraca się obecnie na zazwyczaj rutynowe testy utraty wartości przeprowadzane w odniesieniu do wartości firmy i wartości niematerialnych o nieokreślonym okresie użytkowania. Powszechność występowania przesłanek utraty wartości w sytuacji, gdy wiele przedsiębiorstw znalazło się pod presją, spowodowała, że amortyzowane wartości niematerialne testuje się pod kątem utraty wartości. Dobre ujawnienia dotyczące odpisów z tego tytułu – lub przyczyn rezygnacji z takich odpisów – będzie kluczowe w obecnym klimacie sprawozdawczości.

### Wartości niematerialne – Rolls-Royce Motors

W wyniku wydzielenia produkcji samochodów z firmy Rolls-Royce Limited w 1973 r. powstała spółka Rolls-Royce Motors (producent samochodów Rolls-Royce i Bentley). W 1998 r. właściciel spółki Rolls-Royce Motors – firma Vickers – postanowił ją sprzedać. Wydawało się, że największe szanse na przejęcie spółki ma BMW, które już wcześniej dostarczało silniki i inne komponenty do samochodów Rolls-Royce i Bentley. Jednak ostateczną ofertę BMW – 340 mln funtów szterlingów przebił Volkswagen, który zaproponował 430 mln funtów.

Kto ile wiedział na jakim etapie pozostaje niejasne do dziś. Tak czy owak, okazało się, że pewne kluczowe znaki handlowe (np. nazwa i logo Rolls-Royce'a) nigdy nie należały do firmy Vickers, lecz nadal pozostają własnością Rolls-Royce Limited, która postanowiła udzielić na nie licencji nie Volkswagenowi, lecz BMW. Volkswagen kupił prawa do statuetki „Spirit of Ecstasy” i kształtu wylotu chłodnicy, nie dysponował jednak prawami do nazwy Rolls-Royce. BMW z kolei nie miało praw do charakterystycznego wylotu chłodnicy ani statuetki. BMW kupiło więc opcję na te znaki handlowe, płacąc 40 mln funtów za licencje na nazwę i logo Rolls-Royce'a. Wielu komentatorów uznało tę kwotę za okazyjną, zważywszy na to, że dotyczyła prawdopodobnie najbardziej wartościowego składnika majątku w całej transakcji. Volkswagen twierdził, że od początku zależało mu jedynie na Bentleyach. Wolumen produkcji pod marką Bentley był znacznie wyższy – na każde dwa sprzedane modele Bentleya przypadał tylko jeden Rolls-Royce.

BMW i Volkswagen wypracowały w końcu skomplikowane porozumienie. W jego wyniku od 1 stycznia 2003 r. tylko BMW może nazywać swoje samochody „Rolls-Royce”, a dawny dział Rolls-Royce/Bentley Volkswagena produkuje jedynie samochody pod nazwą „Bentley”.



**W celu uzyskania dalszych informacji prosimy o kontakt:**

**Szef zespołu ds. globalnej sprawozdawczości finansowej**

Ian Wright: [ian.d.wright@uk.pwc.com](mailto:ian.d.wright@uk.pwc.com) tel: +44 207 804 3300

**Szef zespołu ds. sprawozdawczości**

Tomasz Konieczny: [tomasz.konieczny@pl.pwc.com](mailto:tomasz.konieczny@pl.pwc.com) tel: +44 22 523 42 85

**Zespół ds. sprawozdawczości finansowej w Polsce**

Waldemar Lachowski: [waldemar.k.lachowski@pl.pwc.com](mailto:waldemar.k.lachowski@pl.pwc.com), tel: +48 22 523 43 49

Robert Waliczek: [robert.waliczek@pl.pwc.com](mailto:robert.waliczek@pl.pwc.com) tel: +48 22 523 43 32

Agata Wiktorowicz: [agata.wiktorowicz@pl.pwc.com](mailto:agata.wiktorowicz@pl.pwc.com) tel: +48 22 523 41 76

Marta Madejska: [marta.madejska@pl.pwc.com](mailto:marta.madejska@pl.pwc.com) tel: +48 22 523 41 39