

Problemy uznawania wartości niematerialnych w rachunkowości

Przemysław Mućko*

Streszczenie: *Cel* – Celem artykułu jest analiza i ocena wybranych argumentów zwolenników i przeciwników poszerzenia zakresu zasobów niematerialnych uznawanych w rachunkowości jako aktywa.

Metodologia badania – Przeprowadzono przegląd literatury, regulacji rachunkowości oraz sprawozdań finansowych spółek publicznych.

Wynik – Obecny stan regulacji rachunkowości w zakresie uznawania wartości niematerialnych ma uzasadnienie, ponieważ pozostałe zasoby niematerialne, niespełniające kryteriów uznawania, obarczone są dużymi problemami w zakresie identyfikowalności, kontroli i wyceny. Spółki korzystające w dużym zakresie z zasobów niematerialnych wykazują ich istotną wartość w bilansie. Złagodzenie kryteriów uznawania mogłoby prowadzić do zmniejszenia wiarygodności sprawozdań finansowych, bez poprawy ich przydatności.

Oryginalność/wartość – W artykule zebrano i przedyskutowano znane w literaturze argumenty na korzyść obecnych regulacji i przeciwko nim oraz przedstawiono własne badania potwierdzające zasadność obowiązującego podejścia do wartości niematerialnych.

Słowa kluczowe: wartości niematerialne, sprawozdawczość finansowa, regulacje rachunkowości

Wprowadzenie

Ujmowanie wartości niematerialnych stanowi olbrzymie wyzwanie wobec rachunkowości finansowej. Z jednej strony wartości niematerialne mogą być najważniejszymi zasobami wielu jednostek gospodarczych, szczególnie w sektorze nowych technologii, który jest siłą napędową współczesnej gospodarki. Z drugiej – niematerialny charakter tych zasobów istotnie wpływa na niższą jakość informacji o nich, w wielu sytuacjach – poniżej poziomu wiarygodności akceptowanego w sprawozdawczości finansowej (por. Mućko 2007).

Celem artykułu jest analiza i ocena wybranych argumentów zwolenników i przeciwników poszerzenia zakresu zasobów niematerialnych uznawanych w rachunkowości jako aktywa. Na potrzeby argumentacji przeprowadzono przegląd ujmowania wartości niematerialnych przez wybrane polskie spółki publiczne.

* dr Przemysław Mućko, Uniwersytet Szczeciński, Instytut Rachunkowości Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, e-mail: Przemyslaw.Mucko@wneiz.pl

1. Istota wartości niematerialnych i pojęć pokrewnych

Wartości niematerialne ujmowane w rachunkowości jako aktywa stanowią element dużo większej i bardzo złożonej kategorii zasobów niematerialnych. Ich charakterystyczną cechą jest brak postaci fizycznej, jednak inne przymioty powodują wyróżnienie wartości niematerialnych spełniających kryteria uznawania jako aktywa w sprawozdaniach finansowych i księgach rachunkowych.

Zgodnie z polską Ustawą o rachunkowości wartości niematerialne i prawne to nabyte przez jednostkę, zaliczane do aktywów trwałych prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania, o przewidywanym okresie ekonomicznej użyteczności dłuższym niż rok, przeznaczone do używania na potrzeby jednostki¹ (Ustawa o rachunkowości..., art. 3 u. 1 pkt 14). W regulacjach międzynarodowych do tych samych składników majątkowych stosuje się nazwę: aktywa niematerialne². Zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej aktywa (wartości) niematerialne to możliwe do zidentyfikowania niepieniężne składniki aktywów, niemające postaci fizycznej (MSR 38, § 8). Z definicji tej wynika, że wartości niematerialne muszą również spełniać ogólną definicję aktywów. MSSF aktywami określają zasoby: (1) pozostające pod kontrolą jednostki, (2) powstałe w wyniku zdarzeń z przeszłości, (3) z których według przewidywań jednostka osiągnie w przyszłości korzyści ekonomiczne (MSR 38, § 8).

Wartości niematerialne są pojęciowo bliskie kapitałowi intelektualnemu. Najbardziej rozpowszechnione określenie kapitału intelektualnego zostało sformułowane w raporcie Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Kapitał intelektualny definiuje się jako aktywa niematerialne należące do jednej z dwóch kategorii (OECD 1996):

- kapitału organizacyjnego, zwanego też strukturalnym,
- kapitału ludzkiego.

Kapitał organizacyjny odnosi się do zasobów niematerialnych jednostek gospodarczych, które są związane z jednostką niezależnie od jej pracowników. Składają się na niego zasoby wspomagające pracowników w wykonywaniu ich zadań, czyli m.in. sformalizowane procedury i procesy, niesformalizowane zwyczaje oraz systemy informacyjne.

Kapitał ludzki jest natomiast nieodłącznie związany z ludźmi. Wyróżnić można:

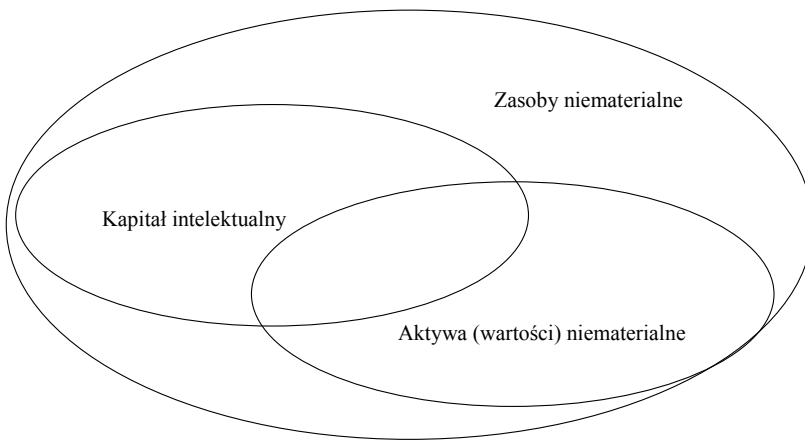
- kapitał ludzki wewnętrzny, który tworzą pracownicy jednostki; składają się na niego ich wiedza, kwalifikacje, umiejętności;
- kapitał zewnętrzny wobec organizacji, czyli kapitał wynikający z relacji z klientami, dostawcami oraz innymi kontrahentami (OECD 1996).

Jakkolwiek przytoczona charakterystyka pozwala dobrze sklasyfikować składowe kapitału intelektualnego, to jednocześnie zniekształca relacje między kapitałem intelektualnym

¹ Do wartości niematerialnych i prawnych ustawa zalicza w szczególności autorskie prawa majątkowe, prawa pokrewne, licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych oraz zdobniczych, know-how. Każda z tych pozycji była w literaturze przedmiotem indywidualnych analiz. Na przykład know-how analizowali Gos i Hońko (2011), znaki towarowe – Mazurczak i Zieniuk (2011).

² W artykule zamiennie stosuje się termin „aktywa niematerialne” i „wartości niematerialne”.

a aktywami niematerialnymi. Poprawnie zidentyfikowano w niej istnienie aktywów niematerialnych, które nie należą do kapitału intelektualnego. Przykładem takich aktywów mogą być koncesje, licencje połowowe, kwoty importowe – czyli prawa niemające charakteru intelektualnego. Nie jest jednak prawdą, że kapitał intelektualny jest zawsze elementem aktywów niematerialnych. Obie kategorie wchodzi raczej w skład szerszej grupy zasobów niematerialnych. Termin „aktywa” powinien zostać zarezerwowany dla rachunkowości, w której został przecież precyzyjnie zdefiniowany. Istnieją składniki kapitału intelektualnego, niebędące elementem aktywów niematerialnych. Na przykład wymienione w powyższej definicji zasoby ludzkie albo kapitał organizacyjny zostaną ujęte w bilansie wyłącznie w sytuacji połączenia jednostek gospodarczych, najczęściej w pozycji wartości firmy. Poprawne relacje między tymi pojęciami przedstawiono na rysunku 1.



Rysunek 1. Relacje wartości niematerialnych i terminów pokrewnych

Źródło: opracowanie własne.

Szeroko rozumiane zasoby niematerialne (w tym elementy kapitału intelektualnego) charakteryzują się kilkoma unikalnymi cechami, które sprawiają duże trudności w ich prawidłowym i jednocześnie wiarygodnym ujęciu w rachunkowości. Skinner (2008) wymienia trzy najważniejsze cechy opisane poniżej.

1. Większość zasobów niematerialnych nie może zostać wyodrębniona (odłączona) od innych zasobów lub aktywów, wskutek czego nie mogą podlegać osobnej sprzedaży. Ich wartość jest nieodłącznie związana z wartością firmy – ujawnioną lub nie w sprawozdaniu finansowym – czyli nadwyżką ceny rynkowej całego przedsiębiorstwa ponad jego wartość księgową netto (wartości aktywów netto). Osiągnięte w przeszłości zadowolenie klientów, lojalność pracowników oraz niektóre wypracowane wewnętrznie marki nie mogą zostać sprzedane w oderwaniu od zorganizowanej całości jednostki.

2. Zdecydowana większość zasobów niematerialnych nie ma wystarczająco mocno określonych praw własności lub kontroli. Stopień kontroli nad nimi jest dużo niższy niż w odniesieniu do aktywów mających formę materialną. Cecha ta wiąże się również z możliwością kontroli korzyści wynikających z użytkowania zasobów niematerialnych. Na przykład kontrola nad korzyściami wynikającymi z wiedzy i doświadczenia pracowników jest niewielka. Kontrola nad autorskimi prawami majątkowymi, choć uregulowana przepisami prawa, jest dużo słabsza niż nad ich nośnikami, ponieważ łatwo skopiować treść utworu – samą książkę może posiadać jednocześnie tylko jedna osoba.
3. Praktycznie nie występują rynki, na których byłyby notowane zasoby niematerialne. Co więcej, zasoby niematerialne relatywnie rzadko podlegają sprzedaży. Z tego powodu bardzo trudno w wiarygodny sposób określić ich wartość.

2. Kryteria uznawania aktywów niematerialnych w rachunkowości

Różnice między kapitałem intelektualnym a aktywami niematerialnymi wynikają z regulacji rachunkowości. Podsumowując najtrudniejsze elementy wcześniej przytaczanych definicji, można zauważyć, że aktywa niematerialne muszą spełniać następujące kryteria uznawania (Petty, Guthrie 2000):

- identyfikowalność,
- kontrola,
- generowanie przyszłych korzyści ekonomicznych.

Jakkolwiek kryteria ujmowania aktywów niematerialnych mogą powodować, że duża część zasobów niematerialnych, w tym kapitał intelektualny, nie są ujmowane, warto pamiętać, że regulacje formułujące te kryteria są rezultatem końcowym wielu debat i dyskusji, i mają mocne uzasadnienie w aktualnej praktyce rachunkowości.

Składnik aktywów jest możliwy do zidentyfikowania, jeżeli (MSR 38, § 12):

- istnieje możliwość jego wyodrębnienia, czyli można go oddzielić od jednostki i sprzedać, przenieść prawa, udzielić na niego licencji, wynająć lub wymienić – osobno albo razem z odpowiednią umową lub innym składnikiem aktywów albo zobowiązań, lub
- powstaje bezpośrednio na skutek umowy lub z innych tytułów prawnych, niezależnie od tego, czy prawa te można przenieść lub oddzielić od jednostki lub od innych praw i obowiązków.

Nabyte wartości niematerialne spełniają więc kryterium identyfikowalności, ponieważ wynikają z umowy. Zasoby niematerialne utworzone wewnątrznie bardzo często trudno oddzielić od jednostki. Dotyczy to wielu cennych pozycji kapitału intelektualnego, wchodzących w skład kapitału organizacyjnego. Zidentyfikowaniu podlegają jednak koszty prac rozwojowych, które można aktywować po spełnieniu dodatkowych warunków. Wytworzone wewnątrznie wartości niematerialne mogą zostać uznane, jeżeli w transakcji połączenia jednostek powstała nadwyżka ceny nabycia ponad wartość godziwą aktywów netto

oraz spełniają pierwszy z warunków, czyli mogą być oddzielone i sprzedane. Jednocześnie MSSF zabraniają uznawania za aktywa znaków firmowych, tytułów wydawniczych, wykazów odbiorców i pozycji o podobnej istocie (MSR 8, § 63), uznając je za przykłady nakładów niedających się wyodrębnić od wartości firmy.

Kryterium kontroli wynika z ogólnej definicji aktywów – każdy składnik aktywów musi spełniać kryterium kontrolowalności. Zagadnienie kontroli wiąże się z dwoma jej aspektami: kontrolą nad składnikiem aktywów i kontrolą nad korzyściami tworzonymi przez ten składnik. Kontrola oznacza możliwość decydowania o składniku (jego sprzedaży, wynajęciu) oraz czerpania korzyści ekonomicznych. Kontrola to również władza ograniczenia innym podmiotom korzystania ze składnika i czerpania korzyści (por. MSR 38, § 13). W odniesieniu do zasobów niematerialnych ten ostatni aspekt jest szczególnie trudny, ponieważ z zasobów niematerialnych może korzystać jednocześnie wiele osób, często nie umniejszając korzyści innym. Niematerialna postać utrudnia również sprawowanie władzy nad składnikiem. Zasadniczą gwarancją kontroli są tytuły prawne do składnika aktywów, np. do praw autorskich lub pokrewnych. Możliwe jest jednak sprawowanie skutecznej kontroli bez tytułu prawnego, np. za pomocą wdrożenia systemu ochrony tajemnic przedsiębiorstwa. Jednak kontrola nad niektórymi zasobami niematerialnymi jest iluzoryczna. Jednostka może np. oczekiwać korzyści ekonomicznych z tytułu wypracowania dobrych, ponadstandardowych relacji z klientami, jednak nie jest w stanie zapewnić kontroli nad ich lojalnością.

3. Klasyfikacja zasobów niematerialnych z perspektywy możliwości ich ujęcia w rachunkowości

Cechy wymienione na koniec punktu pierwszego mogą stanowić podstawę klasyfikacji zasobów niematerialnych, przedstawioną w tabeli 1. Kryteria klasyfikacji bazują przede wszystkim na stopniu identyfikowalności i kontroli, ale poszczególne klasy zasobów niematerialnych informują również o stopniu trudności w pomiarze wartości zasobów.

Najmniej problematyczna jest kategoria pierwsza. Dzięki najlepiej zdefiniowanym prawom własności korzyści z nich wynikające podlegają kontroli, a aktywa niematerialne z tej kategorii mogą podlegać sprzedaży. Zasoby zaliczone do trzeciej kategorii obarczone są największymi problemami: prawa własności są określone bardzo słabo, kontrola nad nimi i korzyściami z nich wynikającymi jest bardzo ograniczona, a w konsekwencji – również i wycena jest często niemożliwa.

Bardzo ważne z perspektywy rachunkowości jest pochodzenie zasobów niematerialnych. Wewnętrznie generowane zasoby niematerialne w niewielu sytuacjach mogą zostać ujęte w aktywach. Jakkolwiek MSSF wprowadzają ogólną regułę uznawania wszystkich aktywów niematerialnych, bez względu na ich pochodzenie, jednak samodzielnie wytworzone zasoby dużo gorzej spełniają kryteria uznawania. Zasoby niematerialne, które powstały w wyniku transakcji z kontrahentami, spełniają warunki ujęcia w bilansie: umowy kupna

Tabela 1

Klasyfikacja zasobów niematerialnych na podstawie stopnia ich kontroli

Lp.	Prawa własności	Rynek lub obrót	Stopień kontroli	Przykłady
1.	Tak, najczęściej dobrze zdefiniowane	Podlegają obrotowi, mogą istnieć płynne rynki	Wysoki	Dwie podkategorie: a) aktywa takie jak patenty, autorskie prawa majątkowe, znaki towarowe; b) aktywa wynikające z umów lub koncesji: licencje, prawa do produkcji, bazy danych
2.	Nie są dobrze określone albo są trudne do obrony	Rzadko podlegają sprzedaży	Dość istotny	Prace badawcze i rozwojowe, w tym w toku Tajemnice przedsiębiorstwa Procesy i procedury Kapitał wynikający z reputacji, marki
3.	Bardzo słabo określone, o ile w ogóle możliwe do zdefiniowania	Brak	Niski albo żaden	Kapitał ludzki Elementy kapitału strukturalnego Kapitał relacyjny

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Blair, Wallman (2000); Zéghal, Maaloul (2011).

nadają im kontrolę i możliwość identyfikacji. Wartości niematerialne wygenerowane wewnętrznie mogą pojawić się w bilansie w wyniku specjalnej sytuacji: połączenia jednostek gospodarczych. Jeżeli w efekcie połączenia dochodzi do ujawnienia nadwyżki ceny rynkowej przedsiębiorstwa ponad wartość godziwą aktywów netto, MSSF nakazują ująć odrębnie od wartości firmy wszystkie możliwe do zidentyfikowania aktywa (MSSF 3, § 10). Kryteria uznawania zostają w ten sposób trochę obniżone, ponieważ transakcja połączenia jednostek daje podstawy do ujęcia aktywów niematerialnych wytworzonych, dotąd nieuznawanych za aktywa. Według kryterium pochodzenia można więc wyróżnić:

- a) aktywa niematerialne powstałe w odrębnych transakcjach zewnętrznych (z kontrahentami),
- b) aktywa niematerialne ujęte w wyniku transakcji połączenia jednostek gospodarczych,
- c) zasoby niematerialne wytworzone wewnętrznie.

Warto dodać, że niektóre zasoby niematerialne wytworzone wewnętrznie mogą być uznawane w aktywach, jeżeli spełnią kryteria odpowiednie do prac rozwojowych.

4. Zarys dyskusji nad aktualnymi zasadami uznawania wartości niematerialnych w rachunkowości

W dyskusjach nad regulacjami rachunkowości postuluje się niekiedy konieczność obniżenia kryteriów uznawania wartości niematerialnych w rachunkowości, aby większa ich część mogła zostać przedstawiona w bilansie (por. Bąk 2011; Durbajło-Mrowiec 2009; Gierusz,

Paszkievicz 2006; Kotyla 2009). Do szczególnie znanych głosów należy Baruch Lev, który w wielu publikacjach postulował pełną kapitalizację zasobów niematerialnych – lub przynajmniej niektórych z nich – w zakresie szerszym niż obecnie (Deng, Lev 2006; Lev, Zarowin 1999; Lev 2008). Zasadnicze argumenty na korzyść takich zmian i kontrargumenty przeciwko nim mają bliski związek z oceną współczesnej roli i funkcji rachunkowości. Argumenty te dotyczą m.in. (Skinner 2008):

1. Współczesnych przemian na rzecz gospodarki opartej na wiedzy.

Pomijanie w rachunkowości wielu zasobów niematerialnych mogło nastąpić, gdy w gospodarce dominowały tradycyjne sektory gospodarki, ponieważ zakres zastosowania zasobów niematerialnych nie był duży. Obecnie kapitał intelektualny pełni ważne funkcje w wielu przedsiębiorstwach, a sektor nowych technologii stanowi dużą część gospodarki. Dlatego pozostawienie rozwiązań księgowych na poziomie poprzedniej ery industrialnej powoduje zmniejszenie użyteczności informacji finansowych. W odpowiedzi na ten argument zwrócono uwagę, że względne znaczenie różnych sektorów w gospodarce podlega zmianom, a w ostatnich latach kryzysowych nastąpił raczej odwrót od spółek technologicznych na korzyść przedsiębiorstw sektorów tradycyjnych, w szczególności wydobywczych.

2. Spadającej relewantności informacji finansowych pochodzących z rachunkowości.

Istnieje wiele badań dowodzących zmniejszającej się relewantności sprawozdań finansowych (Brown, Lo, Lys 1999; Lev, Zarowin 1999). Jednak w większości tych badań analizie podlegają związki wartości rynkowych i wartości księgowych spółek publicznych. Istnieją uzasadnione wątpliwości, czy celem rachunkowości jest wycena całego przedsiębiorstwa i czy faktycznie należy dążyć do zrównania obu tych wartości. Zasadnicze funkcje rachunkowości to informacyjna i kontrolna. Zatem zakres informacji dostarczanych przez sprawozdania finansowe zdecydowanie przekracza samą wartość aktywów netto lub wynik finansowy. Wiele wątpliwości przedstawiają w tej sprawie np. Holtahusen i Watts (2001).

3. Dużej luki między wartością rynkową i księgową, co można też uznać za wariant poprzedniego argumentu.

Podobnie jak w poprzednim punkcie, niektórzy upatrują dużego problemu w dużej rozbieżności między wartością rynkową i księgową, szczególnie spółek nowych technologii. Inni wskazują, że cele rachunkowości są inne, a wycenę rynkową spółek zdobywa się właśnie z rynku (Elwin 2008). Można nawet upatrywać wartości dodanej rachunkowości właśnie w dostarczaniu alternatywnego wobec rynku systemu pomiaru wartości (por. Lee 2001).

4. Konsekwencji obecnych regulacji w postaci złej alokacji zasobów w gospodarce i niedoinwestowaniu innowacyjnych projektów technologicznych.

Ponieważ niemal każda inwestycja w zasoby niematerialne jest odnoszona od razu w koszty, nawet jeżeli spowoduje w przyszłości wpływ korzyści ekonomicznych, spółki inwestujące w takie projekty przynoszą niższe zyski lub nawet straty. W rezultacie

są postrzegane przez inwestorów jako bardziej ryzykowne i mniej chętnie finansowane. Muszą ponadto wypracowywać ostatecznie wyższe zyski niż spółki tradycyjnych sektorów o podobnym poziomie ryzyka. W odpowiedzi można zauważyć, że zaistniały spółki nowych technologii i są obecnie finansowane w aktualnym stanie regulacji rachunkowości. Spółkom takim jak Google i Facebook nie przeszkadzały w rozwoju kryteria ujmowania wartości niematerialnych.

5. Niezachowania zasady współmierności przychodów i kosztów wskutek odnoszenia natychmiast kosztów inwestycji w zasoby niematerialne, które w przyszłości wypracują korzyści ekonomiczne (Zéghal, Maaloul 2011). Warto jednak zauważyć, że w dominującym obecnie podejściu bilansowym w pierwszym kroku określa się aktywa i zobowiązania, a ujęcie przychodów i kosztów jest konsekwencją ujęcia składników majątku w bilansie.

Bardziej szczegółowe rozważania o zaletach i wadach obecnych i alternatywnych rozwiązań w zakresie ujmowania wartości niematerialnych wykraczają poza zakres artykułu. Niestety, w badaniach z rachunkowości rzadko można pokusić się o eksperyment, by sprawdzić, jakie będą skutki innego rozwiązania niż obowiązujące. Taki eksperyment pozwoliłby zweryfikować prawdziwość wielu argumentów. Zamiast niego można natomiast zanalizować konsekwencje stosowania obecnych rozwiązań w zakresie wartości niematerialnych.

5. Przegląd wartości niematerialnych w sprawozdaniach finansowych polskich spółek publicznych

W celu zilustrowania problemów z uznawaniem wartości niematerialnych w aktywach przeprowadzono przegląd sprawozdań finansowych spółek publicznych notowanych w Polsce na Gieldzie Papierów Wartościowych i w alternatywnym systemie obrotu (na rynku New-Connect) za 2011 rok. Na podstawie bazy danych Notoria przygotowano listę wszystkich spółek sporządzających skonsolidowane sprawozdania finansowe, z przypisanymi spółkom wartościami aktywów ogółem oraz wartością wartości niematerialnych. Przeprowadzono przegląd jedynie sprawozdań skonsolidowanych, aby zachować porównywalność danych, a jednocześnie objąć przeglądem większe, bardziej znaczące spółki. Należy pamiętać, że wartości niematerialne w sprawozdaniach jednostkowych nie obejmują wartości firmy jednostek z konsolidacji (podporządkowanych). Łącznie przeglądem objęto czterysta piętnaście sprawozdań finansowych.

W pierwszym kroku pogrupowano spółki według sektorów, zgodnie z klasyfikacją znajdującą się w bazie danych, obliczając dla każdego sektora zwykłą średnią udziału wszystkich wartości niematerialnych w sumie bilansowej. Zastosowanie zwykłej średniej pozwala w równym stopniu uwzględnić w przeglądzie każdą spółkę, bez względu na jej wielkość. Wyniki przedstawiono w tabeli 2. Z uwagi na duże zróżnicowanie liczebności sektorów tabela zawiera również liczbę spółek reprezentujących sektor.

Tabela 2

Sektory o najwyższym udziale wartości niematerialnych w sumie bilansowej ujawnionych w skonsolidowanych sprawozdaniach finansowych spółek publicznych za 2011 rok (w tys. zł)

Lp.	Sektor	Liczba spółek	Średni udział wartości niematerialnych w sumie bilansowej (%)
1.	Wypoczynek	3	32
2.	Media	20	30
3.	Informatyka	25	28
4.	Przemysł farmaceutyczny	5	24
5.	Telekomunikacja	9	24
6.	Handel detaliczny	19	19
7.	Ochrona zdrowia	7	16
8.	Hotele i restauracje	7	16
9.	Recykling	4	14
10.	Przemysł materiałów budowlanych	14	13
11.	Usługi – inne	34	11
12.	Inwestycje	7	11
13.	Eco-energia	4	10
14.	Handel	17	10
15.	Przemysł spożywczy	24	10
Średnio			11

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy Notoria.

Pomijając sektor „Wypoczynek”, o niskiej – a więc niereprezentatywnej – liczebności, lista sektorów o najwyższym udziale wartości niematerialnych w sumie bilansowej raczej zgadza się z oczekiwaniami. Zarówno spółki z sektora mediów, informatyki, przemysł farmaceutyczny, jak i spółki telekomunikacyjne w prowadzonej działalności intensywnie korzystają z zasobów niematerialnych. Inne elementy zasobów niematerialnych są przez nie wykorzystywane: w branży medialnej będą to raczej prawa autorskie i pokrewne, a np. w przemyśle farmaceutycznym – patenty, licencje i prace rozwojowe. Można więc wnioskować, że obecne regulacje zasadniczo nie przeszkadzają ujawnianiu zasobów niematerialnych tam, gdzie one występują. Prawdopodobnie udział zasobów niematerialnych w działalności spółek niektórych z wymienionych sektorów jest większy, niż wynika to z analizowanego wskaźnika. Jednak kolejność spółek w tabeli nie jest przypadkowa.

Jako zaskakujący można jednak uznać udział wartości niematerialnych w kolejnym sektorze – handlu detalicznego. W liczącym dziewiętnaście spółek sektorze przeciętnie 19% wartości sumy bilansowej to wartości niematerialne. Udział wartości niematerialnych w tym sektorze można tłumaczyć znaczeniem marki sieci handlowych lub kapitałem organizacyjnym, wynikającym z bardzo efektywnie zorganizowanej sieci sprzedaży. Mimo to wskaźnik wydaje się wysoki.

W celach kontrolnych zamieszczono również tabelę z takim samym porównaniem spółek sporządzających sprawozdanie jednostkowe. W tabeli 3 wymieniono pierwsze piętnaście sektorów o przeciętnie najwyższym udziale wartości niematerialnych.

Tabela 3

Sektory o najwyższym udziale wartości niematerialnych w sumie bilansowej ujawnionych w jednostkowych sprawozdaniach finansowych spółek publicznych za 2011 rok (w tys. zł)

Lp.	Etykiety wierszy	Liczba spółek	Średni udział wartości niematerialnych w sumie bilansowej (%)
1.	E-handel	12	23
2.	Media	52	19
3.	Informatyka	64	15
4.	Eco-energia	11	14
5.	Usługi – inne	83	10
6.	Usługi finansowe	33	10
7.	Wypoczynek	15	9
8.	Telekomunikacja	18	9
9.	Hotele i restauracje	6	8
10.	Przemysł farmaceutyczny	8	8
11.	Recykling	9	7
12.	Technologie	32	7
13.	Ochrona zdrowia	22	6
14.	Handel detaliczny	22	6
15.	Inwestycje	21	5
Średnio			7

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy Notoria.

Wnioski wynikające z tabeli 3 są podobne do poprzednich. Zasadniczo sektory o największym udziale wartości niematerialnych w najszerszym zakresie korzystają z zasobów niematerialnych. Udział wartości niematerialnych w sumie bilansowej w jednostkowych sprawozdaniach finansowych jest niższy niż w sprawozdaniach skonsolidowanych, co wynika z dwóch fundamentalnych powodów. Po pierwsze, z wpływu konsolidacji i ujawnianiu wartości firmy z konsolidacji. Po drugie, skonsolidowane sprawozdania finansowe sporządzają jednostki większe, w swoich strategiach realizujące przejścia innych przedsięwzięć.

Na potrzeby kolejnego przeglądu ułożono pojedyncze spółki sporządzające sprawozdania skonsolidowane w kolejności udziału wartości niematerialnych w sumie bilansowej. Dziesięć spółek o najwyższym udziale przedstawiono w tabeli 4. Wszystkie spółki z tabeli sporządzają sprawozdania finansowe zgodnie z MSSF, choć niektóre z nich są notowane w alternatywnym systemie obrotu (na NewConnect).

Tabela 4

Spółki o najwyższym udziale wartości niematerialnych w sumie bilansowej w sprawozdaniach finansowych za 2011 rok (w tys. zł)

Nr	Skrót	Spółka	Sektor	Suma bilansowa (zł)	Wartości niematerialne (zł)	Udział wartości niematerialnych w sumie bilansowej (%)
1.	OPF	Open Finance SA	finanse – inne	599 194	367 713	61,37
2.	NOK	Grupa Nokaut SA	media	7 905	4546	65,01
3.	STX	Stalexport Autostrady SA	usługi – inne	1 368 002	785 592	57,43
4.	PCG	PC Guard SA	informatyka	79 367	42 754	53,87
5.	BIO	Bioton SA	przemysł farmaceutyczny	2 024 549	1 057 933	55,74
6.	FRO	Ferro SA	przemysł materiałów budowlanych	348 229	166 514	47,82
7.	GNR	Genesis Energy SA	handel	52 273	24 437	47,54
8.	CMP	Comp SA	informatyka	617 950	283 818	45,93
9.	SCM	Scanmed Multimedis SA	ochrona zdrowia	39 203	17 676	45,09
10.	CDR	CD Projekt RED SA	informatyka	185 726	77 923	43,03

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy Notoria.

Udział wartości niematerialnych od 40% do ponad 60% sumy bilansowej należy uznać za bardzo wysoki. Tak ważny składnik majątku na pewno wymaga dostatecznie obszernej informacji, przede wszystkim w sprawozdaniu finansowym. Dotyczy to szczególnie wartości niematerialnych, obarczonych wymienianymi wcześniej problemami z identyfikacją i kontrolą. Kryteria uznawania aktywów zawężają zakres zasobów niematerialnych, które znajdują się w bilansie. Sprawozdania finansowe analizowanych spółek zawierają jednak znaczące wartości niematerialne, które spełniły kryteria. Pozostaje pytanie, czy spółki ujawniają bliższe informacje o tym majątku, a w szczególności – czy informują o jego składnikach. Informacji o elementach wartości niematerialnych poszukiwano w bilansie oraz – przede wszystkim – w informacji dodatkowej. Wyniki przeglądu przedstawiono w tabeli 5.

Jedynie w odniesieniu do czterech spółek objaśnienie składników wartości niematerialnych można uznać za wystarczające. Grupa Nokaut ma istotne aktywowane koszty prac rozwojowych, Stalexport Autostrady – koncesje o znacznej wartości, PC Guard – patenty i licencje o dużej wartości, ale największy udział w wartościach niematerialnych ma nabyte know-how. W Biotonie, zgodnie ze specyfiką jej działalności, największy udział w wartościach niematerialnych mają aktywowane prace rozwojowe oraz patenty i licencje.

Niestety, użytkownicy sprawozdań finansowych pozostałych spółek nie dowiedzą się, jakie składniki majątkowe tworzą ich wartości niematerialne. Najczęściej największą pozycją jest wartość firmy, powstająca zgodnie z regulacjami rachunkowości³ w momencie połączenie jednostek gospodarczych. W dwóch spółkach istotne elementy wartości

³ Odpowiednio albo regulacjami polskimi (ustawy o rachunkowości), albo międzynarodowymi (MSR/MSSF).

niematerialnych ukrywały się pod bliżej niewyjaśnioną kategorią „Inne”. Charakter aktywów wykazywanych w pozycji wartości niematerialne pozostaje więc zagadkowy.

Tabela 5

Elementy wartości niematerialnych ujawnione w sprawozdaniach finansowych spółek o największym udziale wartości niematerialnych w sprawozdaniach finansowych za 2011 rok (w tys. zł)

Spółka	Elementy wykazanych w bilansie wartości niematerialnych							Udział objaśnionych co do rodzaju wartości niematerialnych w sumie bilansowej (z wyjątkiem wartości firmy)
	Udział WN w sumie bilansowej	Koszty prac rozwojowych	Koncesje, patenty, licencje	Nabyte know-how	Znaki towarowe	Wartość firmy	Wartość firmy jednostek podporządkowanych	
	%							
OPF	61,37				54 020	310 558		9,02
NOK	57,51	4 444					593	56,22
STX	57,43		785 592					57,43
PCG	53,87		7 211	31 796				49,15
BIO	52,26	345 206	345 668				70 554	34,12
FRO	47,82		43 492			123 021		12,49
GNR	46,75	190	140		16		412	0,66
CMP	45,93	21 013	12 978		36 715	211 339		11,44
SCM	45,09		1 188		582	15 906		4,51
CDR	41,96		1 268		15 104	44 415	2 002	8,82

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy Notoria.

Badanie zasadności utworzenia wartości firmy o tak dużym udziale w wartości bilansowej wykracza poza cele artykułu. Należy jednak podkreślić, że wszystkie sprawozdania finansowe były badane przez biegłych rewidentów, dlatego można uznać, że zostały sporządzone zgodnie z obowiązującymi regulacjami. Wnioski, jakie wynikają z przeprowadzonego przeglądu, dotyczą regulacji rachunkowości w zakresie aktywów niematerialnych.

Wartość firmy, definiowana jako nadwyżka ceny nabycia ponad wartość godziwą wszystkich zidentyfikowanych aktywów netto, stanowi trudną do interpretacji pozycję. Może obejmować bardzo zróżnicowane zasoby jednostki, o różnym stopniu kontroli i prawdopodobieństwie osiągnięcia korzyści ekonomicznych. MSSF wyraźnie nakazują odrębne ujawnianie każdego możliwego do zidentyfikowania składnika wartości niematerialnych właśnie dlatego, aby uniknąć prezentowania w bilansie pozycji o tak niejednorodnym

charakterze (Elwin 2008). Ukazana lista spółek daje pewne wyobrażenie, jak mogłyby się przedstawiać bilanse spółek, gdyby ułatwić uznawanie w aktywach zasobów niematerialnych niespełniających obecnych kryteriów.

Uwagi końcowe

Z przeprowadzonych rozważań wynika, że aktualne rozwiązania w zakresie uznawania wartości niematerialnych są zasadne. Aktywa niematerialne to jedynie część większej kategorii zasobów niematerialnych, z którymi łączą je problemy: (1) identyfikowalności (separacji), (2) kontroli i (3) pomiaru wartości, jednak obarczają je w mniejszym stopniu. Kryteria uznawania sformułowane w regulacjach rachunkowości wynikają z przyjęcia określonego poziomu wiarygodności koniecznego do utrzymania użyteczności decyzyjnej sprawozdań finansowych. Przegląd sprawozdań finansowych spółek publicznych uprawnia do stwierdzenia, że spółki wykorzystujące zasoby niematerialne w większym zakresie wykazują większy udział wartości niematerialnych w majątku. Ponadto duży udział wartości niematerialnych wcale nie prowadzi do zwiększenia użyteczności sprawozdań finansowych. Mimo wyraźnego nakazu odrębnego wykazywania odrębnych wartości niematerialnych spółki nie przejawiają skłonności do informowania o znaczących pozycjach tworzących wartość firmy lub inne wartości niematerialne, nawet jeżeli są to kategorie bardzo znaczące w bilansie. Obniżenie kryteriów uznawania mogłoby prowadzić do podobnej sytuacji dla większej liczby spółek. Zmniejszono by zatem wiarygodność sprawozdań finansowych, nie zyskując na ich przydatności.

Literatura

- Bąk M. (2011), *Aktywa niewidzialne przedsiębiorstwa – istota i znaczenie*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” nr 62 (118), s. 41–55.
- Blair M.M., Wallman S.M.H. (2000), *Unseen Wealth: Report of the Brookings Task Force on Intangibles*, Brookings Institution Press.
- Brown S., Lo K., Lys T. (1999), *Use of R2 in accounting research: measuring changes in value relevance over the last four decades*, „Journal of Accounting and Economics” no. 28 (2), s. 83–115, DOI: 10.1016/S0165-4101(99)00023-3.
- Deng Z., Lev B. (2006), *In-process R&D: To capitalize or expense?*, „Journal of Engineering and Technology Management” no. 23 (1–2), s. 18–32, DOI: 10.1016/j.jengtecman.2006.02.003.
- Durbajło-Mrowiec K. (2009), *Prawo do zasobów ludzkich jako składnik aktywów przedsiębiorstwa*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 20, s. 93–113.
- Elwin, P. (2008), *Discussion of “Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations”*, „Accounting and Business Research” no. 38 (3), s. 205–207.
- Gierusz J., Paszkiewicz A. (2006), *Ujawnianie kapitału marki w rachunkowości – wyniki badań empirycznych*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości” 32 (nr 88), 55–86.
- Gos W., Hońko S. (2011), *Know-how jako składnik aktywów*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 190, s. 82–96.
- Holthausen R.W., Watts R.L. (2001), *The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting*, „Journal of Accounting and Economics” no. 31 (1–3), s. 3–75, DOI: 10.1016/S0165-4101(01)00029-5.

- Kotyła C. (2009), *Ograniczenia bilansowe możliwości ujawniania zasobów niematerialnych*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 17, s. 95–101.
- Lee C.M. (2001), *Market efficiency and accounting research: a discussion of “capital market research in accounting” by S.P. Kothari*, „Journal of Accounting and Economics” no. 31 (1–3), s. 233–253, DOI: 10.1016/S0165-4101(01)00038-6.
- Lev B. (2008), *A rejoinder to Douglas Skinner’s “Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations”*, „Accounting and Business Research” no. 38 (3), s. 209–213.
- Lev B., Zarowin P. (1999), *The boundaries of financial reporting and how to extend them*, „Journal of Accounting Research” no. 37 (2), s. 353–385.
- Mazurczak A., Zieniuk P. (2011), *Wycena i prezentacja znaku towarowego w sprawozdaniu finansowym*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 190, s. 166–175.
- Mućko, P. (2007), *Problemy regulacji rachunkowości: między wiarygodnością a przydatnością decyzyjną informacji finansowej*, w: *Sprawozdawczość i rewizja finansowa w kształtowaniu wiarygodności informacji ekonomicznej*, red. B. Micherda, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków, s. 357–361.
- OECD (1996), *The Knowledge-based Economy*, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Petty R., Guthrie J. (2000), *Intellectual capital literature review Measurement, reporting and management*, „Journal of Intellectual Capital” no. 1 (2), s. 155–176.
- Skinner D.J. (2008), *Accounting for intangibles – a critical review of policy recommendations*, „Accounting and Business Research” no. 38 (3), s. 191–204.
- Zéghal D., Maaloul A. (2011), *The accounting treatment of intangibles – A critical review of the literature*, „Accounting Forum” no. 35 (4), s. 262–274, DOI: 10.1016/j.accfor.2011.04.003.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, t.j. DzU 2013, poz. 330 z późn. zm.
- Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej, Stowarzyszenie Księgowych w Polsce. Zarząd Główny. Instytut Certyfikacji Zawodowej Księgowych, Warszawa 2011.

DILEMMAS OF INTANGIBLE ASSETS RECOGNITION IN ACCOUNTING

Abstract: *Purpose* – The article aim is to analyse and assess selected arguments of the proponents and critics of enhancing the range of intangibles recognized in accounting as assets.

Design/methodology/approach – Literature review, accounting regulation analysis, and the review of financial statements of public companies.

Findings – The current approach in accounting regulation is justified for the other intangibles that do not meet the criteria of recognition are bind with problems with identifiability, controllability, and measurement. Companies that use intangibles can present at least a part of them in their balance sheet. Lowering criteria for recognition may result in lowering the reliability of financial statement without any improvements in relevance of financial statements.

Originality/value – The article presents the review of arguments used in the literature and the results of research carried on the Polish public companies.

Keywords: intangible assets, financial reporting, accounting regulations

Cytowanie

- Mućko P. (2014), *Problemy uznawania wartości niematerialnych w rachunkowości*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 832, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 71, s. 121–134; www.wneiz.pl/frfu.