



**Magdalena Janowicz**

Uniwersytet Szczeciński  
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania  
Instytut Rachunkowości  
magdalena.janowicz@usz.edu.pl

**WYCENA WARTOŚCI NIEMATERIALNYCH  
ZIDENTYFIKOWANYCH W PROCESIE  
ROZLICZANIA POŁĄCZENIA  
JEDNOSTEK GOSPODARCZYCH**

**Streszczenie:** Celem artykułu jest wskazanie wyzwań w zakresie wyceny wewnętrznie wygenerowanych wartości niematerialnych spółki przejętej, ujawnianych w wyniku połączenia jednostek gospodarczych. Przedstawiono podstawowe definicje związane z opisywanymi składnikami aktywów, wynikające z krajowych i międzynarodowych regulacji rachunkowości. Zostały zaprezentowane zasady ujmowania i wyceny wartości niematerialnych ujawnionych w wyniku połączenia. Szczególną uwagę poświęcono wartości firmy, ze wskazaniem powiązań występujących pomiędzy nią a zasadami przyjętymi do wyceny przejętych aktywów i zobowiązań oraz ceny przejęcia. Przeprowadzone rozważania wskazują na występowanie obszarów szczególnie narażonych na pojawienie się nieprawidłowości.

**Słowa kluczowe:** księgowe rozliczenie połączenia jednostek gospodarczych, metoda nabycia, wycena wartości niematerialnych.

**Wprowadzenie**

Wartości niematerialne są zagadnieniem coraz częściej poruszonym w literaturze. W. Gos i S. Hońko [2011] rozważali prawne, podatkowe i księgowe aspekty ujmowania know-how oraz podjęli próbę określenia kryteriów uznawania know-how w sprawozdaniu finansowym. A. Mazurczak i P. Zieniuk [2011] próbowali określić, które metody wyceny powinny być wykorzystywane w przypadku znaków towarów, a także wskazali na wyzwania wiążące się z taką

wyceną. Z kolei P. Mućko [2014] pisał o trudnościach związanych z uznawaniem wartości niematerialnych w sprawozdaniach finansowych, a także poddawał ocenie opinie na temat ewentualnego rozszerzenia ich zakresu.

Analizie podlegają również zagadnienia bardziej skomplikowane. Przykładowo, zdaniem O. Grzybek [2014] zasady wyceny i ujmowania wartości niematerialnych, identyfikowanych w procesie szeroko rozumianych połączeń jednostek gospodarczych, umożliwiają kształtowanie sytuacji finansowo-majątkowej jednostki połączonej. W kolejnym artykule autorka wskazywała na możliwości wykorzystania wartości niematerialnych w transakcjach wewnątrz grupy kapitałowej do realizacji celów polityki rachunkowości przedsiębiorstwa [Grzybek, 2015]. Z kolei G. Michalczuk [2012] analizowała wpływ wartości niematerialnych na wartość przedsiębiorstwa.

Wartości niematerialne, które mogą zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym, stanowią jednakże jedynie część zasobów o charakterze niematerialnym, które są w posiadaniu każdej jednostki gospodarczej. Są one elementem tzw. kapitału intelektualnego przedsiębiorstwa [Por. Kaczmarek, 2005], który obejmuje również te zasoby niematerialne jednostki, które nie mogą zostać ujęte w sprawozdaniu finansowym ze względu na obowiązujące przepisy. Część z nich może jednak spełniać warunki pozwalające na wykazanie ich w księgach rachunkowych, jeżeli ich ujawnienie następuje w drodze rozliczenia połączenia jednostek gospodarczych. Zarówno ustawa o rachunkowości, jak i Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), zawierają odpowiednie zapisy na ten temat.

Celem artykułu jest przedstawienie trudności i wyzwań związanych z wyceną wewnętrznie wygenerowanych wartości niematerialnych jednostki przejętej w sprawozdaniu finansowym jednostki połączonej, ze szczególnym uwzględnieniem wartości firmy. Zastosowane metody badawcze obejmują badania literaturowe oraz analizę aktów prawnych, a także metody indukcji i dedukcji.

## 1. Wartości niematerialne w rachunkowości

Ustawa o rachunkowości (uor) definiuje wartości niematerialne i prawne<sup>1</sup> (WNIp) jako nabyte prawa majątkowe, wykorzystywane w prowadzonej działalności gospodarczej, których okres użytkowania jest dłuższy niż jeden rok [Ustawa o rachunkowości, art. 3 ust. 1 pkt 14]. Uor zalicza do nich m.in. patenty, licencje, koncesje, znaki towarowe oraz know-how. Za WNIp uznaje się również

---

<sup>1</sup> W dalszej części artykułu nazywane wartościami niematerialnymi.

nabytą wartość firmy oraz koszty zakończonych prac rozwojowych. Należy zauważyć, że przepisy uor kładą szczególny nacisk na fakt nabycia tych składników majątku. WNiP wytworzone we własnym zakresie, poza kosztami zakończonych prac rozwojowych, nie są prezentowane w bilansie jednostki.

Z kolei Międzynarodowy Standard Rachunkowości (MSR) 38 definiuje wartości niematerialne jako możliwe do zidentyfikowania niepieniężne składniki aktywów, nieposiadające postaci fizycznej [International Accounting Standard 38, § 8]. Standard podkreśla istotność możliwości zidentyfikowania tego składnika aktywów, co oznacza, że dany składnik majątku [International Accounting Standard 38, § 12]:

- a) można wyodrębnić, czyli wyłączyć go lub wydzielić z jednostki i sprzedać, przekazać, licencjonować itp., zarówno pojedynczo, jak też łącznie z powiązaną z nim umową, składnikiem aktywów lub zobowiązaniem,
- b) wynika z tytułów umownych lub innych tytułów prawnych, również tych niezbywalnych lub niemożliwych do wyodrębnienia z jednostki, lub z innych tytułów bądź zobowiązań.

MSR 38 nie zakazuje ujmowania wartości niematerialnych wytworzonych przez jednostkę we własnym zakresie, choć jednocześnie podkreśla, że może to powodować trudności. Jako główne przyczyny wskazuje problemy z określeniem, czy dany składnik aktywów faktycznie powstał, oraz wiarygodność dokonanej wyceny (ustalenie kosztu wytworzenia) [International Accounting Standard 38, § 51]. Jednocześnie standard zawiera listę tych wartości niematerialnych wytworzonych we własnym zakresie, których jednostka nie może ujawnić. Są to wewnętrznie wygenerowane: wartość firmy, znaki towarowe, tytuły czasopism, tytuły wydawnicze, wykazy odbiorców oraz inne pozycje o podobnym charakterze [International Accounting Standard 38, §§ 48, 63].

Zarówno w uor, jak i MSR, ujawnienie wartości niematerialnej w sprawozdaniu finansowym wymaga spełnienia dodatkowych warunków. Dany składnik majątku musi być kontrolowany przez jednostkę i spowodować wpływ korzyści ekonomicznych do jednostki. Ponadto jego wartość musi być wiarygodnie określona.

W praktyce prawidłowe i wiarygodne zaprezentowanie wartości niematerialnych w rachunkowości może się wiązać z licznymi problemami. Przykładowo, ich wyodrębnienie z innych składników majątku może być utrudnione lub wręcz niemożliwe, mogą wystąpić ograniczenia w zakresie kontrolowania tych składników majątku lub brakuje rynków, na których mogłyby być swobodnie sprzedawane [Por. Skinner, 2008].

## 2. Wycena i ujmowanie w sprawozdaniu finansowym wartości niematerialnych, ujawnionych w wyniku połączenia

Wewnętrznie wygenerowane wartości niematerialne mogą być ujmowane w sprawozdaniu finansowym w momencie księgowego rozliczenia transakcji nabycia przedsiębiorstwa (lub jego zorganizowanej części) lub transakcji o podobnym charakterze (np. połączenia spółek) i rozliczane w księgach rachunkowych jednostki przejmującej metodą nabycia.

Uor nakazuje wyceniać zarówno przejęte, jak i ujawnione wartości niematerialne i prawne w wartości oszacowanej. Jest ona wyznaczana na podstawie ceny rynkowej takich samych lub podobnych WNiP. Parametry te odpowiadają pierwszemu oraz drugiemu poziomowi wartości godziwej, wynikającemu z MSSF 13 [International Financial Reporting Standard 13, § 76, 81 i 86]. Niemniej, uor wprowadza tutaj wyłączenia. W przypadku gdy wartość oszacowana nie może zostać ustalona na podstawie cen rynkowych, należy przyjąć taką wartość, która nie spowoduje powstania lub zwiększenia ujemnej wartości firmy w wyniku połączenia [Ustawa o rachunkowości, art. 44b ust. 4 pkt 8]. Ponadto, przejęta w wyniku połączenia wartość firmy<sup>2</sup> przyjmuje wartość zerową.

Uor nie wskazuje niestety, jakie metody należy wykorzystać do wyceny tych wartości niematerialnych, które nie mają cen rynkowych. Wycena, ze względu na jej szczególny charakter, może więc wymagać usług wyspecjalizowanych podmiotów.

Tak sformułowane przepisy powodują, że część wartości niematerialnych o specyficznym charakterze, na które nie istnieje aktywny rynek, a tym samym nie mają ustalonych cen rynkowych, może w ogóle nie być ujmowana w księgach rachunkowych, jeżeli miałyby to powodować powstanie lub zwiększenie kwoty ujemnej wartości firmy. W konsekwencji zapisy te pozostają w sprzeczności z przepisami prawa bilansowego, które wskazuje, że wartość godziwa aktywów netto obejmuje również te składniki majątku, które zostały ujawnione w wyniku połączenia [Ustawa o rachunkowości, art. 44b ust. 2].

W przeciwieństwie do uor, MSSF promują podejście dążące do ujawnienia wszystkich wartości niematerialnych, które dają się wyodrębnić w procesie identyfikacji poszczególnych składników aktywów i zobowiązań. W efekcie, w sprawozdaniach finansowych spółek stosujących MSSF pojawiają się nietypowe pozycje wartości niematerialnych, jak np. relacje z klientami.

MSR 38 wskazuje również sposoby ustalenia wartości godziwej ujawnionych wartości niematerialnych.

---

<sup>2</sup> Wartość firmy wykazana w bilansie jednostki przejmowanej.

Są to:

- a) notowane ceny rynkowe – bieżąca cena kupna lub cena oszacowana na podstawie ceny innej podobnej transakcji przeprowadzonej w ostatnim czasie,
- b) kwota, jaką jednostka gospodarcza musiałaby zapłacić za ten składnik aktywów na dzień przejęcia, przy założeniu, że transakcja jest przeprowadzona na warunkach rynkowych pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami, zaś cena została ustalona z wykorzystaniem najlepszej dostępnej informacji,
- c) cena oszacowana z wykorzystaniem mnożników, obliczonych na podstawie bieżących transakcji rynkowych,
- d) zdyskontowane szacunkowe przyszłe przepływy pieniężne netto osiągane z danego składnika aktywów [International Accounting Standard 38, §§ 39-41].

Najbardziej preferowane jest stosowanie ceny rynkowej, a następnie wykorzystanie metod o charakterze porównawczym. Najmniejszy priorytet przypisano wartościom czysto szacunkowym.

W przypadku wartości niematerialnych, w świetle wspomnianych wcześniej ograniczeń, najczęściej wykorzystywany będzie 2 i 3 poziom wartości godziwej, co bez wątpienia wpłynie na poziom wiarygodności otrzymanej wyceny oraz jej wrażliwość na zmianę wartości wejściowych wykorzystanych do jej ustalenia.

### **3. Ujawnione wartości niematerialne a sytuacja majątkowa jednostki połączonej**

Konieczność wykorzystania wartości szacunkowych na potrzeby wyceny tych ujawnionych wartości niematerialnych, które nie mają cen rynkowych, daje możliwość kształtowania ustalonej wartości godziwej w zależności od zmian przyjętych założeń. W szczególnych przypadkach może ona stanowić narzędzie kształtowania sytuacji finansowo-majątkowej jednostki połączonej [Por. Grzybek, 2015, s. 648-649].

Złożoność wyceny może powodować konieczność skorzystania z usług specjalistów. Niemniej, nawet specjalistyczna wycena nie daje gwarancji, że uzyskane wartości stanowią jak najwierniejsze odzwierciedlenie wartości faktycznie posiadanej przez ujawnione wartości niematerialne.

Na szczególną uwagę w toku podjętych rozważań zasługuje wartość firmy. Uor nie tyle podaje jej definicję, ile sposób jej ustalenia, wskazując, że stanowi ona nadwyżkę ceny nabycia jednostki lub jej zorganizowanej części nad niższą

od niej wartością godziwą przejętych aktywów netto [Ustawa o rachunkowości, art. 33 ust. 4]. Z kolei MSSF 3 definiuje ją jako składnik aktywów reprezentujący przyszłe korzyści ekonomiczne wynikające z innych aktywów nabytych w połączeniu jednostek gospodarczych, których nie można osobno zidentyfikować ani odrębnie ująć [International Financial Reporting Standard 3, §§ 39-41]. Takie podejście do zdefiniowania wartości firmy sprzyja wykazywaniu wszystkich możliwych do zidentyfikowania wartości niematerialnych.

Należy pamiętać, że wartość firmy stanowi specyficzny składnik aktywów, który podlega wycenie pośrednio, poprzez porównanie kwoty zapłaty przekazanej dotychczasowym właścicielom nabywanej spółki z wartością godziwą przejętych aktywów netto. W związku z tym wycenie podlegają nie tylko poszczególne składniki aktywów i zobowiązań, które można zidentyfikować, ale również przejmowana spółka jako całość, gdyż bez tego niemożliwe jest ustalenie kwoty płatności należnej za jednostkę przejmowaną.

Zarówno wycena przejętych aktywów netto, jak i przedsiębiorstwa jako całości, może stwarzać możliwości do manipulacji ze względu na wykorzystanie wartości szacunkowych. Co prawda MSSF 13 pozwala na wykorzystanie trzeciego poziomu wyceny wartości godziwej dopiero wtedy, kiedy dwa pierwsze są nieosiągalne, niemniej istnieją składniki majątku, w stosunku do których możliwe jest zastosowanie tylko takiej metody wyceny (np. instrumenty pochodne, część nieruchomości inwestycyjnych).

Wartości szacunkowe mogą odgrywać również znaczącą rolę w czasie ustalania ceny przejęcia. Metody majątkowe i porównawcze, doskonale sprawdzające się w przypadku spółek małych, nie będą równie efektywne w przypadku jednostek dużych, gdzie najwłaściwszą metodą wyceny byłyby metody dochodowe. Ze względu na naturę tych metod nawet mała zmiana przyjętych założeń może skutkować dużą zmianą wartości końcowej. Podobną zależnością będzie się cechowała wartość godziwa składników aktywów i zobowiązań, ustalana przy pomocy technik dochodowych.

Biorąc pod uwagę dwoistość dokonanej wyceny, założenia przyjęte do wyceny majątku spółki przejętej oraz ustalenia ceny przejęcia bez wątpienia będą miały wpływ na wysokość ustalonej wartości firmy. Jej wiarygodność będzie zależała od dokładności i stopnia wiarygodności dokonanej wyceny. Wszelkie niedoszacowania/przeszacowania wymienionych elementów mogą mieć wpływ na kwotę wartości firmy po początkowym ujęciu, a w rezultacie jednostka może nie uzyskać zakładanych przyszłych korzyści ekonomicznych, których oczekiwała. W takim przypadku będzie niezbędne dokonanie odpisu z tytułu utraty wartości.

Utrata wartości w przypadku wartości firmy może się wiązać z wieloma czynnikami. F. Gu i B. Lev [2011] przeprowadzili rozległe badania empiryczne dotyczące powiązania między wartością zawartej transakcji a dokonanym później odpisem wartości firmy z tytułu utraty wartości, wiążąc je ze skłonnościami do „przeplacania” zawieranych transakcji. J.M. Godfrey i P.S. Koh [2009] powiązali odpisy aktualizujące wartości firmy również z innymi czynnikami, takimi jak: okazja do zainwestowania, rozmiar jednostki dokonującej transakcji czy czynniki wpływające na rentowność aktywów.

Równie istotnym zagadnieniem jest moment jej wykazania, który może być przesuwany w czasie. Badania na ten temat przeprowadzili S.L. Henning, W.H. Shaw i T. Stock [2004], którzy wykazali skłonności amerykańskich i brytyjskich przedsiębiorstw do opóźniania momentu dokonania odpisu aktualizującego bądź wręcz manipulowania nim w celu uzyskania pozytywnej opinii inwestorów o wynikach finansowych zaprezentowanych w sprawozdaniach finansowych.

Można przypuszczać, że jeżeli jednostka bardzo szybko dokonuje takiego odpisu aktualizującego w znacznej kwocie, mogą istnieć przesłanki świadczące o przyjęciu błędnych założeń na potrzeby ustalenia ceny przejęcia bądź wyceny aktywów netto. Przykładem z polskiej praktyki może być grupa kapitałowa Open Finance, która we wrześniu 2012 r. zakupiła 100% akcji spółki Home Broker Nieruchomości S.A. Wartość godziwa przekazanej zapłaty (369,5 mln zł) znacznie przekraczała wartość godziwą aktywów netto, w związku z czym w skonsolidowanym sprawozdaniu finansowym została wykazana wartość firmy w kwocie 310,6 mln zł.

Na koniec 2012 r. został dokonany odpis aktualizujący wartość firmy w kwocie 101,2 mln zł. W sprawozdaniu finansowym zawarto zapis, że głównym czynnikiem, który spowodował konieczność aktualizacji wyceny były efekty pogłębiającego się kryzysu finansowego. Oceniając zawartą transakcję nabycia akcji, można się zastanawiać, czy w momencie zawierania umowy zakupu naprawdę nie istniały przesłanki wskazujące na pogarszającą się koniunkturę rynkową oraz niepewność co do wysokości oszacowanych wyników finansowych grupy kapitałowej Home Broker Nieruchomości S.A.

W praktyce gospodarczej możliwe są również przypadki, gdy wartość firmy jest wyższa od ceny przejęcia [Por. Maruszewska, 2015, s. 144-148]. Dotyczy to sytuacji, w których wartość przejętych aktywów netto była ujemna. Ich wystąpienie z pewnością jest powodem do namysłu. Można się zastanawiać nad ich naturą oraz słusznością założeń przyjętych na potrzeby wykazania wartości firmy w całej ustalonej kwocie. Jeśli spojrzeć na wartość firmy jako przyszłe korzyści ekonomiczne, możliwe do uzyskania przez jednostkę połączoną, to fak-

tyczna możliwość ich uzyskania budzi w takiej sytuacji znaczne wątpliwości. Ujemne aktywa netto jednostki przejętej wskazują na występowanie w niej poważnych problemów finansowych. W związku z tym – czy ustalona w przypadku takiego połączenia wartość firmy oddawała korzyści ekonomiczne możliwe do uzyskania? Czy jest może jedynie „papierowym” zapisem i elementem polityki kształtowania sytuacji danej jednostki połączonej?

### **Podsumowanie**

Wycena, a następnie ujawnienie wartości niematerialnych w sprawozdaniu finansowym bez wątpienia wiążą się z trudnościami. Dotyczą one w szczególności zasobów wewnętrznie wygenerowanych, zidentyfikowanych w wyniku połączenia jednostek gospodarczych, które do tej pory nie spełniały warunków pozwalających na ich ujawnienie. Ich wyodrębnienie wymaga szczegółowej analizy oraz zweryfikowania, czy dany zasób spełnia definicję składnika aktywów i w związku z tym może zostać zaprezentowany w sprawozdaniu finansowym. Już na tym etapie mogą się pojawić pierwsze trudności. Mogą się one wiązać z wyodrębnieniem składnika aktywów czy ustaleniem, w jakim stopniu jednostka może nad nim sprawować kontrolę. Trudności może również sprawiać określenie, jakie przyszłe korzyści ekonomiczne może wygenerować dana wartość niematerialna.

Kolejnym istotnym problemem związanym z analizowaną grupą składników majątku jest ich wycena. W przypadku wewnętrznie wygenerowanych wartości niematerialnych, które nie będą posiadały swoich odpowiedników na aktywnym rynku, jedynym sposobem na jej dokonanie jest wykorzystanie wartości szacunkowych. Z względu na ich naturę i dużą zależność wyników końcowych od przyjętych założeń, mogą one w znacznym stopniu wpływać na dane liczbowe prezentowane w sprawozdaniu finansowym. Uwzględniając zastrzeżenia zgłoszone przez D.J. Skinnera [2008], można przypuszczać, że problem ten będzie dotyczył znacznej liczby zasobów niematerialnych jednostki, które można by, po spełnieniu warunków wymaganych regulacjami prawa, ujawnić w sprawozdaniu finansowym.

Uwzględniając metody przyjęte na potrzeby wyceny, wartości niematerialne mogą stać się zarówno narzędziem kształtowania sytuacji majątkowej jednostki połączonej, jak i sposobem na manipulowanie danymi finansowymi. Szczególnym przykładem w tym zakresie może być wartość firmy oraz dwoistość wyceny, która jest z nią związana. Wykorzystanie wartości szacunkowych zarówno na



potrzeby ustalenia ceny przejęcia, jak i wartości godziwej przejętych aktywów netto, może mieć znaczny wpływ na wartość wykazaną w bilansie jednostki, a także na jej wiarygodność. Krótkoterminowe korzyści z wykazania dużej kwoty wartości firmy, będącej rezultatem „przełaconej transakcji”, nie tylko mają wpływ na jakość informacji wykazanej w sprawozdaniu finansowym, ale również wiążą się z negatywnymi skutkami finansowymi w przyszłości.

Dlatego ważne jest przyjęcie jasnych kryteriów wyceny, które umożliwią uzyskanie wiarygodnych wartości wycenianych składników majątku. Trudności z wyceną wartości niematerialnych ujawnianych w połączeniach spółek mogą wskazywać na fakt, że nawet nabycie wewnętrznie wygenerowanych wartości niematerialnych nie stanowi rozwiązania wszystkich problemów związanych z ich ujmowaniem i wyceną.

## Literatura

- Godfrey J.M., Koh P.S. (2009), *Goodwill Impairment as a Reflection of Investment Opportunities*, „Accounting and Finance”, No. 49.
- Gos W., Hońko S. (2011), *Know-how jako składnik aktywów*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 190.
- Grzybek O. (2014), *Niekonwencjonalne instrumenty kreatywnej rachunkowości w zakresie wartości niematerialnych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 66.
- Grzybek O. (2015), *Wykorzystanie wartości niematerialnych w transakcjach przeprowadzanych wewnątrz grupy kapitałowej do realizacji celów polityki rachunkowości przedsiębiorstw*, „Studia Ekonomiczne”, nr 224.
- Gu F., Lev B. (2011), *Overpriced Shares, Ill-Advised Acquisitions, and Goodwill Impairment*, „The Accounting Review”, Vol. 86, No. 6.
- Henning S.L., Shaw W.H., Stock T. (2004), *The Amount and Timing of Goodwill Write-Offs and Revaluations: Evidence from U.S. and U.K. Firms*, „Review of Quantitative Finance and Accounting”, Vol. 23, Iss. 2.
- International Accounting Standard 38: Intangible Assets, IFRS Foundation, 2014, <http://ifrs.org> (dostęp: 7.02.2016).
- International Financial Reporting Standard 3: Business Combinations, IFRS Foundation, 2008, <http://ifrs.org> (dostęp: 7.02.2016).
- International Financial Reporting Standard 13: Fair Value Measurement, IFRS Foundation, 2011, <http://ifrs.org> (dostęp: 7.02.2016).
- Kaczmarek B. (2005), *Kapitał intelektualny (wiedza) a kreowanie wizji przedsiębiorstwa*, „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, nr 7, cz. 2.
- Maruszewska E.W. (2015), *Ujawnienie wartości firmy w wyniku przejęcia dokonanego w ramach grupy kapitałowej w sytuacji wystąpienia ujemnej wartości przejętych aktywów netto*, „Studia Ekonomiczne”, nr 224.

- Mazurczak A., Zieniuk P. (2011), *Wycena i prezentacja znaku towarowego w sprawozdaniu finansowym*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 190.
- Michalczuk G. (2012), *Aktywa niematerialne jako generatory wartości w spółkach notowanych na GPW*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 4, cz. 2.
- Mućko P. (2014), *Problemy uznawania wartości niematerialnych w rachunkowości*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 71.
- Skinner D.J. (2008), *Accounting for Intangibles – A Critical Review of Policy Recommendations*, „Accounting and Business Research”, No. 38 (3).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości. Dz.U. z 2016 r., poz. 1047.

#### MEASUREMENT OF INTANGIBLE ASSETS IDENTIFIED IN A BUSINESS COMBINATION

**Summary:** The purpose of the article is to present challenges of measurement of internally generated intangible assets identified in a business combination. The authoress presented main definitions related to the described items of assets, according to Polish and international accounting regulations. The rules of recognition and measurement of these assets were also presented in the article. A particular attention was paid to goodwill, with highlights made to relations between goodwill and assumptions made for the purpose of valuation of the consideration paid, assets acquired and liabilities assumed in a business combination. The reflections presented in the paper point to the existence of areas particularly subjected to the occurrence of errors.

**Keywords:** methods of accounting for business combinations, acquisition method, measurement of intangible assets.