Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia nr 4/2017 (88), cz. 1

DOI: 10.18276/frfu.2017.88/1-04 s. 41–48

Zysk na okazyjnym nabyciu czy ujemna wartość firmy?

Olga Grzybek*

Streszczenie: *Cel* – Prezentacja rozważań na temat treści ekonomicznej nadwyżki wartości godziwej przejętych aktywów netto nad cenę ich nabycia.
Metoda badania – Studia literatury przedmiotu oraz analiza aktów prawa rachunkowości.
Wynik – Nadwyżka wartości godziwej przejętych aktywów netto ponad cenę ich nabycia w swej istocie może stanowić zysk na okazyjnym nabyciu lub ujemną wartość firmy, rozumianą jako wypływ przyszłych korzyści ekonomicznych niemożliwych do odrębnego ujęcia na moment rozliczenia transakcji połączenia. Wierne odzwierciedlenie w rachunkowości efektów transakcji połączenia wymaga analizy okoliczności dokonania transakcji i oceny, która ze wskazanych kategorii spowodowała wystąpienie omawianej nadwyżki. Przepisy prawa rachunkowości nie dopuszczają jednak możliwości wyboru w tym zakresie.
Wartość – Podjęto próbę sformułowania definicji ujemnej wartości firmy jako kategorii przeciwstawnej do wartości firmy oraz wskazano na zniekształcanie sprawozdań finansowych przez sztywne rozwiązania prawne, niekoniecznie odzwierciedlające skutki ekonomiczne transakcji.

Słowa kluczowe: okazyjne nabycie, połączenia jednostek, definicja ujemnej wartości firmy

Wprowadzenie

W dobie globalizacji powszechne są transakcje fuzji i przejęć, dla których jedną z możliwych konsekwencji – z punktu widzenia rachunkowości – jest wystąpienie różnicy między przekazaną ceną nabycia jednostki a wartością godziwą nabytych aktywów netto. Jeżeli różnica ta jest dodatnia, powstaje wartość firmy *(goodwill*). Różnica ujemna jest określana jako ujemna wartość firmy (*negative goodwill*, dalej: UWF) lub zysk na okazyjnym nabyciu (*bargain purchase gain*). Wprawdzie zdecydowanie częściej występuje wartość firmy[1], jednak marginalizowanie zagadnienia UWF nie wydaje się słuszne. Definicji odnoszącej się do treści ekonomicznej UWF próżno szukać w standardach rachunkowości. Poprzestaje się

* mgr Olga Grzybek, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katedra Informatyki i Rachunkowości Międzynarodowej, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, e-mail: olga.grzybek@ue.katowice.pl.

[1] Przykładowo, badania przeprowadzone przez M. Janowicz (2013) wykazały, iż w próbie 40 połączeń 14 transakcji skutkowało wystąpieniem wartości firmy, podczas gdy zaledwie 1 transakcja wiązała się z powstaniem ujemnej wartości firmy. C. Carvalho, A.M. Rodrigues i C. Ferreira (2016) podają, że w Portugalii wartość firmy powstała w 77% badanych transakcji, podczas gdy ujemna wartość firmy dotyczyła zaledwie 5% transakcji. W pozostałych przypadkach cena nabycia była równa wartości godziwej przejętych aktywów netto, połączenie rozliczono metodą łączenia udziałów lub dane były niekompletne.

na wskazaniu algebraicznego sposobu ustalenia jej kwoty. Takie podejście jest prezentowane niejednokrotnie również w literaturze przedmiotu.

UWF wzbudza kontrowersje nie tylko w zakresie sposobu jej rozliczania w rachunkowości, który jest wtórny względem przekonania o treści ekonomicznej danej kategorii, ale także w obszarze podstawowych zagadnień: czym jest UWF? Czy firma może mieć ujemną wartość w rozumieniu jej reputacji i innych niematerialnych kreatorów wartości? Czy określenie „zysk na okazyjnym nabyciu" lepiej oddaje sedno sprawy?

Artykuł ma charakter teoretyczny, a jego celem jest prezentacja rozważań na temat treści ekonomicznej nadwyżki wartości godziwej przejętych aktywów netto nad cenę ich nabycia, która powinna być podstawą jej rozliczania w rachunkowości. Do realizacji przyjętego celu wykorzystano metodę studiów literatury przedmiotu oraz analizę aktów prawnych.

1. Definicja ujemnej wartości firmy

W najbardziej ogólnym ujęciu UWF powstaje wówczas, gdy przedsiębiorstwo zostaje nabyte za cenę niższą niż wartość godziwa jego aktywów netto. Autorzy publikacji wskazują, iż występowanie kategorii UWF jest logicznie niemożliwe (Burton, Palmer, Kay, 1981 za: Rațiu, Tiron Tudor, 2013, s. 140), a także, że nazywanie omawianej kategorii ujemną wartością firmy jest niepoprawne terminologicznie. Zgodnie z tym poglądem, przedsiębiorstwo albo jest zdolne do generowania dodatkowych zysków i w takiej sytuacji można mówić o występowaniu wartości firmy (*goodwill*), albo też nie wykazuje żadnej ukrytej przewagi i wtedy nie posiada wartości firmy, ale nie można powiedzieć, że posiada UWF (DeMoville, Petrie, 1989 za: Rațiu, Tiron Tudor, 2013, s. 140). Dodatkowo podnosi się problem, że UWF nie powinna występować na efektywnym rynku, na którym nie istnieją „darmowe obiady", gdyż jest to sprzeczne z zasadami gospodarki rynkowej (Bąk, 2016, s. 27). Rodzi się więc pytanie, dlaczego sprzedający decyduje się na sprzedaż przedsiębiorstwa jako całości zamiast wyprzedać pojedyncze jego składniki uzyskując wyższą cenę (Comiskey i in., 2010, s. 334).

Żaden z przytoczonych poglądów nie rozstrzyga czym – w sensie ekonomicznym – miałaby być UWF. Wydaje się, że kategoria ta powinna stanowić przeciwieństwo bądź odwrotność wartości firmy. Tę z kolei można określić jako:

- przewagę rynkową jednego podmiotu nad innymi, pozwalającą osiągać ponadprzeciętne korzyści,
- strumień przyszłych korzyści ekonomicznych, które jednostka może osiągnąć z tytułu posiadania nieidentyfikowalnych zasobów niematerialnych (Rak, Turyna, 2015, s. 25),
- sumę wszystkich specjalnych korzyści, które nie dają się w inny sposób zidentyfikować, odnoszących się do funkcjonującego przedsiębiorstwa (Dobija, 2005, s. 141),

– przyszłe korzyści ekonomiczne z aktywów, których nie można pojedynczo zidentyfikować ani osobno ująć (MSSF 3, zał. A).

Wskazuje się także liczne czynniki, z których może wynikać wartość firmy, m.in. z kadry zarządzającej, strategii, wartości marki, reputacji, technologii, kapitału intelektualnego, kultury organizacji, innowacyjności lub elastyczności (Low, Kalafut, 2004).

Ujmując UWF jako przeciwieństwo wartości firmy otrzymuje się następujące definicje:

– brak przewagi rynkowej, pozwalającej osiągać ponadprzeciętne korzyści,
– strumień przyszłych nakładów, które jednostka będzie musiała ponieść, a które na chwilę przejęcia aktywów netto innej jednostki nie są rozpoznane,
– sumę niekorzystnych czynników, odnoszących się do funkcjonującego przedsiębiorstwa, które to czynniki nie dają się w inny sposób zidentyfikować,
– wypływ przyszłych korzyści ekonomicznych, których nie można pojedynczo zidentyfikować ani osobno ująć.

Ponadto wydaje się, że UWF może wynikać z czynników całkowicie przeciwnych do tych tworzących wartość firmy, np. z nieudolności kadry zarządzającej, niewłaściwej strategii prowadzącej do deprecjacji wartości podmiotu, złej reputacji i postrzegania marki na rynku, niekorzystnej lokalizacja itp.

Brak przewagi rynkowej może być postrzegany jako brak zarówno dodatniej, jak i ujemnej wartości firmy. Z drugiej strony stagnacja – podczas gdy pozostałe przedsiębiorstwa się rozwijają – oznacza relatywną utratę siły rynkowej, a nie zachowanie *status quo*. Wydaje się, że na dynamicznych rynkach przedsiębiorstwa albo wypracowują wartość firmy rozumianą jako przewagę nad innymi, albo pozostają w tyle za konkurentami i ten dystans do konkurencji można postrzegać jako UWF. Niezwykle rzadko cały segment równo się rozwija, wprowadza innowacje itp. Różnice mogą być niewielkie i w takiej sytuacji można by, w uproszczeniu, twierdzić, że danego przedsiębiorstwa nie cechuje ani dodatnia, ani ujemna wartość firmy.

Strumień przyszłych nakładów – wypływ korzyści ekonomicznych – które nie są do końca rozpoznane, nie dają się zidentyfikować ani odrębnie ująć, oznaczają koszty do poniesienia w przyszłości, których jednostka na moment przejęcia innego podmiotu nie jest w stanie wiarygodnie oszacować. Z tego też powodu nie pokazuje ich jako rezerwy.

W literaturze wskazuje się także, iż ujemna wartość firmy nie powinna występować na efektywnym rynku wśród racjonalnych jego uczestników i z tego punktu widzenia pojawienie się nadwyżki wartości godziwej przejętych aktywów netto nad zapłaconą za nie ceną jest postrzegane jako błąd w oszacowaniu wartości godziwych składników majątku, bądź też nieuwzględnienie w wycenie przyszłych zobowiązań, ciążących na przejętych aktywach. Czy rzeczywiście wystąpienie UWF nie ma innego logicznego uzasadnienia?

2. Okoliczności wystąpienia nadwyżki wartości godziwej przejętych aktywów netto nad ceną ich nabycia jako podstawa jej rozliczania w rachunkowości

Wyjaśnienie wystąpienia omawianej nadwyżki wartości godziwej przejętych aktywów netto ponad ceną ich nabycia można ująć w następujących założeniach:

1. Spółka A przejmuje spółkę B.
2. Zarządy spółek negocjują cenę nabycia spółki B przez spółkę A, ustalając ją poniżej wartości godziwej zidentyfikowanych przez spółkę A aktywów netto spółki B.
3. Wynegocjowana cena jest akceptowana przez zarządy i właścicieli obu spółek, więc obie strony dostrzegają własne korzyści (niekoniecznie finansowe) z zawieranej transakcji.
4. Istnieją co najmniej trzy wytłumaczenia zawarcia transakcji:
   a) spółka przejmująca A zrobiła „złoty interes", a zarząd spółki przejmowanej B jest niekompetentny w negocjacjach. Beneficjentem wszelkich korzyści jest spółka A;
   b) obie spółki prawidłowo oceniają wartość majątku, ale rozpatrują odmienne i specyficzne sposoby jego wykorzystania; niska cena nabycia odzwierciedla wartość majątku B dla spółki B, która nie potrafi go w pełni wykorzystać; ustalona przez spółkę A wartość godziwa przejętego majątku spółki B odzwierciedla wartość tego majątku dla spółki A, która ma możliwość lepszego jego wykorzystania niż spółka B; obie spółki mogą uważać transakcję za korzystną;
   c) zarząd spółki B posiada wiedzę, której brakuje spółce A i potrafi lepiej ocenić rzeczywistą wartość majątku, tzn. wartość aktywów netto spółki B lepiej szacuje spółka B, zgadzając się na niską cenę, niż spółka A, ustalając ich wartość godziwą w oparciu o niepełne informacje; spółka A zawarła transakcję niekorzystną lub przynajmniej nie przynoszącą wyjątkowych profitów, jednocześnie transakcja jest korzystna dla spółki B.

Ad. a) Spółka A rzeczywiście nabywa za niewysoką cenę majątek o dużej wartości i osiąga zysk na okazyjnym nabyciu. Jednostka przejmująca dostrzegła okazję rynkową i dokonała korzystnego dla siebie przejęcia, wykorzystując nadarzającą się okazję. Zarząd i właściciele przejmowanej spółki postępują w tym przypadku nieracjonalnie, zgadzając się na otrzymanie zaniżonej ceny za sprzedawany majątek, lub świadomie akceptują niską cenę, realizując swoje partykularne interesy (Strojek-Filus, 2013, s. 27). Zapewne część transakcji opiera się na takich przesłankach, jednak nieprawdopodobne jest uważać wszystkich menedżerów spółek przejmowanych za nieświadomych i niedoświadczonych w biznesie, kiedy negocjują warunki przejęcia. Połączenia przedsiębiorstw nie są loterią, a menedżerowie obu stron transakcji zazwyczaj posiadają odpowiednią wiedzę, żeby racjonalnie przeprowadzić transakcję (Ketz, 2005, s. 49).

Ad. b) Akceptacja niskiej ceny nabycia przy wysokiej oszacowanej wartości godziwej przejętych aktywów netto może wynikać z odmiennego punktu widzenia spółek przejmowanej i przejmującej. Wartość godziwa powinna być wprawdzie wartością dla przeciętnego uczestnika rynku, nie zaś wartością dla konkretnego nabywcy i nie powinna uwzględniać

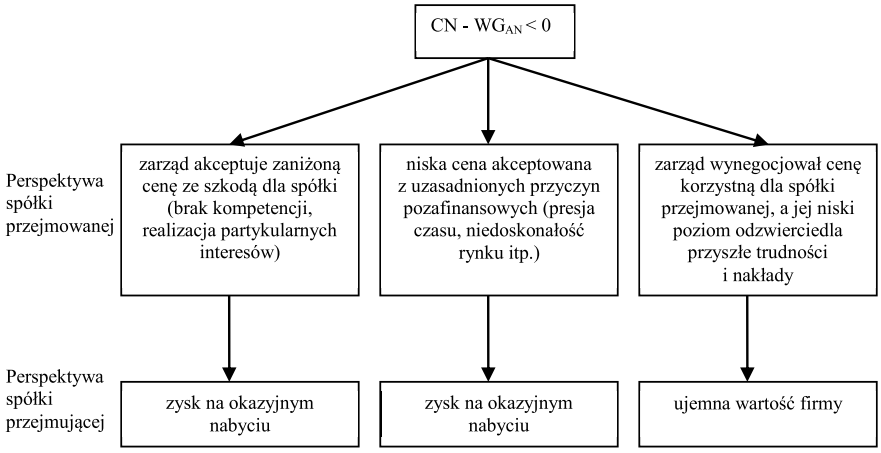
możliwych indywidualnych efektów synergii (Zyla; FASB), niemniej jednak cena nabycia przejmowanego majątku jest subiektywną miarą wartości, przypisaną do tegoż majątku przez strony transakcji, rezultatem porozumienia pomiędzy konkretnymi uczestnikami rynku, kierowanymi swoimi indywidualnymi powodami. Decyzje o przeprowadzeniu transakcji podejmują ludzie kierujący się także emocjami, a nie tylko żelazną racjonalną logiką zgodną z koncepcją *homo oeconomicus*, funkcjonujący w dodatku w warunkach rynków niedoskonałych.

E.E. Comiskey i Ch.W. Mulford (2011) wśród przyczyn akceptacji niskiej ceny leżących po stronie spółki przejmowanej wskazują sprzedaż pod przymusem, presją czasu, chęć wycofania się z danego rynku przy zmianie strategii biznesowej, działanie w trudnej branży, uzależnienie od jednego kontrahenta itp. Niska cena może wynikać także z niedoskonałości rynku, gdy ofertę nabycia majątku składa tylko jeden bądź niewielu potencjalnych nabywców, np. z powodu ograniczeń prawnych działalności w danej branży lub dokonywania transakcji dużych rozmiarów, wymagającej zainwestowania znacznego kapitału dostępnego dla niewielu podmiotów. Wystąpienie różnicy między ceną nabycia a wartością godziwą majątku może być też związane z korzyściami podatkowymi możliwymi do uzyskania przez spółkę przejmującą w sytuacji, gdy spółka przejmująca będzie rozliczać stratę podatkową na przejmowanej działalności ze swoimi dochodami, czego nie mogła zrobić spółka przejmowana z powodu regularnego odnotowywania strat. We wskazanych przykładach spółka przejmowana akceptuje niską cenę z uzasadnionych przyczyn pozafinansowych bądź uznaje cenę za sprawiedliwą, gdyż nie jest w stanie wykorzystać posiadanego majątku tak efektywnie jak spółka przejmująca. Jednostka przejmująca uważa transakcję za korzystną pod względem finansowym i dokonuje okazyjnego nabycia.

Ad. c) Zarząd spółki przejmowanej posiada najszerszą wiedzę na temat funkcjonowania zarządzanym przez siebie podmiotem i może tę wiedzę wykorzystywać w korzystny dla siebie sposób. Zaniżanie negocjowanej ceny nabycia z pewnością nie leży w jego interesie, może poza wyjątkami, kiedy zarząd gra na szkodę własnej firmy, czerpiąc ukryte profity z korzyści spółki przejmującej. Zazwyczaj jednak wynegocjowanie jak najlepszej ceny leży w interesie zarówno właścicieli podmiotu przejmowanego, jak i jego zarządu – wyższa cena oznacza bowiem większą pulę korzyści do podziału miedzy nich. W dalszej kolejności zarząd ma motywację do podziału tej puli zgodnie ze swoim interesem, sprzecznym z interesem właścicieli, gdyż zgodnie z teorią agencji każdy z uczestników relacji agencji dąży do maksymalizacji własnej funkcji użyteczności (Gorynia, 2007, s. 164). Jednakże na etapie negocjowania ceny za przejęcie jednostki interesy jej zarządu i właścicieli są zbieżne i jednocześnie przeciwstawne interesom podmiotu przejmującego, który chciałby uzyskać jak najniższą cenę. Jeżeli po stronie spółki przejmowanej nie występują pozafinansowe motywy dokonania transakcji (np. wymienione w punkcie b) i zarząd podmiotu przejmowanego, mający najpełniejszą wiedzę na temat jego działalności, wbrew logice akceptuje niską cenę, to nierozsądne jest uznawać transakcję za okazję rynkową dla podmiotu przejmującego. Bliższe rzeczywistości w takiej sytuacji wydaje się to, iż zarząd spółki przejmowanej godzi się na niską cenę, ponieważ wie o czymś, czego nie jest świadoma spółka przejmująca i co

powoduje, że niska cena jest zapowiedzią przyszłych trudności. Z tego punktu widzenia nie można mówić o zysku na okazyjnym nabyciu. Co więcej, zarząd podmiotu przejmowanego wynegocjował najlepszą możliwą dla siebie cenę. Skoro zgodził się ją zaakceptować, musiał uznać, że leży to w jego interesie, *ergo* transakcja jest korzystna dla spółki przejmowanej. Być może więc cena – na pozór zaniżona – jest i tak wysoka, jeżeli uwzględnić przyszłe problemy wynikające z przejęcia, a zarząd i właściciele spółki przejmowanej, lepiej poinformowani o rzeczywistych i potencjalnych problemach, są największymi beneficjentami transakcji?

Zgodnie z tym rozumowaniem przyjęcie okazyjnego nabycia jako wytłumaczenia transakcji nie ma racji bytu. Jednostka przejmująca dysponuje niepełną informacją i w związku z tym albo nie uwzględnia wszystkich obecnych i przyszłych zobowiązań, albo nieprawidłowo wycenia przejęte aktywa netto. Różnica między ceną nabycia a wartością godziwą przejętych aktywów stanowi więc w tym przypadku UWF, a nie zysk na okazyjnym nabyciu. Zaprezentowane rozważania zilustrowano na rysunku 1.



Rysunek 1. Kwalifikacja nadwyżki wartości godziwej przejętych aktywów netto nad ceną nabycia ze względu na okoliczności jej powstania

Źródło: opracowanie własne.

Poza wskazanymi wyjaśnieniami, wystąpienie różnicy między ceną nabycia a wartością godziwą aktywów netto może wynikać z różnego momentu ustalania tych kwot: od momentu ustalenia ceny nabycia do dnia połączenia, na który jest szacowana wartość godziwa, może upłynąć wiele miesięcy, w trakcie których zmienia się sytuacja finansowa spółek, a wiele zmiennych pierwotnie uwzględnionych w kalkulacji ceny przyjmuje inne wartości i charakterystyki (Maruszewska, 2014, s. 108).

Uwagi końcowe

W świetle powyższych rozważań nie można jednoznacznie wskazać uniwersalnego dla każdej sytuacji wyjaśnienia dla wystąpienia różnicy między ceną nabycia a wyższą od niej wartością godziwą aktywów netto. Różnica taka ma prawo wystąpić i występuje w obrocie gospodarczym, co jest wytłumaczalne niedoskonałością rynku, brakiem ludzkich kompetencji i subiektywnym przypisywaniem wartości do przedmiotu transakcji. Jednocześnie nie wydaje się, aby każdorazowo taką różnicę można było zaklasyfikować jako UWF zgodnie z rozumieniem jej w kontekście wypływu przyszłych korzyści ekonomicznych, niemożliwych do zidentyfikowania na moment wyceny. Nieprawdopodobne jest także, aby nadwyżka ta zawsze stanowiła zysk na okazyjnym nabyciu. W celu prawidłowego zaklasyfikowania powstałej różnicy niezbędna jest analiza okoliczności przeprowadzenia transakcji i przyczyn wystąpienia rozbieżności między płaconą ceną a oszacowaną wartością godziwą przejętych aktywów netto.

Obecne regulacje rachunkowości spłycają problem: prawo polskie odzwierciedla ostrożne podejście, zakładające związek UWF z potencjalnym przeszacowaniem wartości godziwej nabywanego majątku, natomiast międzynarodowe standardy rachunkowości jednoznacznie kwalifikują powstałą nadwyżkę jako zysk na okazyjnym nabyciu w rachunku zysków i strat. Obydwa rozwiązania narzucają sztywny sposób rozliczania, oderwany od analizy treści ekonomicznej przeprowadzonej transakcji, co zdaniem autora może zaburzać wierne odzwierciedlanie rzeczywistości gospodarczej w rachunkowości.

Literatura

Carvahlo, C., Rodrigues, A.M., Ferreira, C. (2016). The Recognition of Goodwill and Other Intangible Assets in Business Combinations – The Portuguese Case. *Australian Accounting Review*, *76* (26), 4–20.

Comiskey, E.E., Clark, J.E., Mulford, Ch.W. (2010). Is Negative Goodwill Valued by Investors? *Accounting Horizons*, *24* (3), 333–353.

Comiskey, E.E., Mulford, Ch.W. (2011). *Changes in Accounting for Negative Goodwill: New Insight into Bargain Purchase Transactions. Why sell for Less Than Fair Value?* Atlanta: Georgia Tech Financial Analysis Lab.

De Moville, W., Petrie, A.G. (1989). Accounting for a Bargain Purchase in a Business Combination. *Accounting Horizons*, September, 38–43.

Dobija, M. (2005). *Teoria rachunkowości w zarysie*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

Dotkuś, W. (2014). Rachunkowość jako dyscyplina naukowa oraz jej służebna rola, jaką pełni w życiu gospodarczym. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *372*, 73–81.

FASB. Pobrano z: http://www.fasb.org/summary/stsum157.shtml (11.02.2017).

Gorynia, M. (2007). Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej. W: *Studia nad transformacją i internacjonalizacją polskiej gospodarki*. Warszawa: Difin.

Janowicz, M. (2013). Prawne połączenia spółek publicznych w 2011 roku w ich sprawozdaniach finansowych – wyniki badań. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, *765*. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *61* (1), 57–70.

Ketz, J.E. (2005). Negative Goodwill: An M&A „Fix" That Doesn't Work. *The Journal of Corporate Accounting and Finance*, *16* (2), 47–50.

Low, J., Kalafut, P.C. (2004). *Niematerialna wartość firmy*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

Maruszewska, E.W. (2014). Potrzeba harmonizacji regulacji polskiej Ustawy o rachunkowości ze standardami międzynarodowymi w zakresie ujemnej wartości firmy. *Studia Ekonomiczne*. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *190*.

MSSF 3. Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej 3 *Połączenia jednostek gospodarczych*.

Rak, J., Turyna, J. (2015). Wartości niematerialne i prawne – wartość firmy. W: M. Postuła, J. Turyna (red.), *Finansowe uwarunkowania rozwoju organizacji gospodarczych. Zarządzenie finansami a efektywność ekonomiczna*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.

Rațiu, R.V., Tiron Tudor, A. (2013). The Classification of Goodwill – An Essential Accounting Analysis. *Review of Economic Studies and Research Virgil Madgearu*, *2*.

Strojek-Filus, M. (2013). *Determinanty oraz skutki wynikowo-bilansowe identyfikacji i rozliczania wartości firmy w grupie kapitałowej*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

Zyla, M.L. *Valuation Issues in Financial Reporting: FAS 141&142 and Beyond!* Pobrano z: http://www.acuitasinc.com/articles/mlz_val_FAS_beyond. html (11.02.2017).

A BARGAIN PURCHASE GAIN OR NEGATIVE GOODWILL?

Abstract: *Purpose* – The paper presents the reflections on economic content of the excess of fair value of net assets acquired in a business combination over the purchase price.
Methodology – Literature review and analysis of accounting law.
Findings – The excess of fair value of acquired net assets over cost should be consider as a gain from a bargain purchase or as a negative goodwill, that is future expenses that are not individually identified on the date of acquisition. Faithful representation of the results of business combination needs to reflect circumstances of the transaction and to analyze which of these categories in fact occurred. Nonetheless, accounting law does not permit any choice in this issue.
Originality/value – The author defines negative goodwill as the opposite to goodwill and points out that accounting law in this matter does not provide true and fair view of financial statements.

Keywords: bargain purchase, business combination, negative goodwill definition

Cytowanie
Grzybek, O. (2017). Zysk na okazyjnym nabyciu czy ujemna wartość firmy? *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *4* (88/1), 41–48. DOI: 10.18276/frfu.2017.88/1-04.