

Halina Buk

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

WPŁYW POLITYKI RACHUNKOWOŚCI NA OCENĘ ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI

Streszczenie: Ocena zarządzania należnościami jest jednym z podstawowych obszarów planowania strategicznego i operacyjnego oraz kontrolowania kapitału obrotowego przedsiębiorstwa. W literaturze przedmiotu znaleźć można liczne narzędzia pomiaru zarządzania należnościami, bazujące na informacjach ze standardowych sprawozdań finansowych. Dokonywana na tej podstawie ocena budzi jednak wiele zastrzeżeń, o ile nie uwzględnia się stosowanej przez przedsiębiorstwo polityki rachunkowości w zakresie wyceny i ujmowania w bilansie należności z różnorodnych tytułów. W artykule zwrócono uwagę na istotne instrumenty materialnej polityki bilansowej, mające wpływ na ocenę zarządzania należnościami. Scharakteryzowano także mierniki zarządzania należnościami mające dużą pojemność informacyjną dla podejmujących decyzje finansowe.

Słowa kluczowe: polityka rachunkowości, zarządzanie należnościami.

1. Wstęp

Zarządzanie należnościami stanowi jeden z istotniejszych obszarów zarządzania finansami przedsiębiorstwa. Efektywność tego zarządzania zależy od wielu determinant prawnych i ekonomicznych. Do tej ostatniej grupy należy zakwalifikować także instrumenty materialnej polityki rachunkowości. Jest oczywiście dyskusyjne czy instrumenty polityki rachunkowości wpływają realnie na skuteczność zarządzania zasobami majątkowymi jednostek biznesowych, czy tylko mają wpływ na ocenę tego procesu przez użytkownika bilansu. Można postawić tezę, że poprzez stosowanie odpowiednio dobranej polityki rachunkowości możliwe jest uzyskanie efektu podwójnego. Analityk finansowy, oceniając pewne stany i zjawiska ekonomiczne, musi zdawać sobie sprawę, że obraz sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa pokazany w sprawozdaniach finansowych jest tylko pochodną przyjętych takich, a nie innych zasad rachunkowości, zatem gdyby zastosowano inne zasady, to ten obraz byłby inny.

Polskie i międzynarodowe standardy rachunkowości dają pewną swobodę wyboru szczegółowych zasad wyceny aktywów i pasywów oraz ustalenia wyniku finansowego. Poprzez przyjęcie przez jednostkę gospodarczą takich, a nie innych roz-

wiązań szczegółowych w prowadzeniu rachunkowości kształtuje się odpowiednie wielkości prezentowane w sprawozdaniach finansowych, które są w danym czasie konieczne i zgodne z celami tej jednostki. To kształtowanie wyniku finansowego, majątku i źródeł finansowania w obrazie sprawozdawczym firmy określa się mianem polityki bilansowej, która jest częścią składową ogólnej polityki firmy.

Celem artykułu jest zaprezentowanie szczegółowych rozwiązań rachunkowości w odniesieniu do należności handlowych, których zastosowanie pozwala monitorować posiadane należności, optymalizować ich poziom w okresach sprawozdawczych, oceniać kształtowanie się należności w czasie na tle innych istotnych wielkości ekonomicznych, prowadzić skuteczną windykację, co ostatecznie sprzyja podejmowaniu racjonalnych decyzji handlowych i finansowych, wypracowaniu odpowiedniej polityki kredytu kupieckiego, realizacji określonej strategii zarządzania kapitałem obrotowym.

2. Interpretacja należności w rachunkowości oraz ich grupowanie w bilansie

Należności oznaczają uprawnienie do otrzymania zapłaty pieniężnej w określonej kwocie i terminie, w wyniku sprzedaży wyrobów gotowych, towarów i usług. Należność występuje zazwyczaj w rozliczeniach bezgotówkowych, a jej powstanie wiąże się z oderwaniem ruchu wartości materialnych od przepływu środków pieniężnych. W formalnym bilansie należności są ujęte w dwóch pozycjach:

- 1) jako należności długoterminowe w grupie aktywów trwałych,
- 2) jako należności krótkoterminowe w grupie aktywów obrotowych.

Ustawa o rachunkowości nie definiuje kategorii należności. Określa natomiast należności krótkoterminowe, jako ogół należności z tytułu dostaw i usług oraz całość lub część należności z innych tytułów niezaliczonych do aktywów finansowych, a które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego (ustawa z 2009, art. 3, ust. 1, pkt 18c). Przez domniemanie można przyjąć, że należnościami długoterminowymi są należności wymagalne w okresie dłuższym niż 12 miesięcy od dnia bilansowego, z wyjątkiem należności z tytułu dostaw i usług, które zawsze wchodziły w skład należności krótkoterminowych.

W grupie należności krótkoterminowych rachunkowość wyróżnia następujące ich tytuły:

1. Należności z tytułu dostaw i usług – kwoty należne jednostce od jednostek powiązanych i pozostałych za dostarczone dostawy i usługi, pomniejszone o przyznane odbiorcy rabaty, opusty i skonta, łącznie z należnym VAT i odsetkami oraz zatrzymaną przez odbiorcę kaucją z tytułu rękojmi, zapłacone dostawcom kaucje za opakowania, reklamacje w toku negocjacji.

2. Należności z tytułu podatków, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych – należności od budżetu państwa i budżetów samorządu terytorialnego z tytułów

podatkowych i niepodatkowych, należności od urzędów celnych, zakładów ubezpieczeń społecznych, należności z tytułu dotacji itp.

3. Inne należności – wszystkie pozostałe, nieujęte we wcześniejszych pozycjach należności, niebędące roszczeniami. Zalicza się do nich między innymi należności od pracowników, udziałowców i akcjonariuszy, towarzystw ubezpieczeniowych z tytułu odszkodowań, należności wewnątrzzakładowe itp.

Oznacza to umowność kwalifikowania należności do długoterminowych bądź krótkoterminowych. Użytkownik zewnętrzny, niedysponujący uszczegółowionym bilansem, może wyciągnąć błędne wnioski o elastyczności majątku przedsiębiorstwa, może też przyjmować niewłaściwe wartości należności do wielu istotnych wskaźników analizy finansowej.

W bilansie nie powinny być ujawnione należności przedawnione, umorzone lub nieściągalne. Tego rodzaju należności powinny być odpisane w ciężar kosztów. Zgodnie z literą prawa, przedawnienie ma miejsce po dwóch latach w przypadku sprzedaży dokonanej w zakresie działalności przedsiębiorstwa oraz po trzech latach w przypadku świadczeń okresowych oraz związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej. Pozostałe przypadki przedawniają się z upływem dziesięciu lat.

3. Instrumenty optymalizacji poziomu należności

Teoria zarządzania należnościami dostarcza wiedzy o wielu różnorodnych narzędziach i metodach optymalizacji poziomu należności. Przestankami dla podjęcia działań w tym obszarze są: zapewnienie bieżącej płynności finansowej, szybka windykacja środków pieniężnych w celu ich zaangażowania w kolejnych cyklach obrotowych, nieponoszenie kosztów kredytowania innych podmiotów.

Do kontrolowania stanu należności można wykorzystać metodę ABC. Kierując się zasadą Pareto 20/80, należy podzielić klientów na trzy grupy:

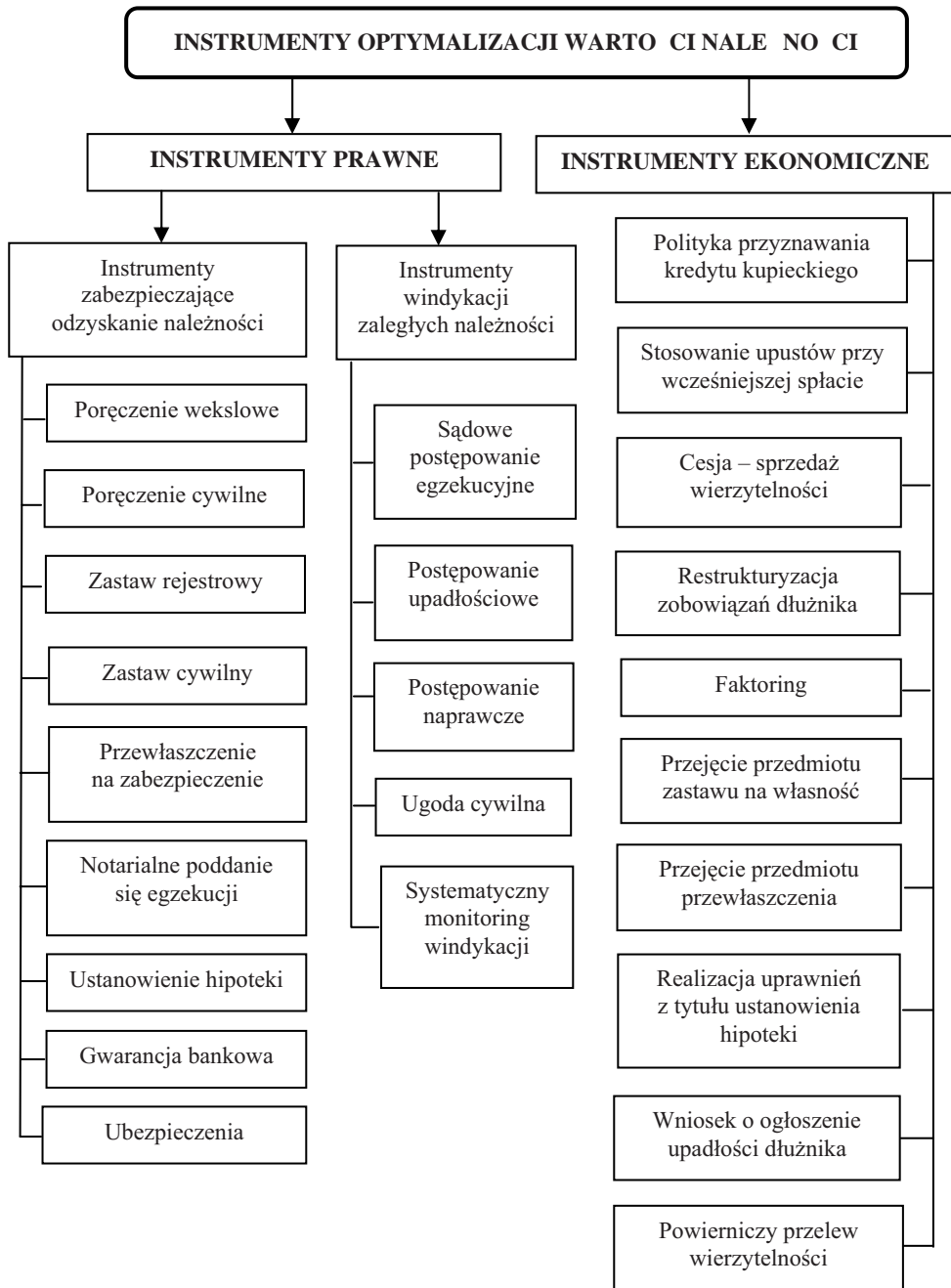
1. Grupa A – klienci stanowiący 20% ogólnej ich liczby i jednocześnie dający 80% globalnej wartości należności. Tej grupie klientów należy poświęcać najwięcej uwagi.

2. Grupa B – klienci stanowiący 30-40% ogółu i dający 15-25% wierzytelności, a więc mający niewielki wpływ na wielkość i strukturę należności.

3. Grupa C – stanowiąca 40-50% ogółu klientów i kreująca 5-15% wartości należności.

Taka struktura klientów i wierzytelności jest typowa dla przedsiębiorstw energetycznych. Każdą z tych grup klientów, także B i C, należy monitorować, aczkolwiek najbardziej i częściej klientów grupy A. Inne też stosuje się narzędzia polityki kredytowej i windykacji wobec różnych grup klientów.

Osiągnięcie zadanych norm w poziomie i strukturze należności wymaga wdrożenia wielu działań optymalizujących zarządzanie należnościami. Można do tego celu wykorzystywać różnorodne instrumenty prawne oraz ekonomiczne, syntetycznie zestawione na rysunku 1.



Rys. 1. Instrumenty optymalizacji wartości należności

Źródło: [Buk 2006, s. 302].

Ocena potencjalnych dłużników-kredytobiorców nie jest łatwa, co nie oznacza, że należy jej zaniechać. Wręcz przeciwnie, zwłaszcza gdy kredytowane miałyby być znaczące dla jednostki-sprzedawcy wartości sprzedanych produktów i towarów. Także w sytuacji powtarzających się dostaw i wieloletniej współpracy handlowej z kontrahentami należy przeprowadzać okresowe analizy sytuacji ekonomicznej tych kontrahentów.

Istnienie należności prowadzi do konieczności oceny, na koniec każdego okresu sprawozdawczego, prawdopodobieństwa efektywnego ich windykowania. Ocena ta powinna być oparta jednocześnie na:

- informacji handlowej dotyczącej satysfakcji klientów, reklamacji, oczekiwanych skont;
- informacji zewnętrznej dotyczącej sytuacji finansowej dłużnika [Stolowy, Lebas 2006, s. 329].

4. Wpływ wyceny bilansowej należności na ocenę zarządzania nimi

Proces powstawania należności w przedsiębiorstwie powinien podlegać ciągłej kontroli, a to wymaga zorganizowania odpowiedniego monitoringu należności. Przedmiotem monitorowania tego obszaru finansowego powinny być:

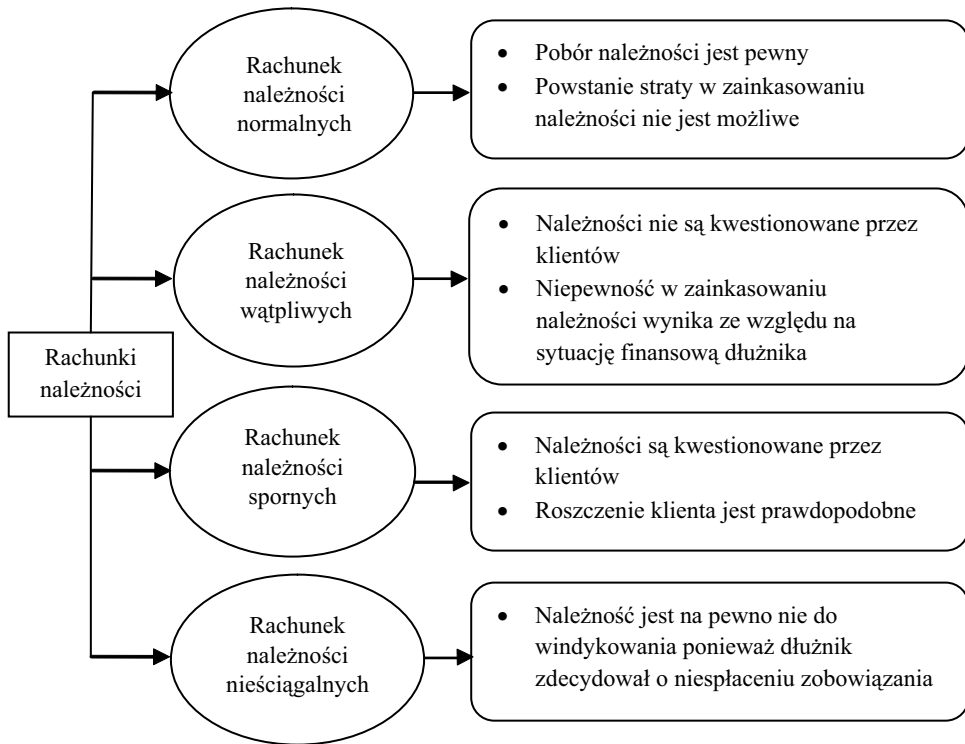
- ogólne wielkości rozrachunków z klientami na tle innych wielkości ekonomicznych,
- rzeczywiste relacje z klientami i warunki ich kredytowania.

Szczególnie ważne jest grupowanie należności z punktu widzenia prawdopodobieństwa ich odzyskania. Odpowiednie kwalifikowanie należności do różnych kategorii zaprezentowano na rysunku 2.

Bardzo istotne jest zwrócenie uwagi na źródło informacji o rzeczywistym stanie należności na moment analizy. Nie mogą to być dane o wartościach netto należności, a więc ustalonych na potrzeby poprawnego sporządzenia bilansu, lecz dane o wartościach brutto, czyli o faktycznych należnych jednostce środkach pieniężnych.

Przykładowe syntetyczne mierniki możliwe do wykorzystania w analizie należności zestawiono w tabeli 1.

Zastosowanie różnych, wymienionych w tabeli 1, mierników o charakterze wskaźników struktury daje ogólny pogląd na wagę poszczególnych kategorii należności w zagregowanych pozycjach majątku. Ich śledzenie pozwala na jednoczesną ocenę zmian innych grup majątku przedsiębiorstwa. Rozpoznanie daty wymagalności należności oraz systematyczne przydzielenie ich do jednej z grup czasowych (wymagalne do 30, 90, 180, 365 dni i powyżej) pozwala ustalić kategorie i skalę należności przeterminowanych. Przy sporządzaniu struktury wiekowej należności należy opierać się na wewnętrznych danych pochodzących z systemu finansowo-księgowego. Na tej podstawie można ustalić ryzyko wpływów pieniężnych, zastosować intensywniejsze sposoby windykacji należności.



Rys. 2. Różne kategorie roszczeń

Źródło: [Stalowy, Lebas 2006, s. 330].

Większą wartość informacyjną mają mierniki o charakterze wydajnościowym. Niewątpliwie do nich zalicza się relacje pomiędzy należnościami a przychodami ze sprzedaży produktów i towarów (poz. 5 i 6 tabeli 1). Generalnie pożądanym jest, by w dłuższym czasie dynamika przychodów ze sprzedaży była większa od dynamiki należności. Zatem systematyczna obserwacja kształtowania się częstotliwości obrotu należnościami lub zaangażowania należności w generowaną wartość sprzedaży daje wyraźne sygnały, czy zarządzanie należnościami jest właściwe, czy właściwa jest polityka kredytowania kontrahentów handlowych, czy windykacja należności jest skuteczna. W literaturze przytacza się przyjmowany w krajach wysoko rozwiniętych standard częstotliwości obrotu należnościami na poziomie 7-10 cykli. W praktyce należy jednak przyjąć wielkość wzorcową tego miernika, typową dla konkretnej branży [Krzemińska 2000, s. 119]. Pożądaną do osiągnięcia przez przedsiębiorstwo częstotliwość obrotu należnościami jest wynikiem przyjętej strategii kredytowej wobec klientów. Przy strategii dynamicznej wartości tego miernika będą niskie, natomiast przy strategii konserwatywnej – wysokie. W tym ostatnim przypadku należy

jednak baczyć na dynamikę sprzedaży, bardziej bowiem restrykcyjna polityka kredytowa może tę sprzedaż hamować.

Tabela 1. Mierniki oceny zarządzania należnościami

Lp.	Nazwa miernika	Formuła
1	2	3
1	Udział należności w aktywach ogółem	$\frac{\text{należności długoterminowe} + \text{należności krótkoterminowe}}{\text{aktywa ogółem}}$
2	Udział należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych	$\frac{\text{należności krótkoterminowe}}{\text{aktywa obrotowe}}$
3	Udział należności długoterminowych w aktywach trwałych	$\frac{\text{należności długoterminowe}}{\text{aktywa trwałe}}$
4	Udział poszczególnych grup należności w należnościach ogółem	$\frac{\text{należności danej grupy bilansowej}}{\text{należności ogółem}}$
5	Częstotliwość obrotu należnościami (ilość cykli inkasowych)	$\frac{\text{przychody brutto (netto) ze sprzedaży produktów i towarów}}{\text{przeciętny stan należności z tytułu dostaw i usług}}$
6	Zaangażowanie należności na jednostkę sprzedaży	$\frac{\text{przeciętny stan należności z tytułu dostaw i usług}}{\text{przychody brutto (netto) ze sprzedaży produktów i towarów}}$
7	Wskaźnik jakości należności terminowych (1)	$\frac{\text{należności od klientów regulujących płatności terminowo}}{\text{należności z tytułu dostaw i usług}}$
8	Wskaźnik jakości należności przeterminowanych (2)	$\frac{\text{należności nieściągalne i trudnościągalne}}{\text{należności ogółem z tytułu dostaw i usług}}$
9	Wskaźniki struktury należności przeterminowanych według przedziałów czasu	$\frac{\text{należności przeterminowane do XY dni (30, 90, 190)}}{\text{należności ogółem z tytułu dostaw i usług}}$
10	Wskaźnik odpisów aktualizujących należności	$\frac{\text{stan odpisów aktualizujących wartość należności}}{\text{wartość należności brutto}}$
11	Cykl inkasowy należności	$\frac{\text{przeciętny stan należności} \times 365 \text{ dni}}{\text{przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów}}$
12	Odchylenie pomiędzy rzeczywistym a minimalnym lub planowanym cyklem inkasowym	$\Delta CI = CI_{\text{rzecz.}} - CI_{\text{min (pl)}}$

Źródło: opracowanie własne.

W planowaniu i kontroli menedżerskiej szczególnie użyteczne jest porównywanie rzeczywistych cykli inkasowych należności z cyklami planowanymi, a także z cyklami minimalnymi. Miarą dobrego planowania i skutecznego zarządzania należnościami jest nieprzekraczanie planowanych (zadanych) wielkości cykli inkaso-

wych. Natomiast porównanie rzeczywistych bądź planowanych cykli inkasowych z cyklami minimalnymi pozwala zwymiarować, jaki jeszcze występuje dystans do osiągnięcia stanu optymalnego.

Najlepszą syntetyczną miarą oceny zarządzania należnościami są wskaźniki rotacji o różnych postaciach. Metodyka planowania finansowego wymaga, by planowanie należności opierać na wskaźniku cyklu inkasowego o postaci w poz. 11 tabeli 1. Skracanie cyklu inkasowego zmniejsza zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto, dlatego też dla okresów przyszłych powinno się zakładać taki właśnie kierunek zmian. Syntetycznym przejawem lepszego zarządzania kapitałem obrotowym są m.in. coraz niższe cykle inkasowania należności. Oczywiście jest pewna granica – minimum wielkości tego miernika.

Przedstawiona formuła na obliczenie cyklu inkasowego należności jest w literaturze znana pod nazwą liczby dni sprzedaży, za którą nie zainkasowano należności (DSO – *days sales outstanding*). Wskaźnik ten jest wówczas przedstawiany w następującej postaci:

$$DSO = \frac{\text{należności}}{\text{sprzedaż dzienna}}$$

W zależności od tego, z jakich okresów (końcowego, uśrednionego) bierze się pod uwagę wartość należności (ma to znaczenie gdy występują w różnych momentach czasu różne stany należności przeterminowanych), wskaźnik DSO przyjmuje różne wielkości.

Należy też zwrócić szczególną uwagę na wyjściowe dane o stanie należności przy obliczaniu cyklu inkasowego dla minionego okresu, a mianowicie czy uwzględniono tylko dane bilansowe o poziomie należności, czy przyjęto dane o rzeczywistym stanie należności z ksiąg rachunkowych. Pomiędzy tymi stanami należności mogą występować ogromne różnice, gdyż należności wycenia się w bilansie w kwocie wymaganej zapłaty z zachowaniem zasady ostrożności. Oznacza to, że wartości bilansowe należności mogą być tendencyjnie zawyżone wskutek naliczenia odsetek z tytułu nieterminowej płatności przez kontrahentów, a także wskutek wykazania na koniec roku obrotowego stanu należności nierzetelnie zweryfikowanych w trakcie przeprowadzanej inwentaryzacji.

Przedsiębiorstwo może zdecydować o wykazaniu w bilansie należności obejmujących pierwotną kwotę powiększoną o naliczone kary umowne, zasądzone koszty sądowe oraz należne za zwłokę w zapłacie odsetki naliczone w sposób umowy bądź wynikający z przepisów, mimo że z ustawy o rachunkowości nie wynika bezwzględny obowiązek naliczania takowych potencjalnych korzyści. O przysługujących uprawnieniach do odsetek mówi też ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Mianowicie, jeżeli dłużnik nie dokona zapłaty na rzecz wierzyciela w terminie określonym umową lub wezwaniem do zapłaty, a wierzyciel ten spełnił określone w umowie świadczenie niepieniężne, to przysługują mu, bez odrębnego wezwania, odsetki w wysokości odsetek od zaległości podatkowych wynikające

z ordynacji podatkowej, chyba że strony uzgodniły wyższe odsetki za okres od dnia wymagalności świadczenia pieniężnego do dnia zapłaty. Reguła ta ma zastosowanie do transakcji handlowych, to znaczy takich, w których przedmiotem umowy jest odpłatne dostarczenie towaru lub odpłatne świadczenie usług, a strony tej umowy zawierają ją w związku z wykonywaną przez nie działalnością gospodarczą lub zawodową [Ustawa... 2003, art. 7].

Ogólna zasada wyceny bilansowej należności uprawnia także do tendencyjnego zaniżania ich wartości. Zgodnie z art. 35b ust. 1 ustawy o rachunkowości: „Wartość należności aktualizuje się uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego, w odniesieniu do:

- należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub w stan upadłości – do wysokości należności nie objętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności, zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym,
- należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego – w pełnej wysokości należności,
- należności kwestionowanych przez dłużników oraz z których zapłatą dłużnik zalega, a według oceny sytuacji majątkowej i finansowej dłużnika spłata należności w umownej kwocie nie jest prawdopodobna – do wysokości nie pokrytej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności,
- należności stanowiących równowartość kwot podwyższających należności, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu aktualizującego – w wysokości tych kwot, do czasu ich otrzymania lub odpisania,
- należności przeterminowanych lub nieprzeterminowanych o znacznym stopniu prawdopodobieństwa nieściągalności, w przypadkach uzasadnionych rodzajem prowadzonej działalności lub strukturą odbiorców – w wysokości wiarygodnie oszacowanej kwoty odpisu, w tym także ogólnego, na nieściągalne należności”.

Określenie zasad dokonywania odpisów aktualizujących wartość należności jest ważnym instrumentem polityki rachunkowości, o której decyduje kierownik jednostki. W praktyce niektórych firm przyjmuje się następujące zasady zmniejszania wartości należności przeterminowanych:

- w przedziale 1-30 dni – odpis o 25%,
- w przedziale 31-60 dni – odpis o 50%,
- w przedziale 61-90 dni – odpis o 75%,
- w przedziale powyżej 90 dni – odpis 100%.

Wprawdzie taka konkretna polityka rachunkowości jest dość agresywną, ale wówczas bilans przedsiębiorstwa prezentuje rzeczywiście realną i wiarygodną wartość należności. W wielu firmach dokonuje się odpisów aktualizujących w wysokości 100% wartości należności przeterminowanych powyżej jednego roku. W takiej sytuacji przez cały rok kreuje się pozytywny obraz sytuacji finansowej, chociaż w rzeczywistości tak nie jest.

Kolejnym problemem związanym z wyceną należności jest ich powstanie w wyniku transakcji rozliczanych w walutach obcych. Podstawową zasadą wyceny rozrachunków zagranicznych jest ich ujęcie zgodnie z wartością kursu z dokumentu SAD w przypadku eksportu i importu towarów oraz według średniego kursu ustalonego przez NBP w dniu powstania rozrachunku w przypadku wewnątrzwspólnotowej dostawy i wewnątrzwspólnotowego nabycia.

W praktyce gospodarczej może się zdarzyć, że kurs przyjęty w dniu powstania należności jest inny niż kurs z dnia ich rozliczenia. W ten sposób na dzień bilansowy lub dzień wygaśnięcia należności w walutach obcych na skutek ich zapłaty powstają tzw. różnice kursowe. Mogą one mieć charakter dodatni lub ujemny i mogą być zaliczane odpowiednio do przychodów lub kosztów finansowych. Charakter powstałych różnic kursowych niezrealizowanych na dzień bilansowy wpływa na zwiększenie lub zmniejszenie wartości należności. W kolejnym okresie sprawozdawczym skutek finansowy może się okazać całkiem odwrotny, jeżeli przykładowo rozliczenie pieniężne transakcji nastąpi po nowym, niższym kursie waluty obcej w porównaniu z uprzednią wyceną bilansową. Należy podkreślić, że szczegółowe zasady wyceny rozrachunków zagranicznych, inne są według polskich regulacji rachunkowości inne według międzynarodowych standardów sprawozdawczości finansowej, a jeszcze inne według polskiego prawa podatkowego.

Konsekwencjami subiektywnej wyceny należności jest nadto potencjalnie zniekształcona ocena płynności finansowej przedsiębiorstwa. Dla menedżera finansowego utrzymanie płynności finansowej jest zadaniem szczególnym, gdyż w krótkim okresie płynność finansowa determinuje przetrwanie przedsiębiorstwa na rynku. Doświadczenia wielu krajów na świecie pokazują, że najważniejszą przyczyną upadłości małych i średnich przedsiębiorstw jest utrata płynności finansowej. Tym bardziej więc przedsiębiorstwa powinny przywiązywać wagę do realnej obiektywnej wyceny należności.

Literatura

- Buk H., *Nowoczesne zarządzanie finansami. Planowanie i kontrola*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Krzemińska D., *Finanse przedsiębiorstwa*, WSB, Poznań 2000, s. 119.
- Stalowy H., Lebas M.J., *Financial Accounting and Reporting. A global perspective*, South-Western CENGAGE Learning, Hampshire 2006, s. 330.
- Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, DzU z 2003, nr 139, poz. 1323.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości. Tekst jednolity DzU z 2009, nr 152, poz. 1223.

INFLUENCE OF ACCOUNTING POLICY ON THE EVALUATION OF RECEIVABLES MANAGEMENT

Summary: Receivables are essential in the operating cycle of the firm and their valuation affects the way a user estimates how a firm would manage these assets. Such an account is based on a balance sheet and accounting policy. The main determinants which influence the value of receivables and the evaluation of their management are: identified uncollectible receivables, pre-established level of expected interests written-down by valuation allowance.