

Jacek Folga

Uniwersytet Szczeciński

ODPISY AKTUALIZUJĄCE NALEŻNOŚCI HANDLOWE JAKO ŹRÓDŁO INFORMACJI NA TEMAT RYZYKA KREDYTOWEGO ODBIORCÓW

1. Wstęp

Sprzedaż produktów i usług z odroczonym terminem płatności powoduje powstawanie należności handlowych. Odroczenie to wiąże się z wyrażeniem zgody na udzielenie odbiorcy kredytu, którego okres może wynosić od kilku do kilkudziesięciu dni [Filipiak, Dylewski 2003, s. 142]. Zapłata przez odbiorcę za otrzymaną fakturę powoduje zamianę należności na przepływ gotówki. Jeżeli odbiorcy uregulują zobowiązania wobec przedsiębiorstwa, to wykazany w księgach zysk jest zyskiem faktycznie osiągniętym. W praktyce może okazać się jednak, że wskutek rozszerzenia sprzedaży kredytowej na mniej pewnych odbiorców część należności nie zostanie ściągnięta, co musi być wykazane w formie strat zmniejszających zysk przedsiębiorstwa [Czekaj, Dresler 2001, s. 153]. Dodatkowe koszty obniżające wynik finansowy występują także wtedy, gdy spływ należności jest dłuższy niż okres odroczenia płatności uzgodniony z odbiorcą. Oba opisane przypadki są związane z ryzykiem kredytowym. Pojęcie ryzyka kredytowego było zarezerwowane przede wszystkim dla sektora bankowego. Wzrost wartości udzielanych kredytów kupieckich sprawił, że ryzyko niedotrzymania warunków płatności jest obecne również w przypadku przedsiębiorstw komercyjnych. W związku z tym wierzyciel w celu ograniczenia strat powinien stale monitorować ryzyko kredytu kupieckiego oraz jakość utrzymywanych należności. Nowym źródłem informacji w tym przypadku mogą być odpisy aktualizujące należności.

2. Odpisy aktualizujące należności w perspektywie rachunkowej i finansowej

Wpływ ryzyka kredytowego na jakość należności można postrzegać w perspektywie rachunkowej i finansowej. Ujęcie rachunkowe należności zostało sprecyzo-

wane w ustawie o rachunkowości. Należności i roszczenia są to sumy pieniężne należne przedsiębiorstwu od innych podmiotów za wcześniej wykonane dla nich świadczenia (np. sprzedane wyroby, towary) [Sierpińska, Wędzki 2005, s. 18]. Ustawa o rachunkowości dokładnie określa, co należy zaliczać do należności krótkoterminowych, oraz koncentruje się na odpisach aktualizujących należności. Rachunkowe ujęcie należności jest ściśle związane z zasadą memoriału. Zgodnie z ujęciem rachunkowym w bilansie powinny zostać odzwierciedlone również wszystkie kwoty zwiększające należności. Należności krótkoterminowe ujmuje się w bilansie według wartości nominalnej wraz z naliczonymi na dzień bilansowy odsetkami [Jachna, Sierpińska 2005, s. 59].

Finansowa perspektywa zarządzania należnościami powinna być odczytywana głównie przez pryzmat sprzedaży z odroczonej datą płatności i określeniem wartości limitu kredytowego. Limit kredytu kupieckiego wyznacza górną granicę ekspozycji przedsiębiorstwa na ryzyko kredytowe. Jest to wartość kredytu kupieckiego, jaką może otrzymać odbiorca. Natomiast termin płatności to długość odroczenia w czasie spodziewanych przepływów pieniężnych. Im dłuższy jest termin płatności, tym wyższa jest ekspozycja na ryzyko. Podobna sytuacja występuje w przypadku limitu kredytowego. Duża wartość przyznanych i wykorzystanych limitów zwiększa ryzyko kredytowe.

Z punktu widzenia finansowego należności nie powinny być traktowane tylko jako „kwoty widniejące na fakturze” (ujęcie statyczne, memoriałowe), ale bardziej jako oczekiwany wpływ gotówki (ujęcie dynamiczne). Firma pokrywa przeważnie swoje potrzeby gotówkowe związane z bieżącą działalnością kwotami zainkasowanymi od odbiorców i innych dłużników, wykorzystując także określone kredyty i pożyczki otrzymane. Jednak często decyduje się na ograniczenie wykorzystywania obcych kapitałów przez przyspieszenie dyspozycyjności należnościami, przy jednoczesnym utrzymaniu sprzedaży kredytowej [Bień 2001, s. 215]. W takim przypadku firma może dostosowywać termin płatności do okresu rotacji produktu oraz ograniczać poziom należności po terminie. Im dłuższy jest okres oczekiwania na gotówkę, tym wyższe koszty musi ponieść przedsiębiorstwo. Dlatego zarządzanie należnościami musi być wspierane instrumentami ograniczającymi koszty odraczania terminu płatności. Instrumenty te powinny w efekcie przyspieszyć przepływy pieniądza oraz ograniczyć nadmierne wykorzystanie zewnętrznych źródeł finansowania.

Rachunkowe ujęcie należności dokonuje klasyfikacji i wyceny należności, natomiast podejście finansowe koncentruje się na zarządzaniu należnościami i ryzykiem z nimi związanym. W perspektywie zarówno rachunkowej, jak i finansowej można wyodrębnić obszar wspólny, jakim jest aktualizacja należności. Należności wyrażają kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w efekcie przeszłych zdarzeń, które spowodują wpływ korzyści ekonomicznych. Należności są to zatem środki firmy przejściowo (czasowo) znajdujące się w dyspozycji kontrahentów do momentu ich spłaty [Kizukiewicz 2001, s. 173]. Ta definicja częściowo łączy ze sobą rachunkowe i finansowe ujęcie należności. Do-

datkowo powinna być poszerzona o aspekt ryzyka. Ryzyko w perspektywie rachunkowej jest ujęte w aktualizacji należności, a w ujęciu finansowym określić je można jako prawdopodobieństwo utraty odroczonego w czasie przepływu pieniężnego. Odpisy aktualizujące należności z jednej strony spełniają wymogi stawiane przez ustawę o rachunkowości, a z drugiej informują o tym, jak bardzo prawdopodobne jest odzyskanie należności. Im starsza jest należność, tym prawdopodobieństwo odzyskania jej jest mniejsze. W konsekwencji wzrasta ryzyko utarty przepływów pieniężnych z tytułu sprzedaży.

3. Zasady tworzenia odpisów aktualizujących należności według ustawy o rachunkowości

Wycena określonych należności oznacza ustalenie ich wartości na określony moment w celu przedstawienia rzetelnego i jasnego obrazu sytuacji majątkowej i finansowej jednostki oraz jej wyniku finansowego. Oznacza to, że odbiorca sprawozdania finansowego, czytając je, powinien uzyskać prawdziwe i rzetelne informacje na temat sytuacji majątkowej i finansowej jednostki, w tym m.in. na temat tego, jaka jest realna kwota należności do otrzymania wynikająca nie tylko z dokumentów, ale przede wszystkim z oceny realnych możliwości płatniczych dłużnika jednostki [Klonowska 2005, s. 11]. W celu uzyskania takiej informacji należy uwzględnić zapisy księgowo na kontach rozrachunków z odbiorcami oraz odpisów aktualizujących należności. Suma algebraiczna sald tych dwu kont wyraża wartość odzyskiwaną należności, czyli należności netto, i wykazana jest w sprawozdaniach finansowych [Gmytrasiewicz, Karmańska 2006, s. 423].

Należności i udzielone pożyczki wycenia się nie rzadziej niż na dzień bilansowy w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem ostrożności [Ustawa...]. Ustawa o rachunkowości nie nakłada obowiązku, aby aktualizować wszystkie należności. Obowiązek dokonywania odpisu aktualizującego wartość należności dotyczy jedynie należności [Rzepnikowska 2001]:

- od dłużników postawionych w stan likwidacji lub upadłości do wysokości należności nieobjętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym,
- od dłużników w razie oddalenia wniosku o ogłoszenie ich upadłości, gdy ich majątek nie wystarcza na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego,
- w pełnej wysokości; przepisy podatkowe dopuszczają możliwość odpisania w ciężar kosztów takiej należności jako nieściągalnej,
- kwestionowanych przez dłużnika oraz tych, z których zapłatą dłużnik zalega, gdy z oceny jego sytuacji majątkowej wynika, że spłata należności w umownej kwocie nie jest prawdopodobna; chodzi tu o należności niepokryte gwarancją lub innym zabezpieczeniem,
- stanowiących równowartość kwot podwyższających należności, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu aktualizującego – w wysokości tych kwot, do czasu ich otrzymania lub odpisania.

4. Wewnętrzne zasady tworzenia odpisów aktualizujących należności

Przedsiębiorstwa powinny dysponować dokumentem w postaci polityki rachunkowości. Polityka ta powinna swoim zakresem obejmować m.in. przyjęte zasady wyceny aktywów i pasywów. W obszarze należności indywidualne zasady ich wyceny, a także księgowania mogą dotyczyć przede wszystkim:

- 1) interpretacji wyceny w „kwocie wymaganej zapłaty”,
- 2) częstotliwości dokonywania wyceny,
- 3) zasad dokonywania odpisów aktualizujących,
- 4) zasad księgowania odsetek i zasądzonych kosztów sądowych,
- 5) zasad księgowania należności dochodzonych na drodze sądowej,
- 6) zasad wyceny bilansowej należności w walucie obcej i rozliczania różnic kursowych z tej wyceny w roku następnym,
- 7) sposobu przechodzenia z wyniku finansowego netto (księgowego) do podstawy opodatkowania w zakresie wyceny należności [Klonowska 2005, s. 162].

Z punktu widzenia ryzyka utraty wpływu szczególną uwagę trzeba zwrócić na częstotliwość i zasady aktualizacji należności.

Proponuje się, aby odpisy aktualizujące należności tworzyć zawsze w dniu bilansowym, którym zazwyczaj jest ostatni dzień miesiąca. W praktyce okresów takich w ciągu roku będzie dwanaście. Odpis aktualizujący należności powinien obejmować należności handlowe ze sprzedaży bieżącej, należności sporne oraz należności zasądzone wyrokiem. Należności wątpliwe i zasądzone powinny być objęte odpisem w wysokości 100%, natomiast należności ze sprzedaży bieżącej odpisem zgodnym z prawdopodobieństwem ich utraty. Aktualizacja należności ze sprzedaży bieżącej informuje o prawdopodobieństwie spływu należności. Oszacowanie tego prawdopodobieństwa bazuje na doświadczeniach wynikających z przeszłości oraz prognozowanym stanie należności w okresach przyszłych [Warren i in. 2005, s. 323]. W pierwszym przypadku proponuje się wykorzystanie wzorca płatności klientów, w drugim zaś aktualnej sytuacji finansowo-majątkowej odbiorców i bieżących informacji rynkowych. Dostawcy mogą zbierać takie informacje, będzie to wówczas jeden z etapów całego procesu sprzedaży. W związku z tym prognoza taka jest łatwiejsza do wykonania.

Coraz więcej przedsiębiorstw, opracowując wewnętrzne procedury aktualizacji należności, wprowadza zasady dokonywania odpisu na podstawie struktury wiekowej należności, tworząc w ten sposób rezerwę na potencjalne straty. Jest oczywiste, że najdokładniejsze oszacowanie rezerw na należności wątpliwe ma miejsce wtedy, gdy odbywa się ono przez identyfikację rodzajów i wieku należności na dzień bilansowy oraz prawdopodobieństwa ich ściągальności [Gmytrasiewicz, Karmańska 2006, s. 423].

Stworzenie czytelnych zasad dokonywania odpisów aktualizujących należności jest gwarancją przejrzystości w zakresie określania bieżącej wartości należności. Jest

to bardzo ważne, ponieważ odpis aktualizujący należność jest kosztem dla przedsiębiorstwa, a pełna kontrola nad kosztami umożliwia spółce konsekwentne dążenie do osiągnięcia zaplanowanych wyników.

5. Wykorzystanie odpisów aktualizujących należności w ocenie ryzyka kredytu kupieckiego

Pomimo że ustawa o rachunkowości nie zobowiązuje do tworzenia odpisów aktualizujących na wszystkie należności, to warto jednak to robić. Przedsiębiorstwo powinno dokonywać aktualizacji nawet należności w terminie. Aktualizacja wszystkich należności ogranicza wynik finansowy, jednak wiąże się z pewnymi korzyściami. Po pierwsze, utworzony odpis aktualizujący tworzy bufor bezpieczeństwa i chroni przed niespodziewanym pogorszeniem wyniku finansowego. Dział windykacji może podejmować czynności mające na celu odzyskanie należności, natomiast aktualne prawdopodobieństwo utraty należności jest już odzwierciedlone w wyniku finansowym. Naliczanie odpisów aktualizujących dla wszystkich należności, a w konsekwencji księgowanie ich na kontach analitycznych klientów, jest również doskonałym materiałem do stworzenia systemu ostrzegającego o nadmiernej ekspozycji na ryzyko kredytowe i wzrastającym prawdopodobieństwie poniesienia straty. Chcąc poznać ogólne ryzyko klienta, odzwierciedlane przez wysokość współczynników aktualizujących, można obliczyć średni współczynnik aktualizacji należności według wzoru [Folga 2006, s. 21]:

$$\acute{S}WAN = \Sigma OA / \Sigma N,$$

gdzie: $\acute{S}WAN$ – średni współczynnik aktualizacji należności,
 ΣOA – suma odpisów aktualizujących dla należności,
 ΣNP – suma należności.

Jeśli dynamika współczynnika jest rosnąca, to oznacza ona wzrost ryzyka kredytowego i większe prawdopodobieństwo utraty należności. Jednocześnie jest to również informacja o pogorszeniu się jakości otrzymywanych należności. Przeprowadzenie takiej analizy w dłuższym okresie pozwoli na określenie prawidłowości, które mogą pojawiać się również w przyszłości. Dzięki temu firma ma możliwość skutecznego dopasowania odpowiednich narzędzi zarządzania ryzykiem kredytowym do prognozowanej wielkości należności.

6. Zakończenie

Odroczenie terminu płatności zawsze wiąże się z ekspozycją na ryzyko kredytowe. Trzeba pamiętać, iż ryzyko to nie tylko straty dla firmy, ale również szansa na ponadprzeciętne zyski. To, co się naprawdę liczy w tym zakresie, to sposoby radzenia sobie z ryzykiem oraz kultura firmy, w której funkcjonujemy [Holliwel 2000,

s. 395]. Okazuje się, iż skutecznym źródłem informacji na temat ryzyka kredytowego odbiorców mogą być rzetelnie ustalane odpisy aktualizujące należności. Z tego powodu firmy powinny opracować wewnętrzne zasady aktualizacji należności, które umożliwią wygenerowanie takich informacji. Oczywiście zasady te powinny być zgodne z przepisami ustawy o rachunkowości. Jednak sam zakres tworzenia odpisów aktualizujących należności może być znacznie szerszy, niż zobowiązuje do tego ustawa. Tym bardziej iż ustawodawca nie wykluczył bardziej ostrożnego podejścia w tym zakresie. Uzyskane w ten sposób dane powinny być następnie wykorzystane do oszacowania wartości proponowanego średniego współczynnika aktualizacji należności. Dzięki niemu firma ma możliwość śledzenia ryzyka współpracy z dowolnym odbiorcą. Należy dodać, iż sama aktualizacja należności oczywiście nie wyeliminuje ryzyka kredytowego, ale zapewne znacznie usprawni proces zarządzania tym ryzykiem.

Literatura

- Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2001.
- Czekaj J., Dresler Z., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw. Podstawy teorii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Filipiak B., Dylewski M., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa, wybrane problemy teorii i praktyki*, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Szczecinie, Szczecin 2003.
- Folga J., *Sztuka sprzedaży na kredyt*, „Magazyn Finansistów CFO” 2006 nr 4.
- Gmytrasiewicz M., Karmańska A., *Rachunkowość finansowa*, Difin, Warszawa 2006.
- Holliwel J., *Ryzyko: czy liny wystarczy, aby powiesić firmę?*, [w:] *Tajniki finansów*, K.E. LIBER, Warszawa 2000.
- Jachna T., Sierpińska M., *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Kizukiewicz T. (red.), *Rachunkowość. Zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości*, Ekspert, Wrocław 2001.
- Klonowska S., *Należności. Wycena, ewidencja księgowa, ujęcie podatkowe*, ODDK, Gdańsk 2005.
- Rzepnikowska M., *Rozrachunki i rozliczenia międzyokresowe w znowelizowanej ustawie o rachunkowości*, „Rachunkowość – zeszyt specjalny” 2001 nr 12.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Ustawa o rachunkowości – tekst ujednolicony (DzU 2002 nr 76, poz. 694).
- Warren C.S., Fes P.E., Reeve J.M., *Accounting*, Thomson South-Western, OK 2005.

TRADE RECEIVABLES PROVISIONS AS A CREDIT RISK INFORMATION SOURCE

Summary

Trade receivables, through their quality, have an impact on financial results, company value and capital cost. Receivables provisions are helpful in cash flow management. Receivables provisions show actual credit risk exposition and probability of sales income losses. Receivables provisions results are good for credit risk monitoring, too. Companies cannot avoid credit risk but good risk management is an opportunity for achieving above-average profits.