

Rozdział I. Należności przedsiębiorstwa w procesie kredytowania

1. Istota należności a zarządzanie wartością przedsiębiorstwa

Prowadzenie działalności gospodarczej zalicza się do podstawowych przejawów aktywności człowieka od zarania dziejów. Działalność gospodarcza polega ogólnie na kształtowaniu rzeczywistości, w której funkcjonuje człowiek, w taki sposób, aby uzyskiwać środki ekonomiczne niezbędne do zaspokojenia potrzeb głównie o charakterze materialnym. Niemniej prowadzona działalność gospodarcza, jak też uzyskiwane w jej toku środki ekonomiczne zaspokajają równie ważne potrzeby duchowe człowieka zarówno jako jednostki, jak i jako członka społeczności – rodziny, znajomych czy osób, z którymi prowadzi tę działalność i wchodzi w relacje.

W XX i XXI w. prowadzenie działalności gospodarczej ogarnęło cały świat i stało się bardzo skomplikowane. Od dawna jednak działalność gospodarcza jest prowadzona w formie zorganizowanej, której wyrazem jest przedsiębiorstwo. Do prowadzenia działalności gospodarczej przedsiębiorstwo potrzebuje określonych zasobów. Na rysunku 1.1 wymieniono kluczowe zasoby przedsiębiorstwa. Obejmują one:

- 1) aktywa, czyli zasoby materialne stanowiące majątek przedsiębiorstwa, dzięki któremu przedsiębiorstwo może prowadzić działalność produkcyjną, handlową czy usługową,
- 2) zasoby ludzkie tworzone przez zarząd, kierowników oraz pracowników faktycznie prowadzących działalność gospodarczą, czyli użytkowników zasobów materialnych i niematerialnych,
- 3) zasoby niematerialne, czyli zasoby nieposiadające fizycznej postaci, ale stanowiące kombinację zasobów ludzkich i materialnych, dostarczające efekt synergii, czyli zwielokrotnienia korzyści płynących z zasobów materialnych i niematerialnych.

Rysunek 1.1. Zasoby przedsiębiorstwa



Zgodnie z rysunkiem 1.1 zasoby materialne, czyli aktywa, mają nieskończenie wiele postaci, co wynika z olbrzymiej różnorodności współczesnego środowiska człowieka. Aktywa – inaczej majątek – mogą mieć postać rzeczową. A zatem majątek ma określoną postać fizyczną (maszyn, urządzeń, budynków, materiałów) oraz finansową. Finansowa postać majątku to zgromadzone środki pieniężne i ich substytuty. Pomimo że wiele aktywów finansowych może mieć fizyczną postać (jak gotówka w kasie), to jednak większość z nich nie ma takiej postaci. Jest tylko elektronicznym zapisem wartości wyrażonej w pieniądzu (jak środki na rachunku bankowym, akcje spółek giełdowych). Posiada zatem postać zdematerializowaną.

Brak fizycznej postaci mają również aktywa, których wartość zależy od ich wartości użytkowej. Niematerialne aktywa tego rodzaju to aktywa bez postaci fizycznej (jak programy komputerowe lub prawa majątkowe), ale przynoszące korzyści np. w formie opłat licencyjnych (od użytkowanych programów komputerowych, czynsz za wynajem powierzchni biurowej).

Zasoby materialne, którymi dysponuje przedsiębiorstwo, finansują zasadniczo właściciele przedsiębiorstwa. Jednakże skala działalności, tj. jej rozmiar, zasięg i skomplikowanie, niemal w 100% zmuszają właścicieli przedsiębiorstwa do finansowania majątku przez zaciąganie zobowiązań. Tym samym wierzyciele mają roszczenia do majątku przedsiębiorstwa, a więc kapitał wierzycieli, oprócz kapitału właścicieli, finansuje aktywa przedsiębiorstwa. Między wartością majątku a wartością kapitału zachodzi równość.

Zasoby ludzkie również nie są jednorodne, gdyż tworzą je pracownicy o różnych kompetencjach – dotyczy to zarówno wykształcenia, kwalifikacji, wieku, jak i potrzeb. Ogół tych cech nazywany jest kapitałem ludzkim, aby podkreślić, że pracownicy przedsiębiorstwa poprzez umiejętność współdziałania, relacje, talenty tworzą coś znacznie większego i ważniejszego niż po prostu sumę osób pracujących w jednym miejscu.

Pracownicy przedsiębiorstwa, używając zasobów materialnych w określony sposób, tworzą z nich produkty (fizyczne lub usługi), świadczą usługi oraz handlują obcymi produktami (towarami). Kapitał ludzki zaangażowany w danym przedsiębiorstwie oraz kombinacja jego zasobów materialnych prowadzą do powstania zasobów niematerialnych będących efektem synergii tych zasobów. Zasoby niematerialne mają bardzo wiele przejawów. Na rysunku 1.1 wymieniono tylko kilka podstawowych, do których można zaliczyć markę produktów, czyli ogół walorów technicznych, użytkowych i designerskich produktów przedsiębiorstwa, udział w rynku (jaką część rynku zajmują produkty przedsiębiorstwa), technologię wynikającą z umiejętności aplikacji nauki przez kapitał ludzki przedsiębiorstwa oraz organizację, czyli sposób zorganizowania przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo jest kombinacją zasobów materialnych ludzkich i niematerialnych o unikatowym charakterze. Wszystkie one tworzą wartość przedsiębiorstwa. Znaczenie wartości przedsiębiorstwa dla przedsiębiorstwa, jego pracowników i wszystkich uczestników rynku, na którym odbywa się proces gospodarowania, było i jest przedmiotem zainteresowania zarówno licznych prac naukowych, jak i praktyki gospodarczej [zob. np. Maćkowiak, 2009; Panfil, Szablewski (red.), 2011; Jaki, 2012]. Konkretnym wymiarem zainteresowania wartością przedsiębiorstwa było powstanie koncepcji zarządzania wartością przedsiębiorstwa (*value based management* – VBM).

1.1. Koncepcja zarządzania wartością przedsiębiorstwa

W najprostszym ujęciu zarządzanie wartością przedsiębiorstwa rozpoczyna się od pewnego stanu początkowego tej wartości, który jest określoną kombinacją opisanych zasobów. Stan ten należy rozumieć po prostu jako sumę mniej lub bardziej właściwie zorganizowanych zasobów. Stan początkowy można też rozumieć jako koncentrowanie się przede wszystkim na zasobach majątkowych, a nawet utożsamianie wartości przedsiębiorstwa tylko z nimi. Tego rodzaju spojrzenie wiąże się z koncepcją majątkową wartości przedsiębiorstwa (*asset based value*) i jest właściwe dla gospodarki XX w. do końca lat 90. [Jaki, 2012, s. 31].

W zarządzaniu wartością przedsiębiorstwa zmierza się do właściwego uporządkowania wszystkich zasobów, tj. materialnych, ludzkich i niematerialnych, tak aby początkowa wartość przedsiębiorstwa ulegała stałemu i systematycznemu zwiększeniu. Prowadzi to do osiągnięcia stanu końcowego wartości przedsiębiorstwa w danym okresie, przy czym stan ten jest stanem początkowym kolejnego okresu, a zatem powiększanie wartości przedsiębiorstwa ma charakter ciągły. Aby było to możliwe, przedsiębiorstwo musi być postrzegane jako źródło dochodów ekonomicznych wynikających z odpowiedniego użycia wszystkich zasobów ujawnionych, zmierzonych i odpowiednio skonfigurowanych. Jest to postrzeganie przedsiębiorstwa bardziej jako kreatora dochodu (*income based value*) niż zarządcy posiadanych zasobów. Bartłomiej Nita [2007, s. 35] proces ten określił jako proces zarządzania, w ramach którego wszelkie działania i decyzje zachodzące na wszystkich szczeblach struktury organizacyjnej są zorientowane na cel w postaci systematycznego i ciąglego kreowania wartości dla właścicieli.

Zgodnie z koncepcją zarządzania wartością przedsiębiorstwa maksymalizacja wartości jest najlepszym celem działania dla właścicieli i pracowników. Wartość ta może być rozumiana wąsko jako wartość dla właścicieli, a nawet tylko akcjonariuszy, lub szeroko – dla wszystkich interesariuszy, czyli podmiotów działających wewnątrz i w otoczeniu przedsiębiorstwa, nawiązujących z nim relacje. Ogólnie cel ten w gospodarce XXI w. wskazuje się jako najlepszy dla przedsiębiorstwa. Decydują o tym następujące czynniki [Jaki, 2012, s. 72]:

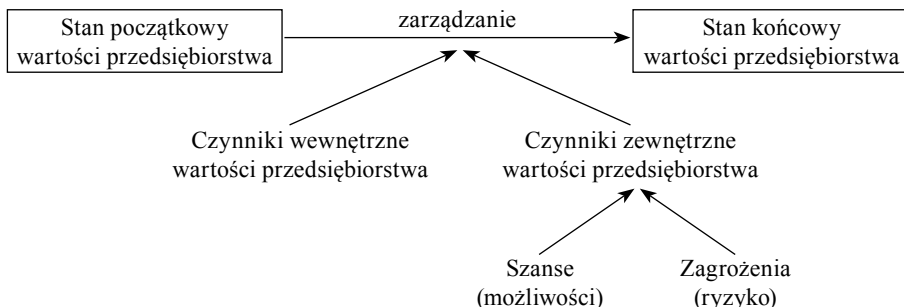
- 1) jest on mierzalny, przy czym miarą jego realizacji jest przyrost wartości przedsiębiorstwa,
- 2) ma charakter długoterminowy, gdyż aby go osiągnąć, zarząd musi myśleć i działać długofalowo (co jest korzystne dla wszystkich interesariuszy),
- 3) pomiar wartości wspiera rozwój i pragmatykę rynków finansowych,
- 4) brak skuteczności zarządu w pomnażaniu wartości przedsiębiorstwa sprzyja alokacji kapitału, gdyż odpływa on do przedsiębiorstw potrafiących tę wartość pomnażać.

Z teoretycznego i praktycznego punktu widzenia powyższy cel jest również użyteczny dlatego, że w łatwy i logiczny sposób integruje cele, które kiedyś były wskazywane jako cele przedsiębiorstwa, a dziś mogą być i często są ważnymi celami częściowymi prowadzącymi do maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa. Do najczęściej stosowanych celów częściowych zalicza się [Maćkowiak, 2009, s. 16]:

- 1) maksymalizację zysku,
- 2) maksymalizację sprzedaży,
- 3) maksymalizację udziału w rynku,

- 4) przetrwanie przedsiębiorstwa,
- 5) utrzymanie zatrudnienia,
- 6) zrównoważony wzrost.

Rysunek 1.2. Idea zarządzania wartością przedsiębiorstwa



Kreowanie wartości wymagające optymalizacji zasobów rzeczowych, finansowych i niematerialnych odbywa się w pewnym środowisku, którym jest środowisko wewnętrzne (endogeniczne) przedsiębiorstwa i środowisko zewnętrzne (egzogeniczne). Na rysunku 1.2 oddziaływanie środowiska wewnętrznego reprezentują czynniki wewnętrzne, otoczenia zaś – czynniki zewnętrzne. Są nimi wszystkie czynniki o charakterze gospodarczym, społecznym i kulturowym. Czynniki kształtujących wartość przedsiębiorstwa, zarówno wewnętrznych, jak i – w szczególności – zewnętrznych, jest bardzo dużo. Co więcej, kombinacja zasobów przedsiębiorstwa, która w intencji właścicieli i kadry przedsiębiorstwa ma być zmaksymalizowana, zależy od czynników występujących w otoczeniu i jest niejako odpowiedzią na te czynniki.

Wspierając się Porterowskim podejściem do zarządzania przedsiębiorstwem, czynniki zewnętrzne można podzielić na szanse (kreujące wartość) i zagrożenia (niszczące wartość) (rysunek 1.2). Kluczowe czynniki stanowiące szansę pomnożenia wartości to:

- 1) popyt na produkty przedsiębiorstwa,
- 2) nowe technologie,
- 3) nowe potrzeby klientów i nowe segmenty rynku,
- 4) alternatywne źródła finansowania działalności,
- 5) kwalifikacje pracowników na rynku pracy.

Możliwości pomnożenia wartości mogą być zniwelowane przez zagrożenia przejawiające się w określonym ryzyku. Wśród zagrożeń można wymienić:

- 1) zmiany potrzeb klientów i ich popytu na produkty przedsiębiorstwa,
- 2) pojawienie się konkurencyjnych produktów (substytutów),
- 3) konkurencyjne technologie,
- 4) zmiany koniunkturalne w branży i gospodarce oraz kryzysy finansowe,
- 5) trudną sytuację finansową klientów przedsiębiorstwa i bankructwo,
- 6) niewłaściwą strukturę kwalifikacji pracowników na rynku pracy.

Odpowiedzią właścicieli i zarządu na działania czynników zewnętrznych jest optymalizacja zasobów, uwzględniająca stan początkowy wartości przedsiębiorstwa (jak było), działania (co robić) i zakładany stan końcowy wartości przedsiębiorstwa (jak ma być).

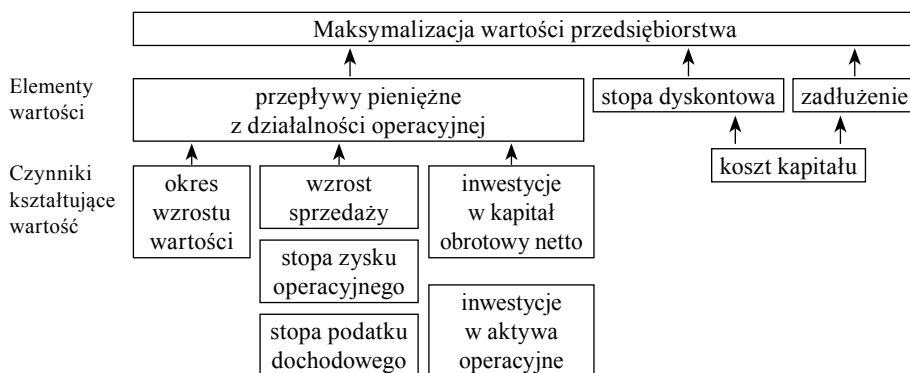
Z punktu widzenia wartości przedsiębiorstwa czynniki wewnętrzne można podzielić na (rysunek 1.3):

- 1) elementy wartości uwzględnione bezpośrednio w mierniku wartości przedsiębiorstwa,
- 2) czynniki wewnętrzne kształtujące wartość.

Podjęcie takie zaproponował A. Rappaport [1999, s. 65]. Do dziś stanowi ono esencję koncepcji zarządzania wartością. W modelu przedsiębiorstwa Rappaporta czynniki wewnętrzne wartości wiążą się zarówno z posiadanym majątkiem i jego finansowaniem, jak i ze zdolnością do pomnażania kapitału początkowego:

- 1) zasoby majątkowe wyrażają inwestycje w aktywa operacyjne i kapitał obrotowy netto. Aktywa operacyjne to głównie środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne umożliwiające realizację sprzedaży, czyli zasadniczej działalności przedsiębiorstwa finansowanej przez kapitał stały. Z kolei kapitał obrotowy to nadwyżka aktywów obrotowych nad zobowiązaniami krótkoterminowymi, umożliwiającą bieżącą działalność operacyjną;
- 2) inwestycje w zasoby majątkowe i zasoby ludzkie wymagają finansowania, którego ceną jest koszt kapitału;
- 3) zdolność dochodowa zasobów przedsiębiorstwa wyraża się w tempie wzrostu sprzedaży, stopie rentowności działalności oraz stopie opodatkowania;
- 4) okres wzrostu wartości odnosi się do czasu, w jakim stan początkowy wartości przedsiębiorstwa jest pomnażany (w efekcie staje się jej stanem końcowym). Okres ten można rozpatrywać jako sumę rocznych okresów stanowiących kolejne okresy obrachunkowe, w których zarząd i właściciele dokonują pomiaru stopnia wzrostu wartości przedsiębiorstwa (lub ewentualnie spadku).

Rysunek 1.3. Czynniki wewnętrzne wartości przedsiębiorstwa



Źródło: opracowanie własne na podstawie Rappaport, 1999, s. 65.

Czynniki kształtujące wartość definiują elementy wartości, którymi są przepływy pieniężne z działalności operacyjnej wyrażające zdolność dochodową przedsiębiorstwa do kreacji wartości, stopę dyskontową odzwierciedlającą całościowy efekt kosztu kapitału oraz zadłużenie stanowiące roszczenie wierzycieli do zasobów majątkowych przedsiębiorstwa. Model Rappaporta jest uszczegółowiany na wiele sposobów w zakresie koncepcji oraz przede wszystkim pomiaru. Służy on jako ogólne narzędzie wyrażające cel działania przedsiębiorstwa.

Sposób oddziaływania czynników zewnętrznych i wewnętrznych na przedsiębiorstwo odbywa się w pewnych ramach o charakterze instytucjonalnych, których jednym z przejawów są akty prawne regulujące różne obszary działalności przedsiębiorstwa. Do najbardziej podstawowych aktów należy ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, regulująca, kto i jak może prowadzić działalność gospodarczą. Aktem prawnym precyzującym wiele możliwych form prowadzenia działalności gospodarczej jest Kodeks cywilny. Z kolei Kodeks spółek handlowych reguluje funkcjonowanie najwyższej zorganizowanych form prowadzenia tej działalności, jakimi są spółki akcyjne oraz spółki z ograniczoną odpowiedzialnością. Zasady wyceny zasobów majątkowych reguluje prawo bilansowe, którego najważniejszym aktem prawnym jest ustawa o rachunkowości. Obowiązki związane z regulowaniem podatków przez przedsiębiorstwo określa prawo podatkowe. Oczywiście liczba aktów prawnych różnego rzędu ważności jest bardzo duża. W szczególności dotyczy to prawa podatkowego. Z drugiej jednak strony ogromna sfera działalności przedsiębiorstwa ma czysto ekonomiczny charakter i nie jest w ogóle regulowana (jak np. marka produktu) lub dotyczą jej tylko ogólne zasady obliczania kosztu kapitału. Niemniej na pewno środowisko prawne ma wpływ na zarządzanie wartością przedsiębiorstwa.

1.2. Definicja i rodzaje należności

Model wartości przedsiębiorstwa wyjaśnia również miejsce i rolę należności, które stanowią składnik kapitału obrotowego. Ogólnie rzecz biorąc, termin „należności” nie jest jedyną możliwą nazwą dla jednego z ważnych składników wartości przedsiębiorstwa. Historycznie i funkcjonalnie rzecz ujmując, terminami zbliżonymi do należności są: kredyt kupiecki, kredyt towarowy, kredyt handlowy, rozrachunek oraz wierzytelność¹.

Kredyt kupiecki jest najbardziej archaiczną formą należności, związaną z profesją kupca. Już w czasach rzymskich [Krzemińska, 2005, s. 15] kupiec, który dokonywał sprzedaży towarów, nie żądał zapłaty od razu, lecz udzielał odroczonego terminu płatności. Innymi słowy – klient otrzymywał towar od razu, ale mógł zapłacić po jakimś czasie. W zależności zarówno od państwa, jak i od czasów, w których odbywał się handel, odroczenie to mogło mieć bardziej sformalizowany, prawny charakter lub być rodzajem dżentelmeńskiej umowy. Forma ta istnieje do dziś na wsiach i w małych miasteczkach jako sprzedaż „na zeszyt”, kiedy to sprzedawca (kupiec) odnotowuje w zeszycie wartość wydanego towaru. Klient rozlicza się zwykle z dniem wypłaty wynagrodzenia przez swojego pracodawcę. Czyli okresem rozliczeniowym jest maksymalnie miesiąc.

Ponieważ powyższy rodzaj „kredytu” ma najczęściej formę towaru, inna możliwa nazwa dla tego rodzaju relacji między handlowcem (kupcem) a klientem to **kredyt towarowy**. Termin „kredyt towarowy” był często stosowany w ekonomii marksistowskiej [Secomski (red.), 1974, s. 411].

Obecnie podobną co do istoty transakcję nazywa się **kredytem handlowym**. Jego sens jest taki jak kredytu kupieckiego, jednakże można go postrzegać jako nowoczesną wersję, przejawiającą się w możliwości nabycia produktów lub usług z wykorzystaniem instrumentów finansowych, jakimi są karty kredytowe oraz kredyt ratalny.

¹ Krótką historię synonimów należności przedstawia D. Krzemińska [2005, s. 12 i n.].

Kredyt w ramach karty kredytowej powstaje, gdy punkt handlowy ma terminal do obsługi karty wydawanej klientom indywidualnym przez ich bank rozliczeniowy. Karty te wystawiane są przez bank, ale transakcja zakupu zawierana elektronicznie jest realizowana nie przez bank, lecz operatora rozliczeniowego (np. dwa najbardziej znane międzynarodowe przedsiębiorstwa – Visa i Mastercard). W transakcji opłaconej kartą kredytową handlowiec wydaje towar klientowi, ale odroczony termin płatności uzyskuje nie klient czy jego bank, tylko agent rozliczeniowy. Agent ten następnie rozlicza się z bankiem klienta. Kredyt handlowy z tytułu karty kredytowej ma z reguły bardzo krótki okres odroczenia płatności, wynoszący nie dłużej niż 2 dni robocze.

Kredyt handlowy z terminem płatności na wiele miesięcy lub nawet lat ma również formę **kredytu ratalnego**. Jest on udzielany klientowi przy zakupie dóbr długotrwałego użytku, takich jak sprzęt AGD, elektronika, meble itp. W tym przypadku transakcja jest w pierwszej kolejności zawierana między sprzedawcą a parabankiem lub bankiem. Następnie parabank lub bank rozlicza się z indywidualnym klientem.

Rozrachunek to nazwa używana zasadniczo w rachunkowości, przy czym funkcjonuje ona w rachunkowości finansowej praktycznie tylko w obszarze ewidencji księgowej. Termin ten właściwie nie jest definiowany. Leksykalnie oznacza on „rozliczenie”, czyli pewną kwotę do rozliczenia. Kwota ta może być składnikiem majątku przedsiębiorstwa – i wtedy ma charakter należności lub kapitału wierzycieli – i wtedy jest zobowiązaniem. Rozrachunki stanowią zatem synonim należności, jakkolwiek w planie kont, który jest zestawieniem wszystkich kont używanych w przedsiębiorstwie, zwyczajowo używa się właśnie nazwy „rozrachunek”. Jest to tzw. zespół 2 „rozrachunki i roszczenia”. Podstawowe grupy kont to: rozrachunki z odbiorcami, rozrachunki z pracownikami, rozrachunki w zakresie działalności finansowej, inne rozrachunki [Pałka, 2011, s. 11]. Jednak w zasadach wyceny rozrachunków, w szczególności w prawie bilansowym, nazwa ta nie jest używana. Stosuje się termin „należności”.

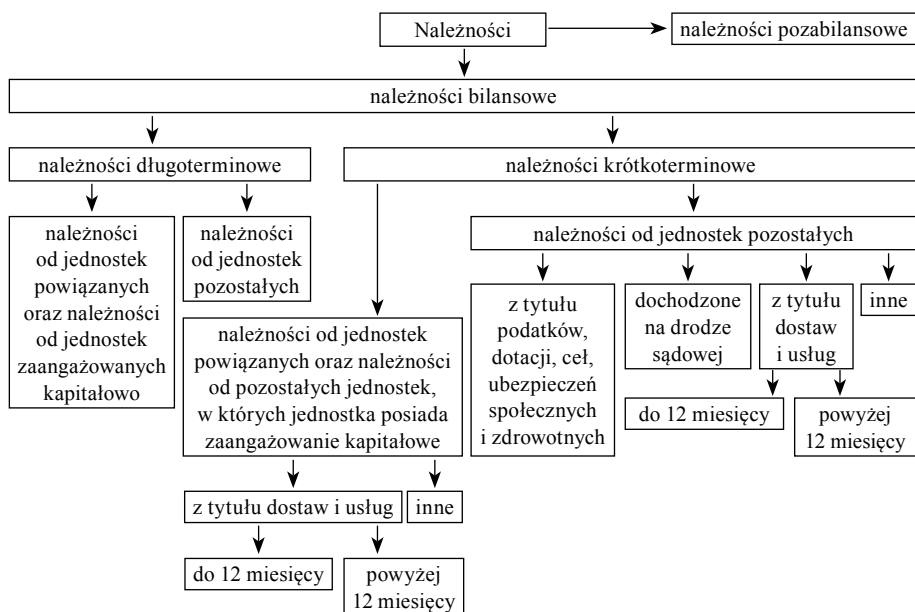
Wierzytelność jest terminem prawniczym stosowanym w doktrynie prawa, jednakże niesprecyzowanym w określonym akcie prawnym. Jest to mianowicie uprawnienie do żądania (roszczenie) spełnienia świadczenia z określonego stosunku zobowiązaniowego, przysługujące wierzycielowi wobec dłużnika. Pośrednio wierzytelność wynika z art. 353 § 1 KC, zgodnie z którym zobowiązanie polega na tym, że wierzyciel może żądać od dłużnika świadczenia, a dłużnik powinien świadczenie spełnić. Wierzytelność jest zatem z punktu widzenia wierzyciela żądaniem spełnienia świadczenia. Świadczenie to może mieć charakter pieniężny (np. z tytułu sprzedaży produktu) lub mieć formę działania (wykonania pracy przez pracownika) albo zaniechania działania (zaprzestania wywozu majątku z terenu zakładu). Jest to więc bardzo szerokie rozumienie.

Należność jest z kolei terminem finansowym, a w szczególności – kategorią rachunkowości. W ujęciu finansowym należność jest sprzedażą z odroczonym terminem płatności [Kreczmańska-Gigol, 2013, s. 72]. Jest to bardzo ogólne rozumienie, gdyż oznacza, że każda forma sprzedaży, w której wydanie produktu lub wykonanie usługi jest oddzielone od momentu dokonania przez klienta zapłaty za nie, prowadzi do powstania należności. Forma ta może być gotówkowa lub mieć charakter niepieniężny, np. transakcji barterowej, której „zapłatą” jest przekazanie innej rzeczy. Ponieważ w definicji tej mowa jest o sprzedaży, wyklucza ona należności powstałe z innych tytułów, m.in. z tytułu podatków (np. zwrot podatku VAT) lub niewykonanej pracy (np. przez pracownika).

W rachunkowości prawo bilansowe definiuje kategorię majątku, do której należą należności i sposób ich wyceny, ale nie określa, czym one są. Na gruncie rachunkowości jako nauki i praktyki można je rozumieć jako spodziewane w przyszłości wpływy korzyści ekonomicznych od kontrahentów z tytułu sprzedaży produktów i towarów, wpływy od pracowników oraz od budżetu [Winiarska (red.), 2014, s. 131]. Inna definicja należności w rachunkowości to kwoty należne przedsiębiorstwu od innych jednostek gospodarczych oraz osób fizycznych z różnych tytułów, w sytuacji kiedy przedsiębiorstwo jest wierzycielem, a inne podmioty – dłużnikami [Czubakowska, 2009, s. 244]. Jak widać, ta druga definicja wyraźnie nawiązuje do Kodeksu cywilnego.

Należności krótkoterminowe – zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 18 RachunkU – zalicza się do aktywów obrotowych; obejmują one 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. Jednakże należności, które nie są należnościami z tytułu dostaw i usług oraz nie są zaliczone do należności krótkoterminowych, są ujęte jako aktywa trwałe (art. 3 ust. 1 pkt 13 RachunkU). Zgodnie z podziałem aktywów kształtujących wartość przedsiębiorstwa należności krótkoterminowe przynależą do kapitału obrotowego, a długoterminowe – do aktywów operacyjnych.

Rysunek 1.4. Podział należności w bilansie



Źródło: opracowanie własne na podstawie załącznika Nr 1 do RachunkU.

Powyższy podstawowy podział należności jest uszczegółowiony w sprawozdaniu przedsiębiorstwa, pokazującym jego majątek i źródła finansowania majątku, którym jest bilans. Minimalne wymogi co do treści bilansu zawiera ustawa o rachunkowości w odpowiednich załącznikach. W 2015 r. nastąpiły zmiany w treści sprawozdania

finansowego, w tym – bilansu (ustawa o zmianie ustawy o rachunkowości oraz niektórych innych ustaw, Dz.U. z 2015 r. poz. 1333). Duże i średnie przedsiębiorstwa sporządzają bilans zgodnie z załącznikiem Nr 1, mikroprzedsiębiorstwa – załącznikiem Nr 4, a małe przedsiębiorstwa – załącznikiem Nr 5. Na rysunku 1.4 zamieszczono podział należności stosowany w bilansie² z uwzględnieniem zmian, które weszły do sprawozdania w 2015 i 2016 r.

Należności w sprawozdaniu finansowym można podzielić na bilansowe i pozabilansowe, co oznacza, że należności bilansowe są prezentowane w bilansie, a pozabilansowe – w informacji dodatkowej, stanowiącej dodatkowe objaśnienie do bilansu. Umieszczenie należności w bilansie wiąże się ze spełnieniem przez nie kryterium kwalifikacji do aktywów, przez które, zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 12 RachunkU, rozumie się kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych. Definicja ta oznacza, że tylko należności, które:

- 1) są kontrolowane przez przedsiębiorstwo,
- 2) mają wiarygodnie określoną wartość,
- 3) powstały w wyniku transakcji zawartej w przeszłości,
- 4) w przyszłości przyniosą korzyści ekonomiczne (to znaczy zostaną zapłacone lub świadczenie zostanie wykonane według kwoty należności)

– mogą być wykazane w bilansie.

Nie zawsze powyższe warunki są spełnione. Przynajmniej jednego z wymienionych kryteriów kwalifikacji do aktywów nie spełniają **należności pozabilansowe**, nazywane w rachunkowości należnościami warunkowymi. Najczęściej nie jest pewna kwota zapłaty lub nie jest znany jej termin, a zatem wartość tych należności nie jest wiarygodna. Niepewność co do kwoty wiąże się z tym, że skutki niektórych transakcji trudno jest oszacować. Na przykład jeśli przedsiębiorstwo otrzyma gwarancję od innego przedsiębiorstwa lub banku w związku z wykonywanymi przez siebie pracami lub zaciągniętymi zobowiązaniami, to w przypadku gdy tych prac nie wykona lub nie będzie w stanie uregulować zobowiązań, ma prawo żądać od tego podmiotu środków na pokrycie roszczeń wierzycieli. Kwota tych środków nie jest jednak pewna, bo gwarant wypłaci je tylko w określonych sytuacjach, przedsiębiorstwo zaś nie może zakładać, że prac nie wykona lub nie zapłaci zobowiązań. Należności warunkowe pojawiają się również w związku z możliwymi do wygrania procesami sądowymi, np. o odszkodowania za straty o dużej wartości spowodowane zerwaniem kontraktu. Należności warunkowe pojawiają się sporadycznie w sprawozdaniach finansowych przedsiębiorstw i nie mają z reguły znaczących kwot.

Kluczowe znaczenie mają natomiast **należności bilansowe**. Dzieli się one, zgodnie z przytaczanymi przepisami ustawy o rachunkowości, na długo- i krótkoterminowe. Należności krótkoterminowe są regulowane do 12 miesięcy od dnia bilansowego, długoterminowe zaś – powyżej 12 miesięcy. Należności długoterminowe występują sporadycznie i nie obejmują w sensie księgowym, jak wspomniano, należności z tytułu dostaw i usług.

² Dokładne omówienie prezentacji należności w sprawozdaniu znajduje się w pracy D. Wędzkiego [2014, s. 65 i n.].

Zarówno należności długoterminowe, jak i należności krótkoterminowe mogą być należnościami:

- 1) od jednostek powiązanych i w inny sposób zaangażowanych kapitałowo,
- 2) od pozostałych jednostek.

Należności długoterminowe od jednostek w inny sposób zaangażowanych kapitałowo nazywają się należnościami od jednostek zaangażowanych kapitałowo, a należności krótkoterminowe od jednostek w inny sposób zaangażowanych kapitałowo – należnościami od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie kapitałowe.

Powyższy podział wiąże się z formą prowadzenia działalności przez przedsiębiorstwo. Najczęściej prowadzi ono działalność jako pojedynczy podmiot (spółka akcyjna, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, spółka cywilna itd.). Jednak prowadzenie działalności możliwe jest również w grupie przedsiębiorstw, przy czym w sensie prawnym każde z nich jest odrębnym bytem prawnym, ale w sensie ekonomicznym są ze sobą powiązane osobą właściciela (w szerokim rozumieniu). Właściciel ma udziały w różnych przedsiębiorstwach bezpośrednio lub pośrednio, a wtedy posiadane przez niego przedsiębiorstwa mają decydujące udziały w innych przedsiębiorstwach. W każdym przypadku tworzy się tzw. grupa kapitałowa przedsiębiorstw.

Warunki powstania grupy kapitałowej, konsekwencje dla wyceny majątku oraz prezentacji informacji w sprawozdaniu finansowym reguluje prawo bilansowe i praktyka rachunkowości. Istotne jest to, że przedsiębiorstwa w ramach grupy kapitałowej mogą realizować między sobą różne transakcje, w tym w szczególności transakcje sprzedaży produktów, towarów i składników majątku. Transakcje te prowadzą ogólnie do powstania należności od jednostek powiązanych oraz od jednostek zaangażowanych kapitałowo. Należności powstałe w wyniku transakcji ze wszystkimi innymi podmiotami, tj. przedsiębiorstwami, urzędem skarbowym, pracownikami, bankami itd., nazywane są należnościami od pozostałych jednostek.

Należności długoterminowe od jednostek powiązanych powstają wyłącznie w wyniku transakcji z przedsiębiorstwami należącymi do grupy kapitałowej, przy czym dane przedsiębiorstwo może być jednostką dominującą sprawującą kontrolę nad innymi przedsiębiorstwami grupy lub jednostką zależną posiadającą udziały w innych jednostkach zależnych lub w jednostce dominującej. Należności długoterminowe od jednostek powiązanych obejmują należności inne niż z tytułu dostaw i usług, bo te, jak wspomniano, są prezentowane jako należności krótkoterminowe. Mogą to być należności z tytułu dywidend niewypłaconych przez jednostki powiązane, należności z tytułu sprzedaży jednostkom powiązanym środków trwałych oraz wartości niematerialnych i prawnych. Należności te występują sporadycznie i mają małe znaczenie dla finansów przedsiębiorstwa.

Należności długoterminowe od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale, dotyczą przedsiębiorstw, w których znaczący inwestor jest trwale zaangażowany w innych jednostkach, to znaczy ma jakikolwiek udział w kapitale innych jednostek i wywiera na nie trwały wpływ (np. ze względu na powiązania rodzinne, porozumienia z innymi współnikami). Również w tym przypadku są to wszystkie należności – z wyjątkiem tych z tytułu dostaw i usług ujmowanych jako należności krótkoterminowe w każdym przypadku transakcji z podmiotami powiązanymi w sposób trwały, ale niebędącymi członkami grupy kapitałowej.

Należności długoterminowe od pozostałych jednostek obejmują różne grupy należności. Są to na przykład należności (roszczenia) z tytułu podatku VAT, podatku dochodowego, składek emerytalno-rentowych i zdrowotno-chorobowych, wynagrodzeń do zwrotu, należnych dywidend, należności z tytułu sprzedaży środków trwałych i innych trwałych aktywów niefinansowych. Należności te występują sporadycznie i mają małe znaczenie.

Zasadniczą pozycją **należności krótkoterminowych od jednostek powiązanych** są należności z tytułu dostaw i usług, obejmujące należności do 12 miesięcy i powyżej 12 miesięcy. Są one kluczowym majątkiem związanym z transakcjami w grupie kapitałowej, gdyż często grupa kapitałowa tworzona jest do realizacji celów ekonomicznych, np. integracji producentów z dostawcami zaopatrzenia, producentów z sieciami sprzedaży, producentów kooperantów. Tym samym przedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty i towary innym przedsiębiorstwom w grupie z odroczonym terminem płatności. Jest to kredyt handlowy dla podmiotów grupy kapitałowej. Pełni on zatem tę samą funkcję jak zwykle należności z tytułu dostaw i usług, ale dodatkowo jest instrumentem oddziaływania na grupę. W polskiej praktyce dosyć popularnym sposobem postępowania jest finansowanie członków grupy kapitałowej nie przez tradycyjne instrumenty kapitałowe, jak nabycie wyemitowanych przez podmioty grupy akcji, papierów dłużnych czy udzielenie pożyczek albo leasingu, ale przez oferowanie kredytu handlowego z długim okresem rozliczeniowym, tj. powyżej 12 miesięcy. Jest to substytut finansowania wygodniejszy od innych, gdyż nie wymaga szczególnych form prawnych (jak np. emisja akcji lub obligacji) i wiąże się z transakcjami i tak wykonywanymi w grupie, tj. sprzedażą (co czyni zbędnym pożyczkę). Ze względu na możliwość kształtowania polityki finansowej przedsiębiorstw grupy kapitałowej (czyli np. wymianę zarządu) nie występuje problem braku spłaty tego rodzaju należności, co jest typowym problemem polskich przedsiębiorstw w przypadku należności z tytułu dostaw i usług od jednostek niepowiązanych (pozostałych).

Kolejną kategorią należności są **należności od pozostałych jednostek, w których jednostka posiada zaangażowanie w kapitale**. Ogólnie dotyczy to należności powstałych pomiędzy podmiotami trwale powiązanymi kapitałowo – analogicznie do należności długoterminowych. Nazwa tej kategorii jest nieco inna niż w przypadku należności długoterminowych. Ustawodawca nie wyjaśnia charakteru należności klasyfikowanych do tej kategorii poza treścią załącznika Nr 1 Rachunku. Tak jak w przypadku należności od jednostek powiązanych należności te dzielą się na należności z tytułu dostaw i usług do 12 miesięcy i powyżej 12 miesięcy oraz na należności inne. Zmieniona nazwa kategorii należności wskazuje, że należności te obejmują również należności z tytułu dostaw i usług, czyli kategoria ta jest szersza niż w przypadku należności długoterminowych.

Należności z tytułu dostaw i usług są, jak wspomniano, częścią sprzedaży z odroczonym terminem płatności. Odroczenie to może wynosić do 12 miesięcy i powyżej. Najbardziej typową sytuacją, również w grupach kapitałowych, jest termin płatności określony na fakturze krótszy niż 12 miesięcy. Najpopularniejsze w Polsce terminy to 14, 21 i 30 dni. Takie terminy proponowane są w dominującej liczbie branż, gdzie oferowany jest kredyt handlowy.

Termin płatności powyżej 12 miesięcy wiąże się zasadniczo ze sprzedażą produktów, których wytworzenie trwa bardzo długo (np. statki), lub realizacją skomplikowanych, czasochłonnych usług – najczęściej budowlanych i informatycznych.

W praktyce jednak długotrwała produkcja lub realizacja usług jest dzielona na etapy i tak też rozliczana. Po pewnym etapie prac, np. ziemnych, robiony jest obmiar prac i klient (inwestor) płaci wykonawcy za wykonane prace. W ten sposób unika się terminów płatności dłuższych niż 12 miesięcy.

Obecnie kredytowanie dłuższe niż 12 miesięcy dotyczy sprzedaży ratalnej dóbr trwałego użytku w handlu (jak sprzedaż AGD czy elektroniki). Wiąże się też bardziej z polityką wspierania odbiorców np. na nowym segmencie rynku niż branżą oraz dotyczy klientów, którzy nie mogą zbankrutować – klientami takimi są samorządy i instytucje państwowe (klient publiczny). W przypadku jednostek powiązanych w grę wchodzi, jak wspomniano, ukryte celowe finansowanie klientów z grupy kapitałowej.

Zarówno należności inne od jednostek powiązanych, jak i należności inne od jednostek, w których jednostka jest trwale zaangażowana kapitałowo, zawierają te same pozycje co należności długoterminowe od jednostek powiązanych. Ponieważ kluczowe znaczenie dla przedsiębiorstwa mają tylko należności z tytułu dostaw i usług od jednostek powiązanych oraz od jednostek, w których jednostka jest trwale zaangażowana kapitałowo, treści niniejszej książki dotyczą tylko tych należności.

Znacznie więcej treści zawierają **należności krótkoterminowe od pozostałych jednostek**. Kluczowe znaczenie mają należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług do 12 miesięcy. Jak stwierdzono, należności powyżej 12 miesięcy pojawiają się sporadycznie w niektórych firmach i branżach.

Należności z tytułu podatków, dotacji, ceł, ubezpieczeń społecznych i zdrowotnych oraz innych tytułów publicznoprawnych zawierają roszczenia o zwrot podatku dochodowego lub podatku od towarów i usług (VAT), a także o wypłatę należnych dotacji (np. przez PARP), zwrot nienależnie pobranych ceł oraz nadpłaconych składek emerytalno-rentowych i zdrowotno-chorobowych z ZUS.

Należności inne tworzą wymienione należności finansowe i z tytułu sprzedaży, a także potrącenia, np. alimentacyjne, roszczenia o wypłaty odszkodowań, z tytułu polis. Są to też roszczenia o nienależnie pobrane wynagrodzenia przez pracowników. Pozycja ta ma małe znaczenie dla finansów przedsiębiorstwa.

Należności dochodzone na drodze sądowej obejmują należności ze wszystkich powyższych kategorii, a w szczególności z tytułu dostaw i usług, z tytułu podatków i składek dla ZUS oraz od pracowników w postępowaniu sądowym. Należności te od należności warunkowych różni to, że kwota i termin należności są określone wiarygodnie, jakkolwiek w jakiś sposób są one kwestionowane przez dłużnika. Na przykład klient domaga się obniżenia wartości faktury ze względu na niezadowalającą jakość produktu. Inny typowy przypadek to kwestionowanie zapłaconego podatku VAT i domaganie się jego zwrotu od urzędu skarbowego. Z kolei w przypadku pracowników mogą być to np.: żądanie odszkodowania za ujawnienia tajemnic firmy, zwrot urządzeń elektronicznych, pożyczek mieszkaniowych itp. Niepewność w zakresie kwoty i terminu spłaty należności z punktu widzenia przedsiębiorstwa jest mała. W innym przypadku należałoby wykazać należności warunkowe. Pozycja ta pojawia się sporadycznie, ale należy ją traktować jako część ryzyka prowadzenia działalności.

Najważniejszą częścią należności krótkoterminowych od pozostałych jednostek są bez wątpienia należności z tytułu dostaw i usług. Wynikają one z prowadzenia działalności operacyjnej, kluczowej dla istnienia przedsiębiorstwa. Ich wielkość i struktura wiążą się z zarządzaniem przedsiębiorstwem.

Treści tej książki dotyczą należności z tytułu dostaw i usług, czyli kredytu handlowego, ponieważ pozostałe należności wynikają często z przepisów prawa, a ich terminy rozliczenia są krótkie. Urząd skarbowy i ZUS są w 100% wypłacalne, roszczenia wobec pracowników z punktu widzenia wartości sprzedaży mają zaś minimalne znaczenie. Takie określenia jak kredyt handlowy lub towarowy będą dalej używane jako zamienniki terminu „należności z tytułu dostaw i usług”.

W przypadku małych przedsiębiorstw, których bilans zawiera załącznik Nr 5 Rachunku, prezentuje się tylko należności krótkoterminowe bez wyodrębnienia należności od jednostek powiązanych oraz od jednostek, w których jednostka ma trwale zaangażowanie kapitałowe. W przypadku mikroprzedsiębiorstw prezentuje się tylko należności krótkoterminowe bez jakiegokolwiek podziału na ich rodzaje, w tym należności z tytułu dostaw i usług.

Należności – jako element zasobów majątkowych przedsiębiorstwa – mają swoją wartość wynikającą z wyceny opartej na zasadach rachunkowości, a w szczególności ustawy o rachunkowości. Należności z tytułu dostaw i usług wycenia się w kwocie wymaganej zapłaty, z zachowaniem zasady ostrożności (art. 28 ust. 1 pkt 7 Rachunku). Jest to ogólna zasada wyceny należności, doprecyzowana przez inne jeszcze przepisy.

Z ewidencyjnego punktu widzenia należności są częścią niezapłaconej sprzedaży. A zatem ich wartość zależy głównie od wartości sprzedaży produktów i towarów. Za cenę (wartość) sprzedaży netto składnika aktywów przyjmuje się możliwą do uzyskania na dzień bilansowy cenę jego sprzedaży, bez podatku od towarów i usług i podatku akcyzowego, pomniejszoną o rabaty, opusty i inne podobne zmniejszenia oraz koszty związane z przystosowaniem składnika aktywów do sprzedaży i dokonaniem tej sprzedaży, a powiększoną o należną dotację przedmiotową (art. 28 ust. 5 Rachunku). Definicja ta oznacza, że przychody operacyjne w rachunkowości są wykazywane w kwocie netto, tj. po potrąceniu podatku VAT i innych potrąceń oraz dodaniu dotacji. Jednakże kwota wymagająca zapłaty to kwota przed uwzględnieniem potrąceń, wyjąwszy opusty i rabaty, jeśli powstanie należności ma miejsce po ich zainkasowaniu przez klienta. Należność jest zatem częścią obrotu brutto, a nie netto. Jest to kwota nominalna należności. Na dzień powstania należności ujmuje się je w księgach rachunkowych według wartości nominalnej (art. 28 ust. 11 pkt 2 Rachunku).

Ponieważ należność może być wyrażona w walucie obcej (a sprawozdanie finansowe sporządza się na dzień bilansowy w języku polskim), należności w walutach obcych muszą być przeliczone na walutę polską. Wycenia się je po obowiązującym na ten dzień średnim kursie ogłoszonym dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski (art. 30 ust. 1 Rachunku). Przeliczenie to może zwiększyć wartość należności w porównaniu do momentu jej powstania, gdy złotówka wzmożni się względem danej waluty, np. euro. Są to tzw. dodatnie różnice kursowe. Jeśli jednak złotówka się osłabi, w danym okresie wartość należności spadnie, a zatem różnice będą mieć ujemny charakter. Ponieważ należność oznacza kwotę, która dopiero zostanie zapłacona, różnice kursowe ujęte w wycenie na dzień bilansowy nazywane są różnicami niezrealizowanymi, gdyż dopiero w momencie inkasa należności i sprzedaży waluty można skorzystać lub stracić na kursie waluty (różnice kursowe zrealizowane).

Wartość należności w momencie ich powstania jest wartością nominalną. Jednak gdy kontrahent nie ureguluje należności w terminie wskazanym na fakturze, przed-

siębiorstwo może doliczyć mu karne odsetki za nieterminowość zapłaty. Zgodnie z art. 358 KC wierzytelność wyrażona w pieniądzu ma być zapłacona według wartości nominalnej. Jeśli dłużnik, czyli klient, opóźnia się z zapłatą należności (świadczenia pieniężnego), wierzyciel, czyli przedsiębiorstwo, może żądać odsetek za czas opóźnienia, nawet gdy nie poniósł żadnej szkody i oraz gdy opóźnienie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik nie ponosi odpowiedzialności (art. 481 § 1 KC). Jeżeli stopa odsetek za opóźnienie nie była z góry oznaczona (np. w umowie lub na fakturze), przedsiębiorstwo ma prawo naliczyć odsetki ustawowe, a jeśli są one wyższe od odsetek ustalonych w umowie, ma prawo żądać odsetek wyższych (art. 481 § 2 KC). Odsetki karne od odsetek ustawowych lub umownych mogą być naliczone dopiero po wytoczeniu o nie powództwa (art. 482 § 1 KC).

Aby wzmocnić pozycję wierzyciela wobec dłużnika, który nie reguluje należności, i przeciwdziałać wymuszaniu kredytu handlowego na małych i średnich podmiotach przez duże podmioty, ustawodawca uchwalił akt prawny dodatkowo wzmacniający obowiązek dłużnika zapłacenia odsetek karnych wierzycielowi – ustawę o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Jeśli przedsiębiorstwo i jego klient w ramach transakcji handlowej przewidzieli termin płatności dłuższy niż 30 dni, wierzyciel może żądać odsetek ustawowych po upływie 30 dni od dnia doręczenia faktury, rachunku lub dostawy. Odsetki te przysługują bez wezwania, nawet gdy termin ten nie został określony, a upłynęło 30 dni (art. 5 i art. 6 ust. 1 TransHandlZapU). Termin zapłaty w takiej transakcji handlowej nie może przekraczać 60 dni, przy czym po jego przekroczeniu odsetki karne należą się bez wezwania (art. 7 ust. 2 i 3 TransHandlZapU).

Wartość odsetek ustawowych regulowana jest odrębnymi przepisami. Zgodnie z art. 1 OdsetkiR14 od 23.12.2014 r. odsetki te wynoszą 8% w stosunku rocznym. Uprzednio było to 13% (do 15.12.2008 r.), a jeszcze wcześniej – 11,5%.

Zgodnie z zasadami rachunkowości odsetki karne zwiększają wartość należności oraz stanowią przychody finansowe. W rachunku zysków i strat w pozycji odsetki przychodów finansowych są one ujmowane wraz z innymi odsetkami (art. 42 ust. 3 RachunkU), np. z tytułu pożyczek lub lokat terminowych.

Wartość należności ustala się zgodnie z zasadą ostrożności. Zasada ostrożności jest jedną z fundamentalnych zasad wyceny w rachunkowości jako nauce i praktyce, zdefiniowaną w prawie bilansowym w sposób pośredni. Mianowicie wycena należności musi uwzględniać zmniejszenia wartości użytkowej lub handlowej składników aktywów (art. 7 ust. 1 pkt 1 RachunkU). Oznacza to, że jeśli obniżeniu uległa wartość przedmiotu sprzedaży (np. uznano reklamacje klienta) lub jakość wykonania usługi była nienależyta, obniżenie ceny sprzedaży skutkuje zmniejszeniem wartości należności, czyli aktualizacją ich wartości. Zmniejszenie wartości handlowej może wiązać się z brakiem zdolności klienta do uregulowania części lub całości należności. Taka sytuacja wiąże się z tzw. trwałą utratą wartości należności.

Trwała utrata wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że należności kontrolowane przez przedsiębiorstwo nie przyniosą w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych. Uzasadnia to dokonanie odpisu aktualizującego wartość należności, doprowadzającego ich wartość wynikającą z ksiąg rachunkowych (tj. na przykład powiększoną o odsetki karne) do ceny sprzedaży netto (art. 28 ust. 7 RachunkU).

Postępowanie z utratą wartości należności doprecyzowuje art. 35b ust. 1 RachunkU. Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty, przez dokonanie odpisu aktualizującego, w odniesieniu do:

- 1) należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub w stan upadłości oraz w stosunku do których otwarto postępowanie układowe albo złożono wniosek o jego zatwierdzenie – do wysokości należności nieobjętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności, zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym lub umieszczonej na liście wierzytelności w postępowaniu restrukturyzacyjnym,
- 2) należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego albo wystarcza tylko na pokrycie kosztów postępowania upadłościowego – w pełnej wysokości należności,
- 3) 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 niepokrytej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności,
- 4) należności stanowiących równowartość kwot podwyższających należności, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu aktualizującego – w wysokości tych kwot, do czasu ich otrzymania lub odpisania,
- 5) 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.

Powyższe przepisy ustawy o rachunkowości wskazują, że aktualizacja wartości, czyli pomniejszenie kwoty wymagającej zapłaty, odbywa się w sytuacji, gdy dłużnik bankrutuje, nie posiada majątku, aby przeprowadzić postępowanie upadłościowe, kwestionuje kwotę należności lub uporczywie ich nie reguluje i równocześnie jego sytuacja finansowa jest trudna, gdy należnością są również odsetki karne lub gdy należności ze względu na rodzaj prowadzonej działalności stanowią część lub całość portfela należności.

Treść art. 35b ust. 1 pkt 5 RachunkU wymaga dodatkowego wyjaśnienia. W przypadku niektórych rodzajów działalności, zwłaszcza gdy liczba klientów jest bardzo duża (np. w przypadku telewizji kablowej, sieci komórkowych, dostawy gazu, elektryczności), przedsiębiorstwo może dokonać segmentacji klientów w ten sposób, że grupuje ich według kryterium podobieństwa, np. terminowości płatności, sytuacji finansowej itp. Tworzy w ten sposób portfel należności. W takim przypadku w portfelu należności mogą znajdować się klienci, którzy faktycznie uporczywie zalegają z płaceniem należności, jak również tacy, którzy – mimo że z opóźnieniem – ostatecznie płacą. Ze względu na ekonomikę skali działalności przedsiębiorstwo nie prowadzi odrębnej analizy płatności tych klientów, a ze względu na koszty – nie przeprowadza indywidualnej windykacji. W takiej sytuacji jako nieściągalne mogą zostać odpisane wszystkie należności w danym portfelu, bez względu na to, jaki jest faktyczny stan zaległości poszczególnych klientów.

Jak wspomniano, ogłoszenie upadłości lub jej oddalenie z powodu ubóstwa masy upadłościowej jest przesłanką odpisania należności jako nieściągalne i dokonania