

3. AKTUALIZACJA WARTOŚCI AKTYWÓW W WARUNKACH KRYZYSU GOSPODARCZEGO

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-219-1/3>

 **Marzena Remlein**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
marzena.remlein@ue.poznan.pl

 **Kateryna Romanchuk**

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
kateryna.romanchuk@ue.poznan.pl

Revaluation of assets in an economic crisis

Abstract

The subject of consideration in this chapter is the material accounting policy tools that can be and are used in an economic crisis. In particular, consideration is given to the revaluation of assets, including impairment losses. The aim of the chapter is to present the possibility of creating the image of a company by means of asset impairment losses, which are material tools of accounting policy. The issues presented show the significance importance of accounting policy tools in the process of creating the value of assets and the financial result. On the basis of a case study, the possibilities of influencing the value of receivables and the profit by choosing the method of determining the value of write-downs in accordance with the intention of the decision-maker are indicated. The considerations carried out may become a premise for further research aimed at showing the mutual impact of the choice of accounting policy tools on the asset and financial position of a company and, consequently, on its image and perception by stakeholders.

Keywords: accounting policy, material accounting policy tools, revaluation of assets, impairment losses.

Wprowadzenie

Początek XXI wieku obfituje w zjawiska kryzysowe. Wśród tych, które miały i nadal mają wpływ na gospodarkę światową i polską oraz kondycję finansową przedsiębiorstw, na największą uwagę zdają się zasługiwać:

Sugerowane cytowanie:

Remlein, M. i Romanchuk, K. (2024). Aktualizacja wartości aktywów w warunkach kryzysu gospodarczego. W: M. Remlein i M. Masztalerz (red.), *Polityka rachunkowości w kształtowaniu obrazu jednostki gospodarczej* (s. 44–56). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-219-1/3>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons – Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

- światowy kryzys finansowy 2008–2011,
- wyjście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej 31 stycznia 2020 r.,
- pandemia COVID-19,
- napaść Rosji na Ukrainę,
- wojna Izraela z Hamasem.

W literaturze przyjęło się, aby zdarzenia, które trudno przewidzieć, które są bardzo mało prawdopodobne, nieoczekiwane, a jednocześnie powodujące ogromne negatywne efekty, nazywać czarnymi łabędziami. Ich przeciwieństwo, białe łabędzie, to zdarzenia, o których istnieniu sporo wiemy i które nie stanowią wielkiego zaskoczenia, a rozkład prawdopodobieństwa ich wystąpienia jest normalny (Gorynia i in., 2023, s. 29). Oczywiście po pewnym czasie mija efekt zaskoczenia i czarny łabędź staje się białym. A to oznacza, że jesteśmy w stanie przygotować się na dane zdarzenie lub złagodzić jego negatywne skutki. Podsumowując, można stwierdzić, że zjawiska kryzysowe stanowią – w pierwszej kolejności – zagrożenie i wywołują negatywne skutki, ale mogą też być szansą na podjęcie zmian (bowiem jednostki gospodarcze powinny być zainteresowane zmniejszeniem lub przesunięciem w czasie tych zagrożeń).

Efekty zdarzeń kryzysowych oraz ich wpływ na kondycję finansową jednostek gospodarczych widoczne są w sprawozdaniu finansowym, które zgodnie z naczelną koncepcją rachunkowości – *true and fair view* – powinno w sposób rzetelny, jasny i prawdziwy prezentować sytuację majątkową, finansową oraz wynik finansowy jednostki gospodarczej. Rachunkowość jest nauką stosowaną, praktyczną, regulowaną przepisami prawa bilansowego, przy czym należy pamiętać, że ustawa o rachunkowości (dalej UoR) jako akt najwyższej rangi nie proponuje wszystkich możliwych rozwiązań, lecz pewne ramy, alternatywne rozwiązania, spośród których przedsiębiorstwo dokonuje wyboru, opracowując własną politykę rachunkowości. Przyjęte i stosowane przez podmiot gospodarczy – zgodnie z prawem – zasady i reguły pomiaru, wyceny, ewidencji i prezentacji informacji finansowych określa się mianem polityki rachunkowości. Stosowanie instrumentów polityki rachunkowości ma na celu kreowanie pożądanego przez podmiot jego wizerunku, co staje się szczególnie istotne w okresie kryzysu. Biorąc pod uwagę płaszczyznę oddziaływania polityki rachunkowości, wyróżnia się jej materialną i niematerialną formę (Kaczmarek, 2008, s. 30). Materialna polityka rachunkowości dotyczy wyceny aktywów, pasywów oraz ustalania wartości wyniku finansowego. Wycena nie jest celem samym w sobie, ale sposobem na osiągnięcie założonego celu sprawozdania finansowego (Hońko, 2013, s. 282). Do materialnych instrumentów polityki rachunkowości zalicza się m.in. prawa wyboru odnoszące się do dokonywania odpisów aktualizujących wartość aktywów z tytułu utraty wartości.

Niniejszy rozdział dotyczy materialnych instrumentów polityki rachunkowości, jakimi są odpisy z tytułu trwałej utraty wartości, które w szczególności cieszą się zainteresowaniem w jednostkach gospodarczych w okresach kryzysowych. Zaprezentowano w nim możliwości kształtowania wizerunku jednostki gospodarczej za pomocą odpisów aktualizujących wartość aktywów, które stanowią materialne instrumenty polityki rachunkowości.

3.1. Przegląd literatury

Przekazywanie informacji finansowych zawartych w sprawozdaniach finansowych dla różnych grup odbiorców w celu motywowania ich do podjęcia działań zgodnych z zamierzeniami jednostki jest realizowane poprzez stosowanie instrumentów polityki rachunkowości. Instrumenty te są definiowane jako dopuszczone przepisami prawa rozwiązania w zakresie systemu rachunkowości, za pomocą których jednostka gospodarcza realizuje własne określone cele, w tym dążenie do właściwego odzwierciedlenia w sprawozdaniu finansowym jednostki jej sytuacji finansowej (Remlein i in., 2021, s. 23). Polityka rachunkowości konkretnego podmiotu gospodarczego obejmuje sposoby stosowania tych spośród zasad, które w ocenie kierownictwa jednostki są najbardziej odpowiednie w danych okolicznościach do przedstawienia rzetelnego obrazu pozycji finansowej, zmian w pozycji finansowej oraz rezultatów operacji w zgodzie z ogólnie akceptowanymi zasadami rachunkowości, które wobec tego zostały przyjęte do celów sporządzenia sprawozdania finansowego (Hendriksen i van Breda, 2002, s. 250).

Według K. Stępnia celem polityki rachunkowości jest realizacja założeń gospodarczych przedsiębiorstwa oraz rzetelny pomiar wielkości ekonomicznych i ich jakościowa prezentacja w sprawozdaniu finansowym (Stępień, 2019, s. 192). Należy jednak wspomnieć, że stosowanie przez jednostkę gospodarczą instrumentów polityki gospodarczej ma również na celu wywołanie odpowiedniego zachowania interesariuszy jednostki. Z jednej strony powyższe zachowanie – zgodne z intencjami zarządu – staje się warunkiem osiągnięcia zamierzonych przez jednostkę celów, z drugiej zaś na to zachowanie wpływ mają informacje zawarte w sprawozdaniu finansowym, których wartość jest rezultatem zastosowanych instrumentów polityki rachunkowości.

Polityka rachunkowości jest najważniejszym czynnikiem wpływającym na kształt sprawozdania finansowego oraz determinującym jego jakość. Z punktu widzenia jednostki gospodarczej stanowi ona główny dokument opisujący wybrane i stosowane przez jednostkę rozwiązania w zakresie ewidencji księgowej i sprawozdawczości finansowej (Pfaff i in., 2018, s. 11).

Polityka rachunkowości powinna być tak ustalona, aby odzwierciedlać ogólne aspekty działalności gospodarczej: orientację jednostki – biznesową czy podatkową, postawę jednostki – zorientowaną na rentowność lub sytuację finansową. Szczegółowe postanowienia polityki rachunkowości powinny umożliwiać pomiar i prezentację sytuacji finansowej (bilans) oraz rentowności (rachunek zysków i strat) jednostki w ramach przyjętej przez nią orientacji i postawy (Walińska, 2016, s. 2003).

Znaczenie sprawozdania finansowego sprawia, że musi ono być sporządzane zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa oraz przyjętymi zasadami rachunkowości. W prawie bilansowym, oprócz przepisów bezwzględnie obowiązujących (nie dających jednostkom możliwości wyboru), zawarto przepisy zezwalające na wybór określonych sposobów postępowania (rozwiązania alternatywne) oraz pozostawiające pole swobodnego działania. Dają one jednostkom podstawy prawne tworzenia własnej polityki rachunkowości, poprzez którą realizują założone cele (Poniatowska, 2012, s. 149). „Prawa wyboru” są wybieralnymi, alternatywnymi unormowaniami. Występują wówczas, gdy w odniesieniu do określonego stanu faktycznego można przyjąć co najmniej dwa różne, ściśle ustalone rozwiązania, które wzajemnie się wykluczają, a jednostka samodzielnie decyduje, które z dopuszczalnych rozwiązań przyjmuje. Zatem prawa wyboru są wyraźnie rozpoznawalne i stanowią ściśle określone prawem alternatywy. Ich rodzaj i zakres określają obszar manewru jednostki w zakresie kształtowania sprawozdania finansowego. Natomiast „pola swobodnego działania” są wynikiem praktycznej niemożności pełnego normowania rzeczywistości gospodarczej. Stanowią swego rodzaju „wolny obszar”, którego granice nie są ściśle i jednoznacznie ustalone (Remlein, 2008, s. 72). Ze względu na cechę subiektywności „pola swobodnego działania”, dotyczące indywidualnych decyzji, są wykorzystywane zwłaszcza w okresie sytuacji kryzysowych. Należy również podkreślić, że zewnętrzny odbiorca informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym nie jest w stanie rozpoznać, czy „wolny obszar” wykorzystano w celu poprawienia, czy pogorszenia obrazu firmy.

Podsumowując, można stwierdzić, że wszelkie możliwe zabiegi i posunięcia, które mają służyć osiągnięciu zamierzonego celu i mieszczą się w obszarze rachunkowości, stają się tym samym instrumentami tej polityki (Karmańska, 2004, s. 327).

W polskim prawie bilansowym i Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej termin „polityka rachunkowości” jest prezentowany obok terminu „zasady rachunkowości”, co w konsekwencji uzasadnia postawienie znaku równości pomiędzy nimi i traktowanie tych pojęć jako tożsamy. Zdaniem autorów przyjęcie takiego rozwiązania jest możliwe, jeśli zasady rachunkowości są rozumiane jako zasady elementów składowych kompleksowego systemu informacyjnego, jakim jest rachunkowość (*sensu largo*).

Szczególnego znaczenia w okresie sytuacji kryzysowych nabiera zasada ostrożności, której istota sprowadza się do:

- możliwie wysokiego – ale zawsze wiarygodnego – wyceniania kosztów i zobowiązań wobec otoczenia;
- ostrożnego, ale realnego wyceniania przychodów i stanu majątkowego jednostki.

Konsekwencją takiego podejścia jest z jednej strony tworzenie rezerw na możliwe do oszacowania ryzyko i spodziewane skutki zdarzeń, z drugiej zaś umniejszanie wartości majątku poprzez dokonywanie odpisów z tytułu utraty wartości.

3.2. Odpisy z tytułu utraty wartości składników majątkowych

Wartość składników majątkowych może ulegać zmniejszeniu na skutek zaistnienia innych czynników aniżeli normalne wykorzystanie danego składnika majątku w działalności gospodarczej. Innymi słowy, jeśli zaistnieje sytuacja, która spowoduje trwałą utratę wartości, to wówczas należy dokonać odpisu aktualizującego wartość składnika aktywów. W myśl przepisów UoR trwałą utratą wartości zachodzi wtedy, gdy istnieje duże prawdopodobieństwo, że kontrolowany przez jednostkę składnik aktywów nie przyniesie w przyszłości w znaczącej części lub w całości przewidywanych korzyści ekonomicznych (Ustawa, 1994, art. 28, ust. 7). Procedura ustalania odpisu aktualizującego wycenę aktywów jest procesem złożonym, składającym się z następujących etapów:

- etap 1: diagnoza aktualnej sytuacji i identyfikacja przesłanek utraty wartości;
- etap 2: określenie wartości handlowej (według KSR 4) lub wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży (według MSR 36) oraz wartości użytkowej;
- etap 3: określenie wartości odzyskiwalnej – wybór wyższej wartości spośród ustalonych na etapie 2: wartości handlowej (wartość godziwa pomniejszona o koszty sprzedaży) i wartości użytkowej;
- etap 4: porównanie wartości bilansowej z wartością odzyskiwalną oraz ustalenie wartości odpisu z tytułu trwałej utraty wartości;
- etap 5: dokonanie odpisu w księgach rachunkowych.

Etap 1. Rozwiązania przyjęte w KSR 4 i MSR 36 przewidują, że utrata wartości określonych składników majątkowych może nastąpić zarówno z przyczyn zewnętrznych, jak i wewnętrznych. Dlatego też w przywołanych regulacjach zaprezentowano przesłanki utraty wartości z podziałem na zewnętrzne i we-

wewnętrzne. Jako przesłanki zewnętrzne uznano sytuację, w których (KSR 4, 2012, pkt 4.2; MSR 36, 2008, par. 12):

- utrata wartości rynkowej danego składnika odnotowana w ciągu okresu jest znacznie większa od utraty, której można było się spodziewać w wyniku upływu czasu i zwykłego użytkowania;
- w ciągu okresu nastąpiły lub nastąpią w niedalekiej przyszłości znaczące i niekorzystne dla jednostki zmiany o charakterze technologicznym, rynkowym, gospodarczym lub prawnym w otoczeniu, w którym jednostka prowadzi działalność, lub też na rynkach, na które dany składnik aktywów jest przeznaczony;
- w ciągu okresu nastąpił wzrost rynkowych stóp procentowych lub innych rynkowych stóp zwrotu z inwestycji i jest prawdopodobne, że wzrost ten wpłynie na stopę dyskontową stosowaną do wyliczenia wartości użytkowej danego składnika aktywów i istotnie obniży wartość odzyskiwalną składnika aktywów;
- wartość bilansowa aktywów netto jednostki sporządzającej sprawozdanie finansowe jest wyższa od wartości ich rynkowej kapitalizacji.

Z kolei jako przykład przesłanek wewnętrznych podano sytuacje, w których (KSR 4, 2012, pkt 4.2; MSR 36, 2008, par. 12):

- są dostępne dowody na to, że nastąpiła utrata przydatności danego składnika aktywów lub jego fizyczne uszkodzenie;
- w ciągu okresu nastąpiły lub też jest prawdopodobne, że w niedalekiej przyszłości nastąpią znaczące i niekorzystne dla jednostki zmiany dotyczące zakresu lub sposobu, w jaki dany składnik aktywów jest obecnie użytkowany lub – zgodnie z oczekiwaniami – będzie użytkowany; mogą to być np. plany zaniechania działalności lub restrukturyzacji działalności, do której dany składnik należy, lub plany zbycia tego składnika aktywów przed uprzednio przewidzianym terminem;
- są dostępne pochodzące ze sprawozdawczości wewnętrznej dowody świadczące o tym, że wyniki ekonomiczne danego składnika aktywów są lub w przyszłości będą gorsze od oczekiwanych; dowody pochodzące ze sprawozdawczości wewnętrznej dotyczą przepływów środków pieniężnych związanych z danym środkiem trwałym.

Wymienione w regulacjach przesłanki należy traktować jako najczęstsze, najbardziej popularne. W praktyce gospodarczej mogą wystąpić inne sytuacje powodujące utratę wartości składnika aktywów. Wystąpienie przesłanki utraty wartości nie jest równoznaczne z faktem utraty wartości, daje jednak sygnał, aby rozpocząć procedurę sprawdzenia i odpowiedzieć na pytanie, czy nastąpiła utrata wartości.

Etap 2. Drugi etap testu na utratę wartości aktywów sprowadza się do odpowiedzi na pytanie, czy nastąpiła utrata wartości składnika aktywów, a jeśli tak, to w jakiej wysokości. W tym celu należy ustalić:

- wartość handlową (KSR 4, 2012) lub wartość godziwą pomniejszoną o koszty sprzedaży (MSR 36, 2008);
- wartość użytkową.

Zgodnie z KSR 4 wartość handlowa odpowiada cenie sprzedaży netto (w rozumieniu UoR, art. 28 ust. 5) danego obiektu oceny utraty wartości (KSR 4, 2012, pkt 2.10). Natomiast wartość godziwą pomniejszona o koszty doprowadzenia do sprzedaży według MSR 36 jest kwotą możliwą do uzyskania ze sprzedaży składnika aktywów (lub zespołów ośrodków wypracowujących środki pieniężne) na warunkach rynkowych pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi stronami transakcji, po potrąceniu kosztów zbycia (MSR 36, 2008, par. 6). Z kolei wartość użytkowa jest definiowana jako bieżąca, szacunkowa wartość przyszłych przepływów pieniężnych, których uzyskania oczekuje się z tytułu dalszego użytkowania składnika aktywów lub ośrodka wypracowującego środki pieniężne (MSR 36, 2008, par. 6).

Etap 3. Na trzecim etapie procedury ustalania odpisu aktualizującego wycenę aktywów następuje określenie wartości odzyskiwalnej. W tym celu dokonuje się wyboru wyższej wartości z dwóch wcześniej ustalonych (wartości handlowej lub wartości godziwej pomniejszonej o koszty sprzedaży oraz wartości użytkowej).

Etap 4. Określona na trzecim etapie wartość odzyskiwalna jest porównywana z wartością bilansową składnika aktywów. W przypadku gdy wartość bilansowa jest wyższa od wartości odzyskiwalnej, różnica między tymi wartościami stanowi wartość utraty wartości i jednocześnie wartość odpisu z tego tytułu. W sytuacji odwrotnej należy stwierdzić, że nie zachodzi utrata wartości, a zatem nie jest możliwe dokonanie odpisu aktualizującego. Odpisy aktualizujące z tytułu trwałej utraty wartości mogą być tworzone dla każdej (z wyjątkiem aktywów pieniężnych) grupy aktywów. Zatem mogą dotyczyć w szczególności środków trwałych, zapasów, aktywów finansowych, inwestycji niefinansowych oraz należności.

3.3. Odpisy aktualizujące wartość należności

W sytuacjach kryzysowych często pojawia się ryzyko braku terminowego odzyskiwania środków z należności. Opóźnianie realizacji płatności rodzi negatywne skutki dla jednostki – wierzyciela, ale również ma wpływ na sytuację finansową kontrahentów jednostki. Przedsiębiorstwa, które nie odzyskują w terminie

swoich należności, nie płać terminowo swoim kontrahentom. Powoduje to, że kolejne podmioty gospodarcze mają problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Jak pokazują wyniki badań w 2017 r., dodatkowe koszty przeterminowania płatności faktur ponosiło 15% przedsiębiorstw, podczas gdy w 2021 r. takie problemy miało już 38% dużych firm (Sierpińska-Sawicz, 2023, s. 151).

W przypadku gdy nie dochodzi do regulowania należności należy – oprócz działań związanych z ich odzyskaniem – urealnić wartość należności, czyli dokonać odpisu aktualizującego tę wartość. Aktualizacja wartości należności jest przejawem stosowania zasady ostrożnej wyceny, z drugiej zaś strony jest to możliwość, a nawet konieczność zastosowania odpowiednich instrumentów polityki rachunkowości. Zgodnie z zasadą ostrożności, jeżeli istnieją wątpliwości co do tego, czy nastąpi wpływ należności w pożądanej kwocie, jednostka jest zobligowana do dokonania stosownego odpisu aktualizującego wartość należności. Przepisy UoR podają przykłady należności, które podlegają korekcie z tytułu utraty wartości. Są to (Ustawa, 1994, art. 35b, ust. 1, pkt 1–5):

- 1) należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub w stan upadłości – do wysokości należności nieobjętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności, zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu komisarzowi w postępowaniu upadłościowym;
- 2) należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego – w pełnej wysokości należności;
- 3) należności kwestionowane przez dłużnika 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 stanowiące równowartość kwot podwyższających należności, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu aktualizującego – w wysokości tych kwot, do czasu ich otrzymania lub odpisania;
- 5) należności przeterminowane lub nieprzeterminowane 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.

Aktualizacja wartości należności dotyczy także kwot podwyższających należności, w tym naliczonych odsetek za zwłokę. Konieczne jest zarówno ustalenie kwoty należnych odsetek od należności, jak i oszacowania prawdopodobieństwa zapłaty należności. W tym celu wykorzystuje się różnorodne dowody i materiały, które mają na celu miarodajne uwiarygodnienie przeprowadzonych szacunków, co jednak w oczywisty sposób utrudnia zobiektywizowanie danych.

Odpisy aktualizujące wartość należności są dokonywane na podstawie indywidualnej oceny należności od poszczególnych dłużników oraz na podstawie ogólnej oceny należności, bez identyfikacji dłużnika. Wartość odpisu określa się na podstawie oceny ryzyka nieściągalności przypisanego konkretnemu dłużnikowi. Szacując wielkość odpisu, należy brać pod uwagę m.in. takie czynniki, jak:

- przyczyny zwłoki w zapłacie,
- sytuację płatniczą dłużnika,
- czas zalegania z zapłatą,
- wyniki monitów i przeprowadzonych rozmów.

Indywidualny odpis aktualizacyjny może obejmować całość lub część niepokrytej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności (łącznie z zawartym w niej VAT), w zależności od wiążącego się z nią ryzyka.

Szacunku należności wątpliwych, będących podstawą do określenia wartości odpisów aktualizujących, można dokonywać, stosując:

- metodę procentu od należności,
- metodę procentu od sprzedaży.

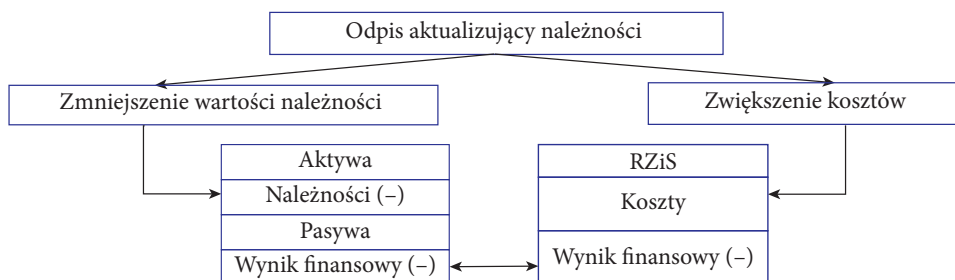
Metoda procentu od należności polega na szacowaniu wartości odpisów jako procentu wartości nominalnej należności (Pfaff, 2017, s. 279). Należności są analizowane ze względu na czas ich nieregulowania (niespłacania, zalegania). W grupie należności wyodrębnia się należności w terminie spłaty oraz należności przeterminowane. Z kolei należności przeterminowane dzieli się na grupy według czasu przeterminowania, stosując przedział okresu. Następnie na podstawie doświadczenia ustala się procent nieściągalności należności dla każdej grupy, procent ten jest tym większy, im dłuższy jest czas zalegania należności. Należy jednak podkreślić, że procent nieściągalności należności jest ustalany indywidualnie przez osobę dokonującą szacunku. Zatem w tym przypadku możliwe jest intencjonalne kreowanie wartości odpisu należności i ich wpływu na wartość bilansową należności oraz zysk.

Metoda procentu od sprzedaży polega na szacowaniu wartości odpisów aktualizujących należności na podstawie wielkości przychodów ze sprzedaży na kredyt. Na podstawie analizy danych z lat poprzednich ustala się udział wartości należności wątpliwych w sprzedaży na kredyt. Ustalony procent jest stosowany do określenia wartości należności wątpliwych roku bieżącego, na które tworzy się odpis aktualizujący (Pfaff, 2017, s. 279).

Oprócz indywidualnych odpisów aktualizujących wartość należności w przedsiębiorstwach jednostki mogą także dokonywać odpisów ogólnych dotyczących ryzyka niespłacenia należności przez pewną grupę odbiorców. Są to odpisy stanowiące w sposób globalny. Odpisów grupowych dokonuje się na podstawie

ogólnej oceny ryzyka nieściągalności należności od pewnej grupy odbiorców, gdy doświadczenie jednostki wskazuje, że z danym rodzajem działalności lub grupą odbiorców (np. w jednostkach gospodarki zasobami mieszkaniowymi czy sprzedających na raty) wiąże się znaczne prawdopodobieństwo nieściągalności należności. Podstawą ich ustalania jest wiarygodne uzasadnienie realnego poziomu ściągalności należności, niższego niż to wynika z dokonanych transakcji sprzedaży.

Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do kosztów operacyjnych lub kosztów finansowych – zależnie od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizujący. W każdym jednak przypadku odpisy aktualizujące zwiększają koszty przedsiębiorstwa, a w konsekwencji zmniejszają wynik finansowy (rysunek 3.1).



Rysunek 3.1. Skutki odpisu aktualizującego wartość należności

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku ustania przyczyny, dla której dokonano odpisu aktualizującego, wartość należności, równowartość całości lub odpowiedniej części uprzednio dokonanego odpisu aktualizującego zwiększa wartość należności i podlega zaliczeniu odpowiednio do przychodów operacyjnych lub przychodów finansowych, co powoduje zwiększenie wyniku finansowego.

3.4. Wpływ odpisów aktualizujących wartość należności na sytuację majątkowo-finansową spółki Click – studium przypadku

W spółce Click S.A. na dzień bilansowy 31.12.202X r. wartość należności wynosiła 62 450 130 zł, w tym 4 500 000 zł należności przeterminowanych (nieściągalnych). Zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny spółka powinna dokonać odpisu aktualizującego wartość należności, przy czym rozważa zastosowanie metody procentu od należności lub metody procentu od sprzedaży. W związku z powyższym, dla celów metody:

- procentu od należności dokonano podziału należności na grupy według okresu przeterminowania, dodatkowo rozważa się dwie możliwości (mniej i bardziej ostrożnościową);
- procentu od sprzedaży ustalono, że należności przeterminowane (nieściągalne) kształtowały się w ostatnich pięciu latach na poziomie 4%, jednak uwzględniając trzy ostatnie lata, wskaźnik należności przeterminowanych wynosi 3% wartości sprzedaży netto; w bieżącym roku sprzedaż na kredyt (z odroczonym terminem płatności) wyniosła 163 658 350 zł.

Szacowania wartości odpisów aktualizujących wartość należności przy zastosowaniu obu metod oraz ich wpływu na wynik finansowy spółki prezentuje tabela 3.1.

Tabela 3.1. Szacowanie odpisów aktualizujących wartość należności na 31.12.202X r.

I. Metoda procentu od należności

Okres przeterminowania	Wartość brutto należności przeterminowanych	I przypadek			II przypadek		
		% odpisu aktualizującego	wartość odpisu aktualizującego	wartość netto należności przeterminowanych	% odpisu aktualizującego	wartość odpisu aktualizującego	wartość netto należności przeterminowanych
Od 30 do 60 dni	2 000 000	10	200 000	1 800 000	20	400 000	1 600 000
Od 61 do 90 dni	1 500 000	30	450 000	1 050 000	40	600 000	900 000
Powyżej 90 dni	1 000 000	50	500 000	500 000	60	600 000	400 000
Razem	4 500 000	×	1 150 000	3 350 000	×	1 600 000	2 900 000

II. Metoda procentu od sprzedaży

Okres przeterminowania	Wartość sprzedaży na kredyt	% sprzedaży	Wartość odpisu aktualizującego
5 lat	163 658 350	4	6 546 334,00
3 lata	163 658 350	3	4 909 750,50

Źródło: Opracowanie własne.

Projekcję kształtowania się zmian wartości bilansowej należności i wyniku finansowego w zależności od zastosowanej metody ustalania wartości odpisów aktualizujących wartość należności prezentuje tabela 3.2.

Tabela 3.2. Wpływ odpisów aktualizujących wartość należności na wartość bilansową należności i wynik finansowy

Zmiana wartości	Metoda procentu od należności		Metoda procentu od sprzedaży	
	I przypadek	II przypadek	5-letni okres	3-letni okres
Należności	-1 150 000	-1 600 000	-6 546 334,00	-4 909 750,50
Wyniku finansowego	-1 150 000	-1 600 000	-6 546 334,00	-4 909 750,50

Źródło: Opracowanie własne.

Ze względu na fakt, że decyzja o wyborze metody ustalania wartości odpisów aktualizujących wartość należności należy do jednostki gospodarczej, kierownictwo tej jednostki w zależności od intencji zaprezentuje w sprawozdaniu finansowym wartość majątku (należności) oraz wyniku finansowego bardziej lub mniej optymistyczną. Jeżeli jednostce zależy, aby zaprezentować jak najlepsze wyniki, to dokona wyboru metody procentu od należności – I przypadek, bowiem wartość odpisu aktualizującego należności jest najmniejszy, a to oznacza, że zmniejszenie zarówno wartości majątku, jak i wyniku finansowego będzie najmniejsze. W przeciwnym przypadku należałoby zastosować metodę procentu od sprzedaży z 5-letnim okresem analizy wartości sprzedaży.

Podsumowanie

Polityka rachunkowości przedsiębiorstwa to z jednej strony pewien ustalony i konsekwentnie stosowany sposób postępowania w zakresie prowadzenia rachunkowości, zmierzający do jak najlepszego odzwierciedlenia sytuacji ekonomicznej jednostki gospodarczej, a z drugiej to szczególnego rodzaju narzędzie zarządzania służące (poprzez rozmyślne oddziaływanie na odbiorców sprawozdań finansowych) osiągnięciu założonych przez jednostkę celów (Walińska, 2016, s. 203) i zaprezentowaniu pożądanego obrazu jednostki gospodarczej. W polityce rachunkowości ukierunkowanej na kształtowanie obrazu (sytuacji majątkowo-finansowej) jednostki gospodarczej zasadnicze znaczenie mają instrumenty materialne. Obejmują one przedsięwzięcia wpływające na wartość pozycji aktywów i pasywów, przychodów i kosztów, a więc także wyniku finansowego.

Aktualizacja wyceny aktywów jako materialny instrument polityki rachunkowości jednostki gospodarczej wpływa zarówno na wartość poszczególnych składników majątkowych i zobowiązań, jak i na wartość wyniku finansowego. Stosowanie instrumentów polityki rachunkowości w zakresie wyceny majątku daje jednostce gospodarczej m.in. możliwość wyboru metody ustalania wartości odpisu aktualizującego. Wartość odpisów powoduje z jednej strony zmniejszenie wartości aktywów, z drugiej zaś – powstanie kosztu i obniżenie wyniku finansowego. Zatem od decyzji dotyczącej wyboru metody ustalania wartości odpisu będzie zależać wartość majątku oraz wynik finansowy, a w konsekwencji sytuacja majątkowa oraz rentowność jednostki.

Podsumowując, aktualizacja wyceny aktywów w polityce rachunkowości jest kluczowym elementem, który wpływa na urealnienie wartości, ale również rzetelność i wiarygodność sprawozdań finansowych firmy oraz dostosowanie jej do zmieniających się warunków rynkowych i regulacji.

Bibliografia

- Gorynia, M. i Mroczek-Dąbrowska, K. (2023). Czarny łabędź pandemii i biały łabędź brexitu. W: M. Gorynia (red.), *Pandemia, wojna, globalne przesilenie* (s. 29–35). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Hendriksen, E. A. i van Breda, M. F. (2002). *Teoria rachunkowości*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Hońko, S. (2013). *Wycena w rachunkowości. Znaczenie, podstawy, parametry i zasady*. Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Kaczmarek, M. (2008). *Polityka bilansowa jako narzędzie rachunkowości*. Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Karmańska, A. (2004). Zarządcze przesłanki imperatywu wyceny bilansowej. W: T. Kiziukiewicz (red.), *Rachunkowość w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi* (s. 324–330). Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- KSR. (2012). Krajowy Standard Rachunkowości 4. Utrata wartości aktywów (Dz. Urz. Ministra Finansów z 23.04. 2012, poz. 15).
- KSR. (2014). Krajowy Standard Rachunkowości 6. Rezerwy, bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów, zobowiązania warunkowe (Dz. Urz. Ministra Finansów z 7.04. 2014, poz. 12).
- MSR. (2008). Międzynarodowy Standard Rachunkowości 36. Utrata wartości aktywów (Dz. Urz. UE L 320/215 z 29.11.2008).
- MSR. (2008). Międzynarodowy Standard Rachunkowości 37. Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe (Dz. Urz. UE L 320/241 z 29.11.2008).
- Pfaff, J. (2017). *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pfaff, J., Poniatowska, L. i Rówińska, M. (2018). *Wykorzystanie instrumentów polityki rachunkowości w wybranych obszarach sprawozdania finansowego*. CeDeWu.
- Poniatowska, L. (2012). Wycena jako instrument polityki bilansowej. W: S. Sojak (red.), *Rachunkowość. Wybrane problemy naukowo-badawcze* (s. 149–163). Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Remlein, M. (2008). *Inwestycje kapitałowe w polityce rachunkowości grupy kapitałowej*. Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Remlein, M., Strojek-Filus, M. i Świetla, K. (2021). *Polityka rachunkowości grup kapitałowych*. CeDeWu.
- Sierpińska-Sawicz, A. (2023). Przyczyny i skutki zatorów płatniczych w przedsiębiorstwach w sektorze B2B. W: C. Kochalski (red), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw w warunkach niepewności* (s. 135–155). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Stępień, K. (2019). *Polityka rachunkowości w kreowaniu wartości informacyjnej sprawozdań finansowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Walińska, E. (2016). Teoretyczne i praktyczne aspekty polityki rachunkowości. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2(80), cz. 2. <https://doi.org/10.18276/frfu.2016.2.80/2-21>
- Ustawa. (1994). Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz. U. z 2023, poz. 120, 295, 1598).