

Janusz Czerny

Wyższa Szkoła Handlu i Rachunkowości w Poznaniu

ZNACZENIE POMIARU I WYCENY W RACHUNKOWOŚCI W DIAGNOZOWANIU I OGRANICZANIU RYZYKA WYSTĄPIENIA KRYZYSU W PRZEDSIĘBIORSTWIE

1. Wstęp

Przedsiębiorstwa stanowiące integralną część szeroko rozumianej działalności gospodarczej osiągają określone cele w drodze pozyskiwania ograniczonych co do rozmiarów zasobów. Osiąganie celów oraz pozyskanie zasobów niezbędnych do ich realizacji związane są ze zjawiskiem konkurencji między podmiotami i występowaniem ryzyka związanego z niemożnością ich pozyskania w stopniu umożliwiającym dalszy rozwój i przetrwanie. Ryzyko to wzrasta wraz z występowaniem szeregu czynników – zarówno wewnętrznych jak i zewnętrznych, mających charakter barier dla dalszego funkcjonowania przedsiębiorstw.

Częstą konsekwencją występowania barier jest przerwanie zasady kontynuacji działalności przedsiębiorstwa i jego likwidacja bądź upadłość. Do takich sytuacji dochodzi wtedy, gdy działania podjęte przez przedsiębiorstwo w celu przełamania pojawiających się barier są nieskuteczne. Przerwanie zasady kontynuacji działalności jest zatem sytuacją ostateczną, której można uniknąć, podejmując określone działania mające na celu sanację przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo znajdujące się w sytuacji kryzysowej cechuje się zachwianą równowagą (homeostazą) z otoczeniem oraz często brakiem równowagi wewnętrznej, rozumianej jako równowaga występująca pomiędzy elementami zorganizowanej całości, jaką jest przedsiębiorstwo.

W sytuacji kryzysowej zatem doraźnym celem przedsiębiorstwa staje się przywrócenie zarówno stanu równowagi z otoczeniem, jak i równowagi wewnętrznej.

Przywrócenie stanu równowagi jest niemożliwe bez wiarygodnej i rzetelnej informacji o sytuacji przedsiębiorstwa. W ramach systemu, jakim jest przedsiębiorstwo, po-

winien być więc stworzony system informacyjno-decyzyjny dostarczający informacji charakteryzującej się określoną przydatnością z punktu widzenia decydenta, którym jest człowiek.

Elementem szeroko rozumianego systemu informacyjno-decyzyjnego jest podsystem rachunkowości, który powinien być tak zaprojektowany, aby możliwe było uzyskanie informacji zapewniającej osiągnięcie postawionego przed przedsiębiorstwem celu głównego. Cel główny przedsiębiorstwa i struktura celów cząstkowych stanowią jeden z czynników determinujących konstrukcję systemu rachunkowości.

Wystąpienie sytuacji kryzysowych jest przyczyną przyjęcia nowej strategii działań i związanej z nią hierarchii celów. Przyjęcie i realizacja określonej hierarchii celów w ramach nowej strategii działania stanowi warunek przezwyciężenia sytuacji kryzysowych występujących w podmiocie gospodarczym. Do realizacji nowej strategii działania niezbędny jest właściwy, dostosowany do tej strategii, szeroko rozumiany pomiar i wycena, pozwalający na uzyskanie wiarygodnego obrazu sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa. Na tym tle można sformułować pytanie: jakie znaczenie w ograniczaniu ryzyka wystąpienia sytuacji kryzysowych w przedsiębiorstwie mają właściwy pomiar i odpowiednia ocena, dostosowane do nowych warunków funkcjonowania.

2. Wycena jako narzędzie rozpoznania potencjału gospodarczego i dokonań

Wycenę bilansową i jej rolę w sytuacjach stwarzających zagrożenie dla dalszej działalności przedsiębiorstwa należy rozpatrywać m.in. w następujących obszarach:

- 1) kształtowania obrazu dokonań przedsiębiorstwa w trakcie funkcjonowania,
- 2) wewnętrznego rozpoznania własnego potencjału gospodarczego.

2.1. Kształtowanie obrazu dokonań przedsiębiorstwa w trakcie funkcjonowania

Rolę wyceny w kształtowaniu obrazu dokonań przedsiębiorstwa wyznaczają relacje zachodzące między polityką gospodarczą, polityką bilansową i polityką rachunkowości danego przedsiębiorstwa.

Wycena bilansowa przyjęta w rachunkowości danego przedsiębiorstwa powinna być dostosowana do polityki gospodarczej i przyjętych w jej ramach celów strategicznych przedsiębiorstwa.

Najczęściej wyodrębnia się następujące elementy polityki gospodarczej przedsiębiorstwa:

- politykę w zakresie podstawowej działalności,
- politykę w zakresie marketingu,
- politykę w zakresie badania i rozwoju,
- politykę w zakresie źródeł finansowania działalności gospodarczej,

- politykę w zakresie społecznego oddziaływania.

Polityka gospodarcza nakierowana na realizację misji przedsiębiorstwa wyznacza zadania dla polityki bilansowej. W polityce przedsiębiorstwa istotne znaczenie ma polityka w zakresie źródeł finansowania działalności gospodarczej.

Narzędziem realizacji polityki w zakresie źródeł finansowania jest właśnie polityka bilansowa, determinująca pracę systemu informacyjnego rachunkowości w tej części, która jest odpowiedzialna za dostarczanie zewnętrznej (obligatoryjnej) informacji sprawozdawczej. Przez politykę bilansową należy rozumieć całokształt działań związanych z tworzeniem informacji sprawozdawczej. Powinna ona odpowiadać:

- 1) wymogom jakościowym zawartym w prawie bilansowym oraz
- 2) partykularnym, strategicznym i operacyjnym celom gospodarczym przedsiębiorstwa.

Polityka bilansowa ujmuje zatem dwa elementy: politykę rachunkowości (element powszechnie ujawniany razem ze sprawozdaniem finansowym) oraz drugi, stanowiący element wewnętrznej polityki przedsiębiorstwa, który w luźnej formie oznacza ustaloną przez zarząd przedsiębiorstwa rolę i miejsce sprawozdawczości finansowej w osiąganiu celów przedsiębiorstwa określających jego politykę gospodarczą.

Polityka bilansowa powinna więc wspomagać realizację polityki gospodarczej przedsiębiorstwa przy jednoczesnym przestrzeganiu norm prawa bilansowego. W każdym przedsiębiorstwie bardzo istotne jest przeprowadzenie symulacji mających na celu określenie, w jakich obszarach, granicach i w jakich rozmiarach, a także w jakim horyzoncie czasowym polityka bilansowa może być użyteczna we wspomaganiu realizacji polityki przedsiębiorstwa, co oznacza określenie wzajemnych powiązań i proporcji między:

- 1) dążeniem do przedstawienia za pomocą sprawozdawczości finansowej pożądanego obrazu dokonań i potencjału gospodarczego przedsiębiorstwa,
- 2) określeniem i realizacją procedur wyceny bilansowej,
- 3) koniecznością dokonywania określonych charakterystyk w systemie informacyjnym rachunkowości.

Wpływ polityki bilansowej na informację sprawozdawczą dotyczy tylko i wyłącznie tych jej elementów, które stwarzają możliwość wyboru, są elementami dającymi się kształtować.

Takim elementem dającym się kształtować jest niewątpliwie wycena bilansowa. Wybór metody wyceny jest możliwy w granicach wyznaczonych przez obowiązujące prawo bilansowe. Przy dokonywaniu wyboru metod wyceny powinno się uwzględnić charakter działalności przedsiębiorstwa, wiek przedsiębiorstwa oraz wpływ otoczenia. Wynikający z prawa bilansowego dobór metod wyceny powinien być dokonywany przede wszystkim w celu podniesienia walorów informacyjnych sprawozdań finansowych, gwarantujących ich rzetelność.

Możliwość kształtowania wyceny bilansowej wynika z ustaleń czasu ekonomicznego życia wycenianych aktywów, wybranych metod wyceny ich zużycia, z przyjętych sposobów alokacji wspólnych kosztów, korekt wartości będących następstwem oceny

przydatności gospodarczej aktywów lub ich wartości godziwej, oceny ryzyka gospodarczego, a także z rozpoznania rynku w zakresie wybranych do zastosowania w wycenie stóp dyskontowych.

Wpływ polityki bilansowej na wycenę jest wywierany przez politykę rachunkowości i jej zasady. Polityka rachunkowości określa sposoby raportowania, pomiaru i ujawniania informacji, które są stosowane w danym przedsiębiorstwie. Polityka rachunkowości stosowana w przedsiębiorstwie powinna być zgodna z prawem, jej opis powinien być prezentowany w odrębnej sekcji informacyjnej uzupełniającej sprawozdanie finansowe, a ujawnienia polityki rachunkowości powinny obejmować zasady rachunkowości i metody aplikacji wiążące się z:

- wyborem spośród akceptowanych możliwości,
- odmienną aplikacją powszechnie akceptowanych zasad rachunkowości,
- specyfiką branży [5, s. 247].

Zdaniem A Jarugowej, polityka rachunkowości to zastosowanie przez zarząd przedsiębiorstwa w sporządzaniu sprawozdań finansowych specyficznych zasad, konwencji, reguł i praktyk dobranych odpowiednio do odwzorowania jego rzeczywistej pozycji finansowej, dochodowej i dokonań. Jeżeli prawo czy standardy przewidują alternatywne zasady, to ujawnia się zastosowaną politykę polegającą na wyborze między przewidzianymi zasadami. Niekiedy ujawnia się także innowacyjne praktyki lub zasady specyficzne dla danego przemysłu [2, s. 23].

Polityka rachunkowości oznacza zatem charakterystykę wybranych w przedsiębiorstwie możliwych i zgodnych z prawem bilansowym sposobów realizacji, prezentacji i charakterystyki zewnętrznych atrybutów systemu informacyjnego rachunkowości. Polityka ta obejmuje specyfikację:

- 1) atrybutów wynikających z merytorycznych zasad rachunkowości,
- 2) atrybutów różnych koniecznych ustaleń o naturze formalnej (np. wybór okresu sprawozdawczego, wybór formy rachunków zysków i strat czy też rachunku środków pieniężnych).

Polityka rachunkowości jest więc pojęciem szerszym niż zasady rachunkowości, które stanowią prawa rządzące procedurami systemu informacyjnego rachunkowości i których nie można utożsamiać z ustaleniami formalnymi, ponieważ zawsze mają znaczenie priorytetowe w stosunku do tych ustaleń [4, s. 18].

Najwięcej możliwości w zakresie wyboru różnych rozwiązań w odniesieniu do przyjętej przez podmiot polityki rachunkowości występuje na poziomie szczegółowych zasad wyceny i pomiaru wyniku finansowego.

Zadaniem szczegółowych zasad rachunkowości jest rozwinięcie zasad nadrzędnych. W przypadku wyceny bilansowej konkretyzują one wartość poszczególnych aktywów i zobowiązań. Natomiast w przypadku zasad ustalania wyniku finansowego szczegółowe zasady określają podstawy ustalania wartości kosztu i przychodu oraz przyporządkowują je do poszczególnych rodzajów działalności.

Podsumowując, należy stwierdzić, iż celem polityki rachunkowości powinno być rzetelne i jasne przedstawienie sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa. Zmiany polityki są możliwe tylko wtedy, gdy zapewniają bardziej właściwą prezentację zdarzeń lub transakcji w sprawozdaniu finansowym.

Z punktu widzenia zarządzania przedsiębiorstwem polityka rachunkowości może stanowić jeden z czynników decydujących o jego sprawności, przy założeniu, że przedsiębiorstwo wykorzysta ją we właściwy sposób. Kluczowego znaczenia nabierają więc przyjęte zasady wyceny i pomiaru wyniku finansowego.

Metodyka wyceny obrana przez przedsiębiorstwo odgrywa istotną rolę w kształtowaniu obrazu dokonań przedsiębiorstwa. W kontekście sytuacji stanowiących zagrożenie dla kontynuacji działalności przedsiębiorstwa na uwagę zasługuje przede wszystkim:

- a) rola wyceny w trakcie powstania sytuacji zagrożenia dla kontynuacji działalności i w ewentualnym procesie naprawczym,
- b) rola wyceny w wypadku przerwania zasady kontynuacji działalności na skutek upadłości lub likwidacji.

Ad a) Powstanie sytuacji zagrożenia dla kontynuacji działalności poprzedzone jest z reguły występowaniem określonych symptomów świadczących o narastaniu sytuacji kryzysowych. Do podstawowych symptomów należy zaliczyć:

- spadek sprzedaży wywołujący następstwa w postaci spadku obrotów, zysku operacyjnego, problemów z utrzymaniem płynności;
- spadek rentowności (zarówno rentowności sprzedaży, jak i aktywów) – świadczy o pogarszającej się sytuacji finansowej. Powstanie straty jest już zjawiskiem niebezpiecznym – szczególnie, jeśli przedsiębiorstwo notuje ujemny wynik przez kilka czy kilkanaście miesięcy, a towarzyszy temu spory udział kapitałów obcych w finansowaniu działalności (może to w stosunkowo krótkim okresie doprowadzić do niewypłacalności);
- szybki przyrost kosztów. Wzrost kosztów jest zjawiskiem niepokojącym, szczególnie przy zdecydowanie niższej dynamice przychodów. Należy zbadać, na jakim poziomie nastąpił przyrost kosztów oraz ocenić, jakie czynniki spowodowały ten przyrost;
- utrata płynności finansowej.

Wymienione powyżej symptomy niosą informacje mogące wskazywać na pojawiające się w przedsiębiorstwie trudności. Mogą one wyglądać inaczej w zależności od wielkości przedsiębiorstwa lub branży, w której działa dane przedsiębiorstwo.

Informacje o kształtowaniu się powyższych parametrów finansowych powinny być dostarczane i analizowane na bieżąco przez system rachunkowości przedsiębiorstw. Ich analiza i właściwa prezentacja stanowią bowiem podstawę budowania systemów wczesnego ostrzegania przed nadchodzącym kryzysem.

Problem prognozowania zagrożenia upadłością przedsiębiorstwa w warunkach polskich pojawił się stosunkowo niedawno, tzn. w połowie lat dziewięćdziesiątych. Pierw-

sze badania tego zagadnienia na świecie przypadają już na lata trzydzieste, kiedy to w wyniku kryzysu gospodarczego gwałtownie wzrosła liczba bankrutujących przedsiębiorstw. Do pionierskich prac w dziedzinie prognozowania upadłości należą badania P.J. Fitzpatricka, C.L. Merwina, M. Tamariego i W.H. Beaver, których podstawę stanowiły jednowymiarowe modele prognostyczne. Dalszy rozwój prac nad prognozowaniem upadłości był związany z modelami wielowymiarowymi.

System wczesnego ostrzegania jest jednym z elementów procesu oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa. Jego zadaniem jest przede wszystkim ujawnienie pogarszającej się sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa, a szczególnie wychwycenie elementów wskazujących na zagrożenie upadłością. System taki nie dostarcza natomiast żadnych wskazówek, w jaki sposób można poprawić pozycję gospodarczo-finansową przedsiębiorstwa. Jest on więc wstępnym narzędziem analitycznym, które powinno zostać następnie wzmocnione procesem monitorowania pozycji gospodarczo-finansowej przedsiębiorstwa [8, s. 12].

System wczesnego ostrzegania, służący do odróżniania przedsiębiorstw o nie najlepszej sytuacji gospodarczo-finansowej od przedsiębiorstw bez większych problemów, utożsamiany jest często z systemem prognozowania upadłości, którego zadaniem jest wykrywanie przedsiębiorstw zmierzających do upadku [1, s. 125].

Systemy wczesnego ostrzegania są ważne dla prawie wszystkich funkcjonujących na rynku przedsiębiorstw, a zwłaszcza dla właścicieli, zarządu, pracowników oraz dla instytucji współpracujących z zagrożonym przedsiębiorstwem. W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera właściwy i rzetelny pomiar i wycena zarówno sytuacji majątkowej, jak i dokonania przedsiębiorstwa poddanego diagnozie. Informacje płynące z tego źródła oraz ich szeroko rozumiana jakość decydują bowiem o podjęciu w odpowiednim momencie działań zmierzających do przezwyciężenia sytuacji kryzysowych.

Ad b) Jeśli dochodzi do przerwania zasady kontynuacji działalności na skutek upadłości lub likwidacji, wówczas radykalnej zmianie ulega polityka gospodarcza przedsiębiorstwa.

W klasycznej upadłości lub likwidacji z przyczyn ekonomicznych podstawowym celem staje się zaspokojenie wierzycieli, którego dokonuje się przez windykację wierzytelności i sprzedaż przedsiębiorstwa w całości, sprzedaż zorganizowanych części przedsiębiorstwa lub pojedynczych składników majątku. Prawo upadłościowe i naprawcze [6] przewiduje jeszcze jedną możliwość, a mianowicie ogłoszenie upadłości w celu zawarcia układu z wierzycielami (czyli wdrożenie procedury naprawczej).

W zależności od tego, jaki kierunek obierze upadłość (likwidacja masy upadłościowej lub zawarcie układu), zmienia się rola i znaczenie wyceny.

Przy upadłości likwidacyjnej wycena powinna dostarczać informacji o wysokości masy upadłościowej, której wycena jest dokonywana pod kątem możliwych do osiągnięcia cen sprzedaży [7]. Prawo bilansowe nakazuje przeprowadzenie wyceny rzeczowych składników majątku trwałego i obrotowego, a także wartości niematerialnych i prawnych w cenach, w których figurują one w ewidencji księgowej, nie wyższych od ich

cen sprzedaży netto, a więc cen, po których możliwa jest ich sprzedaż, pomniejszonych o VAT, podatek akcyzowy i koszty, które trzeba jeszcze ponieść, aby sprzedaż doszła do skutku. Wycena należności natomiast odbywa się w kwotach przypuszczalnej zapłaty.

Z dniem ogłoszenia upadłości zobowiązania upadłego stają się wymagalne, co skutkuje koniecznością naliczania odsetek od dnia ogłoszenia upadłości.

Podporządkowanie wyceny bilansowej nadrzędnemu celowi upadłości, jakim jest maksymalne zaspokojenie wierzycieli, wymaga oszacowania i utworzenia odpowiednich rezerw (przede wszystkim na odpisy pracownicze) oraz odpisania aktywów, które wobec niekontynuowania działalności przestały mieć wartość (np. produkcja niezakończona, czynne rozliczenia międzyokresowe). Konieczne staje się również ujawnienie i dokonanie odpisów aktualizujących od tych zasobów, które wobec zaniechania kontynuacji utraciły wartość rynkową (jak programy komputerowe, przestarzałe lub specjalistyczne maszyny i urządzenia itp.).

W konsekwencji, dzięki zastosowaniu szczególnych zasad wyceny, powstaje obraz wartości zbywczej masy upadłościowej likwidowanego przedsiębiorstwa. Uzyskanie takiego obrazu jest szczególnie istotne z punktu widzenia wierzycieli, którzy na jego podstawie mogą dokonać szacunku wartości możliwych do odzyskania wierzytelności.

Należy przy tym zwrócić uwagę na to, że obok wyceny bilansowej w trakcie upadłości dokonywane są szacunki wartości likwidacyjnej, odtworzeniowej lub dochodowej przedsiębiorstwa, stanowiące punkt wyjścia do negocjacji cenowych z ewentualnymi nabywcami (dokonywane zwłaszcza przy sprzedaży przedsiębiorstwa jako zorganizowanej całości lub jego zorganizowanych części).

Odrębną kwestią stanowiącą przedmiot rachunkowości zarządczej są symulacje przeprowadzane przez syndyka masy upadłościowej, dotyczące „wygaszania” działalności przedsiębiorstwa. Dokonywane w ich ramach szacunki są oparte w znacznej mierze na informacjach dostarczonych przez wycenę bilansową.

W razie podjęcia decyzji o upadłości w celu zawarcia układu z wierzycielami wycena powinna być dokonywana według ogólnych zasad bilansowych i przyjętej polityki rachunkowości, gdyż nie zakłada się w tym przypadku przerwania zasady kontynuacji działalności. Informacje płynące z wyceny powinny w takiej sytuacji pozwolić na rzetelną i wiarygodną ocenę sytuacji majątkowej i finansowej przedsiębiorstwa oraz skuteczność wdrażanych procesów naprawczych (restrukturyzacja majątku, zatrudnienia, wierzytelności itp.).

Wycena powinna przede wszystkim dostarczać (okresowo i na bieżąco) informacji pozwalających wierzycielom na ocenę zasadności zawartego układu.

2.2. Wewnętrzne rozpoznanie własnego potencjału gospodarczego

Wycena może być postrzegana również jako narzędzie pozwalające rozpoznać własny potencjał gospodarczy. Wycena bilansowa umożliwia bowiem zweryfikowanie:

- 1) użyteczności lub utraty przydatności gospodarczej niektórych aktywów, a także ich potencjału do osiągania korzyści ekonomicznych,

2) stopnia faktycznego zadłużenia oraz oceny ryzyka związanego z prowadzoną działalnością.

Składniki aktywów, zgodnie z prawem bilansowym, powinny być wyceniane w wartości odzyskiwalnej, tj. nieprzekraczającej wartości, jaką można uzyskać, sprzedając je lub użytkując. Wartość odzyskiwalną można utożsamiać z wartością korzyści ekonomicznych, możliwych do uzyskania dzięki pracy składnika aktywów w przedsiębiorstwie bądź też dzięki upłynięciu tego składnika¹.

Wartość odzyskiwalną można ustalać dla pojedynczego składnika majątku lub ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne. Wyodrębnienie ośrodków wypracowujących korzyści ekonomiczne wymaga ich identyfikacji w przedsiębiorstwie, co jest związane z wprowadzeniem koncepcji rachunkowości ośrodków odpowiedzialności. Potrzeba ustalenia ośrodka wypracowującego korzyści ekonomiczne nastąpi wówczas, gdy nie będzie możliwe ustalenie wartości odzyskiwalnej pojedynczego składnika aktywów (np. indywidualny składnik nie wypracowuje możliwych do zidentyfikowania korzyści ekonomicznych, niezależnych od pracy innych aktywów) [3, s. 42].

Konieczność dokonywania odpisów występuje w sytuacji, w której pojawiają się przesłanki wskazujące na utratę zdolności do osiągnięcia korzyści ekonomicznych przez będące w dyspozycji przedsiębiorstwa aktywa. W takim przypadku należy dokonać szacunku wartości odzyskiwalnej, która będzie stanowić podstawę nowej wyceny bilansowej określonego składnika aktywów.

Można się zgodzić z poglądem, że przy ponownym szacowaniu potencjalnych korzyści ekonomicznych osiąganych dzięki funkcjonowaniu pojedynczego składnika aktywów lub grupy aktywów tworzących ośrodek osiągający korzyści ekonomiczne powinny one być ustalone jako wartość wyższa z dwóch, a mianowicie [3, s. 43]:

- ceny sprzedaży,
- wartości użytkowej.

Cenę sprzedaży określa się najczęściej jako cenę rynkową danego składnika po-
mniejszoną o koszty jego zbycia lub bieżącą cenę zakupu, która stanowi najodpowied-
niejszą cenę rynkową.

Przy ustalaniu wartości użytkowej aktywów należy natomiast uwzględnić:

- prognozę dotyczącą przepływów środków pieniężnych,
- stopę dyskontową odzwierciedlającą sytuację rynkową w zakresie kształtowania się wartości pieniądza w czasie oraz ryzyko związane z danym składnikiem aktywów.

¹ W polskiej ustawie o rachunkowości nie występuje określenie wartość odzyskiwalna. Ma ono natomiast szerokie zastosowanie w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości (MSR 26). W polskiej ustawie o rachunkowości zawarte są natomiast ustalenia dotyczące odpisów z tytułu trwałej utraty wartości w odniesieniu do środków trwałych, środków trwałych w budowie, udziałów w innych jednostkach, udziałów w jednostkach podporządkowanych (art. 28 UoR). Odpis ten powinien być ustalony jako różnica między wartością składnika wynikającą z ksiąg rachunkowych i ceną sprzedaży netto, a w wypadku jej braku – ustaloną w inny sposób wartością godziwą. Zapis ten nie wyklucza zastosowania przy wycenie aktywów wartości odzyskiwalnej (stosowanej w MSR), zwłaszcza że jest ona pojęciowo szersza niż cena sprzedaży netto.

Ustalanie wartości użytkowej odnosi się raczej do ośrodków osiągających korzyści ekonomiczne i ma silny związek z zarządzaniem tym ośrodkiem, a zwłaszcza z planami gospodarczymi, które są dla niego opracowane.

Ocena zdolności ośrodka do osiągania strumieni pieniężnych umożliwia spełnianie funkcji kontrolnej, pozwalając ujawnić nieprawidłowości w ich funkcjonowaniu i dostarczając zarazem cennych informacji wykorzystywanych w controllingu zarówno operacyjnym, jak i strategicznym.

Ocena własnego potencjału gospodarczego, przeprowadzana na bazie wyceny wartości poszczególnych składników aktywów według ich cen sprzedaży oraz wartości użytkowej, nabiera specjalnego znaczenia w sytuacji wystąpienia zagrożenia dla kontynuacji działalności przedsiębiorstwa. Ocena własnego potencjału gospodarczego, dokonywana zwłaszcza na bazie wartości użytkowej, pozwala na podjęcie działań w zakresie szeroko rozumianej restrukturyzacji majątku przedsiębiorstwa. Działania te są jednym z elementów naprawy sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa i – podjęte w odpowiednim czasie – stanowią jeden z warunków podniesienia efektywności i ograniczenia lub eliminacji zagrożeń dla kontynuacji działalności przedsiębiorstwa.

Prawo bilansowe nakłada na przedsiębiorstwo obowiązek wyceny zobowiązań w kwotach wymagających zapłaty (lub wartości godziwej), a w wypadku rezerw – szacunku z uwzględnieniem ryzyka gospodarczego, tj. wyceny w uzasadnionej wartości. Obowiązek ten wymusza przez inwentaryzację pełną kontrolę obciążeń przedsiębiorstwa. Kontrola obciążeń powinna być przeprowadzana z punktu widzenia zarówno terminu wymagalności, jak i prawdopodobieństwa ich wystąpienia.

Wycena bilansowa skorelowana z bieżącą kontrolą umożliwia zidentyfikowanie obszarów potencjalnych zagrożeń związanych z ryzykiem prowadzenia działalności. Umożliwia to podejmowanie działań zmierzających do minimalizowania sytuacji kryzysowych i ograniczenia negatywnych skutków ich wystąpienia.

Prawidłowa wycena zobowiązań i rezerw ma umożliwić przedsiębiorstwom znajdującym się w sytuacji zagrożenia kontynuacji działalności właściwą ocenę swoich możliwości w zakresie ich regulowania, a w wypadku szacowania rezerw – ocenę potencjalnego ryzyka. Kontrola obciążeń przedsiębiorstwa skorelowana z właściwą ich wyceną jest determinantem oceny potencjału gospodarczego przedsiębiorstwa, a tym samym jedną z podstaw budowania programów naprawczych, których wdrożenie jest warunkiem dalszego funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Na szczególną uwagę zasługuje zagadnienie szacowania rezerw w postępowaniu upadłościowym prowadzonym w celu likwidacji przedsiębiorstwa. Utworzenie i właściwe oszacowanie rezerw jest jednym z warunków oceny potencjalnych skutków procesu likwidacji przedsiębiorstwa, co ma istotne znaczenie z punktu widzenia interesów jego wierzycieli.

3. Wnioski

Przedstawione rozważania upoważniają do wyciągnięcia następujących syntetycznych wniosków.

1. Występowanie sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie stanowi przyczynę prze-wartościowania celów gospodarczych osiąganych przez przedsiębiorstwo (zmienia się ich hierarchia) w ramach dostosowanej do nowych uwarunkowań polityki gospodarczej.

2. Do zmienionej hierarchii celów przedsiębiorstwa w warunkach kryzysu należy dostosować politykę bilansową, a w jej ramach – politykę rachunkowości i zasady wyceny. Polityka bilansowa przedsiębiorstwa powinna być nakierowana (w ramach obowiązującego prawa bilansowego) na wspieranie jego polityki gospodarczej.

3. Szeroko rozumiane prawo bilansowe daje znaczny zakres swobody w kształtowaniu zasad wyceny, które są stosowane przez przedsiębiorstwa. Duży zakres swobody w ramach wyboru metodologii wyceny pozwala na ich dostosowanie do sytuacji kryzysowych, w jakich mogą się znaleźć przedsiębiorstwa.

4. Właściwy i dostosowany do zmienionych warunków funkcjonowania przedsiębiorstw wybór metodologii wyceny jest jednym z czynników decydujących o właściwym i skutecznym zarządzaniu przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych.

5. Rzetelny i wiarygodny pomiar i wycena stanowią podstawę analizy finansowej, dzięki której jest możliwe szybkie rozpoznanie i przeciwdziałanie ryzyku wystąpienia sytuacji kryzysowych w przedsiębiorstwie.

Literatura

- [1] Fraser D.R., Fraser L.M., *Ocena działalności banku komercyjnego*, Związek Banków Polskich, Warszawa 1996.
- [2] Jarugowa A., Walińska E., *Roczne sprawozdanie finansowe – ujęcie księgowe i podatkowe*, ODDK, Gdańsk 1997.
- [3] Karmańska A., *Szacowanie korzyści ekonomicznych w związku z wyceną finansową aktywów*, „Problemy Rachunkowości” nr 1 (16), Wydawnictwo Difin, Warszawa 2004.
- [4] Karmańska A., *Wykorzystanie metodyki wyceny bilansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, „Problemy Rachunkowości” nr 2, CdiF Difin, czerwiec 2002.
- [5] Sregel J.G., Shim J.H., *Accounting Handbook*, Barronis Education Series, Inc, 1990.
- [6] Ustawa z dnia 28 lutego 2003, *Prawo upadłościowe i naprawcze*, DzU 2003, nr 60, poz. 535.
- [7] Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, DzU 1994 nr 121, poz. 591 z późn. zm.
- [8] Zalewska M., *Identyfikacja ryzyka upadłości przedsiębiorstwa i banku*, Difin, Warszawa 2002.

SIGNIFICANCE OF MEASUREMENT AND EVALUATION IN ACCOUNTANCY IN DIAGNOSING AND LIMITING RISKS OF CRISIS SITUATIONS IN AN ENTERPRISE

Summary

A crisis situation in an enterprise is a cause of implementation of a new action strategy and its target hierarchy. To make the new strategy work, an evaluation, which will fit the strategy, is indispensable and it will allow to gain a credible picture of the property and financial situation of an enterprise. An appropriate and adjusted to the new strategy evaluation is a basis of a correct analysis which can guarantee a proper interpretation of information coming from the system of accountancy. It can also allow to make decisions thanks to which it will be possible to avoid or limit risks significantly of crisis situations.