

**Należności i zobowiązania handlowe
w rachunkowości i finansach**

Marek Cieślak
Jarosław Kubiak

**Należności i zobowiązania handlowe
w rachunkowości i finansach**



Poznań 2020

Projekt okładki:
Wydawnictwo Rys

Korekta:
Izolda Kiec

Recenzja wydawnicza:
prof. dr hab. Wiktor Gabrusewicz

Copyright by:
Marek Cieślak and Jarosław Kubiak

Copyright by:
Wydawnictwo Rys

Wydanie I, Poznań 2020

**Wydanie publikacji dofinansowane przez
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu**

ISBN 978-83-66666-26-9

**DOI
10.48226/978-83-66666-26-9**

Wydanie:



Wydawnictwo Rys
ul. Kolejowa 41
62-070 Dąbrówka
tel. 600 44 55 80
e-mail: tomasz.paluszynski@wydawnictworys.com
www.wydawnictworys.com

Spis treści

Wstęp	7
-------------	---

Rozdział I.

Należności i zobowiązania w systemie informacyjnym

rachunkowości jednostki	9
1.1. Charakterystyka systemu informacyjnego rachunkowości	9
1.2. Pojęcie i podział należności i zobowiązań	13
1.3. Zasady ujmowania należności i zobowiązań w księgach rachunkowych	16

Rozdział II.

Udzielanie kredytu kupieckiego – znaczenie należności

handlowych w działalności przedsiębiorstwa **23** |

2.1. Definicja i rodzaje kredytu kupieckiego	23
2.2. Motywy udzielania kredytu kupieckiego	24
2.3. Czynniki kształtujące wielkość kredytu kupieckiego	27
2.4. Strategie polityki kredytowej	31
2.5. Etapy zarządzania należnościami	32
2.5.1. Badanie zdolności i kredytowej kontrahenta	32
2.5.2. Określenie parametrów polityki kredytowej	39
2.5.3. Monitorowanie oraz ocena poziomu i jakości należności	45
2.5.4. Windykacja należności	49
2.6. Planowanie należności handlowych z perspektywy zarządzania płynnością finansową	50
2.7. Identyfikacja strategii udzielania kredytu kupieckiego	60

Rozdział III.

Zaciąganie kredytu kupieckiego – znaczenie zobowiązań

handlowych w działalności przedsiębiorstwa **63** |

3.1. Motywy zaciągania kredytu kupieckiego	63
3.2. Kredyt kupiecki w teoriach kształtowania struktury kapitału	66
3.3. Prawne aspekty zaciągania kredytu kupieckiego	72
3.4. Ocena atrakcyjności zaciągania kredytu kupieckiego	75
3.4.1. Kryteria atrakcyjności źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa	75
3.4.2. Dostępność kredytu kupieckiego	76
3.4.3. Koszt kredytu kupieckiego	76
3.4.4. Elastyczność kredytu kupieckiego	78
3.4.5. Ryzyko zaciągania kredytu kupieckiego	79

3.5. Strategie zaciągania kredytu kupieckiego i ich identyfikacja	80
3.6. Ogólna strategia kredytu kupieckiego przedsiębiorstwa.....	83

Rozdział IV.

Należności i zobowiązania w sprawozdaniu finansowym jednostki	87
4.1. Prezentacja należności i zobowiązań w sprawozdaniu finansowym.....	87
4.2. Zasady wyceny bilansowej należności i zobowiązań	91
4.2.1. Ogólne zasady wyceny bilansowej rozrachunków	91
4.2.2. Wycena należności i zobowiązań wyrażonych w walutach obcych.....	96
4.3. Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe.....	99
4.4. Odpisy aktualizujące wartość należności.....	103
4.5. Utrata wartości należności w z tytułu dostaw i usług według MSSF 9 – przykład praktyczny	111

Rozdział V.

Należności i zobowiązania a ocena sytuacji majątkowej i finansowej ...	119
5.1. Należności i zobowiązania w analizie finansowej jednostki.....	119
5.2. Analiza płynności finansowej	121
5.3. Analiza sprawności działania przedsiębiorstwa.....	123
5.4. Analiza struktury majątkowo-kapitałowej	126
Zakończenie	131
Bibliografia	135