

Ryzyka w branży dealerskiej

*Ryzyka rachunkowe i biznesowe
w działalności dealera samochodowego
oraz ich wpływ na sprawozdanie finansowe*



O CZYM BĘDZIEMY MÓWIĆ

- Moment uznania przychodu ze sprzedaży auta
- Bonusy ilościowe i jakościowe
- Faktury korygujące po dniu bilansowym
- Odpisy aktualizujące na zapasy
- Klasyfikacja aut używanych: zapas czy środek trwały
- Amortyzacja pojazdów i wartość rezydualna
- Faktoring zobowiązań
- Kontynuacja działalności – umowa dealerska
- Kontynuacja działalności – sytuacja finansowa branży

01 Moment uznania przychodu ze sprzedaży auta

- Rozpoznawanie przychodu już w dniu wystawienia faktury, mimo że auto nie zostało jeszcze fizycznie wydane (oczekuje np. na rejestrację lub ubezpieczenie)
- Brak ustalonego kryterium „przeniesienia kontroli” dla pojazdów nowych I używanych – zwróć uwagę na zapisy rozdziału 4.5 KSR 15
- Ryzyko przesunięcia przychodu między okresami sprawozdawczymi (cut-off) przy transakcjach na przełomie okresów sprawozdawczych
- Na wynik finansowy to z reguły nieistotny wpływ, ale zwiększenie aktywów I pasywów może przewyższać istotność – do uwzględnienia przy analizie wpływu zidentyfikowanych zniekształceń



ważne

Jednostka winna w polityce rachunkowości zapisać moment ujęcia przychodu jako moment faktycznego wydania pojazdu klientowi (protokół odbioru), z jednolitą checklistą cut-off dla transakcji na przełomie okresu sprawozdawczego, stosowaną we wszystkich salonach klienta

Proces sprzedaży nowego auta a moment uznania



Kolejność etapów może się różnić w praktyce (np. rejestracja lub ubezpieczenie pod zapłatą) — kluczowe jest wskazanie w polityce rachunkowości jednego, spójnego kryterium przeniesienia kontroli nad pojazdem (nowym, używanym), niezależnie od kolejności czynności administracyjnych.

Bonusy ilościowe i jakościowe

BONUSY ILOŚCIOWE

- Ryzyko nieprawidłowego przyporządkowania bonusu do okresu (zasada memoriału) oraz do konkretnego pojazdu / modelu przy rozliczeniach progowych
- Brak rozliczenia bonusu na część dotyczącą pozycji ujętych w zapasach lub środkach trwałych oraz pozycji sprzedanych
- Prezentacja jako zmniejszenie kosztu zakupu zapasu / kosztu własnego sprzedaży, a nie jako przychód
- **UWAGA – bonus jest liczony przez importera w stosunku do aut wydanych klientowi, dla których skompletowaną całą dokumentację tzw. teczkę**

BONUSY JAKOŚCIOWE

- Przyznawane po spełnieniu standardów dealerskich określanych na początku okresu rozliczeniowego, w tym trudnomierzalnych np. związanych oceną obsługi przez klienta, tajemniczym klientem, powrotem klienta do serwisu w określonym czasie itd.
- jest często potwierdzane przez importera z opóźnieniem, występuje też samofakturowanie przez importera
- Ryzyko ujęcia bonusu w wyniku okresu, którego faktycznie nie dotyczy



REKOMENDACJA

Spółka winna mieć opisaną w polityce rachunkowości metodykę alokacji obu typów bonusów (ilościowego i jakościowego dla pojazdów i części, bonusów za pośrednictwo ubezpieczeniowe i finansowe) oraz jednolitą zasadę ich prezentacji w sprawozdaniu finansowym.

Przy badaniu zwróć uwagę na udokumentowanie będące podstawą wyliczenia bonusów.

03 Faktury korygujące po dniu bilansowym

Korekty wystawianych faktur za naprawy gwarancyjne/inne zdarzają się dosyć często i to z dużym opóźnieniem. Standardowo przyjmowany do sprawdzenia w testach okres kilkunastu dni/pierwszego miesiąca może nie być wystarczający.

Zdarzają się korekty sprzedaży pojazdów, zarówno z powodu rezygnacji jak i z powodu zmiany nabywcy np. z klienta na firmę leasingową, w szczególności, jeśli nie doszło do wydania auta.

KOREKTY DOTYCZĄCE USŁUG

- Ryzyko nieprawidłowego przyporządkowania korekty do okresu (zasada memoriału)

KOREKTY DOTYCZĄCE TOWARÓW

- Ryzyko nieprawidłowego przyporządkowania korekty do okresu (zasada memoriału)



uwaga

Spółka winna mieć opisaną w polityce rachunkowości zasadę ujmowania w księgach faktur korygujących wystawionych po dniu bilansowym, a dotyczących wcześniejszego okresu obrachunkowego.

Przy badaniu rozważ okres przyjmowany do testów cut-off dla korekt sprzedaży

Odpisy aktualizujące na zapasy

Zapasy dealera obejmują różne kategorie pojazdów o odmiennym profilu ryzyka utraty wartości: auta używane nabyte w rozliczeniu, auta demonstracyjne, auta zastępcze/serwisowe oraz części.

- Brak sformalizowanej, okresowej procedury testowania ostrożnej wyceny dla poszczególnych kategorii pojazdów
- Nieuwzględnianie starzenia się zapasu — wieku pojazdu, przebiegu, rocznika modelowego — jako przesłanki odpisu
- Auta demo i zastępcze wyceniane po koszcie nabycia mimo utraty wartości wynikającej z bieżącej eksploatacji i przebiegu
- Brak zapisów polityki rachunkowości określającej poziom odpisów aktualizujących dla poszczególnych rodzajów aut (demo, zastępcze, nabyte używane, nowe zalegające na magazynie, części nierotujące)



REKOMENDACJA

Spółka winna wprowadzić procedurę cyklicznego przeglądu zapasu pod kątem konieczności utworzenia odpisów aktualizujących.

W polityce rachunkowości powinny być określone poziomy odpisów aktualizujących dla poszczególnych grup zapasów oraz sposób ich szacowania.

Podczas badania - sprawdź faktyczne marże uzyskane ze sprzedaży pod dniem bilansowym (dane możliwe do uzyskania z systemów sprzedażowych, uwzględniające przyznane później wsparcia i korekty ceny nabycia)

05

Klasyfikacja aut używanych w działalności: zapas czy środek trwały

- Auta demonstracyjne i serwisowe traktowane automatycznie jako zapas, mimo faktycznego wykorzystywania ich powyżej 12 miesięcy do celów innych niż odsprzedaż
- Brak spójnych kryteriów przeklasyfikowania pojazdu ze środków trwałych do zapasów w momencie podjęcia decyzji o jego sprzedaży
- Przychody ze sprzedaży aut (także te przesunięte ze środków trwałych) ujmowane w przychodach ze sprzedaży towarów



Polityka rachunkowości powinna posiadać jednoznaczne kryteria klasyfikacji pojazdu (przeznaczenie, planowany okres używania, intencja zarządu) oraz procedurę i moment przeklasyfikowania do zapasów przed sprzedażą.

06 Amortyzacja pojazdów i wartość rezydualna

Pojazdy ujęte jako środki trwałe (demo, serwisowe, wynajmowane, użytkowane przez kierownictwo) są zwykle użytkowane krótko — 1 do 2 lat — i następnie odsprzedawane jako auta używane o istotnej wartości rynkowej.

- Brak w polityce rachunkowości wymogu szacowania i weryfikacji wartości rezydualnej dla pojazdów o krótkim, planowanym z góry okresie użytkowania
- Stosowanie stawek amortyzacyjnych właściwych dla wieloletniej eksploatacji do pojazdów wymienianych co 12–24 miesiące
- Brak okresowej (co najmniej rocznej) weryfikacji przyjętych stawek amortyzacji i wartości rezydualnej w konfrontacji z cenami rynku wtórnego
- Nieuwzględnianie planu floty (harmonogramu wymiany pojazdów) przy ustalaniu okresu ekonomicznej użyteczności



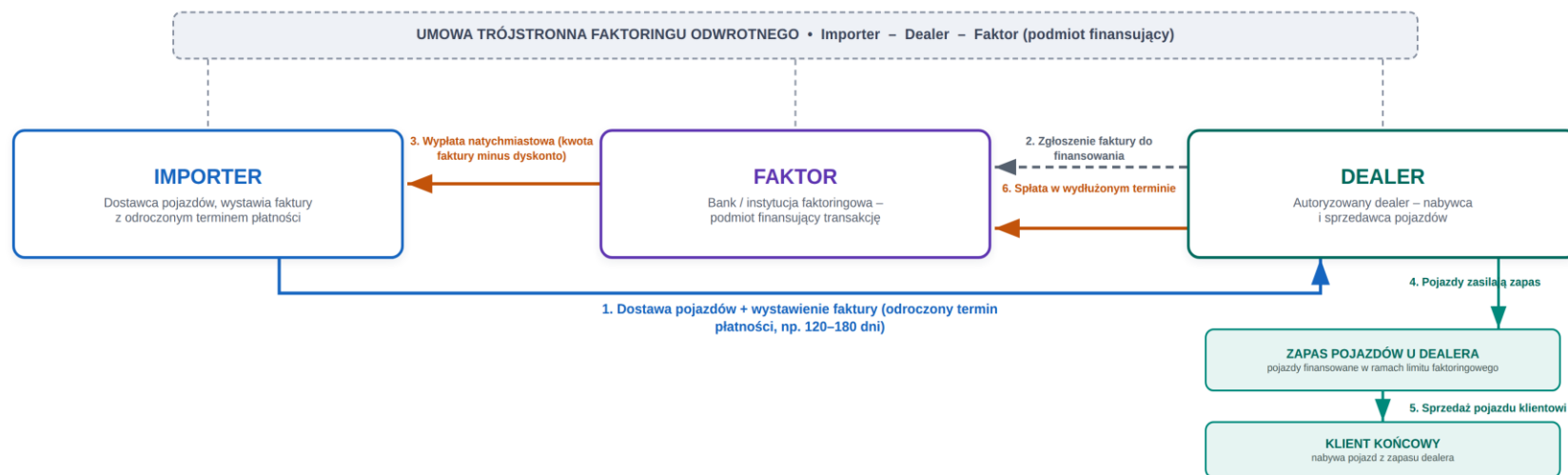
UWAGA

Spółka powinna ustalać wartość rezydualną na bazie aktualnych notowań rynku wtórnego (np. danych własnej sieci sprzedaży aut używanych) i weryfikować ją nie rzadziej niż raz w roku, zgodnie z planowanym harmonogramem wymiany floty demo/serwisowej.

Faktoring zobowiązań

Finansowanie zakupu zapasu pojazdów dealera od importera

Faktoring odwrotny (reverse factoring) w ramach umowy trójstronnej: Importer – Dealer – Faktor



Korzyści dla importera

- Natychmiastowa zapłata należności – poprawa płynności finansowej
- Ryzyko kredytowe dealera przejmuje faktor

Rola faktora (podmiotu finansującego)

- Finansuje zobowiązania dealera wobec importera na podstawie faktur
- Wynagrodzenie z dyskonta / odsetek za wydłużony termin płatności

Korzyści dla dealera

- Realnie wydłużony termin zapłaty za dostarczone pojazdy
- Finansowanie zapasu bez obciążania własnych limitów kredytowych

Legenda: — dostawa i faktura — zgłoszenie / informacja — przepływ środków pieniężnych — pojazdy / sprzedaż

07

Faktoring zobowiązań

Finansowanie zobowiązań wobec importera faktoringiem odwrotnym zmienia ekonomiczny charakter zobowiązania z handlowego na formę finansowania.

Trwają prace nad projektem KSR „Faktoring w księgach rachunkowych i sprawozdaniu finansowym faktoranta”, obejmującym wprost także faktoring zobowiązań (projekt z 2025 roku).

- Prezentowanie zobowiązań objętych faktoringiem odwrotnym łącznie ze zobowiązaniami handlowymi, mimo zmiany ich ekonomicznej treści (wydłużone terminy płatności, udział instytucji finansowej). Niektórzy dealerzy prezentują zobowiązania wobec podmiotów finansujących nabycie pojazdów jako zobowiązania kredytowe.
- Brak ujawnień o istotnych liniach faktoringowych wpływających na kapitał obrotowy i wskaźniki płynności.
- Brak ujawnień o zabezpieczeniach umów faktoringowych – z reguły przewłaszczenie pojazdów

REKOMENDACJA

Jednostka winna przeanalizować umowy faktoringowe pod kątem istoty ekonomicznej transakcji, a następnie wyodrębnić w bilansie faktoring odwrotny w pozycji innych zobowiązań finansowych (wg projektowanego KSR).

Konieczna będzie zaprezentowanie danych porównywalnych oraz zmiana w polityce rachunkowości

Audytora – sprawdzić kompletność ujawnień w zakresie faktoringu odwrotnego (warunki, zabezpieczenia).

08 Kontynuacja działalności: umowa dealerska

SPECYFIKA UMOWY DEALERSKIEJ

- Umowy czasowe, przedłużane po spełnieniu warunków
- Uzależnienie od dostawcy (importera),
- Prawo importera do jednostronnego wypowiedzenia umowy przy niespełnieniu celów sprzedażowych lub jakościowych, przy relatywnie krótkich okresach wypowiedzenia,
- Wymogi inwestycyjne narzucane przez importera (standard salonu, jego wygląd, standard serwisu, szkolenia) bez gwarancji zwrotu z inwestycji
- Wymogi dotyczące ilości posiadanych pojazdów na stanie magazynowym, narzędzi w serwisie, poziomu części – co wymaga korzystania z finansowania zewnętrznego.
- W niektórych markach planowane zmiany działalności salonów dealerskich – zamiana na sprzedaż komisową, czyli na uzyskiwanie przychodów z pośrednictwa w sprzedaży



REKOMENDACJA

Uwzględnij te czynniki w analizie założenia kontynuacji działalności oraz w prognozach przepływów pieniężnych na kolejne 12 miesięcy;

08 Kontynuacja działalności: sytuacja finansowa

- Spadające marże na sprzedaży nowych pojazdów przy rosnącej konkurencji
- Spadające ceny aut używanych, powodujące straty na sprzedaży aut poflotowych, demo i innych używanych np. odkupionych od klientów
- Rosnące koszty energii i utrzymania salonów, rosnące koszty wynagrodzeń,
- Presja cenowa ze strony tanich pojazdów z Chin
- Niespełnianie celów ilościowych → utrata bonusów → dalsze pogorszenie wyniku → ograniczenie finansowania → wypowiedzenie umów o finansowania → odebranie przewłaszczonych pojazdów → wypowiedzenie umowy dealerskiej ...



REKOMENDACJA

Rozważ czy konieczne są ujawnienia w zakresie istnienia przesłanek wskazujących na zagrożenie kontynuacji działalności we wprowadzeniu do sprawozdania finansowego – jeśli Twoja analiza wykaże takie ryzyko



Polska Izba Biegłych
Rewidentów

**DZIĘKUJĘ
ZA UWAGĘ**

Renata Zielińska