

Academia de Studii Economice din Moldova

Iurie Sajin

Alexandru Nederița

**PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII
ȘI AUDITULUI DECONTĂRILOR
COMERCIALE**

(Monografie)

Chișinău, 2010

CZU 657(076.5)

S 14

Monografia a fost examinată și aprobată pentru editare la ședințele catedrei „Contabilitate și audit” (proces-verbal nr. 8 din 25.03.2010), facultății „Contabilitate” (proces-verbal nr. 6 din 13.04.2010) și a Senatului ASEM (proces-verbal nr. 8 din 28.04.2010).

Referenți: *prof. univ. dr. hab. Vasile Bucur*
prof. univ. dr. Andrei Malai

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Sajin, Iurie

Probleme ale contabilității și auditului decontărilor comerciale : (monografie) / Iurie Sajin, Alexandru Nederița; Acad. de Studii Econ. din Moldova, Catedra "Contabilitate și audit". - Ch.: ASEM, 2010. - 231 p.

Bibliogr.: p. 197-208 (148 tit.). - 50 ex.

ISBN 978-9975-75-524-5.

657(076.5)

S 14

Autori:

Lect. sup. dr. Iurie Sajin,
prof. univ. dr. hab. Alexandru Nederița

ISBN 978-9975-75-524-5

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

C U P R I N S

INTRODUCERE	4
CAPITOLUL 1. BAZELE TEORETICE ALE CONTABILITĂȚII ȘI AUDITULUI DECONTĂRILOR COMERCIALE	8
1.1. Abordări naționale și internaționale privind decontările comerciale	8
1.2. Caracteristica și clasificarea decontărilor comerciale	20
1.3. Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale	21
CAPITOLUL 2. ABORDĂRI METODOLOGICE ȘI APLICATIVE PRIVIND CONTABILITATEA DECONTĂRILOR COMERCIALE	44
2.1. Unele aspecte privind perfecționarea contabilității creanțelor comerciale	44
2.2. Contabilitatea datoriilor comerciale și căile de perfecționare a acestora	80
2.3. Particularitățile decontărilor comerciale în cazul constatării diferențelor de sume	85
2.4. Aspecte contabile și fiscale în cazul operațiunilor de schimb de bunuri	95
2.5. Particularitățile contabilității efectelor comerciale	115
CAPITOLUL 3. PERFECTIONAREA AUDITULUI DECONTĂRILOR COMERCIALE	136
3.1. Considerații generale privind auditul decontărilor comerciale	136
3.2. Aspecte problematice aferente auditului creanțelor comerciale	146
3.3. Considerații privind auditul datoriilor comerciale	173
CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI	191
BIBLIOGRAFIE	197
ANEXE	209

INTRODUCERE

În condițiile economiei de piață rezultatele activității oricărei întreprinderi sunt condiționate de eficacitatea decontărilor comerciale. Aceste decontări constituie o latură importantă în derularea normală a tranzacțiilor comerciale ale întreprinderilor, asigurând minimalizarea riscurilor de incapacitate de plată și solvabilitate, promovând tehnici moderne de decontare, contribuind la soluționarea problemelor interne și la desfășurarea eficientă a activității de întreprinzător. În acest context, rolul contabilității și auditului crește semnificativ în luarea deciziilor operaționale și pe termen lung, deoarece informațiile despre decontările comerciale sunt furnizate de contabilitate și confirmate în cadrul auditului rapoartelor financiare.

Actualmente, problemele contabilității și auditului decontărilor comerciale nu sunt suficient reglementate sub aspect normativ și abordate în literatura de specialitate. Astfel, în sfera contabilității, creanțele și datoriile comerciale în Republica Moldova nu sunt reglementate de nici un standard național de contabilitate (SNC), iar standardele naționale de audit (SNA) nu prevăd tehnici concrete la aplicarea procedurilor de audit, în vederea aprecierii autenticității informațiilor generate de decontările comerciale. Problemele recunoașterii și evaluării creanțelor și datoriilor comerciale, ce ating sfera instrumentelor financiare nu sunt soluționate integral nici în contextul Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS).

Unele aspecte ale contabilității și auditului decontărilor comerciale au fost examinate în lucrările științifice ale cercetătorilor-economiști: Anthony R., Needles B., Anderson H., Caldwell J., Hendriksen S., Van Breda M., Gray S., Reece J. (Statele Unite ale Americii), Maeso R., Perochon C., Monchal A., Malo J., Raffournier B., Grenier C., Colasse B. (Franța), Mathews M., Perera M. (Australia), Borisenco T., Hendriksen E., Semenihina V., Novodvorski V. (Federația Rusă), Bojian O.,

Trașcă M., Feleagă N., Deaconu A., Duțescu A., Pântea P., Horomnea E., Ionașcu I., Mateș D., Paraschivescu D., Scutaru D., Emilian D., Prisăcaru I., Pereș I., Stoian A. (România), Bucur V., Frecăuțeanu A., Tuhari T., Țurcanu V., Harea R., Bajerean E., Dima M., Vitiuc A., Bodarev P. (Republica Moldova) ș.a. Deși autorii menționați au tratat diferite probleme aferente decontărilor comerciale, acestea nu au fost abordate sub aspect complex.

Circumstanțele expuse confirmă actualitatea și importanța temei de cercetare și condiționează necesitatea examinării problemelor contabilității și auditului decontărilor comerciale în cadrul unui studiu minuțios și amplu.

Obiectivul lucrării constă în examinarea problemelor contabilității și auditului decontărilor comerciale și fundamentarea direcțiilor de perfecționare a acestora în conformitate cu cerințele internaționale și nivelul actual de dezvoltare economică a întreprinderilor autohtone. Realizarea acestui obiectiv a condiționat următoarele sarcini ale cercetării:

- analiza critică a actelor legislative și normative privind contabilitatea și auditul decontărilor comerciale;
- identificarea problemelor legate de recunoașterea, evaluarea și clasificarea creanțelor și datoriilor comerciale;
- studierea aspectelor metodologice ale contabilității decontărilor comerciale și elaborarea propunerilor de perfecționare a acestora în conformitate cu cerințele internaționale;
- abordarea noilor modalități de decontare și de aplicare a lor în întreprinderile din Republica Moldova;
- reexaminarea procedurilor de obținere a dovezilor de audit aferente aspectelor calitative ale soldurilor creanțelor și datoriilor comerciale;
- relevarea aspectelor problematice ale aplicării procedurilor analitice la efectuarea auditului creanțelor și datoriilor comerciale.

Realizarea obiectivului și sarcinilor expuse mai sus au permis obținerea unor informații mai relevante și credibile, amplificarea rolului contabilității creanțelor și datoriilor comerciale în cadrul unui sistem complex al decontărilor comerciale.

Obiectivul și sarcinile cercetării au determinat structurarea lucrării în trei capitole.

Capitolul 1 „Bazele teoretice ale contabilității și auditului decontărilor comerciale” prezintă o sinteză a abordărilor naționale și internaționale privind noțiunile: decontare, instrument de plată, modalitate de plată, creanță comercială, datorie comercială și criteriile de clasificare a acestora. În mod deosebit sunt cercetate problemele teoretice aferente recunoașterii și evaluării creanțelor și datoriilor comerciale ale întreprinderii, precum și aspectele metodologice generale ale contabilității elementelor specificate.

Capitolul 2 „Abordări metodologice și aplicative privind contabilitatea decontărilor comerciale” include cercetări aprofundate ale aspectelor metodologice și aplicative referitoare la contabilitatea creanțelor și datoriilor comerciale aflate sub incidența diverselor modalități de decontare la vânzarea bunurilor și prestarea serviciilor cu acordarea creditului comercial, cu plata în avans, cu aplicarea reducerilor comerciale etc. De asemenea, sunt abordate problemele privind contabilitatea creanțelor și datoriilor comerciale cu termenul de prescripție expirat, precum și metodologia contabilizării efectelor comerciale.

Capitolul 3 „Perfecționarea auditului decontărilor comerciale” reflectă particularitățile și direcțiile de perfecționare a auditului creanțelor și datoriilor comerciale. Este examinat detaliat și profund modul de aplicare a procedurilor de obținere a dovezilor de audit pentru diferite aspecte calitative ale decontărilor comerciale, sunt prezentate metodele moderne de aplicare a procedurilor analitice la aprecierea conceptului

continuității activității întreprinderii în baza creanțelor și datorilor comerciale.

În procesul realizării cercetării au fost analizate critic prevederile unor acte legislative și normative din Republica Moldova, reflecțiilor contabile internaționale, precum și practica de evidență a unor întreprinderi comerciale autohtone.

Materialele teoretice sunt însoțite de exemple cu aplicații practice, scheme, tabele, figuri, etc. În lucrare sunt anexate o serie de materiale care detalizează aspectele teoretice și aplicative ale contabilității și auditului decontărilor comerciale.

Lucrarea este adresată contabililor, auditorilor, profesorilor, doctoranzilor, masteranzilor, studenților de la specialitățile cu profil economic și altor specialiști interesați în studierea aprofundată a contabilității și auditului decontărilor comerciale.

CAPITOLUL 1.
**BAZELE TEORETICE ALE CONTABILITĂȚII
ȘI AUDITULUI DECONTĂRILOR
COMERCIALE**

- 1.1. Abordări naționale și internaționale privind decontările comerciale**
- 1.2. Caracteristica și clasificarea decontărilor comerciale**
- 1.3. Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale**

1.1. Abordări naționale și internaționale privind decontările comerciale

Orice întreprindere se formează, activează și se dezvoltă în cadrul unui mediu economic, social și cultural. Fiind, însă, privită din perspectiva ciclului economic de aprovizionare–producere–desfacere, întreprinderea se încadrează cel puțin în una dintre cele trei mari grupe: furnizori, producători, cumpărători.

În mișcarea bunurilor întreprinderilor și în desfășurarea activităților se formează un sistem complex și diversificat de relații economice și juridice care pot fi raporturi de schimb, de credit, de plată sau decontare. Aceste relații se concretizează în drepturi de creanțe asupra clienților pentru bunurile (serviciile) livrate (prestate) și aflate în stadiul decontării, fie în datorii față de furnizori, pentru bunurile (serviciile) achiziționate, dar încă neplătite. Toate acestea sunt raporturi patrimoniale, care reflectă schimbările în formele de existență a patrimoniului, implică drepturi și datorii, comportă răspunderi și de aceea ele fac parte din obiectul de studiu al contabilității.

Pentru a asigura circulația corectă a mijloacelor economice ale întreprinderii, a finalizării ei la timp, un rol important îl joacă alegerea sistemului de decontări. Organizarea rațională a decontărilor comerciale înlesnește realizarea în termen a ciclului de activitate și circulația neîntreruptă a mijloacelor economice.

În țările cu economie dezvoltată operațiunile de decontare reprezintă un circuit vital, fluxurile plăților reprezentând de fapt fluxurile resurselor ce revin oricărei întreprinderi. Derularea fluxului de decontări, oportunitatea, încetinirea sau accelerarea lor sunt condiționate de mai mulți factori, inclusiv:

- capacitatea de plată a întreprinderii;
- politica de efectuare a plăților desfășurată de întreprindere;
- eficiența tehnologiilor și capacităților organizatoare ale sistemelor de decontări prin bănci.

În economia de piață latura cea mai semnificativă și cea mai vizibilă pentru fiecare entitate economică este capacitatea de plată. Întreprinderile pot avea deficiențe temporare în asigurarea capacității de plată care, fiind accidentale, pot fi rezolvate curent, mizându-se pe indulgența partenerilor sau pe creditele bancare. În unele cazuri însă, pentru întreprindere se conturează cu claritate o lipsă a capacității de plată fără perspective de a fi depășită, declarându-se starea de faliment. Falimentul este, de fapt, după părerea cercetătorului român Basno C., un „act de igienă economică” în sensul că elimină din competiție pe cei total insolvabili, respectiv întreprinderile care, dintr-un motiv sau altul, se dovedesc, prin lipsa de capacitate de plată iremediabilă, că nu au vitalitate [7, p.6]. Astfel, o întreprindere rentabilă, care are la un moment dat profit, poate intra în stare de faliment din cauza insuficienței de mijloace bănești.

În tranzacțiile comerciale internaționale este uzuală și în multe țări obligatorie prin lege, inclusiv în Republica Moldova (RM), plata prin virament. În acest sens se folosesc mijloace de

plată, precum și tehnici specifice de executare a obligației debitorului [66].

Evoluția instrumentelor de decontare se caracterizează prin diminuarea accelerată a documentelor pe suport de hârtie și creșterea rapidă a ordinelor de plată întocmite în formă electronică. Tendințele de modernizare accelerată a întregului sistem de plăți reprezintă un suport promotor al vitalității economiei naționale.

În cadrul decontărilor se iau în considerație următoarele noțiuni: decontare, instrument de plată, modalitate de plată, mijloc de plată. Aceste noțiuni sunt tratate în literatura de specialitate în mod diferit. Cercetătorii români tratează aceste noțiuni în sens general. Astfel, în concepția lui Olariu C., decontările „presupun virarea unor sume dintr-un cont în altul între două unități economice pe bază de documente fără a avea loc și o mișcare efectivă de bani”. Apoi tot el menționează că „decontarea se face ... prin operațiuni bănești de decontare cu numerar și fără numerar” [94]. După Popa I. noțiunea de „decontare” se identifică cu noțiunea de „plată”: „Plata reprezintă executarea obligației debitorului prețului și se concretizează în transferul unei sume de bani de la cumpărător la vânzător. În general, plata se poate face în bani lichizi (numerar, respectiv în monedă divizionară, piese monetare) sau monedă fiduciară (bancnote) sau în bani de cont, adică în monedă scripturală (disponibilități bănești aflate în conturi bancare)” [107, p.314]. În concepția lui Drăgan C., decontările „constau în virarea unei sume datorate de cumpărător sau alt plătitor (debitor) către un furnizor sau alt beneficiar de drepturi (creditor), adică trecerea acelor sume din contul unui client al băncilor în contul altui client al băncilor” [36, p.93]. Zisu E. definește decontarea drept o „operațiune financiară efectuată fără utilizarea numerarului prin care agenții economici achită obligațiile bănești în monedă națională sau străină. Participă: a) cele două părți care întrețin relații de decontare reciproce prin

intermediul contului curent; b) firmele care efectuează operațiile de decontare prin intermediul aceluiași sediu bancar sau c) firmele care întrețin conturi la bănci diferite” [146, p.8]. Pentru Dumitrean E., decontarea reprezintă stingerea drepturilor de creanță asupra clienților și a obligațiilor față de furnizori pe calea viramentelor efectuate prin conturile deschise la bănci [37, 38]. Darie V. consideră că datoriile și creanțele pe termen scurt „sunt cunoscute sub denumirea de decontări curente, de exploatare, sau decontări cu terți” [28, p.102].

Dicționarul explicativ al limbii române definește noțiunea de decontare în felul următor: „Decontare - operație contabilă prin care se justifică întrebuințarea unei sume primite” [30, p.268].

În literatura de specialitate din Federația Rusă găsim definiții mai concise ale termenului de decontare. În viziunea economistului Semenihina V., decontările „sunt plățile bănești pe calea înregistrărilor în conturile bancare prin trecerea banilor de pe contul plătitorului în contul celui care primește acești bani” [128, p.9].

Francezul Maeso R. consideră că decontările includ viramentele bancare, plățile prin cec, cardurile bancare, efectele comerciale [79, p.126].

În manualul „Contabilitatea financiară”, coordonator Nederița A., noțiunea de decontare este tratată ca o plată sau încasare ce „necesită aplicarea mijloacelor bănești” [26, p.278].

Conform Regulamentului Băncii Naționale a Moldovei (BNM) cu privire la sistemul automatizat de plăți interbancare, decontarea „reprezintă operațiunea prin care sunt stinse irevocabil obligațiile legate de transferuri de mijloace bănești între doi sau mai mulți participanți și are loc prin debitarea contului de decontare al participantului plătitor și prin creditarea contului de decontare al participantului beneficiar” [114].

În mod convențional termenul „decontare” este folosit și pentru justificarea printr-un decont de avans al sumelor primite cu titlu de avans de către personalul firmei, decontul fiind un

document contabil. De asemenea, întâlnim cazuri de decontări reciproce efectuate între secțiunile, activitățile sau subunitățile structurale ale aceleiași întreprinderi.

Analizând opiniile expuse în literatura de specialitate și în reglementările contabile, concluzionăm că acestea conțin diverse abordări cu privire la definirea noțiunii de decontare, care pot fi clasificate convențional în două grupe:

- 1) abordări bazate doar pe fluxuri de lichidități (încasări sau plăți);
- 2) abordări bazate pe tehnici și modalități de derulare a fluxurilor relaționale de drepturi și obligații (creanțe, datorii).

Prima grupă de abordări este cea mai răspândită, considerând decontările comerciale drept încasări și plăți de mijloace bănești, ceea ce după părerea noastră este o limitare a decontărilor doar la nivelul disponibilităților bănești (numerar, cecuri bancare, carduri, viramente bancare).

Considerăm că mai aprofundate sunt abordările din grupa a doua, deoarece, în prezent se accentuează tot mai mult efectele globalizării, când finalizarea unei tranzacții se efectuează nu doar prin derularea ulterioară de viramente bănești, ci și prin operațiuni de compensație, factoring, cliring și alte noi tehnici și modalități de compensare a drepturilor și obligațiilor patrimoniale, pe care literatura de specialitate le numește instrumente de plată și de credit.

Analiza critică a abordărilor menționate mai sus au permis aprofundarea noțiunii de decontare prin următoarea definiție. Astfel, în opinia noastră, ***decontarea este o operațiune economică confirmată documentar, care constă în executarea plății contravalorii bunurilor și serviciilor primite sau livrate prin intermediul diferitor tehnici de plată, sau virarea cu titlu gratuit a unor mijloace bănești cu destinație specială.***

În identificarea diferitor modalități de plată internațională, utilizatorii de informații fac deosebirea între

ceea ce sunt mijloacele de plată, instrumentele de plată și modalitățile de efectuare a plăților. Diferitele accepțiuni pentru aceste categorii permit înțelegerea semnificațiilor instrumentelor financiar-contabile bilanțiere și extrabilanțiere, precum și a circuitului fluxului de bunuri și numerar în tranzacțiile internaționale. De aceea, se impune delimitarea acestor termeni ai decontărilor comerciale. În literatura de specialitate aceste noțiuni sunt definite de către autorii: Popa I.[106], Trașcă M.[133], Hinkelman E.[63], Zisu E.[146]. În viziunea acestor autori mijloacele de plată reprezintă totalitatea valorilor materiale și bănești prin care se poate lichida un angajament financiar (de exemplu: devizele, aurul, valuta, drepturile speciale de tragere, unitatea monetară europeană, moneda națională.), instrumentele de plată și de credit sunt înscrisuri sau efecte comerciale în valută care înlocuiesc mijloacele tradiționale de plată și cu ajutorul cărora se reglementează lichidarea unor angajamente de plată, cum sunt: cecul, biletul la ordin, trata, iar modalitățile de plată exprimă tehnicile bancare și comerciale prin intermediul cărora se asigură operațiunile de încasări și plăți (de exemplu: acreditivul documentar, incasoul documentar, ordinul de plată, scrisoarea comercială de credit etc.).

Sistemul de decontare în RM a fost supus în ultima perioadă unui larg proces de reformare, modernizare, dezvoltare și diversificare, desemnat să urmărească schimbările fundamentale din sistemul financiar și bancar. Una dintre rezultante a fost modificarea graduală a diferitelor instrumente de plată utilizate în RM. Principala trăsătură a sistemului actual de decontări autohtone constă în crearea unui cadru legal omogen, armonizat cu cerințele internaționale.

Realizările cele mai importante în istoria decontărilor comerciale din RM sunt:

- principalele instrumente de plată cunoscute pe plan mondial sunt accesibile utilizatorilor moldoveni într-o

- formă standardizată la nivelul contemporan;
- viteza decontărilor pe fiecare tip de instrument este normată comparabil cu legislația europeană și este efectiv egală, ca medie, cu realizările sistemelor similare occidentale;
 - băncile dispun de baze de date centralizate privind răuplatnicii și efectele activității frauduloase cu instrumente de plată, astfel încât sistemul de plăți de interes național poate limita prin mecanismele sale de lucru, în orice moment al zilei, activitatea de decontări interbancare a întreprinderilor și a altor persoane cu potențial de risc.

Formele și ordinea decontărilor în economia națională se stabilesc de către BNM. Cele mai uzitate modalități de plată pentru achitarea contravalorii tranzacțiilor comerciale în RM sunt decontările fără numerar. Începând cu 21 aprilie 2006 în baza hotărârilor emise de BNM decontările fără numerar pe teritoriul RM se efectuează în baza următoarelor documente de plată: a) ordin de plată în lei moldovenești – la efectuarea plăților prin virament în lei moldovenești inițiate de plătitor; b) ordin de plată în valută străină – la efectuarea plăților prin virament în valută străină în favoarea nerezidenților inițiate de plătitor; c) cerere de plată – la efectuarea debitării directe, plăților prin virament în lei moldovenești inițiate de beneficiar; d) ordin incaso – la perceperea în mod incontestabil a mijloacelor bănești din conturile bancare ale contribuabilului/debitorului de către bancă [113, 115, 116].

Standardizarea la nivelul curent în țările dezvoltate a conținutului economic și condiției tehnice a instrucțiunilor pentru plată, în primul rând a celor documentate pe suport de hârtie, care sunt mai frecvent utilizate în țara noastră, a fost efectuată în special de BNM, prin reglementările prezentate în anexa 1. Aceste reglementări nu împiedică întreprinderile să

practice ordinul de plată prin intermediul mijloacelor electronice, fapt tot mai frecvent în practica autohtonă.

Ordinul de plată este cea mai utilizată modalitate de plată fără numerar din RM pentru derularea tranzacțiilor comerciale. Cadrul său legal este asigurat prin regulamentele cu privire la transferul de credit [116] și privind utilizarea sistemelor de deservire bancară la distanță [117]. Conform Regulamentului cu privire la sistemul automatizat de plăți interbancare [114], circuitul interbancar al ordinelor de plată este stabilit prin reglementări speciale, luând în considerare suma inclusă în ordinul de plată, respectiv: pentru valoare mică (mai puțin de 50 mii lei) derularea se face prin clearing multilateral în cadrul sistemului de compensare cu decontare pe bază netă (numit sistemul CDN), care este destinat procesării plăților de mică valoare, iar pentru valoare mare (mai mult de 50 mii lei), procesarea se face pe o bază globală în sistemul de decontare pe bază brută în timp real (numit sistemul DBTR), care este destinat prelucrării plăților urgente și de mare valoare. Ambele proceduri asigură decontarea tranzacțiilor în conturile curente ale întreprinderilor comerciale, realizarea plăților în cadrul unor limite predeterminate și informarea clienților referitor la timpul necesar pentru derularea fiecărui transfer bancar. Luând în considerație progresele tehnologice, precum și riscul crescut la decontare pe care îl presupune circulația unui exemplar unicat în cazul documentului de plată pe suport de hârtie (ordinul de plată poate avea copii, cu aceeași putere juridică, care soluționează litigii dacă sunt corect operate), este de remarcat că, pe plan mondial ponderea documentelor pe suport de hârtie scade continuu, acestea fiind înlocuite cu alternativa cardului și a documentelor de plată electronică.

Modalitățile de plată utilizate în comerțul internațional s-au diversificat continuu, odată cu mutațiile ce au avut loc în cadrul economiei mondiale și perfecționării tehnicilor și tehnologiilor de transmitere a mesajelor. După cum afirmă și

cercetătorul Hinkelman E., în tranzacțiile internaționale modalitățile de plată sunt cunoscute sub denumirea de „condiții de plată” [63, p. 16]. Există patru asemenea condiții folosite în mod curent, fiecare dintre ele generând un anumit grad de risc și de stabilitate pentru cumpărător și vânzător. Acestea sunt expuse în ordine de la cea mai benefică pentru vânzător până la cea mai benefică pentru cumpărător: plata în avans, acreditivul documentar, incasoul documentar, contul deschis. Optarea pentru o anumită modalitate de plată în relațiile externe vizează trei aspecte: 1) riscurile operațiunii; 2) momentul plății; 3) costul decontării. Băncile comerciale din RM propun clienților un larg spectru de servicii privind operațiunile documentare practicate în sistemul bancar internațional, cum ar fi: acreditive documentare, incasouri, garanții în valuta străină. La solicitarea clientului, acreditivele și garanțiile pot fi emise în cadrul liniilor de credit oferite de Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare, Banca Mondială, precum și de băncile de gradul întâi din Statele Unite ale Americii (SUA) și Europa.

Cel mai progresist și accesibil sistem al plăților prin virament îl constituie plățile în baza banilor electronici. Analizând aplicațiile curente dezvoltate pe internet, pe parcursul documentării putem identifica următoarele modele de afaceri incluse în comerțul electronic: magazin electronic (e-shop); aprovizionare electronică (e-procurement); magazin universal electronic (e-mall); piața unui terț (3-rd party market place); comunități virtuale (virtual communities); furnizor de servicii cu valoare pentru canalele de comerț electronic (value chain service provider), platforme de colaborare; brokeraj de informații și alte servicii. În RM încep a fi aplicate decontări în această direcție în regim on-line pentru tranzacții în Internet, precum și decontări în baza sistemului „Client - Bancă”. Istoria plăților Internet din RM numără deja mai mult de 12 ani. Drept premisă pentru apariția acestui serviciu a servit creșterea numărului utilizatorilor de Internet. În 2005 în RM numărul

utilizatorilor de Internet a constituit 500 mii, în 2006 – 700 mii. Potrivit datelor Ministerului Dezvoltării Informaționale, în anul 2005, 11,4% din utilizatorii de Internet au efectuat cumpărături în rețea, 46% - au efectuat căutarea bunurilor pe Internet, ceea ce ne permite să-i considerăm potențiali cumpărători [152]. Un moment important în răspândirea sistemelor de plăți pe Internet este utilizarea permanentă a acestora în calitate de plată, pentru care este nevoie de o cerere constantă la bunuri și servicii.

În ultimii ani medierea informatică a devenit unul dintre factorii importanți de prosperare a societății comerciale. Conform afirmațiilor lui A. Grove, deja la sfârșitul anilor 90 s-a răspândit părerea că „firmele care nu vor deveni companii-Internet vor da faliment” [12, p.6]. Majoritatea tranzițiilor vor deveni digitale, cu autoservire, iar intermediarii fie vor evolua spre o altă treaptă, acea a valorii adăugate, fie vor dispărea din sfera comerțului electronic. Din punct de vedere științific, comerțul electronic este definit ca „o tehnologie modernă de afaceri, care se adresează nevoilor organizațiilor, comercianților și consumatorilor de a reduce costurile tranzacțiilor odată cu îmbunătățirea calității bunurilor și serviciilor și creșterea vitezei de livrare” [13, p.38]. În cel mai larg sens, comerțul electronic include toate activitățile economice bazate pe tranzacții electronice (inclusiv transferul electronic al mijloacelor bănești și cel efectuat prin intermediul caselor de credit). Cel mai îngust sens este cel care limitează comerțul electronic la tranzacțiile cu consumatorii finali, ce presupune un sistem electronic de plăți [45, p.55]. Din punct de vedere al comerțului internațional, comerțul electronic se presupune că va deveni o componentă majoră ce va depăși limitele granițelor: rata estimativă între 10-25% în comerțul internațional [13, p.59]. Mulți au înțeles, când este vorba de internet, că „repede” este bine, dar că „mai repede” este de preferat, iar „ieftin” este un cuvânt îndrăgit de toată lumea [13,

p.62]. Folosirea i-afacerilor implică noi condiții, aspecte care necesită dezvoltarea considerabilă a suportului legislativ respectiv. Comisia de Drept în Comerțul Internațional a Națiunilor Unite a aprobat în 1996 „Legea Model privind Comerțul Electronic”. Drept rezultat în țările economic avansate cadrul legislativ este completat cu noi legi și alte documente legislative aferente. Toate aceste legi semnalizează că utilizarea legăturilor digitale are valabilitate totală pentru utilizator ca și cea a semnăturii de mână sau în altă formă analogică. Aceste acte se vor aplica tuturor companiilor care utilizează mesaje electronice în scopul de a garanta autenticitatea și integritatea documentelor electronice. În asemenea condiții mileniul al treilea ne face martorii dezvoltării comerțului electronic, ce va revoluționa conducerea unei afaceri și comerțul internațional.

Baza legislativă actuală în RM este, din punctul de vedere al gradului de asigurare a condițiilor necesare pentru afacerile electronice, într-o fază incipientă. În RM au fost elaborate și aprobate Legea privind comerțul electronic [77], Legea cu privire la documentul electronic și semnătura digitală [75], Regulamentul privind utilizarea sistemelor de deservire bancară la distanță [117]. Băncile din RM întotdeauna s-au evidențiat prin tendința de a dezvolta activ afacerile cu carduri și deja au acumulat o anumită experiență în emiterea atât a cardurilor bancare străine, conform licențelor celor mai mari asociații financiare, cât și a propriilor carduri în lei sau valută. În pofida acestui fapt, nivelul de utilizare a cardurilor de plată este cu mult sub nivelul indicatorilor statistici medii din țările europene. Potrivit datelor BNM, numărul cardurilor aflate în circulație în septembrie 2006 a constituit 523 mii, cu 29% mai mult decât în septembrie 2005. Volumul operațiunilor efectuate în 9 luni ale anului 2006 a constituit 6 milioane lei, ceea ce este cu 1,3 milioane lei sau cu 27% mai mult decât în perioada similară a anului 2005 [149]. Specificul pieței moldovenești

constă în faptul că piața se dezvoltă, în general, nu din contul deponenților individuali și al deținătorilor de carduri, ci din contul proiectelor salariale. Chiar dacă se observă o creștere rapidă a numărului cardurilor de plastic, este prematur să vorbim despre faptul că acestea și-au găsit locul în spațiul virtual al RM. Deși unele web-magazine propun achitarea bunurilor sale prin intermediul cardurilor, în prezent doar 3% din valoarea totală a tranzacțiilor cu carduri revin efectuării plăților, 97% - extragerii banilor în numerar [156]. Adică, ceea ce inițial a fost prevăzut drept o procedură auxiliară în Occident, în RM a devenit ceva dominant. În loc să devină un instrument de substituire a numerarului în relațiile comerciale, îndeosebi la comercializarea cu amănuntul a bunurilor, serviciilor, lucrărilor de utilitate publică, în RM cardurile bancare au căpătat un simplu statut de livret de depozit bancar. Acest fenomen apare din considerentele că majoritatea consumatorilor nu au încredere în cardurile bancare. Una din problemele utilizării cardurilor de plastic ca mijloc de plată constă în diferența cursului de schimb, deoarece toate plățile cu partenerii străini sunt efectuate prin intermediul conturilor corespondente ale băncilor străine. Numai în cazul în care clientul achită marfa prin intermediul terminalului băncii emitente a cardului diferența de curs nu este percepută de la client. La efectuarea plăților în spațiul virtual, identificarea băncii, căreia îi aparține contul vânzătorului și efectuarea plății în baza acestuia, pentru a evita diferența de curs, este un lucru împovăraător pentru client.

În ceea ce privește rolul statului în procesul de dezvoltare a sistemelor de plată existente pe piața moldovenească și implementarea altor sisteme noi, un moment important este crearea unui cadru legislativ adecvat, condiționând astfel premisele pentru constituirea unui sistem de plată dezvoltat și tehnologic avansat în domeniul decontărilor comerciale.

1.2, Caracteristica și clasificarea decontărilor comerciale

Decontarea comercială se face, de regulă, folosind mijloace bănești proprii sau împrumutate, prin operațiuni bănești de decontare cu numerar și fără numerar (bani scripturali), prin conturi de la bancă sau prin compensare.

Literatura de specialitate ne oferă o clasificare variată a decontărilor comerciale. Astfel, economistul român Negruș M. distinge următoarele modalități de decontare comercială: 1) plata prin marfă contra marfă (barter); 2) plata în numerar; 3) plata prin cec; 4) plata prin titluri de credit; 5) ordinul de plată; 6) plata documentară (în această grupă sunt incluse acreditivul documentar și incasoul documentar); 7) scrisoarea de garanție bancară [92].

În concepția lui Trașcă M. [133], modalitățile de decontare îmbarcă doar patru forme: 1) creditul documentar cu două forme: acreditivul documentar și scrisoarea de credit; 2) incasoul documentar; 3) ordinul de plată; 4) scrisoarea de garanție bancară.

Drăgan C. [36] menționează doar trei modalități ale decontărilor comerciale: 1) acceptarea; 2) acreditivul și 3) scrisoarea de garanție.

Modalitatea de plată reprezintă una dintre cele mai importante probleme ridicate în extinderea comerțului în sfera Internetului. Din acest punct de vedere, cercetătoarea Bucur C.M. menționează că există câteva metode tradiționale de plată (care există în afara comerțului electronic: numerarul, cecul, ordinul de plată, biletul la ordin, acreditivul) și metode de plată electronice: 1) transferul electronic de fonduri la punctul de vânzare; 2) schimbul electronic de date furnizate; 3) carduri valorice; 4) numerarul digital; 5) sistemul cărților de credit; 6) Cybercash-ul; 7) Smart card-ul [13, p.116].

Tot în categoria modalităților de plată se mai includ și prețurile mărfurilor tranzacționate, precum și contractele internaționale convenite și legalizate între operatorii economici implicați în activitățile de comerț exterior.

În dependență de momentul achitării efective decontările dintre vânzător și cumpărător pot avea loc: sub formă de avans, în momentul primirii valorilor materiale, serviciilor, prin acordarea de către furnizor a unui credit comercial. Din punct de vedere al locului unde sunt situate sediile părților, operațiunile de decontare pot fi locale (când partenerii, inclusiv banca au sediul în aceeași localitate), interne (când partenerii și băncile deservente au sediile în localități diferite situate în aceeași țară) și internaționale (când partenerii și băncile au sediile în țări diferite).

Considerăm că toate aceste clasificări ale decontărilor comerciale au la bază diferite criterii: momentul efectuării plății, locul, modalitatea plății etc. Însă nici una dintre clasificările prezentate mai sus nu sunt studiate în totalitatea complexității lor. Fiecare dintre clasificările prezentate nu pot fi aplicate în mod direct la întreprinderile autohtone. În acest context, considerăm necesar a clasifica decontările comerciale în modul prezentat în anexa 2, în baza a cinci criterii de clasificare a decontărilor comerciale, în dependență de:

- 1) **sursa de finanțare**: cu mijloace bănești proprii sau împrumutate;
- 2) **forma lichidităților**: cu numerar, prin virament, prin alte active;
- 3) **tehnica plății**: prin conturi de la bancă, prin compensare și alte efecte comerciale;
- 4) **momentul achitării**: în avans, momentană, prin credit comercial;
- 5) **modul de înregistrare în contabilitate**: decontări ale creanțelor comerciale (la vânzător) sau decontări ale datoriilor comerciale (la cumpărător).

Privită sub aspect practic, decontarea comercială implică de cele mai multe ori încasarea unei creanțe comerciale sau plata unei datorii comerciale. Pornind de la această abordare, considerăm că ultimul criteriu de clasificare este cel mai rezonabil, de aceea putem sistematiza toate decontările comerciale în două grupe:

- ***decontări ale creanțelor comerciale;***
- ***decontări ale datoriilor comerciale.***

În literatura de specialitate noțiunile de creanțe și datorii comerciale sunt tratate diferit. Conform manualului „Contabilitate financiară”, coordonator Nedeița A., creanțele comerciale reprezintă „acea parte a creanțelor care apare în cazul când momentul transmiterii către cumpărător a drepturilor de proprietate asupra produselor, mărfurilor și altor active livrate, precum și cel al prestării de servicii nu coincide cu momentul achitării acestora” [26, p.236], iar datoriile comerciale „cuprind angajamentele de plată ale întreprinderii față de furnizori, antreprenori și alți creditori pentru activele procurate, avansurile primite și serviciile de care întreprinderea a beneficiat” [26, p.372].

În literatura de specialitate românească creanțele comerciale sunt redată prin noțiunea de „clienți”. Savanții români Oprea C., Ristea M., definesc creanțele comerciale drept „creanțe față de terți determinate de vânzarea pe credit a bunurilor materiale, lucrărilor și serviciilor care fac obiectul activității întreprinderii” [95, p.61], iar „datoriile comerciale se creează în cadrul relațiilor de decontare cu furnizorii de bunuri materiale, lucrări și servicii primite” [95, p.67].

În cadrul Standardelor Internaționale de Contabilitate (IAS) nu găsim o definiție clară a creanțelor și datoriilor comerciale. Potrivit IAS 39 „Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare”, creanțele, inclusiv cele comerciale, sunt privite drept „active financiare nederivate cu plăți fixe sau determinabile și care nu sunt cotate pe o piață activă” [125,

p.1794]. Iar în articolul 3 din Legea instituțiilor financiare, creanța se definește ca „orice instrument negociabil de datorie sau orice alt instrument echivalent” [76].

Considerăm că definițiile de creanțe și datorii comerciale, expuse în literatura de specialitate și în reglementările internaționale și naționale, sunt incomplete din următoarele considerente:

1. Creanțele și datoriile comerciale implică vânzarea / procurarea nu pur și simplu a unor active, ci a bunurilor ce reprezintă obiectul activității de bază al întreprinderii, dacă este vorba de bunuri, sau ele reflectă prestarea / primirea de servicii, care la fel pot constitui o activitate de bază a întreprinderii.
2. Creanțele comerciale pot fi constatate nu doar în cazul vânzării pe credit, ci și în cazul plăților în avans furnizorilor, iar datoriile comerciale se constată nu doar în cazul procurărilor de bunuri și servicii, ci și în cazul încasării avansurilor de la clienți.
3. Pot apărea situații când momentul transmiterii dreptului de proprietate nu poate fi depistat cu exactitate. Este cazul creanțelor și datoriilor contingente la vânzarea mărfurilor în consignație.
4. Uneori, în baza unor contracte comerciale, la derularea tranzacțiilor comerciale, termenul de încasare se precizează ulterior momentului transmiterii dreptului de proprietate. În aceste cazuri se constată creanțe și datorii comerciale neexigibile.
5. În categoria activelor financiare se includ și alte elemente patrimoniale, cum ar fi investițiile, depozitele bancare etc., care nu fac parte din categoria creanțelor și datoriilor comerciale.
6. La recunoașterea creanțelor comerciale nu toate devin din start instrumente negociabile.

Așadar, considerăm că creanțele sunt în primul rând relații de drepturi, iar datoriile implică relații de obligații. Acest moment este accentuat în lucrarea economistului rus Bezrukih P., în care se menționează: „creanțele sunt o componentă a activelor ce reprezintă dreptul întreprinderii față de alte persoane fizice și juridice, care apar ca datornici față de întreprinderea dată, iar datoriile se includ în componența obligațiilor întreprinderii față de alte întreprinderi” [18, p.472].

Pornind de la această simplă definiție a creanțelor și datoriilor, conchidem, deci, că următoarele două definiții ale creanțelor și datoriilor comerciale propuse de autori vor cuprinde sub aceeași noțiune toate categoriile de creanțe și datorii comerciale:

- ***Creanțele comerciale reprezintă relații de drepturi comerciale constatate ca urmare a faptelor economice care au fost efectuate în trecut și care fac obiectul activității de bază a întreprinderii.***
- ***Datoriile comerciale sunt relații de obligații comerciale constatate ca rezultat al faptelor economice care au fost efectuate în trecut și care fac obiectul activității de bază a întreprinderii.***

Clasificarea creanțelor și datoriilor comerciale joacă un rol important în contabilitate și luarea deciziilor de către utilizatorii de informații financiare.

În literatura de specialitate autorii abordează diferite clasificări ale creanțelor și datoriilor comerciale. Astfel, în manualul „Contabilitate financiară”, coordonator Nedeița A., creanțele și datoriile comerciale se divizează în trei grupe [26, p.237, 374]:

- a) creanțe / datorii comerciale pe termen scurt privind facturile comerciale, ce se constată în urma livrărilor de către întreprinderi a produselor, a executării lucrărilor sau prestării serviciilor;
- b) avansuri pe termen scurt acordate / primite – creanțe și

datorii ce se constată în cazul plății în avans a furnizorilor de bunuri, lucrări sau servicii.

c) creanțe / datorii comerciale pe termen scurt ale părților legate.

În contabilitatea britanică creanțele comerciale sunt reprezentate de creanțe ce apar în urma livrărilor de către întreprinderi a produselor, a executării lucrărilor sau prestării serviciilor și avansurile pe termen scurt acordate furnizorilor de bunuri, lucrări sau servicii [46, p.77], iar datoriile comerciale sunt regăsite în posturile de procurări de bunuri și servicii, avansuri primite de la clienți și efecte de plătit [46, p.78].

O clasificare similară o întâlnim și în cazul contabilității americane, unde creanțele comerciale sunt grupate în două mari compartimente: „clienți și efecte de primit” (accounts and notes receivables), iar datoriile comerciale se clasifică în „furnizori și efecte de plătit” (accounts and notes payables) [46, p.182].

În contabilitatea rusă creanțele comerciale se clasifică în creanțe cu termenul de prescripție expirat, avansuri primite, cambii, creanțe cu termenul neexpirat [18, p.473].

În Standardul Național de Contabilitate al Ucrainei nr.10 „Creanțe” găsim clasificarea creanțelor comerciale pe genuri de activitate: din vânzarea bunurilor, prestarea serviciilor, executarea lucrărilor. La fel se clasifică și datoriile comerciale, conform standardului 11 „Datorii”, în datorii comerciale: în urma procurării bunurilor, serviciilor sau lucrărilor executate, aparținând fiind reflectate cambiile și avansurile atât pentru creanțe, cât și pentru datorii [155].

Contabilitatea românească clasifică creanțele comerciale în felul următor: clienți, clienți incerti sau în litigiu, efecte de primit de la clienți, clienți – facturi de întocmit și clienți – creditori. Datoriile comerciale la fel sunt grupate în furnizori, efecte de plătit, furnizori de imobilizări, efecte de plătit pentru

imobilizări, furnizori – facturi nesosite, furnizori – debitori [11, 45, 120].

În urma cercetărilor efectuate putem constata clasificarea creanțelor și datoriilor comerciale caracterizată printr-o varietate destul de mare a criteriilor aplicate. După părerea noastră, toate aceste clasificări nu sunt complete, iar criteriile lor de clasificare nu corespund cerințelor utilizatorilor de informație. Pentru sintetizarea clasificării creanțelor și datoriilor comerciale în conformitate cu cerințele internaționale și facilitarea calculării indicatorilor financiari și fiscali, propunem clasificarea datoriilor și creanțelor comerciale după criteriile prezentate în tabelul 1.1. Primele două criterii de clasificare a creanțelor și datoriilor comerciale din tabelul 1.1 sunt cele mai importante: în funcție de conținutul economic și termenul de încasare sau achitare a creanțelor și datoriilor comerciale, întrucât joacă un rol deosebit la recunoașterea și evaluarea lor în contabilitate, precum și la întocmirea rapoartelor financiare. Celelalte criterii menționate în tabel contribuie la eficientizarea organizării evidenței analitice și sintetice a decontărilor comerciale, analizei situației financiare a întreprinderii, întocmirea anexelor și a notelor explicative ale rapoartelor financiare anuale.

De menționat faptul că, potrivit paragrafelor 51, 52 din SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare”, [53], creanțele și datoriile comerciale sunt recunoscute ca fiind pe termen scurt numai în cazul în care „urmează să fie stinse în decurs de 12 luni din momentul în care au apărut”. Însă această clasificare a creanțelor și datoriilor comerciale nu corespunde cu IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”, care specifică că activele și datoriile curente mai cuprind: a) „activele curente privind stocurile și creanțele comerciale care sunt vândute, consumate sau realizate ca parte a ciclului normal de exploatare, chiar și atunci când nu se așteaptă să fie realizate în 12 luni de la data bilanțului”; b) „anumite datorii curente cum ar fi datoriile comerciale și cele către angajați și alte

cheltuieli de exploatare fac parte din fondul de rulment utilizat în ciclul normal de exploatare a activității. Astfel de elemente de exploatare sunt clasificate ca datoriile curente, chiar dacă sunt exigibile după mai mult de 12 luni de la data bilanțului” [125]. De aceea, considerăm oportună rectificarea SNC 5 privind această clasificare conform IAS 1, care nu impune întreprinderilor un format standardizat pentru prezentarea informațiilor despre poziția financiară, deoarece fiecare întreprindere, în funcție de specificul activității, poate să-și determine de sine stătător indicatorii financiari, astfel încât informațiile prezentate să fie cât mai relevante.

Tabelul 1.1

Clasificarea creanțelor și datoriilor comerciale

Criterii de clasificare	Grupe de		Scopuri de utilizare a informațiilor
	creanțe comerciale	datorii comerciale	
1	2	3	4
Conținut economic	- creanțe aferente facturilor comerciale - avansuri acordate - efecte comerciale de încasat - creanțe din reclamații	- datoriile privind facturile comerciale - avansuri primite - efecte comerciale de plătit - datoriile privind reclamațiile	<ul style="list-style-type: none"> • Întocmirea rapoartelor financiare • Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale
Termen de încasare / achitare	- creanțe pe termen scurt - creanțe pe termen lung	- datoriile pe termen scurt - datoriile pe termen lung	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza situației financiare a întreprinderii • Organizarea evidenței analitice și sintetice • Întocmirea anexelor și a notei explicative la rapoartele financiare
Grad de asociere a debitorilor / creditorilor	- creanțe ale părților legate - creanțe ale părților nelegate	- datoriile față de părțile legate - datoriile față de părțile nelegate	<ul style="list-style-type: none"> • Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale • Întocmirea anexelor și a notei explicative la rapoartele financiare
Valuta de evidență	- creanțe în valută națională - creanțe în valută străină	- datoriile în valută națională - datoriile în valută străină	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale • Întocmirea anexelor și a notei explicative la rapoartele financiare

1	2	3	4
Grad de fixare a scadenței	- creanțe exigibile - creanțe neexigibile	- datorii exigibile - datorii neexigibile	<ul style="list-style-type: none"> • Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriiilor comerciale • Determinarea obligațiilor fiscale • Organizarea evidenței analitice și sintetice
Grad de siguranță a încasării/plății	- creanțe certe - creanțe compromise (incerte)	- datorii cu termen de prescripție neexpirat - datorii cu termen de prescripție expirat	<ul style="list-style-type: none"> • Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriiilor comerciale • Organizarea evidenței analitice și sintetice
Mod de recunoaștere	- creanțe contingente - creanțe necontingente	- datorii contingente - datorii necontingente	<ul style="list-style-type: none"> • Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriiilor comerciale
Clauze contractuale	- creanțe convertibile - creanțe neconvertibile	- datorii convertibile - datorii neconvertibile	<ul style="list-style-type: none"> • Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriiilor comerciale • Organizarea evidenței analitice și sintetice

Sursa: Elaborat de autori

Pentru prezentarea elementelor în bilanț, conform IAS 1, întreprinderile pot opta pentru unul din următoarele 2 criterii [50, p.166]:

- criteriul curent / termen lung sau al termenului de 12 luni;
- criteriul lichiditate / exigibilitate sau al ciclului de exploatare.

Ciclul de exploatare al unei întreprinderi reprezintă timpul scurs între momentul achiziției de bunuri, care intră într-un proces de exploatare până în momentul vânzării produselor finite obținute în urma procesului de producție, respectiv a vânzării mărfurilor achiziționate și realizarea acestora sub formă de mijloace bănești sau echivalente a acestora de lichidități. Pentru majoritatea întreprinderilor ciclul de exploatare este mai mic de 1 an. Există însă o serie de întreprinderi, cum sunt cele din domeniul construcțiilor imobiliare, unde ciclul de exploatare depășește 1 an. Indicat ar

fi ca o astfel de întreprindere să aibă la bază pentru clasificarea elementelor din bilanț ciclul de exploatare al întreprinderii sau criteriul lichiditate / exigibilitate.

De exemplu, să presupunem că o întreprindere de construcții organizează un ciclu de exploatare de 2 ani. La sfârșitul anului 2007 creanțele clienților vor fi considerate active curente dacă ele se vor încasa până la sfârșitul ciclului. De asemenea, datoriile față de furnizori, chiar dacă nu vor fi plătite în anul următor, vor fi considerate datorii curente cu condiția achitării lor până la sfârșitul ciclului de exploatare.

Într-un alt caz, să presupunem că o întreprindere din sectorul agrar organizează un ciclu de exploatare de 3 luni. Ultimul ciclu a început la 01-11-2008. La 31-12-2008 întreprinderea va înscrie în bilanț la active necurente (adică pe termen lung) creanțele care au fost generate de realizarea ciclului și care nu vor fi încasate decât după terminarea acestuia, în luna martie 2009 (deci, chiar dacă încasarea se va face într-o perioadă mai mică de un an).

Avantajul alegerii metodei de recunoaștere a creanțelor și datoriilor comerciale conform criteriului ciclului de exploatare este determinat și de incidența indicatorilor de lichiditate asupra deciziilor financiar-manageriale. Astfel, în cazul în care în categoria activelor curente se vor include și creanțele comerciale cu termenul de încasare mai mare de un an, dar mai mic decât ciclul de exploatare, iar în categoria datoriilor curente se vor include datoriile comerciale cu termen de achitare mai mare de un an, dar mai mic decât ciclul de exploatare, atunci în mod automat indicatorii de lichiditate vor înregistra valori mult mai ridicate decât în cazul în care s-ar fi ales criteriul de clasificare al termenului de 12 luni. Așadar, aceste valori admisibile vor avea un impact pozitiv în luarea deciziilor de finanțare a întreprinderii (la recurgerea unui credit bancar, spre exemplu), după cum este ilustrat în figura 1.1.

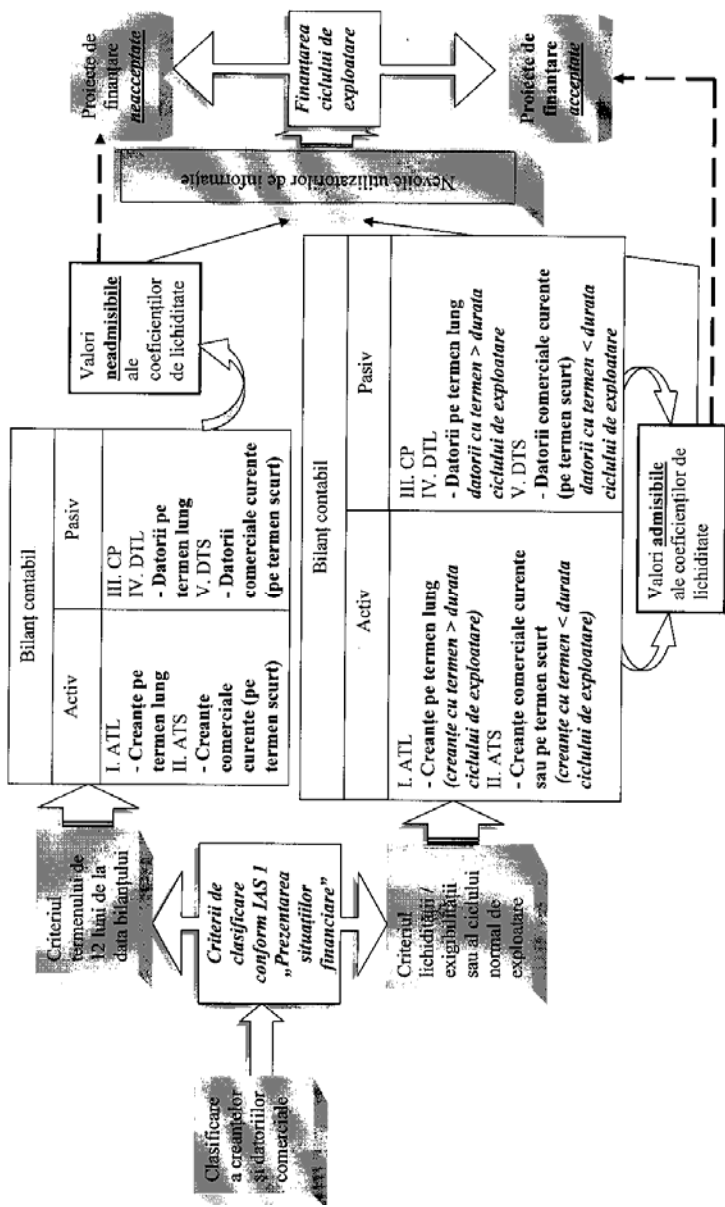


Figura 1.1. Plasarea creanțelor și datorităilor comerciale în cadrul bilanțului contabil în dependența de criteriile de grupare și incidența lor asupra deciziilor financiare
 Sursa: Elaborată de autori

În acest context, considerăm important faptul de a se ține cont la clasificarea creanțelor și datoriilor comerciale de principiul ciclului de exploatare, în conformitate cu cerințele informaționale internaționale, deoarece termenul curent se referă la activele care urmează a fi realizate în cadrul ciclului de exploatare a întreprinderii, chiar și în situația în care ciclul de exploatare depășește un an. Este cazul creanțelor comerciale, ele vor cuprinde creanțele care pot fi încasate fie într-o perioadă mai mică de un an (în majoritatea cazurilor), fie într-o perioadă mai mare de un an, în cazul construcțiilor imobiliare, vânzărilor pe credit etc.

Clasificarea creanțelor și datoriilor comerciale după criteriile propuse corespunde practicilor internaționale actuale și constituie o bază pentru obținerea informațiilor necesare tuturor utilizatorilor de informații contabile. Totodată, considerăm oportun faptul că implementarea în practică a acestei clasificări a creanțelor și datoriilor comerciale va condiționa necesitatea efectuării unor modificări în Planul de conturi contabile aplicat de întreprinderile autohtone și în formularele rapoartelor financiare.

Caracteristica detaliată a creanțelor și datoriilor comerciale și modul de contabilizare a acestora conform criteriilor expuse mai sus sunt examinate în capitolele următoare ale lucrării.

1.3. Recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale

La contabilizarea creanțelor și datoriilor comerciale apar două probleme principale: recunoașterea și evaluarea lor.

Recunoașterea reprezintă procesul de includere în rapoartele financiare a elementelor contabile, inclusiv a creanțelor și datoriilor comerciale.

Din punct de vedere contabil, pot fi evidențiate două abordări principale privind recunoașterea creanțelor și datoriilor comerciale:

- recunoașterea este concepută ca un procedeu tehnic al contabilității de a reflecta creanțele și datoriile în contabilitate și în rapoartele financiare. Această abordare se întâlnește în lucrările savanților din Federația Rusă – Vereșceaghin S. [145], Novodvorski V., Sabanin R. [93], Palii V. [110], Borisenco T. [19] și din Ucraina – Gorițkaia N. [60];

- recunoașterea este tratată ca un proces complex de stabilire a perioadei în care creanțele și datoriile comerciale pot fi înregistrate în contabilitate și în rapoartele financiare. Această abordare este examinată în lucrările savanților din RM – Bucur V. [15], Nederiță A.[85], Tuhari T. [135], Țurcanu V. [137]; Australia – Mathews M., Perera M. [84]; Franța – Rouse F. [121], Colasse B. [24], Barre R. [6], Perechon C., Dubrulle L. [104]; SUA – Gray S. [61], Needles B., Anderson H., Caldwell J. [91]; România – Feleagă N.[44], Malciu L. [80], Paraschivescu D. [100], Pântea I. [97], Ristea M. [120], Tabără N., Horomnea E., Toma S. [131].

În opinia noastră, a doua tratare a conceptului de recunoaștere este mai justificată și corespunde cerințelor economiei de piață și prevederilor reglementărilor contabile internaționale. În cazul acestei abordări, recunoașterea oricărui element contabil, inclusiv a creanțelor și datoriilor comerciale, trebuie să se bazeze pe respectarea anumitelor criterii și să se conducă de conceptele și principiile contabile fundamentale.

Criteriile generale privind componența, modul de constatare și evaluare, de formare și de stingere a creanțelor și datoriilor comerciale ale întreprinderilor autohtone sunt reglementate de prevederile „Bazelor conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare” [8], SNC 3 „Componența consumurilor și cheltuielilor întreprinderii”, SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare”, SNC 11 „Contracte de

construcții”, SNC 17 „Contabilitatea arendei (leasingului)”, SNC 18 „Venitul”, SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare”[53], IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”, IAS 39 „Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare” [125]. Astfel, potrivit articolului 85 din Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare [8], creanțele comerciale, care fac parte din active, sunt recunoscute în următoarele cazuri:

- a) când sunt controlate de întreprindere ca rezultat al evenimentelor anterioare;
- b) când valoarea acestora poate fi determinată cu un înalt grad de exactitate;
- c) când există o certitudine întemeiată că în viitor acestea vor avea avantaj economic.

Putem menționa că în reglementările contabile internaționale, precum și în literatura de specialitate străină găsim diverse criterii de recunoaștere a elementelor contabile, inclusiv a creanțelor și datoriilor comerciale. Astfel, conform Cadrelui general al Consiliului pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB), orice element contabil ce corespunde definiției unui element al rapoartelor financiare trebuie recunoscut dacă se respectă următoarele condiții:

- a) este probabil că orice avantaj economic prevăzut să intre sau să iasă în/din întreprindere;
- b) elementul are un cost sau o valoare care pot fi evaluate în mod credibil.

Comisia Standardelor de Contabilitate Financiară din SUA (FASB) prevede patru criterii de recunoaștere a oricărui element contabil [125], inclusiv a creanțelor și datoriilor comerciale:

- 1) definiția – elementul contabil corespunde definiției obiectului dat;
- 2) măsurabilitatea – elementul poate fi evaluat cu un grad înalt de certitudine;

- 3) relevanța – informația despre elementul contabil este semnificativă și poate influența deciziile utilizatorilor de informații;
- 4) credibilitatea – informația, în mod reprezentativ, este veridică, verificabilă și neutră.

După părerea noastră, creanțele și datoriile comerciale trebuie recunoscute în contabilitate la respectarea următoarelor cerințe:

- a) elementele contabile să corespundă definițiilor creanțelor și datoriilor comerciale;
- b) să fie controlate de întreprindere ca rezultat al evenimentelor anterioare (în baza drepturilor juridice asupra acestora);
- c) să existe o certitudine întemeiată că în urma tranzacției avantajele economice se vor majora sau se vor diminua;
- d) valoarea creanțelor și datoriilor comerciale să poată fi determinată cu un grad înalt de exactitate.

De asemenea, considerăm important faptul că recunoașterea creanțelor și datoriilor comerciale trebuie să se bazeze pe conceptul contabilității de angajamente și pe respectarea următoarelor principii contabile esențiale: necompensarea, autonomia întreprinderii, prevalența economicului asupra juridicului, periodicitatea. Totodată, trebuie să menționăm că în conformitate cu articolul 17 din Legea contabilității [71], pentru întreprinderile cu răspundere nelimitată este prevăzută și contabilitatea de casă, potrivit căreia elementele contabile sunt recunoscute pe măsura încasării/plății mijloacelor bănești. Deci, în cazul aplicării contabilității de casă creanțele și datoriile comerciale nu se vor constata și nu va exista necesitatea reflectării lor în contabilitate.

Creanțele comerciale devin certe în momentul transferului dreptului de proprietate, în cazul când are loc

vânzarea bunurilor întreprinderii, în ziua livrării și la locul de livrare, când se transmite odată cu dreptul de proprietate și riscul pierderii sau deteriorării produselor livrate. Momentul livrării se confirmă prin semnătura facturii de către reprezentantul împuternicit al cumpărătorului. În cazul tranzacțiilor internaționale momentul transferării dreptului de proprietate este reglementat de clauzele contractelor internaționale.

Recunoașterea creanțelor și datoriilor comerciale este nemijlocit corelată cu evaluarea acestora, care constituie o problemă majoră pentru orice compartiment al contabilității.

În reglementările contabile naționale și internaționale, precum și în literatura de specialitate, noțiunea de evaluare este tratată în mod diferit. Astfel, potrivit Cadrelui general al IASB, evaluarea este redată drept un criteriu al recunoașterii elementelor contabile și caracterizată ca „procesul prin care se determină valorile monetare la care structurile situațiilor financiare vor fi recunoscute în bilanț și în contul de profit și pierdere” [125]. În același mod este definită evaluarea în Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare [53], precum și în lucrările autorilor români: Feleagă N.[44], Malciu L. [80], Ristea M. [120] ș.a.

Cercetătorii americani Needles B., Anderson H., Caldwell J. consideră că evaluarea constă în „atribuirea valorii monetare unei operațiuni economice” [91, p.51].

În viziunea savanților australieni Mathews M. și Perera M., evaluarea reprezintă „atribuirea valorilor numerice obiectelor și evenimentelor după anumite reguli” [84, p.271].

Cercetătorul român Pântea I. consideră că evaluarea semnifică „exprimarea bănească (valorică) a existenței și mișcării elementelor patrimoniale” [97, p.51]. Pentru un alt autor român, Horomnea E., evaluarea contabilă constituie „exprimarea în etalon monetar a unei valori economice

determinate: mijloc, resursă, proces (cheltuieli, venit) sau rezultat” [64, p.422].

Savantul rus Palii V. afirmă că evaluarea reprezintă „metodologia determinării sumei bănești când tranzacțiile, evenimentele și fenomenele economice se reflectă în registrele contabile și în rapoartele financiare” [110, p.37].

Analizând definițiile evaluării prezentate mai sus concluzionăm că în literatura de specialitate această noțiune este examinată sub două aspecte: în primul rând, ca un criteriu de recunoaștere a elementelor contabile, inclusiv a creanțelor și datoriilor comerciale, și, în al doilea rând – ca o etapă distinctă a exercițiului contabil. Considerăm că examinarea evaluării creanțelor și datoriilor ca o etapă separată este mai mult justificativă și permite a completa noțiunea de evaluare a creanțelor și datoriilor comerciale în felul următor: ***evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale este procedeul de determinare a sumelor creanțelor și datoriilor comerciale care vor fi reflectate în contabilitate și în rapoartele financiare în perioada de gestiune curentă.***

În dependență de momentul efectuării pot fi evidențiate două forme de evaluare a creanțelor și datoriilor comerciale: evaluarea inițială și evaluarea ulterioară. Evaluarea inițială se efectuează atunci când o întreprindere trebuie să evalueze un activ sau o datorie la costul său istoric, ceea ce, conform Cadrului general IASB, înseamnă valoarea justă a contraprestației oferite (în cazul unui activ) sau primite (în cazul unei datorii) pentru aceasta [125]. Costul istoric în Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare [53] este cunoscut sub denumirea de valoarea de intrare. Valoarea justă este, conform IAS 18 „Venitul”, suma la care poate fi tranzacționat un activ sau decontată o datorie, între părți interesate și în cunoștință de cauză, în cadrul unei tranzacții desfășurate în condiții obiective [125]. Într-un mod

anumit aceste noțiuni se contrapun, după cum este ilustrat în figura 1.2.

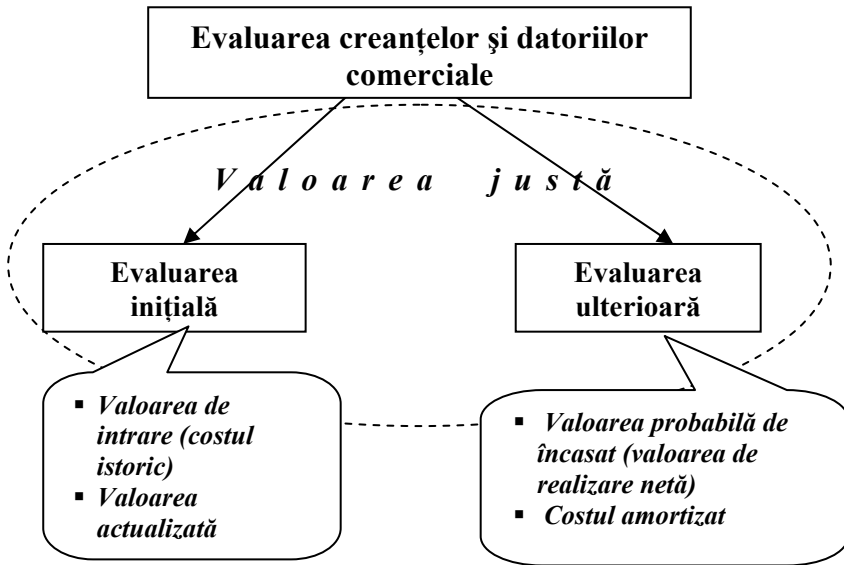


Figura 1.2. Specificarea noțiunilor de evaluare a creanțelor și datoriilor comerciale

Sursa: Elaborată de autori

Pe baza documentelor primare (factura fiscală, factura de expediție, procesul-verbal de primire – predare a serviciilor, ordinul de plată, bonul de încasare) creanțele comerciale se înregistrează în contabilitate la valoarea de intrare în patrimoniu (cost istoric sau valoare justă) care corespunde cu valoarea lor nominală, adică cu totalul de plată sau prețul negociat plus taxa pe valoarea adăugată (TVA), care se va aplica doar operațiunilor supuse impozitări. În situația în care clienților li se acordă și reduceri comerciale, valoarea nominală a creanței este dată de netul comercial diminuat de reducerea acordată. În cazul reducerilor financiare, scontul va reduce

valoarea creanței inițiale printr-o înregistrare ulterioară, cel mai adesea sconturile de decontare acordându-se aposteriori printr-o factură de reducere. Creanțele comerciale exprimate în valută străină, conform paragrafului 13 al SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare”, se contabilizează în moneda națională la cursul oficial al BNM, existent la data apariției acesteia [53], iar la întocmirea rapoartelor financiare – la cursul oficial al datei încheierii exercițiului. Diferențele de curs valutar dintre data intrării în patrimoniu a creanțelor comerciale și data încheierii exercițiului se înregistrează ca venituri din activitatea financiară (dacă acestea sunt favorabile) sau ca cheltuieli ale activității financiare (dacă diferențele sunt nefavorabile pentru întreprindere).

Datoriile comerciale se recunosc și se evaluează la fel ca și creanțele comerciale, la suma nominală, inclusiv TVA și alte impozite și taxe care urmează a fi achitate. Ele se reflectă în contabilitate în baza conceptului contabilității de angajamente – atunci când au fost înregistrate în documentele contabile, fiind incluse în rapoartele financiare în perioada la care se referă, dar nu atunci când se plătesc mijloacele bănești sau se transmit alte active în schimb. Datoriile comerciale pot fi exprimate în valută națională când provin din țară, sau în valută străină – dacă provin din străinătate. Datoriile comerciale în valută străină sunt reflectate în contracte, documente primare de achiziționare a mărfurilor, însă la etapa înregistrării în conturile contabile și rapoartele financiare datoriile trebuie recalculat în valută națională. Datoriile comerciale se înregistrează în baza documentelor de livrare cu regim special, care însoțesc bunurile intrate de la furnizori sau serviciile prestate de către aceștia. Pentru livrările impozabile cu TVA se întocmesc facturi fiscale, iar pentru livrările neimpozabile – facturi de expediție. Pentru unele bunuri materiale sunt necesare documente suplimentare. Astfel, la livrarea produselor alimentare se prezintă certificatul de

calitate. Achitarea datoriilor comerciale față de furnizori pentru bunurile procurate în țară și peste hotarele ei se reflectă în contabilitate în funcție de modalitățile de decontări: prin conturi bancare, în numerar, în baza creditelor bancare, prin schimb de mărfuri sau servicii, pe seama avansurilor anterior acordate, prin cambii emise etc. (anexa 2).

Un caz particular la evaluarea inițială a creanțelor și datoriilor comerciale o constituie valoarea actualizată, care reprezintă o estimare la timpul prezent a valorii în funcție de fluxurile de beneficii viitoare ce apar în desfășurarea normală a activității, adică actualizarea unei valori care devine disponibilă mai târziu. Altfel spus, este vorba de „o valoare actuală care este determinată cu ajutorul viitorului” [50, p.344]. Actualizarea unor sume care vor fi primite în viitor este necesară având în vedere că o sumă primită în prezent valorează mai mult decât o aceeași sumă primită peste un an sau la o altă dată viitoare. Factorii determinanți ai actualizării sunt: riscul aferent primirii sumelor care se încasează și pierderea de oportunitate legată de investițiile alternative ale respectivei sume (de exemplu, obținerea unei dobânzi în urma unor plasamente financiare). În viziunea lui Dușescu A., actualizarea este procedeul invers capitalizării sau calculării veniturilor [39]. Capitalizarea permite determinarea unei valori viitoare a unei sume plasate cu o anumită rată de fructificare (fie rata dobânzii). Actualizarea permite să se cunoască cât valorează azi o sumă S_n , care s-ar obține peste n ani, ținând seama de faptul că dacă s-ar dispune azi de suma respectivă, aceasta s-ar putea fructifica cu o anumită rentabilitate d . A actualiza o sumă înseamnă a-i aplica o rată de actualizare de forma $1/(1+d)^n$. Rata de fructificare (rentabilitate) a capitalurilor (care de multe ori se culege de pe piața financiară, îmbrăcând forma dobânzii) inclusă în factorul de actualizare penalizează sumele ce se vor obține în viitor, pentru că, independent de inflație, acestea valorează mai puțin astăzi ca urmare a riscurilor ce pot interveni în viitor, precum și a pierderii oportunității de a

investi aceeași sumă azi, pe o altă piață la o rentabilitate dorită d . Dobânda folosită ca rată de rentabilitate a capitalurilor reprezintă costul folosirii banilor pe o perioadă determinată de timp, exact așa cum renta reprezintă costul folosirii unui activ tangibil într-un anumit interval de timp.

Este de menționat că actualizarea unor sume, valori sau rezultate care se vor obține pe un anumit interval de timp este destinată adesea unor demersuri mai complexe cu caracter economico-financiar cum ar fi evaluarea unor afaceri, aprecierea eficienței unui proiect de investiții, stabilirea diagnosticului unei întreprinderi. În cazul de față, actualizarea unor sume de primit în viitor în vederea stabilirii valorii juste a creanțelor comerciale, estimările și calculele de matematică financiară sunt mult simplificate, însă cu aceleași explicații și referințe ca și cele utilizate pentru lucrările menționate anterior.

În ceea ce privește rata de actualizare, care trebuie utilizată pentru a determina valoarea justă a creanțelor comerciale și respectiv a veniturilor a căror contrapartidă este amânată, IAS 18 determină ca referință rata dobânzii. Aceasta pentru că amânarea încasării contrapartidei tranzacției comerciale este considerată o tranzacție financiară, cu prezentările de la paragraful 11 din IAS 18: „creditul comercial să fie superior celui normal, iar rata dobânzii aferentă efectelor comerciale să fie mult inferioară celei normale, a pieței” [125].

În baza unui exemplu propunem în continuare actualizarea unei creanțe comerciale constatată pe o perioadă mai mare decât cea obișnuită de întreprindere la acordarea unui credit comercial.

Exemplul 1.1. Întreprinderea S.R.L. „Teracom” vinde un lot de mărfuri, acordând un credit comercial de 90 de zile, față de cel pe care îl practicase până acum, de 30 de zile. Prețul de vânzare al lotului de mărfuri l-a stabilit la 200 000 lei fără TVA.

Analizând exemplul 1.1, având în vedere că S.R.L. „Teracom” a consimțit un credit comercial de 3 ori mai mare decât cel normal și că mărimea vânzării este semnificativă, se decide ca în conformitate cu IAS 18 să se recunoască o creanță comercială și un venit operațional la nivelul valorii actualizate a sumelor care se vor încasa peste 3 luni (valoarea justă), iar pentru diferența până la valoarea nominală a sumei, un venit suplimentar.

Pentru determinarea valorii juste a venitului a cărei contrapartidă are intrare amânată, respectiv a creanței comerciale, întreprinderea S.R.L. „Teracom” se orientează după referințele actuale ale pieței financiare. Pe piață, rata medie a dobânzii pentru creditele de exploatare acordate de bănci pentru un interval de 3 luni este, de exemplu, de 8%. Valoarea justă a creanței comerciale (V_j) se va determina prin actualizarea valorii nominale a creanței comerciale (V_n) cu ajutorul ratei de actualizare (ratei dobânzii) de 8 %, notată cu d , corespunzătoare intervalului de 3 luni, la finele căruia va avea loc încasarea, conform calcului 1.1:

$$V_j = \frac{V_n}{1 + d} = \frac{200000}{1,08} = 185185 \quad \text{lei} \quad (1.1)$$

Înregistrarea unor venituri suplimentare ca diferență între valoarea nominală și valoarea justă este valabilă deci și pentru recunoașterea inițială a creanțelor comerciale, respectiv a datoriilor comerciale. Astfel, în paragraful 66 din IAS 39, se arată că aceste elemente sunt recunoscute inițial la costul lor, care este valoarea justă a contraprestației oferite (în cazul unui activ) sau primite (în cazul unei datorii) [125]. Valoarea justă se determină în mod normal la nivelul prețului lor de achiziție care se poate concretiza în prețul de tranzacționare sau alt preț de piață. Dacă, totuși, prețul de piață nu poate fi determinat în mod credibil, valoarea justă se stabilește ca sumă a plăților/încasărilor viitoare. Dacă se apreciază ca importantă,

suma plăților/încasărilor viitoare se actualizează cu ajutorul ratei dobânzii preponderente pe piață pentru un instrument similar (privind moneda, termenul, tipul ratei dobânzii, alți factori) a unui element având credite cu același grad de risc.

Evaluarea ulterioară (bilanțieră, de inventar) se efectuează la data întocmirii rapoartelor financiare sau la momentul inventarierii elementelor patrimoniale. După recunoașterea inițială o întreprindere trebuie, conform IAS 39, să evalueze la cost amortizat toate creanțele și datoriile netranzaționate și la valoare justă în cazul celor tranzaționate [50, p.364].

Costul amortizat reprezintă „valoarea la care activul financiar sau datoria financiară a fost evaluată la momentul recunoașterii inițiale minus rambursările de principal, plus sau minus amortizarea acumulată utilizând metoda dobânzii efective pentru fiecare diferență dintre valoarea inițială și valoarea la scadență și minus orice reducere directă (sau prin utilizarea unui cont de provizion) pentru depreciere sau imposibilitatea de recuperare” [125, p.1794]. Așadar, costul amortizat nu este altceva decât valoarea probabilă de încasat a creanțelor sau de plată a datoriilor (figura 1.2), constituindu-se după caz provizioane pentru deprecierea creanțelor, pentru creșterea datoriilor, precum și pentru sumele aflate în litigiu. În cazul valorii juste, la evaluarea ulterioară, cea mai bună dovadă pentru ea o constituie prețurile cotate pe o piață activă. Dacă piața pentru un instrument financiar nu este activă, entitatea stabilește valoarea justă utilizând o tehnică de evaluare: valoarea-timp a banilor, riscul de credit, cursuri de schimb a valutelor, prețurile mărfurilor etc. [125, p.1806].

Valoarea de inventar a creanțelor comerciale include posibilitățile concrete de încasare, de aceea pot exista clienți în litigiu, debitori incerți ale căror posibilități de încasare sunt incerte.

Evaluarea bilanțieră se va face, deci, cu respectarea principiului fidelității. Creanțele comerciale sunt înregistrate în contabilitate la valoarea lor nominală și din prudență se constituie un provizion pentru depreciere, atunci când apare o pierdere probabilă.

Considerăm că recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale în condițiile aplicării reglementărilor contabile internaționale va ridica nivelul de siguranță în ceea ce privește veridicitatea informațiilor furnizate de întreprinderi.

CAPITOLUL 2.
ABORDĂRI METODOLOGICE ȘI
APLICATIVE PRIVIND CONTABILITATEA
DECONTĂRILOR COMERCIALE

- 2.1. Unele aspecte privind perfecționarea contabilității creanțelor comerciale**
- 2.2. Contabilitatea datoriilor comerciale și căile de perfecționare a acestora**
- 2.3. Particularitățile decontărilor comerciale în cazul constatării diferențelor de sume**
- 2.4. Aspecte contabile și fiscale în cazul operațiunilor de schimb de bunuri**
- 2.5. Particularitățile contabilității efectelor comerciale**

2.1. Unele aspecte privind perfecționarea contabilității creanțelor comerciale

Creanțele comerciale apar în cazul în care momentul livrării de bunuri și prestării de servicii nu coincide cu momentul încasării mijloacelor bănești.

Modul de contabilizare a creanțelor comerciale ale întreprinderilor autohtone este reglementat sub aspect general de prevederile „Bazelor conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare”, SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare”, SNC 11 „Contracte de construcții”, SNC 17 „Contabilitatea arendei (leasingului)”, SNC 18 „Venitul”, Comentariile cu privire la SNC 18 „Venitul”, SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” [53].

Unele aspecte ale contabilității creanțelor comerciale sunt abordate în lucrările cercetătorilor autohtoni și străini: Nedeița A. [85, 86, 87, 88], Tuhari T. [135, 136], Țurcanu V. [138], Harea R. [62], Bucur V. [14, 16], Zaharcenco I. [147], Needles B. [91], Feleagă N. [44, 45], Deaconu A. [29]. Însă multe probleme legate de documentarea, evidența sintetică și analitică, recunoașterea, evaluarea creanțelor comerciale, apărute în urma diverselor tranzacții, nu au fost analizate pe deplin în literatura de specialitate. Astfel de probleme apar în cazul vânzării bunurilor cu plata în rate, acordării unui credit comercial pe o perioadă mai mare decât cea obișnuită pe piață, livrărilor cu plata în avans, acordarea reducerilor financiare, înregistrării creanțelor compromise.

Conform Legii contabilității, elementele contabile, inclusiv creanțele comerciale, trebuie să fie contabilizate în baza documentelor primare și centralizatoare [71]. La etapa actuală întreprinderile autohtone utilizează ca documente primare pentru contabilizarea creanțelor comerciale factura de expediție, factura fiscală, procesul-verbal de prestare a serviciilor, actul de primire – predare, nota de contabilitate. Cel mai răspândit document primar în baza căruia se fac decontările valorilor materiale livrate, serviciilor prestate este factura fiscală. Dacă bunurile și serviciile nominalizate conform legislației în vigoare nu se supun impozitării cu TVA, la comercializarea acestora se perfectează factura de expediție. În toate cazurile de livrare, valoarea livrării impozabile conform facturii fiscale va fi reflectată, în conformitate cu articolul 118 din Codul fiscal [23], în Registrul de evidență a vânzărilor și în Declarația privind TVA. Totodată, acești indicatori urmează a fi înscrși și în registrele de evidență a decontărilor cu cumpărătorii, structura cărora depinde de forma de contabilitate aplicată de întreprindere. Această situație, în care are loc întocmirea diferitelor registre pentru unul și același fapt economic, conduce la dublarea nejustificată a informației

și la majorarea volumului de lucru al contabililor. În acest context, în vederea unificării informației într-un singur registru, propunem să fie întocmit la întreprindere ***un registru unificat de evidență a livrărilor și decontărilor cu cumpărătorii***, prin includerea în registrele de evidență a livrărilor, impus de Codul fiscal, a unor indicatori suplimentari referitori la conturile sintetice și analitice de evidență a livrărilor (anexa 3). Aplicarea în practică a acestei propuneri va facilita modul de colectare a informațiilor contabile și de prelucrare computerizată a acestora.

Evidența analitică a creanțelor comerciale pe termen scurt se ține pe fiecare debitor, pe termene de formare și achitare a acestora și pe fiecare document de încasare a lor. Astfel, ținând cont de termenul de achitare, creanțele comerciale se pot clasifica în următoarele grupe: cu termen de achitare de 7 zile, cu termen de achitare de 14 zile, cu termen expirat de la 14 zile până la 21 zile, 21–30 zile, 30–60 zile, 60–90 zile, cu termen expirat peste 90 de zile. Această clasificare rezultă din practica internațională și permite efectuarea unei analize eficiente a debitorilor și într-un timp restrâns în scopul luării unor decizii oportune pentru accelerarea încasării creanțelor cu termenul de scadență depășit.

Pentru generalizarea informației privind existența, apariția și achitarea creanțelor cu o durată nu mai mare de un an, aferente decontărilor cu cumpărătorii și clienții pentru bunurile livrate, serviciile prestate și avansurile acordate, în Planul de conturi contabile actual sunt prevăzute următoarele conturi sintetice din grupa 22 „Creanțe pe termen scurt”: 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”, 222 „Corecții la creanțe dubioase”, 223 „Creanțe pe termen scurt ale părților legate”, 224 „Avansuri pe termen scurt acordate”. În cadrul conturilor de evidență a creanțelor comerciale pot fi deschise subconturile (conturi de gradul II) existente în Planul de conturi contabile, precum și conturi de gradul III pentru

fiecare cumpărător sau beneficiar în scopul evidenței analitice. Totodată, considerăm că subconturile de evidență a creanțelor comerciale nu corespund pe deplin cerințelor informaționale ale întreprinderilor. În acest context, propunem deschiderea la contul 221 a următoarelor subconturi suplimentare: **2211 „Facturi de încasat din țară”, 2212 „Facturi de încasat din străinătate”, 2213 „Efecte comerciale spre încasare”, 2214 „Creanțe comerciale compromise”.**

Modul de contabilizare a creanțelor comerciale este determinat de tipul tranzacțiilor efectuate. În prezent în RM tot mai frecvent se practică ca formă de comercializare cu amănuntul și de decontare vânzarea cu plata în rate (pe credit). În opinia savantului moldovean Tuhari T., acest tip de tranzacții este convenabil, în primul rând, pentru cumpărători prin posibilitățile de eșalonare a plății pentru bunurile procurate pe un anumit interval de timp și prin faptul că cumpărătorul consumă bunurile din momentul procurării acestora, chiar dacă achitarea prețului urmează a fi efectuată într-o perioadă mai îndelungată [136, p.4].

La vânzarea bunurilor cu plata în rate, plata, care urmează a fi efectuată de cumpărător conform contractului, se amână legitim pe un termen mai îndelungat. De aceea, în perioada de gestiune, care corespunde ciclului normal de exploatare, este necesar a constata în contabilitate în mărime deplină creanțele, veniturile și cheltuielile aferente vânzărilor. Bunurile se vând, de regulă, cu plata în rate cu condiția încasării unui avans stabilit în condițiile contractului, dar care nu este mai mic, de regulă, de 25% din valoarea bunurilor. Durata de acțiune a contractului de vânzare se stabilește de către întreprindere pe o perioadă de la 3 luni până la 3 ani. Aceasta are o importanță semnificativă la stabilirea duratei ciclului de exploatare pentru întreprinderea dată, care va influența modul de contabilizare a decontărilor cu cumpărătorii. Pentru comercializarea bunurilor în rate cumpărătorul este în drept să negocieze o dobândă,

mărimea căreia nu va depăși cota medie la creditele stabilite de BNM. Fiecare cumpărător întocmește separat pentru valoarea bunurilor o „Fișă-obligațiune” cu datele personale în care întreprinderea eșalonează suma mărfurilor fără avansul achitat pe toată durata prestabilită, înregistrându-se ulterior confirmarea achitării ratelor și dobânzii. Ratele sunt eșalonate în mărimi egale și se achită, de regulă, o dată în lună, în termeni determinați, în numerar sau prin reținere din venitul cumpărătorului la locul de muncă a acestuia.

Reieșind din prevederile paragrafelor 57-59 ale IAS 1, considerăm mai argumentată sub aspect metodologic reflectarea creanțelor comerciale la vânzarea cu plata în rate (când ciclul de exploatare depășește un an) nu în conturile de creanțe pe termen lung, ci în cele de creanțe pe termen scurt, întrucât activele curente sunt activele (cum ar fi stocurile și creanțele comerciale) care sunt vândute, consumate sau realizate ca parte a ciclului normal de exploatare, chiar și atunci când nu pot fi realizate în 12 luni de la data bilanțului. În opinia noastră, bunurile vândute cu plata în rate trebuie contabilizate în dependență de durata de acțiune a contractului prin utilizarea în practică a următoarelor conturi contabile:

1. În cazul vânzărilor cu plata în rate cu termen de achitare finală nu mai mare de durata unui ciclu normal de exploatare (care poate fi mai mare sau mai mic de un an):
 - a) contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”, subcontul 2211 „Facturi de încasat din țară” - în situația când mărfurile sunt vândute persoanelor juridice.
 - b) contul 227 „Creanțe pe termen scurt ale personalului”, subcontul 2273 „Creanțe pe termen scurt privind mărfurile vândute în credit” - în situația când bunurile sunt vândute angajaților întreprinderii;

- c) contul 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcontul 2294 „Creanțe pe termen scurt privind vânzările în rate către beneficiari” - în situația când bunurile sunt vândute persoanelor fizice rezidente;
2. În cazul vânzărilor cu plata în rate cu termen de achitare finală mai mare de durata unui ciclu normal de exploatare: contul 134 „Creanțe pe termen lung”, subcontul 1344 „Creanțe pe termen lung privind vânzările în rate către beneficiari”.

O altă problemă o constituie evaluarea creanțelor comerciale, care, sub aspect teoretic, a fost analizată în paragraful 3 din primul capitol al lucrării. Paragrafele 9-11 din IAS 18 precizează că veniturile sunt evaluate la valoarea justă a contraprestației [125]. În cele mai multe cazuri, contraprestația ia forma de mijloace bănești sau echivalentele acestora. Oricum, în momentul în care intrarea de mijloace bănești sau echivalente de mijloace bănești este amânată, valoarea justă a contraprestației poate fi mai mică decât valoarea nominală a mijloacelor bănești primite sau de primit. Deci, dacă i se oferă clientului termene de plată mai mari decât termenele comerciale obișnuite fără plată de dobândă, încasările viitoare de lichidități valorează mai puțin la momentul vânzării și trebuie evaluate corespunzător. Astfel, se consideră că o parte din prețul de vânzare reprezintă remunerarea creditului acordat. Această mărime, care reprezintă veniturile din dobânzi, se determină ca diferența dintre suma încasată și prețul ce s-ar fi utilizat dacă plata s-ar fi făcut la momentul livrării bunurilor (dacă acesta este cunoscut) sau dintre suma încasată și suma obținută prin actualizarea încasărilor viitoare cu rata dobânzii pe care ar procura-o un activ financiar de risc echivalent cu al cumpărătorului (adică rata dobânzii la care întreprinderea-client ar fi obținut un credit echivalent).

Modul de contabilizare a creanțelor comerciale în cazul vânzării bunurilor cu plata în rate, durata creditului acordat fiind mai mare decât termenele comerciale obișnuite de decontare, este ilustrat prin următorul exemplu.

Exemplul 2.1. La 1 martie 2007, S.R.L. „Unimolster” a vândut unui client bunuri la valoarea de vânzare de 200 000 lei. Condițiile de decontare stabilite în contract sunt următoarele: 50% la semnarea contractului, 30% peste un an, 20% peste doi ani. Durata unui ciclu complet de exploatare în cadrul întreprinderii este de 3 ani.

Această tranzacție este o vânzare pe credit comercial, având o durată a creditului comercial acordat mai mare decât cea obișnuită pe piață, de aceea valoarea justă a veniturilor din vânzare va fi diferită de cea nominală. Sumele nominale ce vor fi încasate de întreprindere sunt: 100 000 lei la semnarea contractului; 60 000 lei peste un an; 40 000 lei peste doi ani. Dacă se estimează că întreprinderea-client ar fi putut obține un credit echivalent pe piața financiară la o rată anuală medie a dobânzii de 20%, pentru a determina valoarea acestor încasări la momentul semnării contractului se procedează la actualizarea lor cu rata de 20%. Valoarea actualizată (justă) a încasărilor viitoare este de:

$$Va = 100.000 + \frac{60.000}{(1+0,2)^1} + \frac{40.000}{(1+0,2)^2} = 177.777,8 \text{ lei}$$

Diferența dintre valoarea nominală (valoarea inițială) și valoarea actualizată reprezintă un venit din dobânzi, a cărui mod de determinare este reprezentat în figura 2.1.

În baza datelor din exemplul 2.1 suma venitului din dobânzi va constitui:

$$Vd = 200\ 000 - 177\ 777,8 = 22\ 222,2 \text{ lei.}$$

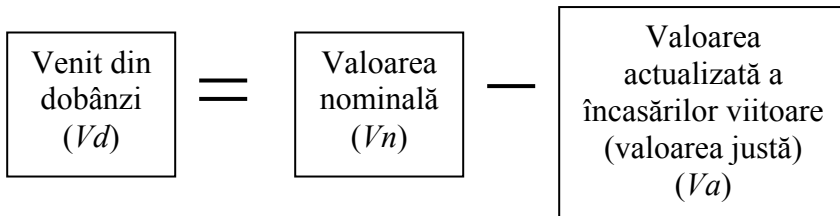


Figura 2.1. Calculul venitului din dobânzi în baza valorii actualizate a încasărilor viitoare

Sursa: Elaborată de autori

Pentru repartizarea dobânzilor între cei 2 ani considerăm că întreprinderea creditează clientul cu prețul bunului în momentul încheierii contractului, mai puțin avansul primit, adică: $177\ 777,8 - 100\ 000 = 77\ 777,8$ lei. Pentru a determina dobânda pentru primul an, aplicăm rata dobânzii la suma determinată anterior: $77\ 777,8 \text{ lei} \times 20\% = 15\ 555,6$ lei. În al doilea an dobânda se determină prin multiplicarea ratei dobânzii cu suma $77\ 777,8$ lei, la care se adaugă dobânda pentru primul an $15\ 555,6$ lei și se deduce suma plătită de client - $60\ 000$ lei, obținându-se o sumă pentru anul 2007 de $6\ 666,6$ lei $[(77\ 777,8 + 15\ 555,6 - 60\ 000) \times 20\%]$.

Înregistrările contabile pe care le propunem la utilizarea criteriului ciclului de exploatare de clasificare a creanțelor și datoriilor comerciale conform IAS 18 și IAS 1 vor fi următoarele:

1) La 1 martie 2007:

a) La constatarea creanțelor comerciale, în urma vânzării pe credit comercial:

- Debit contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – $200\ 000$ lei;
- Credit contul 611 „Venituri din vânzări” – $177\ 777,8$ lei;

- Credit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 15 555,6 lei (dobânda pentru primul an);
- Credit contul 422 „Venituri anticipate pe termen lung” – 6 666,6 lei (dobânda pentru al II – lea an).

b) Pentru încasarea imediată la data semnării contractului:

- Debit contul 242 „Conturi curente în valută națională” – 100 000 lei;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 100 000 lei.

2) La data de 1 martie 2008 se înregistrează dobânda aferentă perioadei curente:

- Debit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 15 555,6 lei;
- Credit contul 621 „Venituri din activitatea de investiții” – 15 555,6 lei.

Totodată, veniturile anticipate pe termen lung devin venituri anticipate curente:

- Debit contul 422 „Venituri anticipate pe termen lung” – 6 666,6 lei;
- Credit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 6 666,6 lei.

3) La 2 martie 2008 se încasează prima rată a creditului comercial:

- Debit contul 242 „Conturi curente în valută națională” – 60 000 lei;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 60 000 lei.

4) La 1 martie 2009 se înregistrează dobânda aferentă exercițiului 2009:

- Debit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 6 666,6 lei;
- Credit contul 621 „Venituri din activitatea de investiții” – 6 666,6 lei.

5) La 2 martie 2009 se încasează ultima rată a creditului comercial:

- Debit contul 242 „Conturi curente în valută națională” – 40 000 lei;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 40 000 lei.

În vederea simplificării calculelor și evidențierii problemelor de actualizare a creanțelor comerciale nu s-au reflectat, în baza exemplului dat, formulele contabile privind calculul TVA și a costului vânzărilor.

În cazul vânzării cu plata în rate, când se cunoaște prețul de piață la data tranzacției și rata dobânzii utilizate de vânzător, venitul este recunoscut la nivelul prețului la care se efectuează tranzacția, iar dobânzile sunt recunoscute pe durata creditului. În așa caz creanța comercială se înregistrează la valoarea nominală care include valoarea justă a încasării viitoare și dobânzile calculate. Modul de contabilizare a creanțelor comerciale în cazul vânzării bunurilor cu plata în rate, când se cunoaște prețul de piață la data tranzacției și rata dobânzii utilizate de vânzător, este ilustrat prin exemplu 2.2.

Exemplul 2.2. La 1 februarie 2006 S.R.L. „Anber” vinde societății S.R.L. „Batagro” o marfă la prețul de vânzare 400 000 lei. Încasarea contravalorii mărfii se face după cum urmează: avans de 50%, 25% prima rată pentru primul an, 25% a doua rată pentru al 2-lea an. Rata dobânzii aplicată de S.R.L. „Anber” este de 10%. Costul mărfii vândute constituie 200 000 lei. Durata unui ciclu complet de exploatare în cadrul întreprinderii S.R.L. „Anber” este de 2,5 ani.

În această situație S.R.L. „Anber” înregistrează venitul din vânzarea mărfurilor la prețul stabilit la data vânzării (400 000 lei). Dobânda se calculează după următorul raționament:

- în primul an rata dobânzii se aplică la suma cu care a fost creditat clientul și este de 20 000 lei [$10\% \times (400\,000 - 200\,000)$];
- în al doilea an dobânda se calculează după metoda dobânzii compuse, adică se aplică rata dobânzii la valoarea creditului inițial la care se adaugă dobânda pentru primul an și se deduce suma plătită de client în primul an - 12 000 lei [$(200\,000 + 20\,000 - 100\,000) \times 10\%$].

Practic, S.R.L. „Batagro” plătește 200 000 lei la data tranzacției, 120 000 după un an ($100\,000 + 20\,000$) și 112 000 lei după 2 ani ($100\,000 + 12\,000$). În total valoarea nominală a creanței comerciale constituie 432 000 lei. În cazul alegerii metodei de recunoaștere a creanțelor și datoriilor comerciale conform criteriului ciclului de exploatare această creanță poate fi înregistrată la un singur cont – 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”.

În tabelul 2.1 este reflectat modul de contabilizare a decontărilor comerciale la S.R.L. „Anber” conform sistemului actual de contabilitate a creanțelor comerciale în comparație cu modul de contabilizare recomandat de autori conform criteriului ciclului de exploatare permis de IAS 1.

Tabelul 2.1

**Înregistrările contabile ale decontărilor comerciale
la S.R.L. „Anber”**

Nr. crt.	Conținutul operațiunilor economice	Suma, lei	Corespondența conturilor conform:			
			sistemului actual de contabilitate		metodei propuse de autori conform IAS 1	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1	2	3	4	5	6	7
<i>La 1 februarie 2006</i>						
1	Reflectarea creanței aferente mărfii livrate neachitate la suma rămasă de încasat*	200 000	221	611	-	-
2	Reflectarea creanței aferente mărfii livrate neachitate la valoarea totală a ei	400 000			221	611

1	2	3	4	5	6	7
3	Calcularea dobânzii pentru primul an, aferente bunurilor vândute în rate	20 000	228	515	221	515
4	Calcularea dobânzii pentru al 2-ea an	12 000	134	422	221	422
5	Încasarea avansului de la cumpărător în mărime de 50% din valoarea de vânzare a bunurilor livrate	200 000	242	611	242	221
6	Înregistrarea costului bunurilor vândute	200 000	711	217	711	217
La 31 ianuarie 2007						
7	Reflectarea cotei curente a veniturilor anticipate curente	20 000	515	621	515	621
8	Trecerea cotei curente a veniturilor anticipate pe termen lung în venituri anticipate curente	12 000	422	515	422	515
9	Înregistrarea creanței pe termen lung privind dobânda calculată pentru anul 2007 drept creanță pe termen scurt	12 000	228	134		
10	Trecerea la veniturile perioadei a veniturilor anticipate curente aferente dobânzii calculate pe anul 2007	12 000	515	621	515	621
11	Încasarea primei rate la 31 ianuarie 2007:					
	- 25% din suma creditului	100 000	242	221	242	221
	- dobânda calculată	20 000	242	228	242	221
La 31 ianuarie 2008						
12	Încasarea ultimei rate la 31 ianuarie 2008:					
	- 25% din suma creditului	100 000	242	221	242	221
	- dobânda calculată	12 000	242	228	242	221

**În vederea simplificării calculelor și evidențierii problemelor de actualizare a creanțelor comerciale, nu s-au reflectat în baza exemplului 2.2 formulele contabile privind calculul TVA.*

Sursa: *Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual și IAS 1*

Folosind metoda recomandată de IAS 1, se observă că modul de contabilizare a creanțelor comerciale se simplifică cu mult atât la nivelul constatării creanțelor comerciale (nu se ține evidența separată pe contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” și 228 „Creanțe privind veniturile calculate” în baza principiului prevalenței

economicului asupra juridicului), cât și la nivel de evaluare (de actualizare a valorii încasabile la data încheierii tranzacției).

O altă modalitate de decontare solicitată în contracte la derularea tranzacțiilor comerciale o constituie livrarea cu plată anticipată (în avans). Fiecare furnizor de bunuri dorește să aibă încredere în achitarea acestora de către cumpărător. De aceea, în operațiunile de efectuare a livrărilor deseori în contractele încheiate se negociază plata anticipată pentru bunurile care urmează a fi expediate. În practica contabilă orice avans încasat este urmărit cu atenție, întrucât Codul fiscal califică avansul încasat drept livrare impozabilă cu TVA. În scopuri fiscale este necesar, deci, a calcula TVA din avans și a reflecta obligația față de buget privind TVA. Problema care trebuie rezolvată permanent este de a urmări dacă sumele înregistrate în conturile curente sunt avansuri încasate de la clienți sau plăți efective ale bunurilor anterior livrate. Acest lucru este ușor de efectuat în cazul când întreprinderea dispune de un număr mic de clienți și există o evidență strictă a fiecărei tranzacții derulate în timp. Însă, situația se complică când întreprinderea are relații cu un număr mare de clienți, iar cu un singur client având mai multe tipuri de tranzacții și deci mai multe tipuri de decontări aferente acestor tranzacții. Astfel de situație s-a întâlnit în cadrul Î.M. „Lituno-Intravest” S.A., unde zilnic întreprinderea contacta cu sute de clienți. Modul de contabilizare a decontărilor comerciale cu cumpărătorii, efectuat în contabilitate la această întreprindere, este ilustrat prin exemplul 2.3.

Exemplul 2.3. În luna decembrie 2008 Î.M. „Lituno-Intravest” S.A. a vândut produse firmei S.R.L. „Cavicom”, a căror valoare de vânzare constituie 62412,58 lei, inclusiv: accize – 4632,00 lei, TVA – 6958,43 lei, ambalaje returnabile – 20662,00 lei. Costul efectiv al produselor vândute constituie 19085,95 lei.

În baza documentelor de livrare în contabilitate s-au întocmit următoarele formule contabile:

- Debit contul 221, subcontul 2211 „Facturi de încasat din țară” – la valoarea de vânzare a produselor, inclusiv accize și TVA – 62412,58 lei;
- Credit contul 534, subcontul 5342 „Datorii privind taxa pe valoarea adăugată” – la suma TVA – 6958,43 lei;
- Credit contul 534, subcontul 5343 „Datorii privind accizele, taxele” – la suma accizelor – 4632,00 lei;
- Credit contul 211, subcontul 2114 „Ambalaje și materiale pentru ambalat” – la valoarea ambalajelor returnabile – 20662,00 lei;
- Credit contul 611, subcontul 6111 „Venituri din vânzarea produselor” – la suma venitului constatat – 30160,15 lei.

Pentru costul produselor vândute s-a întocmit formula contabilă:

- Debit contul 711, subcontul 7111 „Costul produselor finite vândute” – 19085,89 lei;
- Credit contul 216, subcontul 2161 „Produse finite” – 19085,95 lei.

Toate aceste date sunt reflectate în așa-numitul „Bilanțul cumpărătorului S.R.L. „Cavicom”, fiind denumit astfel de către întreprindere pentru elucidarea tranzacțiilor și decontărilor ce au avut loc în decurs de o lună cu cumpărătorul respectiv. Ținând cont de faptul că în contabilitatea întreprinderii S.A. „Lituno-Intravest” se ținea evidența a peste 2600 de cumpărători din toată țara, pentru fiecare client în baza de date a întreprinderii era întocmit lunar bilanțul cumpărătorului, în care era redată toată informația necesară pentru a cunoaște în ce măsură debitorul este responsabil de obligațiile sale. Astfel, conform bilanțului cumpărătorului S.R.L. „Cavicom” din luna decembrie, la sfârșitul acestei luni creanța acestuia constituia 538895,24 lei, a cărei

termen de achitare n-a expirat. În cursul lunii clientul a făcut mai multe comenzi, uneori chiar de 4 ori pe zi, pentru fiecare fiind înregistrat numărul comenzii, factura și suma totală a livrărilor, inclusiv accize și TVA. Analizând acest bilanț, nu este greu de observat că, chiar dacă cumpărătorul a făcut comenzi aproape în fiecare zi lucrătoare, totuși, plățile s-au făcut în doar opt zile din lună. Astfel, la o dată anumită din cursul lunii decembrie, clientul a emis un ordin de plată conform căruia în contul curent al S.A. „Lituno-Intravest” a fost înregistrată suma de 50000 lei, iar în contabilitate s-a întocmit formula contabilă: debit contul 242, credit contul 523 – la suma de 50000 lei. De remarcat faptul că nu se știe care facturi au fost achitate de client și dacă această sumă este într-adevăr o plată în avans. Totuși, cert este faptul că, în baza disponibilului bănesc primit în contul în valută națională al S.A. „Lituno-Intravest”, practic, în mod automat, sunt „închise” comenzile anterioare. În cazul plății în avans, pe lângă formula contabilă de mai sus, trebuie întocmită încă o înregistrare pentru suma TVA: debit contul 225, credit contul 534. La sfârșitul lunii, în vederea regularizării decontărilor ce au fost efectuate, contabilul responsabil de evidența clienților întocmește următoarea formulă contabilă:

- Debit contul 523, subcontul 5231 „Avansuri pe termen scurt primite din țară” – 524367,84 lei;
- Credit contul 221, subcontul 2211 „Facturi de încasat din țară” – 524367,84 lei.

În acest context, pentru a păstra unică destinația contului 523, care este utilizat de întreprindere și la încasarea mijloacelor bănești pentru facturile emise la livrare, propunem de a se utiliza un cont intermediar, spre exemplu **823 „Decontări intermediare cu cumpărătorii”**. Acest cont nu este prevăzut în Planul de conturi actual, dar poate fi utilizat de către întreprindere de sine stătător. În creditul acestui cont se recomandă de a reflecta mijloacele bănești încasate pentru facturile emise la vânzare, iar în debit – decontarea contului 221 „Creanțe pe termen scurt aferente

facturilor comerciale”, adică decontarea finală, precum și reflectarea avansului încasat. Modul de utilizare a contului 823 este prezentat în figura 2.2.

În opinia noastră, în cazul când o întreprindere mare dispune de câteva centre de contabilitate, decontările cu clienții urmează a fi gestionate de trei centre de responsabilitate:

- 1) **centrul de contabilizare a livrărilor;**
- 2) **centrul de contabilizare a mijloacelor bănești;**
- 3) **centrul de contabilizare a decontărilor cu clienții.**

Persoana responsabilă de contabilizarea livrărilor va ține contul facturilor emise, prețurilor de livrare, reducerilor acordate la momentul facturării. În cadrul acestui centru, în baza documentelor de livrare, urmează a fi întocmită următoarea formulă contabilă:

- Debit contul 221 – la suma totală a livrării;
- Credit contul 611 – la suma livrărilor efectuate fără TVA;
- Credit contul 534 – la suma TVA.

Persoana responsabilă de contabilizarea mijloacelor bănești va reflecta în contabilitate încasările de mijloace bănești fără a ține cont de destinația lor (de exemplu: achitarea unei creanțe, plata în avans pentru livrările ulterioare). În baza extraselor de cont, cecurilor bancare, cardurilor bancare se recomandă formula contabilă (în locul formulei contabile: debit contul 242, credit contul 523): **debit contul 242, credit contul 823.**

Persoana responsabilă de la centrul de contabilizare a decontărilor cu clienții va ține cont de fiecare sumă, mare sau mică, încasată prin diferite căi de la clienți. Astfel, respectând principiile contabile, propunem a întocmi următoarele formule contabile de regularizare:

- a) în cazul când a fost reflectată achitarea unor facturi fiscale (în locul formulei contabile: debit contul 523, credit contul 221) propunem formula contabilă:

- **Debit contul 823 – la suma ce nu depășește valoarea livrării;**
 - **Credit contul 221 – la suma ce nu depășește valoarea livrării.**
- b) în cazul când o sumă reflectă un avans primit din partea clienților (în locul formulei contabile: debit contul 242, credit contul 523) propunem formula contabilă:
- **Debit contul 823 – la suma ce depășește valoarea livrării;**
 - **Credit contul 523 – la suma ce depășește valoarea livrării.**

Pentru calculul TVA aferente avansului primit, suplimentar la ultima formulă contabilă se va înregistra formula contabilă:

- **Debit contul 225 – la suma TVA calculată din valoarea ce depășește suma livrării;**
- **Credit contul 534 – la suma TVA calculată din valoarea ce depășește suma livrării.**

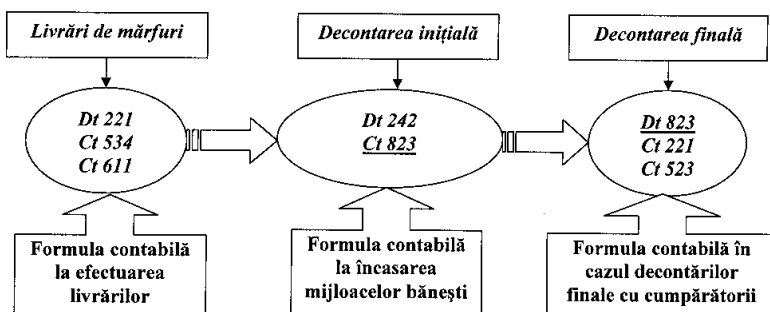


Figura 2.2. Divizarea sferei decontărilor cu cumpărătorii pe centre de responsabilitate

Sursa: Elaborată de autori

Considerăm că segregarea responsabilităților pe centre de responsabilitate va permite:

1. Gestionarea mai eficientă a decontărilor cu clienții, prin ținerea unui control separat al livrărilor, mijloacelor bănești și decontărilor cu clienții (figura 2.2);

2. O evidență corectă a avansurilor încasate care sunt generatoare de TVA, micșorându-se totodată riscul nedepistării la timp a avansurilor purtătoare de TVA;

3. Reducerea substanțială a posibilelor fraude comise la întreprindere, în cazul ieșirii din patrimoniu a bunurilor.

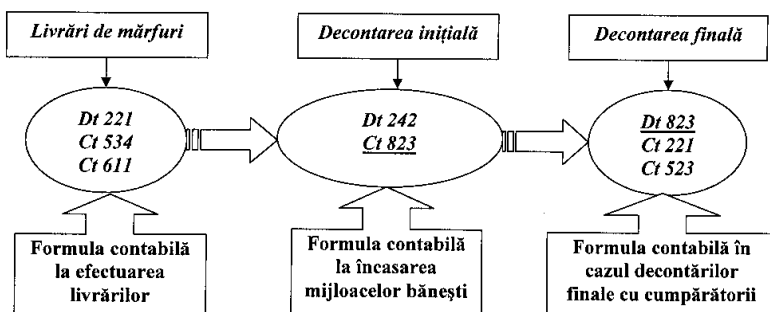


Figura 2.2. Divizarea sferei decontărilor cu cumpărătorii pe centre de responsabilitate

Sursa: Elaborată de autori

Una dintre metodele tradiționale de mobilizare a mijloacelor bănești este acordarea de reduceri la achitarea facturilor comerciale de către cumpărători. Facturile pot cuprinde următoarele tipuri de reduceri:

- a) reduceri de natură comercială: rabaturi, remize, risturnuri. Rabaturile se acordă clientului pentru a accelera reducerea stocurilor de produse vechi sau cu ocazia lansării pe piață a produselor noi. Remizele sunt acordate pentru vânzări superioare volumului convenit și pentru poziția preferențială a cumpărătorului. Risturnurile sunt acordate la finele perioadei asupra ansamblului de operațiuni efectuate cu

aceiași client, pentru a recompensa fidelitatea acestora față de produsele procurate.

- b) reduceri de natură financiară: se acordă pentru achitarea creanțelor înainte de termenul normal de exigibilitate. În literatura de specialitate ele se mai numesc sconturi de decontare sau discounturi [91, p.184]. Interesul pentru reducerea continuă a termenelor de plată se manifestă în toată lumea. Stimularea clienților în vederea accelerării plăților sunt metode eficiente aplicate în acest sens. Astfel, în Germania este uzuală scontarea cu 3% pentru plățile efectuate până la 8 zile și de 2% pentru plăți derulate până la 15 zile [62].

Sub aspect metodologic trebuie avute în vedere anumite reguli:

- I. Reducerile comerciale se contabilizează numai dacă acestea se acordă ulterior printr-o factură distinctă de reducere (în franceză ea mai este numită – „factures d’avoir” [57, p.97]) și nu prin factura inițială, altfel în contabilitate se va reflecta doar „netul comercial”;
- II. Inițial se calculează reducerile comerciale și apoi cele financiare, suma fiecărei categorii de reduceri se determină în funcție de „netul” anterior, deci sub formă de „cascadă”.

În practica comercială uneori livrările de bunuri se efectuează la un preț redus din cauza anumitelor circumstanțe cum ar fi: reducerile de sezon, uzura morală a tehnicii de calcul, promovarea pe piață a bunurilor noi competitive etc.

La vânzarea bunurilor cu preț redus apare problema reflectării lor în contabilitate. De menționat că vânzarea bunurilor cu reduceri de preț se efectuează fără o careva reevaluare anticipată. În așa fel în practica internațională se asigură obținerea informației veridice în baza căreia managerii, investitorii și alți utilizatori de informație vor lua deciziile corespunzătoare, inclusiv în domeniul politicii de marketing.

În literatura de specialitate această tehnică de decontare este abordată în lucrările savanților: Tuhari T. [135], Nederiță A. [85], Bajorean E. [17], Ristea M. [119] ș.a.

În IAS 18, paragraful 9, se precizează că „veniturile din activitățile curente trebuie evaluate la valoarea justă a mijlocului de plată primit sau de primit” [125]. Există, așadar, o legătură strânsă între momentul și modul de evaluare a veniturilor și a creanțelor comerciale, putem afirma chiar identică pentru ambele noțiuni (de venituri și creanțe comerciale). În SNC 18 se precizează că la evaluarea veniturilor se ține cont de reducerile comerciale acordate de vânzător. Aici apare întrebarea: atunci când sunt recunoscute, veniturile sunt diminuate doar cu reducerile comerciale sau și cu reducerile financiare (sconturile de decontare acordate de vânzător)?

În practica contabilă actuală, națională și internațională, contrapartida inițială (creanța, mijloacele bănești, echivalentele de mijloace bănești) a unei tranzacții poate fi diminuată de reducerile comerciale și financiare convenite între vânzător și cumpărător sau utilizatorul activului (serviciului) care fac obiectul tranzacției.

Din punct de vedere contabil reducerile comerciale sunt aplicate la data facturării sau ulterior. Modalitatea practică de recunoaștere a reducerilor comerciale este fie completarea unei facturi strict pentru cantitatea sau prețul care va fi efectiv încasat de la clienți, fie întocmirea ulterioară a unei facturi de stornare, ca ar reprezenta mărimea reducerilor comerciale practicate. Cele două modalități de recunoaștere a reducerilor comerciale conduc la înregistrări diferite, însă ambele au ca efect diminuarea veniturilor.

Reducerile financiare se acordă când tranzacția este încasată anterior datei stabilite prin contract. IAS nu fac referire la tratamentul contabil care trebuie să se aplice la reducerile financiare. S-ar deduce că reducerile financiare nu fac obiectul IAS 18. În unele lucrări de specialitate chiar se precizează că sconturile de decontare acordate nu sunt deduse pentru a determina justa valoare [58]. Unii autori – Needles B., Anderson H., Caldwell J., [91, p.184], Lapițchi L. [78] ș.a. – recomandă a reflecta reducerile financiare într-un cont al

contabilității financiare sau de gestiune. După părerea noastră, aceste propuneri ar complica procesul contabil al întreprinderilor autohtone și ar genera probleme la calcularea indicatorilor financiari și fiscali. Alți cercetători recomandă reflectarea reducerilor financiare prin decontarea creanțelor comerciale în componența cheltuielilor. Considerăm că această recomandare nu este justificată deoarece reducerile comerciale de fapt micșorează veniturile și nu majorează cheltuielile. Pentru contabilizarea reducerilor financiare Nederița A. propune folosirea unui cont extrabilanțier, de exemplu, 948 „Disconturi acordate” [85, p. 75], care, deși nu este prevăzut în Planul de conturi actual, poate fi aplicat de întreprinderi în conformitate cu politica de contabilitate. În debitul acestui cont se vor reflecta reducerile acordate, iar în credit – suma reducerilor decontate (anulate) în baza achitării creanțelor sau expirării termenului de beneficiere a reducerii financiare. Considerăm că acest cont va permite obținerea informațiilor privind suma totală a reducerilor acordate, cât și suma reducerilor de care a beneficiat fiecare cumpărător în parte, ceea ce este important în scopuri de analiză financiară și control.

Contabilitatea reducerilor financiare acordate trebuie organizată în dependență de faptul dacă livrarea bunurilor și achitarea acestora are loc în același an sau în ani diferiți de gestiune. În primul caz suma reducerilor financiare este înregistrată ca diminuare simultană a creanțelor și veniturilor din vânzări, iar în al doilea caz – ca o corectare a rezultatelor anilor precedenți constatate în anul curent și a creanțelor comerciale.

Modul de reflectare în contabilitate a reducerilor financiare este redat prin următorul exemplu.

Exemplul 2.4. S.R.L. „Zimbru” vinde unui client bunuri în următoarele condiții: prețul de vânzare este de 150 000 lei, fără TVA, achitabil în termen de 60 zile, sau în termen de 10 zile cu aplicarea unui scont de 2%. Cumpărătorul s-a achitat în termen de 7 zile cu mijloace bănești, beneficiind de reducerea financiară.

Tabelul 2.2 **Formulele contabile pentru contabilizarea creanțelor și a reducerilor financiare la S.R.L. „Zimbru”**

Nr. crt.	Conținutul operațiunilor economice	Varianta I			Varianta II		
		Suma, lei	Debit	Credit	Suma, lei	Debit	Credit
1	Reflectarea venitului din vânzarea produselor, la valoarea fără TVA	150 000	221	611	147 000	221	611
2	Reflectarea sumei TVA	30 000 (150000 x 20%)	221	534	29 400 (147000 x 20%)	221	534
3	Încasarea creanței comerciale	176 400 (150000 + 30000 - 3600)	242	221	176 400 (147000 + 29400)	242	221
4	Reflectarea reducerii acordate	3600 [(150000 + 30000) x 2%]	948		-	-	-
5	Stornarea reducerii financiare acordate*, fără TVA	(3 000) (150000 x 2%)	221	611	-	-	-
6	Stornarea sumei TVA aferentă reducerii acordate	(600) (30 000 x 2%)	221	534	-	-	-
7	Decontarea sumei reducerii din contul extrabilanțier	3600		948	-	-	-

* În cazul în care achitarea se face în alt an decât cel curent reflectarea reducerilor financiare ar putea fi contabilizată ca o corectare a rezultatelor anilor precedenți prin formula contabilă: debit contul 331, credit contul 221 la suma de 3 000 lei.

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual

Înregistrările creanțelor comerciale pentru această tranzacție sunt expuse în tabelul 2.2 la valoarea de vânzare a bunurilor în două variante:

- fără a fi dedusă reducerea financiară (varianta 1).
- micșorată cu suma reducerilor financiare (varianta 2).

Suntem de părere că prima variantă este cea corectă, deoarece în momentul vânzării nu se știe cu exactitate dacă cumpărătorul va beneficia sau nu de reducerea dată.

O altă situație de problemă, ce apare în cazul acordării reducerilor de preț, este valoarea impozabilă a livrării. Trebuie ținut cont de faptul că în scopuri fiscale, conform articolului 97, alineatul 4 din Codului fiscal, valoarea impozabilă a bunurilor vândute nu poate fi mai mică decât costul efectiv al bunurilor achiziționate, cu excepția cazurilor în care marfa și-a pierdut calitățile de consum, cu condiția confirmării acestui fapt de către organele și serviciile abilitate cu astfel de funcții [23]. Deci dacă bunurile se vând la un preț mai mic decât costul efectiv, atunci se va calcula suplimentar restabilirea TVA aferentă decontărilor cu bugetul, după cum se prezintă în exemplul următor.

Exemplu 2.5. O întreprindere comercială a vândut mărfuri în luna octombrie 2009 cu reduceri de sezon de 25%. Costul efectiv al mărfii vândute era de 30 000 lei, adaosul comercial calculat constituia 2400 lei, și TVA inclus în prețul de vânzare – 6480 lei $((30000+2400)*20\%)$. În așa fel suma reducerii de sezon a constituit 9720 lei $((30000+2400+6480)*25\%)$, iar valoarea venitului constatat va fi de 29160 lei $(30000+2400+6480-9720)$.

În baza acestui exemplu în contabilitate se vor face următoarele înregistrări, reflectate în tabelul 2.3:

Tabelul 2.3**Înregistrările contabile aferente operațiunilor de vânzare a mărfurilor cu preț redus**

Nr. cr.	Documentul, registrul contabil	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Debit	Credit
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1	Factura fiscală	Constarea creanței comerciale și a venitului din vânzări (29160 – 29160/6)	24300	221	611 ¹
2	Factura fiscală, Înregistrarea în Registrul vânzărilor	Calculul TVA din valoarea de vânzare a mărfii (29160/6)	4860	221	534
3	Nota contabilă, înregistrare în Registrul vânzărilor	Calculul TVA din diferența dintre costul efectiv al mărfii și valoarea de vânzare a acesteia [(30000-24300)*20%]	1140	713	534
4	Nota contabilă	Reflectarea costului efectiv al mărfii vândute	30000	711	217
5	Nota contabilă	Reflectarea adaosului comercial decontat	2400	821	217
6	Nota contabilă	Reflectarea TVA decontat inclus în prețul de vânzare	6480	825	217

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual

¹ În funcție de modalitatea de evidență a mărfurilor, stipulată în politica de contabilitate, venitul din vânzări poate fi reflectat în contul 846 „Încasări din vânzarea mărfurilor cu amănuntul”

Așadar, în baza exemplului dat în Raportul de profit și pierdere în rândul 030 „Profit brut (pierdere globală)” va fi notată diferența dintre valoarea de vânzare și costul efectiv al mărfii vândute cu reducere de preț în mărime de 5700 lei (24300-30000). Această pierdere va fi reflectată cu semnul minus, adică în paranteze.

Mai rămâne o întrebare: cum vor fi recunoscute veniturile și cheltuielile în scopuri fiscale la vânzările cu reduceri de preț? Ca să răspundem la această întrebare trebuie mai întâi să știm dacă cumpărătorul intră în categoria „persoană interdependentă”. În conformitate cu articolul 5, aliniat 12 al Codului Fiscal, persoană interdependentă se consideră „un membru al familiei contribuabilului sau persoană care controlează contribuabilul, este controlat de contribuabil sau se află împreună cu acesta sub controlul unui terț.” Dacă mărfurile au fost vândute cu reduceri de preț unui cumpărător care nu este calificat ca persoană interdependentă atunci veniturile și cheltuielile se constată în scopuri fiscale la fel ca și în contabilitate. În baza exemplului dat va fi recunoscută în fiscalitate pierderea de 6840 lei (30000-24300+1140). În caz că cumpărătorul este o persoană interdependentă atunci:

- 1) în evidența contabilă la constatarea creanțelor comerciale aferente persoanelor interdependente se poate folosi contul 223 „Creanțe pe termen scurt ale părților legate” în vederea delimitării acestor cumpărători de ceilalți obișnuiți
- 2) suma diferenței dintre valoarea vânzării și costul efectiv al mărfii ieșite, precum și suma TVA calculată de la diferența dată, nu vor fi recunoscute ca deduceri în scopuri fiscale. Această prevedere este stipulată în art.24, p.8 al Codului Fiscal, în conformitate cu car: „nu se permite deducerea pierderilor în urma vânzării sau schimbului proprietății, îndeplinirii lucrărilor și

prestării serviciilor efectuate în mod direct sau mijlocit, între persoanele interdependente”.

Să presupunem că în baza exemplului de mai sus, mărfurile au fost livrate cu preț redus unei persoane interdependente, atunci pierderea unei asemenea vânzări în sumă de 6840 lei (30000-24300+1140) trebuie să fie reflectată în rândul 0305 „Pierderi în urma vânzării sau schimbului proprietății, îndeplinirii lucrărilor și prestării serviciilor efectuate în mod direct sau mijlocit între persoane interdependente” din anexa 2D la Declarația cu privire la impozitul pe venit, conform tabelului 2.4.

Tabelul 2.4

Înregistrarea din anexa 2D a Declarației cu privire la impozitul pe venit

<i>Corectura</i>	<i>Cod</i>	<i>Recunoașterea</i>		<i>Diferența, lei</i>
		<i>În contabilitatea financiară, lei</i>	<i>În scopuri fiscale, lei</i>	
„Pierderi în urma vânzării sau schimbului proprietății, îndeplinirii lucrărilor și prestării serviciilor efectuate în mod direct sau mijlocit între persoane interdependente”	0305	6840	0	(6840)

Creanțele comerciale, spre deosebire de celelalte tipuri de creanțe, sunt acelea care se supun în permanență unor riscuri de neachitare, în cazul vânzărilor bunurilor pe credit comercial. Oricât nu s-ar strădui întreprinderile să-și asigure plata

drepturilor sale, întotdeauna va exista un număr de clienți care nu pot sau nu doresc să-și achite datoriile. Creanțele comerciale ale acestor clienți sunt numite în literatura de specialitate creanțe dubioase [91, p.368], incerte sau insolubile [91, p.366] și reprezintă o pierdere ce ține de vânzările pe credit. În legislația autohtonă aceste creanțe sunt numite dubioase, cum ar fi în Codul fiscal [23], iar în altă parte le găsim numite compromise, spre exemplu în Codul civil [22]. În vederea unificării terminologiei date considerăm important a folosi o singură denumire, și anume – *creanțe compromise*. Modul de determinare a creanței drept compromisă, de decontare și deducere a acesteia este reglementat de articolele 259-283 din Codul civil [22], articolele 31 și 116 din Codul fiscal [23], articolele 97-105 ale Regulamentului cu privire la inventariere [118]. Conform acestor reglementări, compromisă se consideră creanța a cărei termen de prescripție a expirat și care nu este asigurată cu garanție de plată și nu este reală pentru încasare. Prin „termen de prescripție” se înțelege acea perioadă în decursul căreia întreprinderea poate să întenteze o acțiune în judecată pentru neîndeplinirea obligațiilor debitorului. La expirarea acestui termen întreprinderea este lipsită de dreptul de a chema în judecată debitorul și de a-l impune să-și achite datoria. Limitele termenului de prescripție sunt stabilite de lege și nu pot fi schimbate de către părți. Conform articolului 267 din Codului civil, termenul de prescripție constituie 3 ani.

Evaluarea ulterioară a creanțelor presupune, așadar, estimarea probabilității neachitării creanțelor în perioadele următoare. Anual la orice întreprindere, în conformitate cu Regulamentul cu privire la inventariere [118] și Legea contabilității [71], se efectuează inventarierea decontărilor cu debitorii, care constă în verificarea corectitudinii și justeții existente în conturile contabile a sumelor creanțiere și obligatorii. În Regulamentul cu privire la inventariere se

menționează că „pentru creanțele la care au expirat termenul de subscriere se întocmește o notă în care se indică persoanele vinovate de expirarea acestor termene”. Prin urmare, este necesar ca pentru fiecare categorie de creanțe de evaluat posibilitățile reale de încasare în momentul întocmirii raportului financiar. În final, în lista de inventariere a creanțelor și datoriilor se evidențiază 2 tipuri de creanțe:

- 1) certe – care vor fi încasate;
- 2) incerte – care nu sunt reale pentru recuperare.

În cazul în care toate acțiunile de încasare a creanțelor comerciale nu au rezultat, acestea urmează a fi decontate. Documentele ce servesc ca bază pentru anularea creanțelor compromise sunt:

- 1) ordinul conducătorului întreprinderii;
- 2) lista de inventariere a creanțelor;
- 3) hotărârea organului de drept referitoare la imposibilitatea achitării datoriei. Această hotărâre servește ca bază pentru anularea creanței în scopuri fiscale. În contabilitatea financiară ea nu este obligatorie.

În Raportul de profit și pierdere suma creanței compromise anulate se reflectă ca majorare a cheltuielilor perioadei sau ca diminuare în bilanțul contabil a corecțiilor la creanțele compromise - în cazul când întreprinderea calculează provizionul nominalizat. Este aproape imposibil pentru întreprindere a reflecta creanțele anulate și în scopuri fiscale la calcularea venitului impozabil. După părerea noastră, indicațiile alineatului 1 al articolului 31 din Codul fiscal nu pot fi aplicate în practică, deoarece la recunoașterea creanțelor compromise în scopuri fiscale se cere decizia organului de judecată, care este legată de imposibilitatea rambursării datoriei. Asemenea decizii organele de judecată practic nu adoptă din diferite motive subiective. Ca rezultat, întreprinderea nu are posibilitatea de a le trece la cheltuieli sau

în contul provizionului anterior format în așa fel, încât să fie recunoscute și în scopuri fiscale. Această imposibilitate a anulării creanțelor compromise în scopuri fiscale limitează volumul vânzărilor pe credit, ceea ce în ultimă instanță influențează negativ asupra stării financiare a întreprinderilor și creșterii economice a țării în ansamblu. Pentru soluționarea acestei probleme este necesar a modifica redacția alineatului 1 al articolului 31 din Codul fiscal și a permite deducerea creanțelor compromise, în scopuri de impozitare identic cu procedura contabilă, nu în baza deciziei organului de judecată, ci în valoarea lor reală, nu mai mult, desigur de o limită stabilită. Această limită a cheltuielilor din anularea creanțelor compromise poate fi stabilită la fel ca pentru alte cheltuieli limitate, în procente față de venitul brut, volumul vânzărilor nete sau alți indicatori (o astfel de rezolvare a problemei în cauză se aplică în unele țări ale Comunității Statelor Independente, în special în Federația Rusă). În caz contrar, normele fiscale contrazic propriul principiu de calculare a indicatorilor conform prețului de piață (în cazul donării, vânzării, calculării TVA). Însă în noțiunea de valoare de piață intră și creanțele compromise, indicate în documentele de vânzare, care constituie o reală pierdere în activitatea întreprinderii.

În situația creanțelor compromise, majoritatea întreprinderilor le contabilizează prin următoarea formulă contabilă:

- Debit contul 229 „Alte creanțe pe termen scurt”;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”.

Dar aceasta nu poate fi o soluție finală în vederea decontării creanțelor compromise. Prin intermediul acestei formule contabile, se poate afirma că creanța respectivă nu s-a exclus din categoria creanțelor, ci și-a schimbat doar grupa, iar suma totală a creanțelor din bilanț a rămas neschimbată.

Veniturile constatate în momentul vânzării bunurilor legate de astfel de creanțe au contribuit la majorarea artificială a profitului brut și, totodată, a impozitului pe venit din activitatea de antreprenariat. Dacă tot se dorește a delimita creanțele certe de cele incerte, propunem a utiliza un subcont aparte, de exemplu, **2214 „Creanțe comerciale compromise”** până la luarea deciziilor de rigoare. În debitul acestui subcont vor fi reflectate toate creanțele care în urma inventarierii s-au constatat a fi cu termen de achitare expirat, iar în credit – valoarea creanțelor compromise decontate pe seama cheltuielilor sau provizioanelor.

Modul concret de decontare a creanțelor se recomandă de indicat de întreprindere în politica sa de contabilitate. În practica contabilă internațională cel mai frecvent se operează cu provizioanele pentru deprecierea creanțelor comerciale. Ele se referă la contul 222 „Corecții la creanțe dubioase”, care este un cont rectificativ și funcționează după următoarele reguli: în creditul lui se reflectă suma prognozată a creanțelor compromise; în debit - utilizarea provizionului constituit anterior în cazul declarării unui client debitor ca dubios. Considerăm că ar corect dacă acest cont ar purta denumirea de **„Provizioane pentru creanțe compromise”**. Dar just ar fi dacă acest cont ar trece în rândul provizioanelor din clasa a 5-a a conturilor contabile, ca un subcont al contului 538 „Provizioane aferente cheltuielilor și plăților preliminate”, de exemplu **5386 „Provizioane pentru creanțe compromise”**, întrucât provizionul este considerat, conform paragrafului 10 al IAS 37 „Provizioane, datorii și active contingente”, drept „un pasiv cu exigibilitate sau valoare incertă” [125].

O problemă ce ține de contabilizarea creanțelor compromise constă în selectarea metodei de calcul a sumei provizioanelor pentru deprecierea creanțelor comerciale. În literatura de specialitate autohtonă sunt recomandate două

metode de calcul a sumei provizioanelor sus-menționate [91, p.368]:

- a) metoda ponderii în vânzările nete, cu calcularea cotei pierderilor;
- b) metoda vechimii creanțelor comerciale, prin gruparea acestora după termenul de achitare.

Folosind prima metodă, prin determinarea ponderii pierderilor privind creanțele compromise în volumul vânzărilor nete din ultimii 3 ani, contabilul ar putea previziona cuantumul vânzărilor nete care nu vor fi încasate. Dar dacă o parte din vânzări întreprinderea le efectuează la magazinul de firmă prin încasări directe, folosirea acestei metode diminuează gradul de exactitate în calcule, fiindcă este posibil ca creanțele trecute la pierderi să difere cu mult de cele estimate. Mai precisă și mai justificată este totuși a doua metodă, care denotă ce parte din soldul final al creanțelor comerciale nu va fi încasată. Avantajul folosirii acestei metode constă în apropierea contabilității de managementul în politica de creditare și încasare a creanțelor, întrucât vechimea creanțelor este criteriul de evidență financiară și managerială a fiecărui client, în ordinea scadenței creanței sale.

Decontarea creanțelor compromise trebuie să fie perfectată prin documente primare și generalizate în registre contabile, nomenclatorul și modul de întocmire a cărora nu este reglementat sub aspect normativ. Considerăm că drept bază informațională pentru decontarea creanțelor comerciale pot servi următoarele documente: procesul-verbal al comisiei de inventariere, lista de inventariere a creanțelor, balanțele de verificare, notele informative, ordinul conducătorului întreprinderii de decontare a creanțelor comerciale, notele de contabilitate.

Investigațiile efectuate în bază de anchetă (anexa 4) la o serie de întreprinderi din RM au demonstrat că majoritatea dintre ele nu utilizează contul 222 „Corecții la creanțe

dubioase”, deoarece pentru recunoașterea unei creanțe compromise, conform prevederilor articolului 31, alineatul 1 din Codul fiscal [23], la recunoașterea creanțelor comerciale compromise sunt necesare respectarea următoarelor condiții:

- ◆ creanța compromisă și-a pierdut valoarea;
- ◆ creanța a devenit nerambursabilă (fapt confirmat de organul de drept privind nerambursarea creanței);
- ◆ creanța se consideră compromisă după expirarea a doi ani calendaristici de la data apariției acesteia.

Rezultă că înregistrările în contul 222 se efectuează în baza actelor de confirmare eliberate de instanțele de judecată numai în situațiile când întreprinderea debitoare este falimentară, ceea ce intră în contradicție cu definiția provizioanelor pentru deprecierea creanțelor comerciale. Din cele menționate, se observă că legislația fiscală prevede numai situațiile când există ferma certitudine că o creanță nu va fi achitată, în timp ce cazurile când întreprinderile nu doresc sau nu sunt disponibile o anumită perioadă de timp să achite creanțele sunt neglijate. Acesta este motivul pentru care majoritatea întreprinderilor nu creează provizionul respectiv. În primul rând, instanțele de judecată eliberează foarte rar documente justificative care atestă că debitorul este insolubil. De asemenea, considerăm că perioada de așteptare de 2 ani este foarte mare și, totodată, intră în contradicție cu cerințele Bazelor conceptuale pentru pregătirea și prezentarea rapoartelor financiare din RM, care prevede ca riscurile să fie prevăzute la data întocmirii rapoartelor financiare anuale [8].

În opinia noastră, la formarea provizioanelor creanțelor compromise este necesar a utiliza experiența țărilor cu economie dezvoltată. Problemele provizioanelor sunt examinate în literatura de specialitate străină. Astfel, în contabilitatea americană, majoritatea tipurilor de provizioane pentru depreciere nu sunt recunoscute, din motiv că ele denaturează rezultatul fiscal [44]. De asemenea, creanțele

compromise nu sunt recunoscute în scopuri fiscale în Grecia, Danemarca, Belgia, Italia, Portugalia. În schimb sunt apreciate în Anglia, Franța, Germania, Irlanda, Japonia, Spania [44]. În sistemul contabil francez sunt recunoscute următoarele tipuri de creanțe compromise, și anume:

- 1) creanțele nesigure - ce corespund creanțelor certe, dar recuperarea este nesigură ca urmare a unei situații financiare nesigure a debitorului;
- 2) creanțe în litigiu - nu sunt certe, dar totuși sunt contabilizate în totalitate, deoarece litigiile au apărut după data înregistrării facturii.

La anularea creanțelor comerciale compromise, în dependență de faptul dacă întreprinderea își creează sau nu provizionul privind creanțele compromise (desigur, corect ar fi crearea provizionului în vederea respectării principiului prudenței), în practica contabilă autohtonă se întocmesc formulele contabile:

1) la suma fără TVA aferentă creanței comerciale:

- Debit contul 712 „Cheltuieli comerciale” sau 222 „Corecții la creanțe dubioase”;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”.

2) la suma TVA trecută în cont în cazul când creanța anulată este recunoscută în scopuri fiscale (numai dacă există hotărârea organului de drept referitoare la imposibilitatea întoarcerii datoriei):

- Debit contul 534 „Datorii privind decontările cu bugetul” subcontul 5342 „Datorii privind taxa pe valoarea adăugată”;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt privind facturile comerciale”.

Considerăm că din punct de vedere metodologic această operațiune ar trebui înregistrată printr-o formulă contabilă de stornare în Registrul livrărilor:

- Debit contul 221 „Creanțe pe termen scurt privind facturile comerciale”;
- Credit contul 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”, subcontul 5342 „Datorii privind taxa pe valoarea adăugată”.

3) la suma TVA trecută la cheltuieli în cazul când nu este recunoscută în scopuri fiscale:

- Debit contul 713 „Cheltuieli generale și administrative”;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt privind facturile comerciale”.

În practica contabilă autohtonă suma creanței compromise se trece la cheltuieli în funcție de caracterul operațiunilor ce au condiționat înregistrarea acestora. De exemplu, creanțele compromise aferente operațiunilor de comercializare a produselor, bunurilor, serviciilor se atribuie la cheltuielile comerciale; creanțele înregistrate din avansuri acordate unor furnizori pentru valorile materiale, care urmau să fie furnizate, sau din arendă operațională etc. – la cheltuielile operaționale; creanțele compromise provenite din redevențe și operațiuni de arendă finanțată – la cheltuielile activității financiare. Considerăm că mai oportun este ca creanțele date să fie trecute la decontare într-un cont unic și anume 722 „Cheltuieli ale activității financiare”.

Creanța compromisă decontată nu se anulează definitiv din punct de vedere al contabilității, dar se reflectă în debitul contului extrabilanțier 941 „Datorii ale debitorilor insolvabili, trecute la pierderi” pe parcursul unei perioade indicate de politica de contabilitate (de regulă 5 ani), cu scopul urmăririi debitorului, în speranța unei eventuale încasări a sumelor anterior anulate, la modificarea în bine a situației financiare a debitorului. În debitul contului 941 se vor reflecta creanțele compromise decontate ale debitorilor insolvabili, iar în credit – excluderea creanțelor din evidența extrabilanțieră din cauza

expirării termenului stabilit sau restabilirii creanțelor compromise decontate anterior. Înregistrarea creanțelor compromise într-un cont extrabilanțier este necesară datorită posibilității de încasare în viitor a sumelor decontate în cazul îmbunătățirii situației financiare a debitorilor.

În practică pot apărea situații când debitorul, deși termenul de prescripție a expirat, totuși, achită creanța. Se constată deci așa-numitele „creanțe reactivate” – creanțe care au fost anterior trecute la cheltuieli și redevin solvabile. În acest caz sumele se înregistrează ca venituri sau trec la majorarea provizioanelor privind creanțele compromise, întocmindu-se, de regulă, formula contabilă:

- Debit contul 221 „Creanțe pe termen scurt privind facturile comerciale”;
- Credit contul 222 „Corecții la creanțe dubioase”.

La suma TVA aferentă creanței restabilite se va scrie formula contabilă:

- Debit contul 221 „Creanțe pe termen scurt privind facturile comerciale”;
- Credit contul 534 „Datorii privind decontările cu bugetul”.

Totodată se va deconta contul extrabilanțier:

- Credit contul 941 „Datorii ale debitorilor insolvabili, trecute la pierderi”.

Achitarea creanțelor se va înregistra prin formula contabilă:

- Debit contul 241 „Casa” sau 242 „Conturi curente în valută națională”;
- Credit contul 221 „Creanțe pe termen scurt privind facturile comerciale”.

Contabilizarea creanțelor compromise în contabilitatea autohtonă se efectuează, deci, prin două metode:

- 1) casarea directă a creanțelor compromise din contul cheltuielilor;

2) constituirea provizioanelor pentru depreciere.

Metoda casării directe a creanțelor compromise, folosită în contabilitatea majorităților întreprinderi din RM, prin trecerea la pierderi a acestora în momentul constatării lor, nu satisface conceptele de bază ale contabilității, deoarece creanțele sunt reflectate în bilanțul contabil al întreprinderii la valoarea care include și suma creanțelor compromise care, probabil, nu vor fi rambursate. Astfel se mărește artificial valuta bilanțului, încălcându-se principiul prudenței. De asemenea, sunt neglijate conceptul contabilității de angajamente și principiul concordanței. Conform conceptului contabilității de angajamente, pierderile legate de anularea creanțelor compromise apar în procesul de desfăcere și trebuie să corespundă perioadei în care bunurile sunt vândute. Principiul concordanței denotă clar că cheltuielile aferente vânzării trebuie să corespundă venitului din vânzări pe care acestea l-au generat. Prin urmare, propunem ca pierderile din creanțele compromise să fie estimate (previzionate), prin crearea unui provizion privind creanțele compromise, pe baza cheltuielilor, întocmindu-se formula contabilă recomandată: **debit contul 722, credit contul 538**. Constituirea provizioanelor în contabilitate asigură respectarea principiului prudenței și a conceptului contabilității de angajamente, creând astfel o obiectivitate a informației din rapoartele financiare. Considerăm, totuși, că metoda provizioanelor este cea corectă din punct de vedere contabil, deoarece aplicarea ei asigură respectarea principiului prudenței, a concordanței veniturilor și cheltuielilor, precum și un nivel sporit al veridicității datelor contabile.

Formarea provizioanelor privind creanțele compromise are un impact substanțial din punct de vedere managerial în obținerea profitului cu un grad înalt de obiectivitate valorică. Altfel fiind spus, o întreprindere cu un profit mare nu este asigurată de pericolul unui faliment, care poate fi cauzat din lipsa de solvabilitate a ei. Managementului întreprinderii îi revine sarcina diminuării acestui risc prin crearea diverselor

provizioane, în special pentru creanțele compromise. Deși formarea provizioanelor diminuează rezultatul financiar total și cuantumul dividendelor anuale, ele asigură întreprinderii o stabilitate economică pe termen mediu și lung, inclusiv obținerea dividendelor pe tot parcursul activității acesteia. Mai mult decât atât, contabilitatea bazată pe sistemul francez susține această categorie de provizioane și consideră că formarea lor încurajează activitatea de investiții. Cu părere de rău, această rectificare este în contradicție cu legislația fiscală din RM, fiindcă în scopuri de impozitare soldul acestei corecții nu este recunoscut ca deducere. În realitate, deși întreprinderile trebuie să creeze provizionul în contabilitate pentru a respecta principiile fundamentale ale contabilității, totuși, datorită complexității și dificultăților legate de calcularea diferențelor la sfârșitul anului de gestiune, întreprinderile refuză formarea lui, respectând cerințele Codului fiscal. Prin aceasta informația furnizată în contabilitate nu este reală și nu are valoare utilă.

Pentru aplanarea acestor distorsiuni propunem a crea un sistem de recunoaștere în scopuri fiscale a acestor provizioane, desigur, limitate în funcție de gradul de risc.

2.2. Contabilitatea datoriilor comerciale și căile de perfecționare a acesteia

Datoriile comerciale sunt obligații față de terți, ce apar ca urmare a derulării operațiunilor de aprovizionare cu bunuri și servicii necesare realizării activității de exploatare, precum și cele rezultate din avansurile sau acaturile primite de la clienți, reprezentând contravaloarea bunurilor sau serviciilor ce urmează a fi livrate sau prestate.

Recunoașterea, evaluarea și modul de contabilizare a datoriilor comerciale sunt reglementate sub aspect general de prevederile „Bazelor conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare”, SNC 3 „Componenta consumurilor și

cheltuielilor întreprinderii”, SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare”, SNC 11 „Contracte de construcții”, SNC 17 „Contabilitatea arendei (leasingului)”, SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” [53]. Unele aspecte contabile ale datoriilor comerciale sunt abordate în lucrările autorilor autohtoni și străini cum ar fi: Tuhari T. [135], Nederița A. [91, 92], Zlatina N., Bucur V. [14], Frecăuțanu A., Needles B., Anderson N., Caldwell J. [91] ș.a. Totodată, trebuie menționat că lipsesc investigații complexe asupra modului de evaluare și reflectare în conturi a datoriilor comerciale la derularea tranzacțiilor în diferite situații concrete. În acest context, considerăm indispensabilă examinarea problemelor contabilizării datoriilor comerciale și propunerea unor soluții în concordanță cu normele internaționale. Aceste probleme se referă preponderent la contabilizarea tranzacțiilor comerciale cu plata prealabilă, în cazul contractelor încheiate în valută străină; schimb de bunuri; decontarea datoriilor comerciale cu termenul de prescripție expirat; documentarea acestor tranzacții; precum și la organizarea unei evidențe analitice și sintetice a datoriilor comerciale recunoscute în contabilitate.

Evidența analitică a datoriilor comerciale se ține pe fiecare furnizor, antreprenor, creditor, pe termene de apariție și de stingere a datoriilor și pe fiecare document de plată a acestora. Pentru evidența sintetică a datoriilor comerciale și a avansurilor primite pe termen scurt sunt destinate conturile de pasiv 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”, 522 „Datorii pe termen scurt față de părțile legate”, 523 „Avansuri pe termen scurt primite”. Conform Planului de conturi actual contul 521 are următoarele subconturi: 5211 „Facturi de achitat în țară”, 5212 „Facturi de achitat în străinătate”, 5213 „Cambii emise”. Considerăm că aceste subconturi nu corespund pe deplin cerințelor informaționale ale întreprinderilor. În acest context, propunem deschiderea la contul 521 a următoarelor subconturi

suplimentare: **5213 „Efecte comerciale spre plată”, 5214 „Datorii comerciale cu termenul de prescripție expirat.”**

În practica întreprinderilor autohtone, care dispun de un volum mare de lucru, contabilitatea decontărilor cu furnizorii este supusă unui tratament metodologic complicat din punct de vedere contabil la derularea tranzacțiilor cu plata în avans. Astfel de situație a apărut și în cazul întreprinderii Î.M. „Lituno-Intravest” S.A. Modul de înregistrare și decontare a datoriilor comerciale la întreprinderea dată este ilustrat în exemplul 2.5.

Exemplul 2.5. La 3 decembrie 2009 S.A. „Lituno-Intravest” a procurat de la o firmă străină „M” 810 cutii de dopuri cu zimiți în valoare de 331483,78 lei. Suma procedurilor vamale a constituit 828,72 lei, TVA - 66463,4 lei.

În contabilitate, la 3 decembrie s-au înregistrat, în baza documentelor primare, următoarele formule contabile:

1) Înregistrarea valorii inițiale a materialelor procurate fără TVA:

- Debit contul 211 – 331483,78 lei;
- Credit contul 521 – 331483,78 lei.

2) Reflectarea procedurilor vamale și sumei TVA conform „Declarației vamale”:

- Debit contul 211 – 828,72 lei ($331483,78 \times 0,0025$);
- Debit contul 534 – 66463,4 lei [$(331483,78 + 828,72) \times 0,2$];
- Credit contul 539 – 67292,12 lei ($828,72 + 66463,40$).

La 21 decembrie are loc achitarea sumei datoriei, calculată la cursul oficial de schimb valutar din această zi, printr-un ordin de plată, aceasta fiind, însă, în contabilitatea întreprinderii „Lituno-Intravest” S.A., din punct de vedere metodologic, o decontare prealabilă:

- Debit contul 224 – 335657,44 lei;
- Credit contul 243 – 335657,44 lei.

La sfârșitul lunii decembrie, se întocmește a doua înregistrare contabilă și se efectuează astfel decontarea finală, pentru a ilustra situația reală, fie debitoare, fie creditoare în contul furnizorului respectiv:

- Debit contul 521 – 331483,78 lei;
- Debit contul 722 – 4173,66 lei (335657,44 – 331483,78);
- Credit contul 224 – 335657,44 lei.

Analizând modul de efectuare a acestor decontări, considerăm rezonabil de a evidenția două operațiuni de o importanță deosebită în gestiunea conturilor creditorilor comerciali: a) decontarea prealabilă – în urma căreia banii scripturali sunt eliberați în mod real de pe contul valutar și totodată nimeresc inițial, în mod fictiv, într-un cont de avans (contul 224 „Avansuri pe termen scurt acordate”); b) decontarea finală – de stingere, în mod real, a datoriei față de furnizori.

Remarcăm faptul că prin utilizarea unui cont intermediar (în cazul dat contul 224 „Avansuri pe termen scurt acordate”) în contabilitatea întreprinderii, ca și în cazul decontărilor cu clienții, s-a obținut o separare latentă a contabilității decontărilor cu furnizorii față de contabilitatea conturilor bancare și de mijloace bănești, facilitând, astfel, evidența lor în mod separat. Considerăm că operațiunea economică ce a avut loc la 21 decembrie, de achitare a datoriei, s-ar fi contabilizat prin următoarele formule contabile, fără a mai fi nevoie de „corectarea” contabilă din 30 decembrie:

Debit contul 521, subcontul 5212 – 331483,78 lei;

Debit contul 722, subcontul 7223 – 4173,66 lei;

Credit contul 243, subcontul 2437 – 335657,44 lei.

Această formulă nu este întocmită din cauza unui flux mare de informații financiare. Pentru a nu denigra totuși funcția contului 224 „Avansuri pe termen scurt acordate”, propunem divizarea decontărilor comerciale în trei centre sau secții de contabilizare a decontărilor cu furnizorii (analogic decontărilor

creanțelor comerciale) și a se utiliza un cont de intermediere specific acestui caz, și anume, contul **826 „Decontări intermediare cu furnizorii”**, care nu este prevăzut în Planul de conturi actual, dar poate fi introdus de către întreprindere de sine stătător. În debitul acestui cont propunem a se reflecta decontarea inițială, adică plata efectivă a mijloacelor bănești furnizorilor, prin formula contabilă (în locul formulei contabile: debit contul 224, credit contul 242, 243): **debit contul 826, credit contul 242 sau 243.**

În creditul contului 826 propunem de a reflecta decontarea finală, adică regularizarea contului 521 și înregistrarea avansului acordat, prin formula contabilă (în locul formulei contabile: debit contul 521 credit contul 224):

- **Debit contul 521 – la suma mijloacelor bănești ce nu depășește suma procurării;**
- **Debit contul 224 – la suma mijloacelor bănești ce depășește suma procurării;**
- **Credit contul 826 – la suma totală a mijloacelor bănești plătite furnizorului.**

Modul de utilizare a contului 826 este prezentat în figura 2.3.

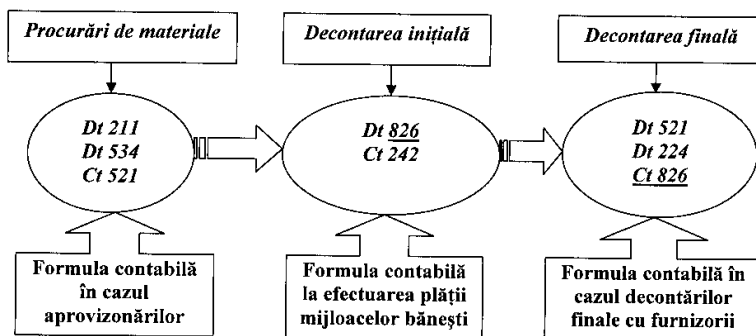


Figura 2.3. Delimitarea decontărilor cu furnizorii în cadrul fluxului informațional

Sursa: Elaborată de autori

În cazul unor virări suplimentare de mijloace bănești furnizorilor (la acumularea unui sold debitor în contul 826) avansul plătit trebuie înregistrat, deci, prin formula contabilă: *debit contul 224, credit contul 826*.

2.3. Particularitățile decontărilor comerciale în cazul constatării diferențelor de sume

O altă problemă majoră deseori întâlnită în practica întreprinderilor autohtone în cazul când plata se face în avans este reflectarea diferențelor de sume, ce apar în dependență de faptul dacă plata în avans a fost totală sau parțială. Aceste situații survin în cazul încheierii contractelor cu rezidenții RM în valută străină (euro, rubla rusească etc.). Posibilitatea încheierii unor astfel de contracte este menționată în articolul 583 al Codului civil al RM [22]. La apariția acestor diferențe de sume de decontare contabilii și conducătorii de întreprinderi se confruntă cu o multitudine de probleme, printre care cele mai importante sunt:

- Cum se vor calcula și contabiliza diferențele de sume generate?
- Ce documente servesc ca bază pentru reflectarea diferențelor de sume în contabilitate?
- Care sunt consecințele fiscale ale acestor diferențe de sume?

E de menționat că aceste probleme nu sunt reglementate sub aspect normativ și nu și-au găsit explicarea în literatura de specialitate. Drept rezultat evidența diferențelor de sume constatate se ține diferit și nu întotdeauna corect. Există, de asemenea, probleme legate de înregistrarea diferențelor de sume în rapoartele financiare, recunoașterea lor în scopuri fiscale, calculul TVA etc.

În continuare vom examina două situații de decontare comercială cu plata în avans, când prețul contractual este

stabilit în valută străină: plata prealabilă totală și plata prealabilă parțială.

I. Plata prealabilă totală. La încheierea contractului în valută străină, părțile, de regulă, stabilesc valuta contractuală și cursul valutar care va fi luat în calcul la stabilirea sumelor de decontare și care constituie cursul de schimb valutar oficial stabilit de BNM. Însă uneori în contract poate fi specificat faptul că prețul tranzacției este stabilit în momentul plății bunurilor sau achiziționării acestora de către cumpărător.

Unii autori autohtoni – Zaharcenco I. [148, p. 22–23], Dima M. [138, p. 27–29] – propun a contabiliza diferențele de sumă printr-o corectare a valorii activelor procurate. Aceste propuneri, în opinia noastră, nu sunt justificate și contravin conceptelor și principiilor fundamentale ale contabilității și, în primul rând, principiului prudenței care nu permite supraevaluarea activelor. Mai mult decât atât, recomandările autorilor nominalizați conduc la încălcarea regulilor de determinare a valorii de intrare a activelor procurate, care urmează a fi stabilită la data depozitării stocurilor și punerii în funcțiune a activelor pe termen lung. După părerea noastră, din punct de vedere al conținutului economic, diferențele de sumă ce apar sunt echivalente diferențelor de curs valutar, de aceea, la stabilirea modului de evidență a diferențelor de sume constatate se cer a fi luate în considerare prevederile SNC 21 „Efectele variațiilor cursurilor valutare” [53]. Conform SNC 21, paragraful 16, diferențele de curs valutar sunt recunoscute ca venituri sau cheltuieli ale perioadei de gestiune. Dacă prețul tranzacției este stabilit însă la data când are loc decontarea dintre cumpărător și furnizor și dacă furnizorul plătește în avans toată suma, atunci nu apar diferențe de sume nici la cumpărător, nici la vânzător. Avansul acordat de cumpărător nu va mai necesita a fi supus diferențelor de curs, întrucât prețul tranzacției este prețul din data decontării prelabile, iar bunurile procurate de cumpărător vor fi reflectate la cursul de

schimb din data când a fost efectuată decontarea totală în prealabil.

Propunem în continuare succesivitatea decontărilor cu plata integrală în avans, în cazul când prețul bunurilor vândute este fixat în unități convenționale, prin următorul exemplu.

Exemplul 2.6. S.R.L. „Plai” (vânzătorul) și S.A. „Sorix” (cumpărătorul) au încheiat un contract de vânzare-cumpărare a bunurilor. Prețul tranzacției îl constituie suma de 5 100 euro, valoarea de bilanț a bunurilor vândute fiind de 55 600 lei. Conform contractului încheiat, decontarea se face în prealabil la suma totală, iar prețul bunurilor este stabilit în ziua efectuării plății. Astfel, pe data de 29 octombrie, S.A. „Sorix” a efectuat transferul total de mijloace bănești pe contul S.R.L. „Plai”. Livrarea bunurilor a fost însă efectuată pe data de 5 noiembrie. Cursul oficial de schimb valutar a constituit la 29 octombrie – 16,5126 lei/euro, la 5 noiembrie – 16,5320 lei/euro.

Conform exemplului 2.6 suma avansurilor primite (acordate) și prețul bunurilor vândute (procurate) sunt stabilite conform cursului de schimb valutar din data decontării comerciale, adică din 29 octombrie – 16,5126 lei/euro. Formulele contabile pe care vânzătorul și cumpărătorul trebuie să le întocmească sunt reflectate în tabelul 2.3.

Din exemplul de mai sus observăm că nici o diferență de sumă și nici o altă plată nu mai intervine între cumpărător și vânzător. Însă, dacă în contract prețul tranzacției este fixat în valută străină la data efectuării livrării bunurilor (prestării serviciilor), atunci suma debitoare (creditoare) este calculată la data efectuării livrării bunurilor (prestării serviciilor), chiar dacă plata are loc 100% în prealabil. În acest caz vor apărea diferențe de sume între data primirii (virării) avansului și data livrării (procurării) bunurilor sau serviciilor atât la vânzător, cât și la cumpărător. În atare situație apare problema reflectării acestor diferențe de sume în contabilitate. Unii specialiști

recomandă a fi trecute diferențele de sume la veniturile (cheltuielile) perioadei de gestiune [128, 134].

Tabelul 2.3

Formulele contabile pentru contabilizarea decontărilor comerciale aferente tranzacțiilor de bunuri exprimate în valută străină

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor				Documentul, registrul
			La vânzător		La cumpărător		
			Debit	Credit	Debit	Credit	
29 octombrie							
1	Primirea (virarea) mijloacelor bănești în contul livrării ulterioare a bunurilor (5100euro x 16,5126 lei)	84214	242	523	224	242	Ordinul de plată, extrasul de cont
2	Reflectarea sumei TVA în baza avansului primit (84214 lei : 6)	14036	225	534	-	-	Înregistrare în Registrul vânzărilor
5 noiembrie							
3	Reflectarea bunurilor vândute la preț de vânzare, fără TVA (84214 lei – 14036 lei)	70178	221	611	217	521	Factura fiscală
4	Reflectarea TVA aferentă bunurilor livrate (procurate) (70178 lei x 20%)	14036	221	534	534	521	Factura fiscală
5	Decontarea valorii de bilanț a bunurilor livrate	55600	711	217	-	-	Notă contabilă
6	Trecerea avansului anterior primit (acordat) în contul creanței comerciale (datoriei comerciale)	84214	523	221	521	224	Notă contabilă
7	Stornarea sumei TVA aferentă avansului anterior primit	(14036)	225	534	-	-	Înregistrare în Registrul vânzărilor

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual

În concepția noastră, această recomandare nu este fundamentată, întrucât în așa caz creanța vânzătorului sau datoria cumpărătorului este decontată ca venit sau cheltuială. Considerăm această metodă nejustă, deoarece diferențele de sume nu sunt legate de îndeplinirea tranzacției. În așa caz sunt indispensabile decontările reciproce dintre cumpărător și vânzător. La majorarea cursului de schimb valutar cumpărătorul trebuie să plătească vânzătorului o sumă suplimentară, iar la micșorarea acestui curs valutar vânzătorul va trebui să restituie cumpărătorului o parte a mijloacelor bănești anterior primite. Cu alte cuvinte, în această situație nu apar diferențe de sumă care ar fi reflectate ca venituri sau cheltuieli ale perioadei de gestiune.

În baza unui exemplu vom ilustra modul de decontare dintre vânzător și cumpărător în cazul când plata se face 100% în avans, iar prețul tranzacției este stabilit în valută străină la data efectuării livrării propriu-zise (exemplul 2.7).

Exemplul 2.7. Folosind datele din exemplul 2.6, să presupunem că în contractul încheiat de părți este specificat faptul că prețul tranzacției exprimat în valută străină se calculează la data livrării bunurilor. Diferența de preț a bunurilor livrate (procurate) a fost primită (virată) pe data de 18 noiembrie.

Din exemplul 2.7 valoarea bunurilor vândute trebuie calculată conform cursului oficial de schimb valutar stabilit de BNM la data efectuării livrării (5 noiembrie) - 16,5320 lei/euro. În acest caz propunem întocmirea formulelor contabile prezentate în tabelul 2.4.

Formulele contabile întocmite în baza operațiunii a 8-a din tabelul 2.4 au fost întocmite reieșind din cursul valutei euro care în comparație cu leul moldovenesc s-a majorat. Dacă cursul dat s-ar fi micșorat, atunci ar fi fost întocmită formula contabilă:

- la vânzător: debit contul 523, credit contul 242;

Tabelul 2.4

Formulele contabile întocmite în cazul vânzării (procurării) bunurilor cu plata integrală în avans când fixarea prețurilor în valută străină se face la data livrării

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor				Documentul, registrul
			La vânzător		La cumpărător		
			Debit	Credit	Debit	Credit	
29 octombrie							
1	Primirea (virarea) mijloacelor bănești în contul livrării ulterioare a bunurilor (5100 euro x 16,5126 lei)	84214	242	523	224	242	Ordinul de plată, extrasul de cont
2	Reflectarea sumei TVA aferentă avansului primit (84214 lei : 6)	14036	225	534	-	-	Înregistrare în Registrul vânzărilor
5 noiembrie							
3	Înregistrarea valorii de vânzare a bunurilor livrate (procurate), fără TVA [(5100 euro – 5100 euro : 6) x 16,5320 lei]	70261	221	611	217	521	Factura fiscală
4	Reflectarea TVA aferentă bunurilor livrate (procurate) [(5100 euro:6) x 16,5320 lei]	14052	221	534	534	521	Factura fiscală
5	Decontarea valorii de bilanț a bunurilor livrate	55600	711	217	-	-	Notă contabilă
6	Trecerea avansului anterior primit (acordat) în contul creanței (datoriei) comerciale	84214	523	221	521	224	Notă contabilă
7	Stornarea sumei TVA aferentă avansului anterior primit	(14036)	225	534	-	-	Înregistrare în Registrul vânzărilor
18 noiembrie							
8	Virarea (primirea) diferenței de curs constatată la livrarea (procurarea) bunurilor (84313 lei – 84214 lei)	99	242	221	521	242	Ordinul de plată, extrasul de cont

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual

- la cumpărător: debit contul 242, credit contul 224.

Astfel, în cazul decontării prelabile totale și fixării prețului exprimat în valută străină la data livrării bunurilor (prestării serviciilor), diferențele de sume apărute la decontare trebuie reflectate ca majorare sau micșorare a creanței/datoriei comerciale fără a fi trecute la cheltuielile sau veniturile perioadei.

II Plata parțială în avans. În cazul plății parțiale în avans, cumpărătorul virează furnizorului mai întâi o parte din suma totală, decontarea finală urmând a fi efectuată după data livrării efective a bunurilor economice (prestare a serviciilor). În asemenea caz apar întrebările: Care va fi costul activelor/serviciilor vândute (procurate)? Cum se va calcula restul sumei de plată? Care este modalitatea reflectării în contabilitate a diferențelor de sume calculate?

În cazul plății parțiale în avans se constată două momente de plată: avansul și decontarea finală după livrarea bunurilor (prestarea serviciilor). Diferențele de sume nu apar pentru avansul primit (plătit), ci doar pentru suma ulterior plătită (încasată) datei livrării efective.

În cazul unei asemenea decontări devine dificil a constata nu numai valoarea activelor, dar și de stabilit modul de contabilizare a acestora. În vederea facilitării lucrului contabil considerăm că este necesar a înlăptui următoarele măsuri:

- a calcula suma avansului conform cursului de schimb valutar la data plății în prelabil a acestui avans. Acest lucru devine necesar pentru calculul valorii bunurilor la data livrării. Pentru această decontare trebuie de știut câte unități de valută străină au fost virate (primate) în calitate de avans și suma ce mai rămâne de plătit (primit). Reflectarea în contabilitate a sumelor în valută străină va permite excluderea neînțelegerilor care apar uneori între vânzător și cumpărător;

- a determina valoarea activelor (serviciilor) la data livrării efective. Pentru aceasta este necesar ca suma în valută străină să fie împărțită în două părți:
 - 1) o parte a valorii activelor (serviciilor) va include suma avansului plătit, care are deja un echivalent în lei, calculat în ziua plății avansului;
 - 2) o parte a valorii activelor (serviciilor) va include plata acestora după momentul livrării efective a lor, când va fi cunoscut și echivalentul în lei al părții de cost a acesteia.

Adunând suma avansului cu echivalentul în lei al sumei neplătite la data livrării, se obține valoarea totală a bunurilor (serviciilor) la data livrării.

- a stabili mărimea diferențelor de sume apărute în cazul decontării finale pentru livrarea dată. Pentru aceasta este necesar a calcula echivalentul valoric în lei al sumei datoriei / creanței comerciale conform cursului de schimb valutar din data plății ulterioare. Diferențele de curs apărute vor fi reflectate ca venituri sau cheltuieli ale perioadei de gestiune.

Sucesiunea decontărilor și diferențele de sume apărute în cazul decontării parțiale prealabile sunt reflectate în baza exemplului 2.8.

Exemplul 2.8. În baza datelor din exemplul 2.7, să presupunem că în contractul încheiat nu este menționat prețul tranzacției, dar se indică doar faptul că cumpărătorul efectuează plata în lei moldovenești conform cursului de schimb valutar din data plății efectuate. Cumpărătorul a plătit astfel pe 29 octombrie 2000 euro, iar pe 18 noiembrie și-a stins datoria rămasă - 3100 euro, conform cursului: a) 16,7834 lei/euro (varianta I), b) 16,2173 lei/euro (varianta II).

În baza acestui exemplu cumpărătorul și vânzătorul vor reflecta formulele contabile și decontările comerciale conform tabelului 2.5.

Tabelul 2.5

**Formulele contabile întocmite în cazul vânzării
(procurării) bunurilor cu plata integrală în avans când
fixarea prețurilor în valută străină se face la data livrării**

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor				Documentul
			La vânzător		La cumpărător		
			Debit	Credit	Debit	Credit	
1	2	3	4	5	6	7	8
29 octombrie							
1	Primirea (virarea) mijloacelor bănești în contul livrării ulterioare a bunurilor (2000 euro x 16,5126 lei)	33025	242	523	224	242	Ordinul de plată, extrasul de cont
2	Reflectarea sumei TVA în baza avansului primit (33025 lei : 6)	5504	225	534	-	-	Înregistrare în Registrul vânzărilor
5 noiembrie							
3	Reflectarea valorii de vânzare (procurare) a bunurilor, fără TVA {(33025lei-5504lei) + [(3100 euro -3100 euro:6)x16,5320 lei]}	70229	221	611	217	521	Factura fiscală
4	Reflectarea TVA aferentă bunurilor livrate (procurate) (70229 lei x 20%)	14046	221	534	534	521	Factura fiscală
5	Decontarea valorii de bilanț a bunurilor livrate	55600	711	217	-	-	Notă contabilă
6	Trecerea avansului anterior primit (acordat) în contul creanței comerciale (datoriei comerciale)	33025	523	221	521	224	Notă contabilă
7	Stomarea sumei TVA aferentă avansului anterior primit	(5504)	225	534	-	-	Înregistrare în Registrul vânzărilor
18 noiembrie – varianta I							
8	Virarea (primirea) diferenței de plată după livrarea (procurarea) bunurilor (3100 euro x 16,7834 lei)	52029	242	221	521	242	Ordinul de plată, extrasul de cont

1	2	3	4	5	6	7	8
9	Reflectarea diferenței de curs valutar aferentă livrării [(3100 euro – 3100 euro:6) x (16,5320 lei – 16,7834 lei)]	649	221	622	722	521	Nota contabilă, factura fiscală
10	Reflectarea sumei TVA aferentă diferențelor de sume (649 lei x 20%)	130	221	534	534	521	Factura fiscală
18 noiembrie – varianta II							
11	Plata ulterioară pentru bunurile livrate (procurate) (3100 euro x 16,2173 lei)	50274	242	221	521	242	Ordinul de plată, extrasul de cont
12	Reflectarea diferenței de curs valutar aferentă livrării [(3100 euro – 3100 euro :6) x (16,5320 lei – 16,2173 lei)]	813	722	221	521	622	Nota contabilă, factura fiscală
13	Stornarea sumei TVA aferentă diferențelor de sume constatate (813 lei x 20 %)	(163)	221	534	534	521	Factura fiscală

Sursa: *Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual*

În concluzie afirmăm că diferențele de sume sunt condiționate de clauzele contractelor încheiate și depind de următoarele momente stabilite de părțile contractante:

- data la care se stabilește echivalentul valoric în lei al bunurilor (serviciilor) livrate (prestate);
- succesiunea decontărilor dintre cumpărător și vânzător – plata totală sau parțială în avans;
- alte condiții, care au o influență asupra calculului echivalentului valoric în lei (de exemplu, acordarea reducerilor comerciale pentru un volum mare de bunuri livrate, plata în termenul stabilit etc.).

Efectuarea decontărilor comerciale conform contractelor comerciale încheiate în valută străină îngreuiază contabilitatea și poate atrage după sine urmări fiscale negative. Pentru a evita

asemenea situații generate de diferențele de sumă, întreprinderea poate recurge la următoarele modalități:

- a nu accepta încheierea contractelor în valută străină, care duc la apariția diferențelor de sumă la decontare. Acest lucru este posibil în condițiile stabilității cursului valutei naționale;
- a încheia contracte comerciale în valută străină care nu vor genera diferențe de sumă la decontare. În acest caz în contract trebuie să fie stipulată cel puțin una dintre următoarele clauze:
 - plata totală se va face în avans și prețul tranzacției se va fixa la data decontării;
 - efectuarea plății bunurilor după data livrării, dar la cursul de schimb valutar stabilit la data livrării efective;
 - stabilirea unui curs de schimb fix pentru valuta străină, conform căruia vor fi efectuate toate decontările comerciale, indiferent de momentul săvârșirii lor.

2.4. Aspecte contabile și fiscale în cazul operațiunilor de schimb de bunuri

O altă formă de mobilizare a datoriilor comerciale, întâlnită în practica întreprinderilor autohtone este schimbul de bunuri economice. În sens strict, schimbul marfă contra marfă este determinat prin termenii „troc” (originar din franceză) sau „barter” (originar din engleză). Din punct de vedere istoric a fost prima modalitate de plată, iar revenirea la acest tip de plată a fost determinată pe de o parte de fenomenele de criză financiară, națională sau internațională (de exemplu, criza economică mondială din perioada anilor 1929-1933), iar pe de altă parte, de limitele financiare ale unor participanți la schimburile internaționale. În prezent, această tehnică este

utilizată ca metodă de a „debloca” relațiile comerciale cu țări, firme etc., ale căror disponibilități financiare sunt modeste sau inexistente.

Deși în sine principiul schimbului de bunuri rămâne neschimbat, tehnicile de realizare a acestuia s-au diversificat, fiecărei tehnici atribuindu-se o denumire: contracte paralele, switch, mini barter, contrapartidă, compensație etc. Într-o abordare de principiu, compensația poate fi definită, în viziunea lui Negruș M., ca înțelegerea încheiată între doi sau mai mulți parteneri de afaceri, prin care convin să realizeze un schimb direct sau indirect de bunuri, de valori echivalente, determinate cantitativ, calitativ și sortimental într-un interval de timp determinat, schimb a cărui evidență o țin însăși partenerii sau o bancă [92, p.198]. Compensația și barterul, deși generate din lipsă de valută a unor țări sau firme care doreau să importe anumite bunuri, în noul context economic-politic sunt practicate de mari firme pentru promovarea și pătrunderea pe anumite piețe și lărgirea vânzărilor. Mai mult decât atât, operațiunile de compensație au început a fi realizate și în sfera serviciilor, numeroase importuri sunt „achitate” prin lucrări de construcție, montaj, servicii turistice etc. În noul context, companiile mari, în special multinaționale, au înființat subdiviziuni specializate pentru comerțul de compensație: General Electric, General Motors etc. Au apărut firme specializate de intermediere a comerțului în compensație: Metallgesellschaft (Germania), Cargil (SUA), Philips Brothers și Muller International (Olanda) etc. În cadrul marilor bănci au fost create departamente specializate pentru demararea comerțului în compensație: Barclays Bank International, Société Générale, Crédit Suisse, Zurich AG Finantz etc.

În practica internațională și în literatura de specialitate, există o multitudine de practici și respectiv denumiri asociate schimbului de bunuri. În viziunea autoarei Trașcă M. [134] cea mai largă utilizare au următorii termeni asociați unei tehnici:

1) **Barter** sau troc semnifică schimbul direct de produse dintre doi parteneri. Tranzacția se particularizează prin faptul că atât marfa cât și documentele se transmit direct (figura 2.4), fiecare partener suportă cheltuielile de transport până la celălalt partener, nu există intermediar, nu se apelează la servicii bancare sau la plată în valută. Practic, cel mai adesea, partenerii se întâlnesc și fac schimb de documente direct, iar dacă au încredere unul în celălalt și le transmit pe canal poștal. Operațiuni de acest tip în relațiile internaționale ocupă un loc modest, fiind predominante între țări apropiate geografic și parteneri cu încredere reciprocă.

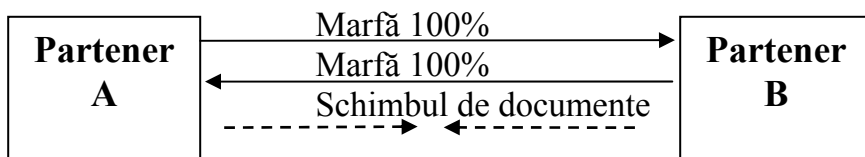


Figura 2.4. Tranzacția pe bază de barter

O formă specifică de barter o constituie *swap*-ul, prin care se realizează o economie a cheltuielilor de transport, deoarece fiecare partener își preia responsabilitățile privind transportul mărfurilor. De asemenea, se urmărește în plan internațional o evaluare corectă și reală a partidelor de mărfuri care se schimbă, deoarece se poate ca exportatorul să-și supraevalueze exportul său sau serviciile sale. Din acest considerent se schimbă mai mult mărfuri fungibile, la care prețul se stabilește prin cotație la bursă. [134, p. 207]

2) **Compensația**, ca termen, este utilizat pentru a desemna o tranzacție prin care exportul (contractul de export) este plătit în totalitate sau parțial prin livrare de mărfuri de către importator. Deși principiul este același – marfă contra marfă, compensația se particularizează prin:

- cele două livrări nu sunt simultane, de regulă, importatorul, cel ce nu are bani, exportă primul marfa ca formă de plată anticipată a importului de care are nevoie;

- prin contractul de vânzare se pot stabili livrări anticipate sau livrări eşalonate în timp;

- cel mai adesea, transmiterea documentelor se realizează prin canal bancar, implicând forme asiguratorii de plată: acreditivul documentar, scrisori de garanție bancară, depozite colaterale constituite de bănci;

- în derularea afacerii pot apărea firme intermediare, ca rezultat al faptului că firma exportatoare, nu are în sfera sa de activitate mărfurile primite drept plată;

- ca urmare a asocierii barterului simplu cu tehnici comerciale bancare moderne, cheltuielile în valută ocupă un loc semnificativ și sunt legate de taxele și comisioanele bancare, determinate de deschiderea acreditivelor și derularea lor, emiterea de garanții, constituirea depozitelor colaterale în valută.

În principal se disting:

2.1) Compensație totală, prin care expertul unei mărfi este acoperit valoric integral de importul egal valoric al altei mărfi (figura 2.5).

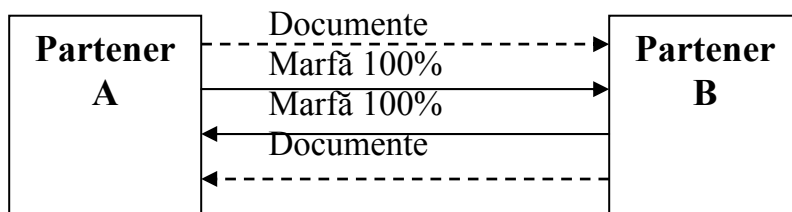


Figura 2.5. Tranzacția de tip „compensație totală”

2.2) Compensația parțială. Partenerul care nu are suficienți bani să achite marfa importată (în care de altfel este interesat) convine cu celălalt partener ca o parte din

contravaloarea importului să o plătească în valută, iar diferența în mărfuri (figura 2.6).

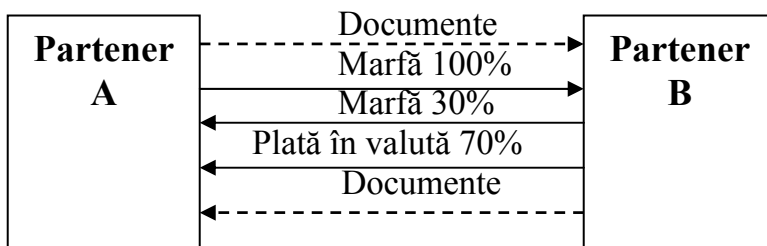


Figura 2.6. Tranzacția de tip „compensatie parțială”

2.3) Contracte paralele (tehnica numită și contrapartidă). Partenerii convin efectuarea unui schimb de marfă pe baza a două contracte independente – unul de import și unul de export, dar legate între ele prin anumite clauze. Fiecare partener achită contravaloarea în valută a mărfurilor primite (figura 2.7). În cazul în care celălalt partener nu mai livrează marfa în contrapartidă, suma de bani încasată de partener – primul exportator – este utilizată pentru procurarea mărfii de alt furnizor terț (figura 2.8).



Figura 2.7. Contracte paralele în care partenerii își respectă angajamentele contractuale

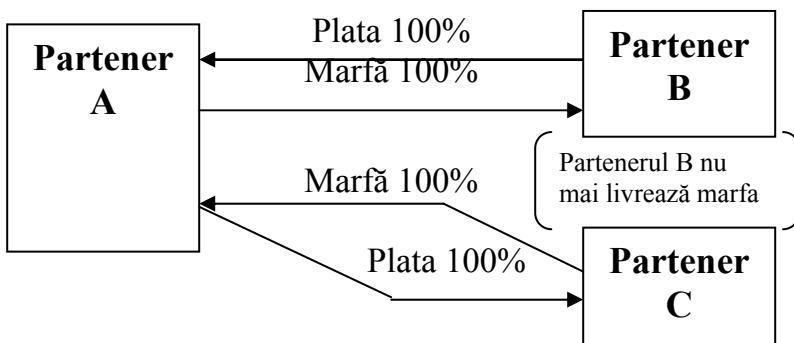


Figura 2.8. Contracte paralele în care unul din parteneri nu mai livrează marfa în contrapartidă

2.4) Operațiuni legate constituie o formă a compensației, realizată, de regulă, de un importator – intermediar care dispune de o marfă și caută un exportator de o altă marfă, cerută pe piața țării de unde a cumpărat marfa oferită drept contraplată.

2.5) Compensația triunghiulară a apărut ca rezultat al faptului că unul din cei doi parteneri nu are nevoie de marfa celuilalt, dar din diferite considerente – economice, politice, etc. dorește să realizeze exportul. În acest caz, intervine un al treilea partener, care este interesat în acea marfă și mai mult, oferă el însuși o marfă în care este interesat primul exportator sau are disponibilități financiare și prin plată închide cercul (figura 2.9 și figura 2.10).

2.6) Compensarea în cadrul operațiunilor de cooperare a apărut o dată cu realizarea de investiții de valori mari în țări fără disponibilități financiare. Denumită prin termeni englezi și „buy-back” (sau „off-set”) se caracterizează prin aceea că rambursarea investiției se efectuează prin produsele sau semifabricatele ce se obțin ca urmare a fabricii/installației importate, produse similare sau materii prime din țara datoare (figura 2.11).

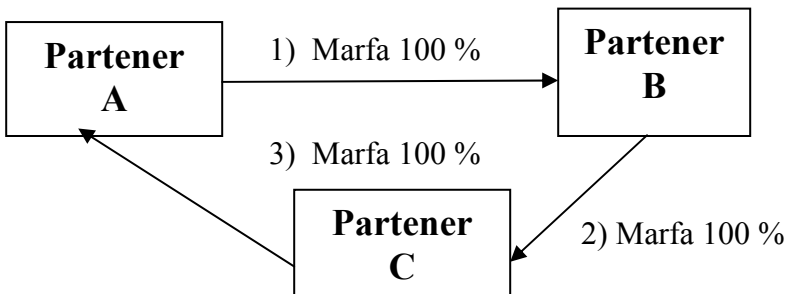


Figura 2.9. Compensăție triunghiulară numai cu „plata” în mărfuri

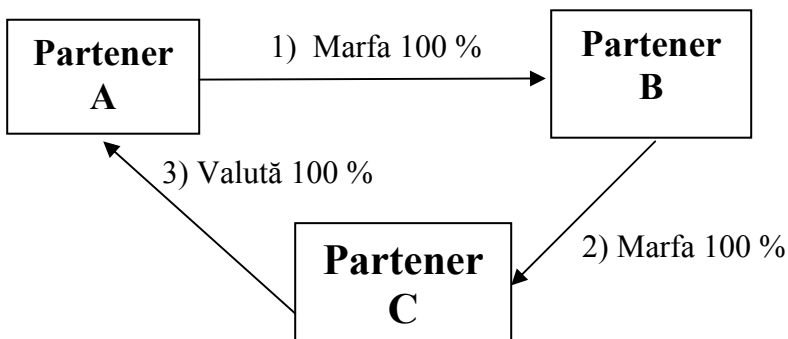


Figura 2.10. Compensăție triunghiulară prin combinarea plății în valută cu plata în mărfuri

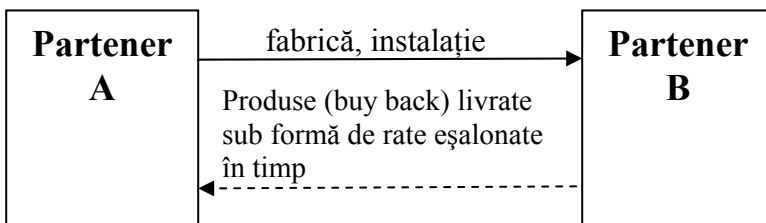


Figura 2.11. Compensarea în cadrul operațiunilor de cooperare

3) *Operațiunile de switch*, deși în esență se aseamănă cu compensația triunghiulară, se particularizează prin aceea că se tranzacționează surplusurile rezultate din acordurile comerciale bilaterale (cliring sau barter) cu țări, sau alte mărfuri rezultate din compensație, dar numai printr-o formă specializată. Tranzacțiile pot avea în vedere numai mărfuri – switch de mărfuri (ca echivalent al surplusului contului de cliring) sau se realizează prin combinarea livrării de mărfuri cu preluarea (cumpărarea) soldului contului de cliring exprimat în valută cliring, transferat în valută convertibilă (desigur, la un curs inferior al pieții) - switch valutar sau financiar.

Un element esențial în calculul eficienței unei compensații este diferența de preț ce apare de obicei între:

- a) prețul la care s-a negociat tranzacția în cadrul operațiunii de compensație și prețul ei pe piața internațională reprezentativă a produsului;
- b) prețul la care se cumpără prin compensație și prețul la care se vinde contra altor mărfuri sau contra valută convertibilă.

Legate de aceste diferențe de preț se utilizează termenii „agio” și „disagio” de origine italiană [92, p.208]. *Agio* înseamnă diferența în plus între prețul în care se realizează o operațiune de vânzare-cumpărare și prețul real sau, după caz, nominal al produsului tranzacționat. *Disagio* desemnează diferența în minus între cele două prețuri.

Prin switch se realizează acele probleme ale unei firme, care primește ca plată, pentru produsele livrate, mărfuri în compensație de care nu are nevoie și nu le poate valorifica ea însăși [92, p.215]. Pentru rezolvarea acestei probleme firma apelează la serviciile unei firme specializate în serviciile de switch. Firma de switch preia mărfurile (de regulă la un preț mai redus - disagio) și caută un cumpărător. În funcție de regimul valutar din țara cumpărătorului, marfa preluată de firma de switch se poate vinde contra valută convertibilă – dacă

nu sunt restricții în acest sens, sau, dacă transferul valutar este controlat de stat, contra alte mărfuri, pentru care firma de switch caută un alt cumpărător sau, după caz, le livrează firmei în numele căreia a inițiat operațiunea de switch.

În funcție de situația concretă a raportului dintre cele două țări, semnatare ale acordului de cliring, ambele pot apela la operațiuni de switch:

- țara creditoare, cu scopul de a achiziționa mărfuri care o interesează;
- țara debitoare, cu scopul de a-și acoperi datoria către țara parteneră prin livrări de mărfuri solicitate de acestea.

În practică combinațiile și tipurile de astfel de operațiuni s-au diversificat permanent. În acest sens, se disting din punct de vedere:

- 1) al sensului mișcării fondurilor:
 - *switch de tip aller* – sau de alimentare a contului de cliring;
 - *switch de tip retour* – vânzare a disponibilităților din contul de cliring;
 - *switch de tip aller-retour* – când se combină cele 2 variante.
- 2) al numărului de participanți (țări):
 - *operațiuni de switch simple sau primare*, la care se participă 3 țări: 2 țări semnate ale acordului de cliring, și o a treia țară pe piața căreia se comercializează în valută convertibilă mărfurile care fac obiectul operațiunii;
 - *operațiuni de switch multiple sau în lanț*, la care participă mai mult de 3 țări, condiția fiind ca 2 țări să fie semnatare a unui acord de cliring.
- 3) obiectul operațiunii:
 - *switch de marfă*, în care caz, derularea operațiunii implică mișcarea fizică a mărfurilor;

- *switch financiar*, particularizat prin aceea că obiectul operațiunii îl constituie alimentarea contului de cliring sau vânzarea de disponibilități de cliring contra valută convertibilă, fără a implica și fluxuri de marfă.
- 4) tipului de monedă utilizat pentru stingerea creanței cliring:
 - *datoria în monedă cliring achitată cu valută convertibilă,*
 - *datoria în monedă cliring achitată cu monedă cliring.*

4) Tranzacții cu fonduri blocate sunt operațiuni prin care exportatorii străini care au acumulat fonduri în moneda locală a țării importatoare și care nu pot fi transferate în străinătate, în esență, din cauza lipsei de valută pe piața locală, pot cumpăra mărfuri locale cu scopul vânzării în terțe țări pe valută sau vând fondurile respective în monedă locală contra valută, unor firme specializate sau altor investitori, care urmează să efectueze lucrări în țara respectivă.

5) Cliringul – (din engleză „clearing” - compensație) poate fi definit ca o compensare a ansamblului de creanțe provenite din livrările de mărfuri și servicii și obligațiunilor de plată reciprocă dintre două sau mai multe țări, fără să aibă loc transferul efectiv în valută. Acest sistem se folosește în comerțul internațional, între diverse țări, agenți economici, sau în cadrul sistemului bancar, pentru compensarea cecurilor, cambiilor, polițelor, ordinelor de plată și altor documente privind creanțele și obligațiile reciproce dintre bănci [92, p. 221].

Deși cliringul presupune compensarea plăților, primul dintre cei doi parteneri care va exporta marfa nu va putea fi „achitat”, deoarece în contul partenerului său nu se află nici un disponibil format ca rezultat al unei livrări anterioare făcute de acesta. În acest caz fiecare așteaptă ca celălalt partener să fie primul care să livreze marfa. Astfel livrările pot fi amânate la nesfârșit. În scopul de a asigura livrarea neîntreruptă a

mărfurilor independent de celălalt partener, deci de existența disponibilului în cont, a fost creată o modalitate specifică de depășire a acestei dificultăți, denumită **credit tehnic**, sau credit „*swing*”. Creditul tehnic este un credit pe care și-l acordă reciproc cele două țări pentru a asigura desfășurarea neîntreruptă a livrărilor. Ca urmare, banca decontează valoarea livrărilor efectuate de exportatorii țin țara sa, chiar dacă în contul țării importatoare (parteneră) nu este sau nu e suficient disponibil creat prin livrările ce urmau să le facă partenerii. Aceste decontări se fac în limita plafonului creditului tehnic, care poate sau nu să fie purtător de dobândă. Operațiunile de switch constituie o modalitate frecvent utilizată pentru a diminua soldul debitor rezultat din depășirea creditului tehnic. De regulă aceste operațiuni sunt utilizate pentru lichidarea soldului final al contului de cliring [92, p.225].

Operațiile de cliring au fost deja experimentate de către bancherii și economiștii din Republica Moldova. De exemplu, la sfârșitul anului 1996, în decembrie, Ministerul Finanțelor a realizat o operație de cliring, în urma căroră au fost reduse sume de datorii reciproce între „Moldenergo” și „Moldovagaz”, „Termocom” și „Termocomenergo”.

În baza unui exemplu vom ilustra modul de reflectare în evidența contabilă a operațiunilor privind decontările reciproce care au loc între trei agenți economici.

Exemplul 2.9. Conform datelor din evidența contabilă și a actelor de verificare a decontărilor comerciale s-a stabilit că la data de 1 martie 2005 S.A. „A” avea datorii comerciale față de S.R.L. „B” în mărime de 1 000 000 lei. Concomitent S.R.L. „C” are datorii față de S.A. „A” în sumă de 2 057 686 lei. Cele trei părți au întocmit la 1 martie 2005 un contract tripartit și un proces verbal, în baza căroră datoria S.A. „A” față de S.R.L. „B” în mărime de 1 000 000 lei este trecută în contul achitării datoriei S.R.L. „C” față de S.R.L. „B”, din contul căreia S.R.L. „B” va primi materiale tehnice.

În baza exemplului de mai sus situația decontărilor până la stingerea reciprocă a creanțelor și datoriilor comerciale este următoarea:

- în contabilitatea societății A suma de 1 000 000 lei este reflectată drept datorie comercială față de societatea B în soldul creditor al subcontului 5211 „Facturi de achitat în țară”, cont analitic societatea B, iar suma de 2 057 686 lei este reflectată drept creanță în soldul debitor al subcontului 2211 „Facturi de primit din țară”, cont analitic societatea C.
- în contabilitatea societății B suma de 1 000 000 lei este reflectată drept creanță în soldul debitor al subcontului 2211 „Facturi de primit din țară”, cont analitic societatea A.
- în contabilitatea societății C există datorie comercială față de societatea A în sumă de 2 057 686 lei, reflectată în soldul creditor al subcontului 5211 „Facturi de achitat în țară”, cont analitic societatea A.

Stingerea reciprocă a datoriilor și creanțelor comerciale este reflectată în tabelul 2.6.

În perioada de criză economică și a fluxului redus de mijloace bănești multe întreprinderi din Republica Moldova recurg la operațiuni de barter, pentru achitățile în termen la vânzare-procurare. Întrucât articolul 824 al Codului civil [22] stipulează că asupra contractului de schimb se răsfrâng regulile contractului de vânzare-cumpărare, aceasta ne face să stabilim, din punct de vedere contabil, că barterul include în sine trei operațiuni distincte: 1) vânzarea de bunuri economice; 2) procurarea de bunuri economice; 3) decontarea reciprocă a creanțelor și datoriilor comerciale aferente tranzacțiilor de barter.

Tabelul 2.6

Reflectarea contabilă a decontărilor reciproce

Nr. cr.	Conținutul operațiunii	Suma, lei	Societatea A		Societatea B		Societatea C	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
1.	Încheierea contractului și a procesului verbal	1 000 000	5211, cont analitic B	2211, cont analitic C	2211, cont analitic C	2211, cont analitic A	5211, cont analitic A	5211, cont analitic B
2.	Livrarea materialelor tehnice în baza facturii fiscale	833 333			211	2211, cont analitic C	5211, cont analitic B	611
3.	Reflectarea valorii TVA în baza facturii fiscale	166 667			534	2211, cont analitic C	5211, cont analitic B	534
4.	Decontarea diferenței de plată prin încasarea mijloacelor bănești (2 057 686 – 1 000 000) lei	1 057 686	5211, cont analitic C	242			242	2211, cont analitic C

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual

Bunurile întreprinderilor de comerț pot fi schimbate cu diferite bunuri și/sau servicii. Din schimbul dat întreprinderea dorește să obțină, de regulă, un profit, dacă nu – cel puțin un avantaj economic pe o perioadă mai îndelungată. În multe cazuri valorile de bunuri schimbate (vândute) coincid cu valorile primite (procurate) de la schimb. Deci, în operațiuni de acest gen nu apare necesitatea decontărilor suplimentare pentru diferențele dintre valorile bunurilor schimbate. Uneori însă valorile bunurilor schimbate nu coincid între ele, astfel apărând

diferențe de sume (este vorba de o compensație parțială). În acest caz, diferența poate fi compensată printr-o sumă de bani numită „sultă”, dacă aceasta este prevăzută de contract (conform articolului 825 „Compensarea diferenței de valoare” din Codul civil) și nu poate depăși valoarea bunului. Conform SNC 2 „Stocuri de mărfuri și materiale” și SNC 18 „Venitul” [53], la intrarea stocului de bunuri și materiale, acestea se evaluează la valoarea de intrare, care este egală, pentru bunurile primite în schimb, cu valoarea venală a bunurilor primite, iar în cazul imposibilității stabilirii acesteia – cu valoarea venală a activelor cedate. Modul de contabilizare a decontărilor comerciale în cazul schimbului neidentific de bunuri este redat în exemplul 2.10.

Exemplul 2.10. Întreprinderea S.R.L. „Logos” a expediat mărfuri către S.R.L. „Brândușa” cu valoarea venală în sumă de 120 000 lei, inclusiv TVA, adaosul comercial constituind 30 000 lei. Aceste mărfuri au fost schimbate pe un mijloc fix în valoare justă de 180 000 lei, inclusiv TVA. S.R.L. „Logos” achită parțial mijlocul fix achiziționat cu marfă în valoare de 120 000 lei, iar sulta va constitui diferența de 60 000 lei (180 000 lei – 120 000 lei).

Conform datelor din exemplul 2.10 propunem înregistrările contabile care sunt reflectate în tabelul 2.7.

Actualmente, livrările de bunuri sunt evaluate la preț de piață. În conformitate cu prevederile articolului 99 din Codul fiscal, întreprinderile pot uneori să facă vânzări la preț mai mic decât cel de piață. Asemenea operațiuni pot avea loc din cauza relațiilor specifice dintre cumpărător și furnizor: se află în relații de rudenie sau consumatorul este un angajat al furnizorului etc. Indiferent de cauza relațiilor, livrările de bunuri sunt evaluate la preț de piață care și constituie baza impozabilă cu TVA. E știut că într-o localitate pot exista mai multe piețe concomitent.

Tabelul 2.7

Formulele contabile aferente decontărilor în cazul schimbului neidentific de bunuri

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor			
			la S.R.L. „Logos”		la S.R.L. „Brândușa”	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1	Decontarea valorii de bilanț a mărfurilor vândute (120 000 - 120000:6 – 30 000)	70 000	711	217		
2	Decontarea adaosului comercial aferent mărfurilor vândute	30 000	821	217		
3	Reflectarea valorii de vânzare a mărfurilor vândute/procurate pe calea schimbului	100 000	229	612	217	539
4	Calculul TVA aferentă mărfurilor livrate/procurate (100 000x20%)	20 000	229	534	534	539
5	Recepționarea / cedarea mijlocului fix					
5.a	- la valoarea mărfurilor oferite/primite în schimb	120 000	123	539	229	621
5.b	- la diferența dintre valoarea mărfurilor livrate și a mijlocului fix primit pe calea schimbului (150 000 – 120 000)	30 000	123	539	229	621
6	Reflectarea TVA în baza facturii fiscale (180 000:6)	30 000	534	539	229	534
7	Decontarea reciprocă a creanțelor și datoriilor	120 000	539	229	539	229
8	Achitarea sulței și stingerea datoriei comerciale	60 000	539	242	242	229

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual

Prețurile însă la fiecare dintre ele sunt diferite chiar la una și aceeași dată. Prin urmare, indiferent care ar fi prețul de piață, întreprinderea va căuta să vândă la un preț nu mai mic de costul efectiv, ceea ce nu este corect din punct de vedere al libertății prețurilor a unei economii de piață. Apare, de asemenea, întrebarea: care va fi valoarea impozabilă cu TVA în acest caz? Conform articolului 99, alineatul 1 al Codului fiscal „valoarea impozabilă a livrării respective constituie valoarea ei de piață”, iar potrivit alineatului 6 din același articol „valoarea de piață a

livrării impozabile nu trebuie să fie mai mică decât costul vânzărilor ei.”

În practică pot apărea și cazuri când bunurile vândute pe calea schimbului să aibă valoarea de piață mai mare decât valoarea bunurilor (serviciilor) primite. În acest caz nu se obține profit, deoarece lipsește compensarea în mijloace bănești pentru diferența valorilor juste de la schimb. Însă, după cum afirmă și savantul moldovean Tuhari T., întreprinderea efectuează acest schimb cu pierderi, având un interes economic: sau bunurile nu sunt solicitate pe piață și stau în stoc fără mișcare trebuind vândute cu orice preț, sau întreprinderea are mare nevoie de obiecte, servicii în momentul dat, pentru interesele activității economice [135]. Deci există avantaj economic, totuși efectul lui poate fi calculat într-un viitor apropiat. Modul de reflectare în contabilitate a decontărilor comerciale în cazul schimbului de bunuri în acest caz este reflectat în exemplul 2.11.

Exemplul 2.11. S.R.L. „Teracom-net” a livrat pentru schimb mărfuri în valoare de bilanț de 240 000 lei, valoarea de piață fiind de 360 000 lei, inclusiv TVA. În schimb a primit de la S.R.L. „Batagro” materiale în sumă de 180 000 lei, inclusiv TVA. Conform negocierilor, schimbul reciproc s-a efectuat fără sultă, adică fără compensarea diferențelor dintre valorile materiale cu mijloace bănești.

În baza datelor din exemplul 2.11, se vor întocmi formulele contabile prezentate în tabelul 2.8.

La prima vedere, schimbul de valori examinat în exemplul 2.10 cauzează pierderi pentru S.R.L. „Teracom-net” în valoare de 90 000 lei (150 000 – 240 000), dar primind materialele date întreprinderea va obține ulterior un avantaj economic, care va depăși pierderile rezultate din schimb sau din livrarea bunurilor care se vând cu dificultăți sau de la utilizarea materialelor necesare pentru activitatea economică.

Tabelul 2.8

Formulele contabile pentru contabilizarea operațiunilor de barter fără compensarea diferențelor dintre valorile bunurilor cu mijloace bănești

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor			
			la S.R.L. „Teracom-net”		la S.R.L. „Batagro”	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1	Reflectarea valorii de bilanț a bunurilor ieșite	240 000	711	217		
2	Decontarea adaosului comercial aferent bunurilor vândute (300 000 – 240 000)	60 000	821	217		
3	Reflectarea valorii de vânzare (procurare) a bunurilor (180 000 – 180 000/6)	150 000	221	611	217	521
4	Reflectarea TVA aferent bunurilor livrate / procurate (180 000/6)	30 000	221	534	534	521
5	Primirea materialelor (180 000-180 000/6)	150 000	211	521	221	611
6	Reflectarea TVA (180 000/6)	30 000	534	521	221	534
7	Decontarea reciprocă a creanțelor și datoriilor comerciale	180 000	521	221	521	221
8	Reflectarea diferenței de TVA a valorii schimbate conform articolului 99, aliniat 1 al Codului fiscal (360 000/6 – 30 000)	30 000	713	534		

Sursa: *Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual*

În practica comercială nu rareori se cer a fi decontate datoriile expirate. Datoriile comerciale expirate se consideră datoriile întreprinderii față de terți cu termenul de prescripție extensivă expirat, care, conform Codului civil, constituie 3 ani [22]. În componența acestora vor fi incluse datoriile pe termen scurt expirate față de furnizori, față de clienți pentru avansurile încasate de la ei. În conformitate cu articolul 18, alineatul j) din Codului fiscal, datoria neachitată de către întreprindere, cu termenul de prescripție expirat, se recunoaște în contabilitate ca venit din activitatea operațională sau neoperațională, fiind reflectată în Raportul de profit și pierdere și impusă impozitării

în urma calculării venitului impozabil, cu excepția cazurilor când formarea acestei datorii expirate este o urmare a insolvabilității contribuabilului, conform unei hotărâri judecătorești [23].

Operațiunile de decontare a datoriilor comerciale expirate trebuie să fie înregistrate în contabilitate în baza documentelor primare. Însă modul de reglementare a documentării acestor operațiuni nu este prevăzut de actele legislative în vigoare.

În viziunea noastră, drept bază documentară de decontare a datoriilor comerciale expirate, pot fi următoarele documente primare: procesul-verbal al comisiei de inventariere, listele de inventariere a datoriilor comerciale, balanța de verificare, notele contabile, ordinul conducătorului întreprinderii cu privire la anularea datoriilor date.

La decontarea datoriilor comerciale expirate apar în principiu două probleme:

- a) includerea datoriilor decontate în componența veniturilor perioadei de gestiune;
- b) reflectarea TVA aferentă datoriilor comerciale decontate și ulterior restabilite.

În baza articolului 18, alineatul j) din Codul fiscal, datoriile comerciale expirate se recunosc ca venituri, cu excepția cazurilor când formarea datoriilor comerciale de lungă durată este cauzată de insolvabilitatea întreprinderii.

La anularea datoriilor comerciale expirate se întocmește de regulă formula contabilă: debit contul 521, credit contul 612.

Suma TVA aferentă datoriilor comerciale expirate urmează a fi restabilită la decontările cu bugetul, deoarece nu se respectă cerințele articolului 102, aliniatul 1), din Codul fiscal, potrivit căruia TVA se permite a fi trecut în cont numai în cazul când aceasta urmează a fi achitată furnizorilor plătitori de TVA.

Restabilirea TVA la buget poate fi efectuată prin două metode:

- a) prin reflectarea cu semnul minus a sumei TVA restabilă în Registrul procurărilor sau
- b) prin reflectarea cu semnul plus a sumei TVA restabilă în Registrul livrărilor.

În opinia noastră, prima variantă este cea corectă, deoarece la anularea datoriilor comerciale cu termenul de prescripție expirat se face referire la o corectare totuși a sumei TVA trecută anterior în cont, și nu la un calcul suplimentar al TVA aferentă unei livrări.

În cazul în care datoria anterior anulată se achită totuși în perioadele următoare de gestiune, ea trebuie constatată ca cheltuieli în contabilitatea financiară prin formula contabilă: debit contul 714, credit contul 521.

În baza exemplului 2.12 este reflectat modul de contabilizare a decontării datoriilor comerciale expirate, precum și de restabilire a acestora.

Exemplu 2.12. În luna aprilie 2006, S.R.L. „Miorița” a procurat de la S.R.L. „Sifor” bunuri în valoare de 30 000 lei, inclusiv TVA. Plata pentru aceste bunuri urma să fie efectuată în termen de 20 de zile, conform contractului anterior încheiat. Însă datoria față de S.R.L. „Sifor” nu a fost achitată din cauza lipsei solvabilității S.R.L. „Miorița”. În urma inventarierii decontărilor comerciale efectuate în luna iunie 2009, administrația S.R.L. „Miorița” a hotărât să deconteze această datorie ca fiind cu termenul de prescripție expirat. Însă, în luna februarie 2010 situația financiară a S.R.L. „Miorița” s-a îmbunătățit și s-a anunțat capabilă de achitarea datoriei sale.

În baza acestui exemplu propunem întocmirea formulelor contabile care sunt prezentate în tabelul 2.9.

La achitarea / restabilirea datoriei anterior anulate apare întrebarea dacă se trece sau nu în cont TVA a acestei datorii.

Logic ar fi ca suma TVA să fie trecută în cont la achitarea datoriei anterior anulate. Totuși, titlul III al Codului fiscal nu indică posibilitatea trecerii în cont a TVA aferente datoriei achitate, anterior anulate, aceasta fiind o atitudine incorectă a legislației fiscale față de întreprinderi, privind aceste operațiuni, căci la achitarea datoriilor anterior anulate întreprinderea plătește TVA, respectând astfel prevederile articolului 102, alineatul 1 din Codul fiscal. Plus la aceasta și creditorul (furnizorul), primind datoria clientului, trebuie, conform articolului 116 al Codului fiscal, să calculeze TVA. Astfel, la achitarea datoriei cu termenul de prescripție expirat, anterior anulate, furnizorul este obligat să calculeze TVA, iar plătitorul nu ar avea dreptul să o treacă în cont, aceasta fiind o altă contradicție a prevederilor concepției fiscale, care are drept scop crearea unui sistem de impunere fiscală cât mai just.

Tabelul 2.9

Formulele contabile privind decontarea și restabilirea datoriilor comerciale cu termenul de prescripție expirat la S.R.L. „Miorița”

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Correspondența conturilor		Documentul primar, registrul
			Debit	Credit	
1	2	3	4	5	6
aprilie 2006					
1	Reflectarea valorii bunurilor procurate fără TVA [30000 - (30000/6)]	25 000	217	521	Factura fiscală, Registrul livrărilor
2	Trecerea în cont a TVA aferentă bunurilor procurate	5 000	534	521	Factura fiscală, Registrul livrărilor
iunie 2009					
3	Decontarea datoriilor comerciale cu termenul de prescripție expirat față de S.R.L. „Sifor” fără TVA	25 000	521	612	Lista de inventariere a datoriilor comerciale, procesul-verbal al comisiei de inventariere, ordinul conducătorului întreprinderii

1	2	3	4	5	6
4	Stornarea TVA aferentă datoriei comerciale decontate	(5000)	534	521	Nota contabilă, Registrul procurărilor
februarie 2010					
5	Restabilirea datoriilor față de S.R.L. „Sifor” fără TVA	25 000	714	521	Nota contabilă, ordinul conducătorului S.R.L. „Miorița”
6	Trecerea în cont a TVA aferentă datoriilor comerciale restabilite decontate anterior	5 000	534	521	Nota contabilă, Registrul procurărilor

***Sursa:** Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual*

Considram, totuși, că TVA aferentă sumelor datoriilor comerciale restabilite poate fi trecută în cont în baza articolului 102 din Codul fiscal, deoarece ea urmează a fi achitată furnizorilor și astfel corespunde cerințelor de trecere în cont a TVA.

2.5. Particularitățile contabilității efectelor comerciale

Operațiunile de decontări comerciale în contabilitate se reflectă în funcție de relația partenerială și instrumentele de plată utilizate.

În condițiile dezvoltării economiei de piață capătă extindere modalități specifice de decontare, printre care un loc central îl ocupă efectele comerciale care apar în cazul decontărilor pe bază de cambii, forfetare, factoring etc., a căror utilizare trebuie reflectată în contabilitate.

În literatura de specialitate insuficient sunt abordate și soluționate problemele legate de contabilizarea efectelor comerciale în diferite situații concrete cum ar fi: evaluarea, decontarea, scontarea, reînnoirea, vânzarea, anularea efectelor comerciale etc. De aceea, considerăm necesară examinarea problemelor menționate mai sus și formularea recomandărilor de soluționare a lor pentru fiecare caz în parte.

Efectele comerciale își găsesc o definiție în literatura de specialitate sub incidența mai multor noțiuni cum ar fi: hârtii de valoare [146, p.80] titluri de credit, instrumente negociabile, instrumente financiare [146, p.81]. Exemple în acest sens pot servi: cambia (trata), biletul la ordin, cecul, ordinul de plată, mandatul (este un act care are toate caracteristicile unei trate, diferind numai prin forma sa epistolară, se folosește mai mult în cazul relațiilor dintre societățile comerciale și sucursalele sau agențiile lor), warrantul (este un bilet la ordin garantat printr-un gaj, se folosește în cazul mărfurilor care urmează a fi transportate pe apă), precum și hârtiile de valoare, în cazul în care acestea servesc ca instrumente de decontare comercială (acțiunile, obligațiunile, certificatele de depozit bancar, bonurile de tezaur, alte titluri de stat). Aceste efecte comerciale sunt prezentate în cadrul unei clasificări a decontărilor comerciale din anexa 5. IAS 39 tratează, însă, instrumentul financiar ca pe un contract care dă naștere atât unui activ financiar al unei entități, cât și unui instrument financiar de capital propriu sau de datorie al unei alte entități [125]. De asemenea, toate tipurile de instrumente financiare pentru vânzarea sau cumpărarea unor bunuri sau servicii pot fi decontate net în numerar, printr-un alt instrument financiar sau printr-un schimb de instrumente financiare – ca și cum contractele ar fi instrumente financiare [108]. Însă nu toate efectele comerciale pot fi în același timp și titluri de credit, și instrumente de decontare, deoarece, de exemplu, cecul sau ordinul de plată nu poate fi considerat un contract sau un instrument negociabil, ele întrunind funcția doar de documente executorii.

Analizând noțiunea de efecte comerciale, propunem o altă definiție a acestora, din punct de vedere al aspectului contabil: ***efectele comerciale reprezintă instrumente de decontare care iau forma unor datorii/creanțe decontabile pe termen scurt în beneficiul persoanelor pe care le posedă, supuse unor reguli***

juridice particulare, putând fi scontate, negociate (vândute) sau transmise (cesionate).

Efectele comerciale substituie mijloacele bănești în circulație. Acestea pot fi cedate, vândute, ori transmise. De exemplu, o întreprindere, care a vândut produse finite unui client și dorește confirmarea în scris a capacității de plată a acestuia, solicită, în acest caz, semnarea de către client a unei cambii sau va primi sub semnătura acestuia un bilet la ordin. În continuare acest efect comercial pot fi utilizat drept:

- instrument de încasare – beneficiarul poate încasa cambia la scadență;
- instrument de plată – beneficiarul efectului comercial poate folosi cambia ca mijloc de decontare (plată) unui creditor al său, fiindu-i transferate acestuia ca drept de creanță, operație ce mai poartă numele de andosare (girare);
- instrument de creditare – beneficiarul efectului comercial poate sconta cambia imediat la bancă, ceea ce presupune că, odată cu prezentarea efectului în bancă, să-i fie creditată suma înscrisă în cambie, mai puțin o sumă ce reprezintă dobânda până la scadență;
- instrument bursier – valorificate ca titluri de valoare la bursă;
- instrument de garantare – în primul rând trasul devine obligat prin cambie să o plătească la termen, în al doilea rând cambia poate fi avalizată, în sensul că o altă persoană se obligă să o plătească în locul debitorului.

Literatura de specialitate franceză [81] deosebește două motive esențiale în favoarea utilizării de către un vânzător a decontărilor prin efecte comerciale, adică prin transformarea creanțelor sale ordinare asupra unui client în creanțe privind efectele comerciale, și anume:

- creanța materializată printr-un efect comercial devine „mobilă”, adică poate fi vândută unei bănci contra unei sume de bani;
- această creanță oferă un grad mai înalt de siguranță decât o creanță ordinară: recuperarea unei creanțe ordinare asupra unui client insolubil presupune o procedură lungă și costisitoare în fața unei instanțe judecătorești, în timp ce creanțele din efectele comerciale sunt regizate de un drept special, și anume, dreptul cambiar, mult mai adaptabil mediului de afaceri.

Firmele care vând bunuri de lungă durată sau scumpe, cum ar fi utilajele sau autovehiculele, acceptă deseori efecte comerciale, modul de contabilizare a cărora este propus de autori în continuare.

Din momentul când creanța / datoria este materializată într-un efect comercial, ea este supusă unor reguli juridice particulare și ar fi corect a nu o mai considera o creanță ordinară, dar o creanță specială, înscrisă într-un cont aparte. Când întreprinderea deține un efect comercial fiind beneficiar, acest efect este considerat a fi un efect de încasat, iar atunci când, dimpotrivă, ea acceptă prin semnătura sa plata, avem de a face cu un efect de plătit.

Planul de conturi în vigoare prevede contabilizarea operațiunilor economice numai cu un singur tip din categoria efectelor comerciale, și anume – cambiile. În acest scop sunt utilizate subconturile: 2213 „Cambii primite” și 5213 „Cambii emise”. În vederea lărgirii sferei de cuprindere a efectelor comerciale sub un singur capitol, deoarece nu numai cambiile pot servi drept efecte comerciale, propunem a modifica denumirile acestor două subconturi în felul următor: **2213 „Efecte comerciale spre încasare”** și **5213 „Efecte comerciale spre plată”**. La subconturile menționate recomandăm să fie deschise conturi de gradul III cum ar fi: **22131 „Cambii**

primită”, 22132 „Creanțe cesionate prin factoring”, 22133 „Creanțe cesionate prin forfetare” etc.

Cambia face parte din efectele comerciale cele mai utilizate și negociate în condițiile economiei de piață. Cambia este ordinul dat de o anumită persoană, în calitate de creditor, unei alte persoane, în calitate de debitor, de a plăti o sumă la o anumită dată și într-un anumit loc. Cambia pune în legătură 3 persoane:

- 1) persoana care ordonă plata, numită trăgător sau trasant;
- 2) persoana care în calitate de debitor va plăti suma, numită tras;
- 3) persoana căreia i se va plăti suma numită beneficiar.

Cambia este unul dintre cele mai vechi instrumente de plată, ea datează de peste 1000 de ani și mai este cunoscută sub denumirea de trată sau poliță. În comerțul internațional o mai regăsim ca: „bill of exchange” (în engleză), „wechsel” (în germană), „lettre de change” (în franceză). Legislația autohtonă a preluat denumirea italiană: cambia. Conform articolului 1 din Legea cambiei, cambia poate fi simplă și trată. Cambia simplă (biletul la ordin) este un titlu de credit prin care trăgătorul se obligă să plătească o sumă anumită prezentatorului cambiei sau persoanelor indicate în cambie, ori aceluia pe care ea îl va indica, după o perioadă stabilită sau la cerere. Trata este un titlu de credit, cuprinzând ordinul necondiționat dat de trăgător (emitent, trasant) către plătitor (tras) de a plăti o sumă anumită prezentatorului cambiei sau persoanei indicate în cambie, ori aceluia pe care ea îl va indica, după o perioadă stabilită sau la cerere [73].

Avantajele utilizării cambiei în economia de piață reies din următoarele considerente:

- este emisă de regulă la inițiativa furnizorului;
- materializează datoria cumpărătorului;
- permite trăgătorului să-și mobilizeze creanța prin scontarea ei la bancă;

- impune cerințe formale relativ simple mai ales în cazul formularelor standardizate oferite de bănci.

Un dezavantaj al utilizării cambiei constă în faptul că ea este lentă la încasare, deoarece în această operațiune intervin mai multe bănci.

În baza exemplului 2.13 propunem modul de contabilizare a decontărilor comerciale care pot fi efectuate în baza cambiei.

Exemplul 2.13. Societatea pe acțiuni S.A. „Sigma” livrează la 15.10.2007 către S.A. „Alfa” bunuri pe care cumpărătorul le va folosi ca materiale auxiliare. Factura emisă, cu scadența la 25.11.2007, cuprinde un preț de facturare inclusiv TVA de 240 000 lei. Costul efectiv al bunurilor vândute este de 150 000 lei. Pe data de 20.10.2007 S.A. „Sigma” trage asupra S.A. „Alfa” o cambie de 238 000 lei, pe care aceasta din urmă o acceptă pe 22.10.2007 și care are o scadență pe 25.11.2007. Sunt posibile câteva variante de decontare:

- 1) Decontarea se realizează direct la scadență la 25.11.2007 între trăgător și tras.***
- 2) Decontarea se efectuează prin intermediul băncilor sau altor instituții financiare la scadență pe 25.11.2007, care percep un comision de 2% aferent efectuării operațiunii.***
- 3) Cambia este remisă la banca X spre scontare înainte de scadență pe 15.11.2007, pentru care instituția financiară percepe un comision de 2% și o rată a scontului de 60% pe an.***

În baza exemplului 2.13 se propun a fi întocmite formulele contabile prezentate în tabelul 2.9.

În unele cazuri efectele comerciale pot fi scontate înainte de scadență. Considerăm că aceste efecte comerciale neajunse la scadenta urmează a fi înregistrate într-un cont extrabilanțier și menționate în notele explicative. Efectele comerciale trebuie

sa îndeplinească deci condițiile de formă și fond, fără de care validitatea lor poate fi contestată sau anulată. Propunem a se utiliza un cont special în acest sens, de exemplu **935 „Efecte comerciale cedate”**. În debitul contului se vor înregistra efectele scontate, dar neajunse la scadență, depuse la bancă sau altă instituție financiară, iar în credit – efectele scontate ajunse la termenul de scadență. Soldul contului reprezintă efectele scontate depuse la bancă, neajunse la scadență. Valoarea efectului comercial este valoarea nominala, iar valoarea redusă cu scontul reținut formează valoarea reală a lui.

În cazul exemplului de mai sus la operațiunea 4.3.b din tabelul 2.9 se va adăuga și înregistrarea contabilă:

Debit contul 935 „Efecte comerciale cedate” – 240 000 lei

Conform articolului 1 din Legea cambiei, cambia poate circula și prin andosare (girare) la inițiativa trăgătorului, prin care se perfectează transmiterea drepturilor ei altei persoane [73]. Modul de contabilizare a decontărilor comerciale prin girarea cambiei este ilustrat prin următorul exemplu.

Exemplul 2.14. Considerând datele din exemplul 2.13, să presupunem că S.A. „Sigma” (trăgătorul) are la rândul ei o datorie față de un furnizor – S.R.L. „Anber” de 250 000 lei, scadență pe data de 25.11.2007. S.A. „Sigma” va gira societății comerciale S.A. „Anber” cambia care a fost trasă asupra S.A. „Alfa”. Diferența de 10 000 lei va fi decontată prin cec.

Tabelul 2.9

Formulele contabile pentru evidența decontărilor comerciale prin intermediul cambiei

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor			
			S.A. „Sigma” (trăgătorul)		S.A. „Alfa” (trasul)	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1	Livrarea (procurarea) bunurilor la 15.10.2007: a) la valoarea fără TVA b) reflectarea sumei TVA	200 000 40 000	221 221	611 534	211 534	521 521
2	Decontarea valorii de bilanț a bunurilor livrate	150 000	711	217		
3	Tragerea cambiei și reprimirea ei după acceptare la 22.10.2007	240 000	2213	221	521	5213
4.1	Decontarea se efectuează la scadență la 25.11.2007 între trăgător și tras	240 000	242	2213	5213	242
4.2	Decontarea se efectuează prin intermediul băncilor sau altor instituții financiare la scadență pe 25.11.2007: a) Remiterea efectului comercial către Banca X b) Încasarea (plata) efectului comercial prin decontare între banca trăgătorului și banca trasului c) Reținerea comisionului bancar (240 000 x 2%)	240 000 235 200 4 800	2213/ Banca X 242 713	2213/ S.A. „Alfa” 2213/ Banca X 2213/ Banca X	5213 5213	242 242
4.3	Cambia este remisă la o bancă spre scontare înainte de scadență pe 15.11.2007 pentru care instituția financiară percepe un comision de 2% și o rată a scontului de 60% pe an: a) Remiterea efectului comercial spre scontare la bancă b) Încasarea efectului comercial remis spre scontare c) Reținerea de către bancă a comisionului (240 000 x 2 / 100) d) Reținerea de către bancă a scontului [240 000 x 10 x 60 / (360 x 100)]	240 000 231 200 4 800 4 000	2213/ Banca X 242 713 714	2213/ S.A. „Alfa” 2213/ Banca X 2213/ Banca X 2213/ Banca X		

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual și a subconturilor noi recomandate

În baza exemplului 2.14 este necesar a fi întocmite formulele contabile redată în tabelul 2.10.

Tabelul 2.10

**Formulele contabile pentru decontările pe baza
cambiei transmisă prin andosare**

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor la			
			S.A. „Sigma” (girant)		S.R.L. „Anber” (trasul)	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1	Girarea (acceptarea) cambiei	240 000	521/ S.R.L. „Anber”	2213/ S.A. „Alfa”	2213/ S.A. „Alfa”	221/ S.A. „Sigma”
2	Plata (încasarea) diferenței de sumă (250 000 lei – 240 000 lei)	10 000	521/ S.R.L. „Anber”	2442	2442	221/ S.A. „Sigma”

***Sursa:** Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual și a subconturilor noi recomandate*

Astfel, operația de girare nu vizează decât beneficiarii succesivi ai acestor creanțe mobilizate. Procesul de circulație nu presupune intervenția trasului până la scadență, exceptând cazul în care are loc decontarea finală a efectelor comerciale.

Să presupunem că girarea are loc din ordinul unui terț. Modul de contabilizare a cambiei girate din ordinul unui terț este ilustrat pe baza exemplului 2.14.

***Exemplul 2.15.** Folosind datele din exemplele 2.13 și 2.14, să presupunem că S.R.L. „Anber” dă ordin societății S.A. „Sigma” să tragă o cambie asupra S.A. „Alfa” cu scadența pe 25.11.2006. După acceptarea cambiei de către S.A. „Alfa”, efectul comercial este transmis de către trăgătorul S.A. „Sigma” societății comerciale S.R.L. „Anber”. În final decontarea se va efectua pe baza unui ordin de plată între S.R.L. „Anber” și S.A. „Alfa”, fără ca S.R.L. „Anber” să gireze în continuare cambia.*

Din punct de vedere contabil, la cele trei societăți se vor efectua operațiunile înregistrate în tabelul 2.11.

Tabelul 2.11

**Formulele contabile pentru evidența cambiei girate
din ordinul unui terț**

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor la					
			S.A. „Sigma”		S.R.L. „Anber”		S.A. „Alfa”	
			Debit	Credit	Debit	Credit	Debit	Credit
1	Emiterea cambiei, reprimirea după acceptare și transmiterea ei beneficiarului	240 000	521/ S.A. „Anber”	221/ S.A. „Alfa”	2213/ S.A. „Alfa”	221/ S.A. „Sigma”	521/ S.A. „Sigma”	5213/ S.R.L. „Anber”
2	Plata (încasarea) diferenței de sumă beneficiarului prin cec	10 000	521/ S.A. „Anber”	2442	2442	221/ S.A. „Sigma”		
3	Decontarea finală pe bază de ordin de plată între giratar și tras	240 000			242	2213/ S.A. „Alfa”	5213/ S.R.L. „Anber”	242

***Sursa:** Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual și a subconturilor noi recomandate*

În legătură cu efectele comerciale pot surveni două incidente: reînnoirea efectelor comerciale și neplata la timp a acestora.

Reînnoirea efectelor comerciale intervine în situația în care trasul solicită trăgătorului amânarea datei scadenței datorită incapacității de plată la această dată. Dacă trăgătorul este de acord, efectul comercial inițial este anulat și este creat un al doilea efect, având o scadență mai îndepărtată, precum și o valoare egală cu valoarea nominală a efectului precedent, majorată cu o dobândă aferentă perioadei ce separă cele două scadențe.

Operațiunea de reînnoire (de anulare și creare) a unui efect comercial implică două situații:

1. Efectul comercial se află în posesia trăgătorului.

2. Efectul comercial nu se mai află în posesia trăgătorului.

În prima situație reînnoirea efectului comercial se efectuează în două etape:

- anularea efectului inițial;
- crearea celui de-al doilea cu o scadență mai îndepărtată.

În al doilea caz, când efectul comercial nu se mai află în posesia trăgătorului (a fost andosat, remis spre încasare sau scontat), la cele două etape de reînnoire a efectului comercial se adaugă încă una:

- recuperarea efectului comercial (de la bancă sau alt posibil giratar);
- anularea acestui efect comercial;
- crearea noului efect comercial.

În situația în care trăgătorul nu dorește să recupereze efectul comercial de la bancă (din motive de evitare a propriei discreditări sau atunci când banca nu poate restitui efectul comercial datorită faptului că acesta a fost rescontat), trăgătorul are posibilitatea să acorde clientului aflat în dificultate un avans pentru a face față plăților la scadență, după care emite un nou efect comercial, având o valoare egală cu valoarea nominală a vechiului efect comercial, majorată cu dobânzile aferente și cu alte cheltuieli de corespondență.

Neplata unui efect comercial de către un client poate să intervină în trei situații distincte:

1. Efectul comercial este prezentat la încasare de trăgător.
2. Efectul comercial a fost în prealabil scontat la o bancă.
3. Efectul comercial a fost în prealabil andosat.

Modul de contabilizare a efectelor comerciale reînnoite pentru diverse situații, precum și în cazul refuzului plății unui

efect comercial este ilustrat prin formulele contabile elaborate de autori și prezentate în anexa 6.

Dacă efectul comercial a fost în prealabil scontat la o bancă, în urma constatării neplății, banca va întocmi un protest către cel care a scontat efectul comercial (în principiu, trăgătorul); trăgătorului i se va diminua contul de la bancă cu mărimea efectului comercial și a cheltuielilor bancare ocazionate de neplata efectului comercial. Trăgătorul va trebui apoi să facă, la rândul său, protestul către client (tras). Exemplul 2.19 ilustrează această situație.

Exemplul 2.19. O societate bancară returnează societății S.R.L. „Carpas” un efect comercial scontat și neplătit de către client în sumă de 100 000 lei, majorat cu cheltuielile bancare de 5 000 lei.

Luând în considerație clauzele contractuale cu banca, S.R.L. „Carpas” va fi nevoită să suporte retragerea mijloacelor bănești în valoare de 105 000 lei. În contabilitatea S.R.L. „Carpas” în așa caz propunem să fie întocmită formula contabilă: ***debit contul 229, credit contul 242 – 105 000 lei.***

Dacă efectul comercial a fost în prealabil andosat, în acest caz intervin 4 persoane: trăgătorul (girantul), giratarul (cel care deține efectul andosat), banca giratarului (care prezintă efectul comercial trasului) și trasul (clientul cu probleme financiare). În momentul în care giratarul va fi anunțat de banca sa referitor la situația de neplată a efectului comercial, acesta va protesta contra trăgătorului, care, la rândul său, va întocmi un protest către tras. Modul de contabilizare a decontărilor în cazul în care efectul comercial a fost în prealabil andosat este redat în exemplul 2.20.

Exemplul 2.20. Banca giratarului indică un efect comercial de 100 000 lei, care a fost neplătit, cheltuielile de protest ridicându-se la 3 000 lei.

În contabilitatea giratarului și trăgătorului vor fi reflectate formulele contabile prezentate în tabelul 2.12.

Tabelul 2.12

Formulele contabile întocmite în cazul în care efectul comercial a fost în prealabil andosat

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Correspondența conturilor			
			Giratar		Trăgător	
			Debit	Credit	Debit	Credit
1	Protestarea pentru neplată a efectului comercial	100 000	229 / Trăgător	2213/ Tras	229/ Tras	539 / Giratar
2	Reflectarea cheltuielilor de protest și impunerea acestora vinovatului	3 000	229 / Trăgător	539/ Banca	229/ Tras	539 / Giratar
3	Plata cheltuielilor de protest	3 000	539/ Banca	242		

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual și a subconturilor noi recomandate

Utilizarea cambiei și a scontului antrenează o serie de formalități de lungă durată și costisitoare. Tendința ultimilor ani ai secolului XX, de realizare operativă a lichidităților financiare și de acoperire sau de micșorare a riscurilor de finanțare externă, a dus spre folosirea altor forme de mobilizare a creanțelor comerciale cum ar fi: creditul de mobilizare a creanțelor comerciale; extrasul magnetic (electronic) al cambiilor; cesiunea creanțelor printr-un borderou zilnic (forfetare); factoring.

Creditul de mobilizare a creanțelor comerciale constă în faptul că o întreprindere, care dispune de o serie de creanțe asupra clienților săi (cu scadențe identice sau apropiate), primește în contrapartidă un credit de la banca sa. În acest sens, întreprinderea respectivă, va emite un bilet la ordin către banca sa, bilet care va reuni ansamblul creanțelor evidențiate în facturi. Biletul la ordin va fi scontat la bancă, întocmindu-se înregistrarea contabilă:

- Debit contul 242 – la valoarea creditului obținut
- Debit contul 713 – la suma comisionului bancar calculat

- Debit contul 714 – la suma scontului calculat
- Credit contul 511 – la suma totală a datoriei financiare

Extrasul magnetic (electronic) al cambiilor este un procedeu ce permite evitarea transferului material al cambiilor. Fiecare debitor (client) este identificat printr-o înregistrare codificată magnetică (electronică). În momentul emisiunii cambiei (electronice), acest cod, împreună cu caracteristicile creanței, este remis băncii trăgătorului care le înregistrează pe benzi magnetice. Acestea sunt apoi prelucrate automat prin regruparea creanțelor în funcție de scadențe. Urmează apoi operația de compensare (între bănci) prin transmiterea de către banca trăgătorului a benzii magnetice, indicând extrasul cambiilor către băncile debitorilor. Extrasul magnetic al cambiilor poate fi scontat. În măsura în care nu există un suport de hârtie, scontul este, din punct de vedere juridic, un credit contabilizat în contul 511 „Credite bancare pe termen scurt”. Modul de înregistrare contabilă a decontărilor în baza extrasului magnetic al cambiilor este redat prin exemplul 2.21.

Exemplul 2.21. Pe data de 5 noiembrie 2007 S.R.L. „Bardar” își scontează creanțele sale comerciale, care au apărut în urma unei vânzări de bunuri din 20 noiembrie 2007 în valoare de 120 000 lei, inclusiv TVA, la o societate bancară, care percepe un comision de 2 000 lei și o taxă de scont de 5 000 lei.

În baza datelor din exemplul 2.21 propunem întocmirea formulelor contabile la S.R.L. „Bardar” prezentate în tabelul 2.13.

Tabelul 2.13

**Formulele contabile pentru evidența extrasului magnetic al
cambiilor la S.R.L. „Bardar”**

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor	
			Debit	Credit
1	Reflectarea vânzării bunurilor la valoarea de vânzare pe data de 20.10.2007	100 000	2211	611
2	Reflectarea sumei TVA aferentă bunurilor vândute	20 000	2211	534
3	Emiterea unei cambii magnetice pe data de 05.11.2007	120 000	2213	221
4	Înregistrarea scontului pe data de 30.11.2007 (120 000 – 5 000 – 2 000)	113 000	242	511
5	Înregistrarea comisionului bancar calculat	2 000	713	511
6	Înregistrarea scontului bancar calculat	5 000	714	511
7	Decontarea cu clientul la scadență la 31.12.2007	120 000	242	2213
8	Rambursarea creditului bancar	120 000	511	242

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual și a subconturilor noi recomandate

Cesiunea creanțelor printr-un borderou „zilnic” cunoscută și sub denumirea de „forfetare” (din engleză – „forfaiting”) poate fi definită, după cum susține Vișan D., ca fiind un contract prin care un vânzător sau prestator de servicii își vinde creanțele unei societăți bancare sau unei instituții financiare specializate, contra unei taxe de forfetare [142, p.124]. Această tehnică de decontare mai este cunoscută sub denumirea de legea „Dailly” apărută la 2 ianuarie 1981 în Franța [104, p.185]. Considerăm a fi binevenită aplicarea acestei tehnici de decontare pentru întreprinderile autohtone cu luarea în considerare a legislației în vigoare, în condițiile aplicării IFRS.

Conform acestui sistem de forfetare, o întreprindere cedează unei bănci, prin intermediul unui borderou, una sau mai multe din creanțele sale. Banca, în contrapartidă, varsă

întreprinderii suma creanțelor cedate, percepând un comision bancar și o dobândă aferentă perioadei până la scadența creanțelor (taxa de forfetare). Astfel, banca devine proprietara creanțelor vizate de borderou. La scadența creanțelor cedate, întreprinderea încasează creanțele de la clienții săi, pe care trebuie apoi să le verse băncii sale. Totuși, pentru a-și îmbunătăți garanțiile sale, banca poate să ceară debitorului creanței cedate să-l plătească direct, procedură numită „notificare”, prin obținerea unui angajament scris al debitorului de a fi plătit direct, înscris intitulat „act de acceptare a cesiunii unei creanțe profesionale” [72, p.186]. Întreprinderea poate, de asemenea, să utilizeze cesiunea de creanță pentru a garanta un credit global fără nici o legătură cu creanțele cedate, procedură numită „cesiune fiduciară”.

Din punct de vedere contabil, cesiunea de creanță antrenează un transfer de proprietate a creanței „cedate” din bilanțul întreprinderii în cel al băncii sau instituției specializate în acest domeniu. Creanța dată nu mai trebuie menținută în bilanțul întreprinderii în contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”, însă ar fi logic să fie trecută într-un cont extrabilanțier, de exemplu – **935 „Efecte comerciale cedate”**, deschis până la scadența creanțelor cedate.

În baza celor relatate mai sus, în cazul cesiunii creanțelor pot apărea 3 situații:

- a) cesiunea de creanțe fără notificare;
- b) cesiunea de creanțe cu notificare;
- c) obținerea unui credit garantat prin creanțe cedate cu notificare.

Modul de contabilizare a cesiunii de creanțe fără notificare, cu notificare precum și obținerea unui credit garantat prin creanțe cedate cu notificare este redat prin formulele contabile propuse de autori în anexa 7.

Factoringul (din franceză – „affacturage”) este o altă formă de mobilizare a creanțelor comerciale. Această

operațiune constă, pentru o întreprindere, în a transfera totalitatea creanțelor sale comerciale dintr-o perioadă dată și dintr-un sector de activitate unei instituții financiare care se angajează să asigure finanțarea contra unui comision de factoring și a unui comision de finanțare [54, p.33]. Factoringul este, la fel, o formă alternativă de finanțare pe termen scurt a întreprinderilor micului business și se deosebește de cesiunea creanțelor printr-un borderou zilnic (forfetare) prin varietatea serviciilor propuse în cadrul acestei tehnici de decontare.

În conformitate cu articolul 1290, alineatul 1 al Codului civil, prin contract de factoring, o parte, care este furnizorul de bunuri și servicii (aderent), se obligă să cedeze celeilalte părți, care este o întreprindere de factoring (factor), creanțele apărute sau care vor apărea în viitor din contractele de vânzări de bunuri, prestări de servicii și efectuare de lucrări către terți, iar factorul își asumă cel puțin două din următoarele obligații [22]:

- finanțarea aderentului, inclusiv prin împrumuturi și plăți în avans;
- ținerea contabilității creanțelor;
- asigurarea efectuării procedurilor de somare și de încasare a creanțelor;
- asumarea riscului insolvabilității debitorului pentru creanțele preluate (delcredere).

La operațiunile de factoring participă trei părți: 1) factorul, care poate fi o bancă sau o instituție specializată de factoring; 2) furnizorul, clientul factorului; 3) cumpărătorul. Scopul principal al factoringului îl constituie încasarea de către factor a creanțelor clienților pentru reducerea pierderilor de la întârzierea plăților, garantarea încasării creanțelor în termenul stabilit în cazul în care plătitorul are temporar dificultăți financiare. Ordinea decontărilor comerciale în bază de factoring este reprezentat schematic în anexa 9.

Serviciile de factoring pot fi prestate de către factor atât fără finanțare, cât și cu finanțare. În cazul factoringului fără

finanțare clientul instituției de factoring, expediind marfa, prezintă factura cumpărătorului său prin intermediul instituției, care la rândul său are sarcina de a primi plata în favoarea clientului său în termenul stabilit de contractul comercial (de regulă de la 30 până la 120 zile). În cazul factoringului cu finanțare factorul cumpără de la client factura în condițiile achitării imediate a unei cote de 80–90% din valoarea bunurilor expediate [59]. Restul 10–20% din valoarea bunurilor poate fi depus la un cont special pentru achitarea eventualelor reclamații ale cumpărătorului înaintate furnizorului, referitor la calitatea bunurilor, preț etc. Factoringul cu finanțare este mai convenabil pentru client, deoarece permite accelerarea circulației capitalului său. Factoringul cu finanțare poate fi de două feluri: deschis și închis. Factoringul de tip deschis presupune că i se aduce la cunoștința cumpărătorului despre existența contractului de factoring, iar factoringul închis sau confidențial servește ca sursă ascunsă de creditare a vânzărilor furnizorului de bunuri. Nici unuia dintre partenerii de afaceri ai furnizorului nu i se aduce la cunoștință despre cedarea dreptului de încasare de către factor a facturii furnizorului. În asemenea caz, plătitorul achită plata nemijlocit furnizorului care, la rândul său, virează factorului partea corespunzătoare a plății pentru achitarea factoringului. Factorul este, deci, cel care își asumă întregul risc de neachitare a plăților.

Deoarece operațiunile de factoring sunt însoțite de un risc din partea factorului, acesta ar trebui să analizeze minuțios situația economico-financiară a potențialului client până la încheierea contractului de factoring. Cu scopul de a se convinge de solvabilitatea clientului, factorul analizează indicatorii lichidității bilanțului contabil al clientului, componența și termenul creanțelor, posibilitatea realizării producției fabricate, conjunctura pieței de desfacere, cercul cumpărătorilor potențiali ai clientului, solvabilitatea lor etc.

În țara noastră servicii de factoring prestează Î.M., „NFC-MOLDFACTOR” S.R.L. precum și băncile comerciale: „Moldindcombank”, „Victoriabank”, „Moldova-Agroindbank” etc. Întrucât băncile din republică au o experiență nesemnificativă în acest domeniu, operațiunile de factoring efectuate de acestea se reduc la următoarele servicii:

- cumpărarea de la furnizor a dreptului de încasare a plății pentru operațiuni comerciale;
- cumpărarea de la furnizor a creanțelor restante privind bunurile expediate (în acest caz taxa de comision este mai ridicată).

Operațiunile de factoring, fiind noi pentru economia națională, în RM nu au o bază normativă corespunzătoare, care ar reda esența economică a lor. Dat fiind faptul că factoringul are un caracter creditor, în conformitate cu articolul 26 din Legea instituțiilor financiare, el este inclus în cadrul operațiunilor de creditare [76]. Factoringul ca și toate tipurile de credite, în conformitate cu articolul 103 din Codul fiscal [23], este scutit de TVA, fapt care ar trebui să stimuleze practicarea pe larg a factoringului de către întreprinderile noastre.

În contabilitate, pentru identificarea separată a contractelor de factoring, poate fi folosit subcontul propus de autori 2213 „Efecte comerciale spre încasare” și contul de gradul III - 22132 „Creanțe cesionate prin factoring”. În debitul acestui subcont se va reflecta valoarea totală a creanțelor cedate instituției de factoring, iar în credit – suma decontărilor cu instituția de factoring.

În baza unui exemplu concret este examinat și recomandat modul de contabilizare a operațiunilor de factoring la furnizor.

Exemplul 2.25. S.R.L. „Steaua” furnizează marfă în valoare de 12000 lei (inclusiv TVA 20%) firmei S.A. „Dimo”. Atât furnizorul cât și cumpărătorul sunt deserviți de aceeași bancă. În conformitate cu contractul de factoring banca

achită 90% din suma cererii de plată, prezentată de furnizor factorului (instituției bancare). Comisionul pentru prestarea serviciilor constituie 0,5%, iar rata dobânzii – 32% anual. Cumpărătorul achită cererea de plată în 56 zile.

Contabilizarea operațiunilor economice la S.R.L. „Stejărel” (furnizorul) este reflectată în tabelul 2.14.

Tabelul 2.14
Reflectarea formulelor contabile ale operațiunilor
de factoring la S.R.L. „Steaua”

Nr. crt.	Conținutul operațiunilor economice	Suma, lei	Corespondența conturilor	
			Debit	Credit
1	Reflectarea livrării bunurilor la valoarea fără TVA	10000	221	611
2	Reflectarea valorii TVA	2000	221	534
3	Încheierea contractului de factoring și a actului de finanțare cu banca	12 000	22132	221
4	Finanțarea furnizorului de către bancă (90% din suma creanței) (12000x90%:100%)	10800	242	22132
5	Perceperea comisionul băncii pentru prestarea serviciului de factoring (10800x0,05%:100%)	54	713	22132
6	Reflectarea calculului dobânzii aferente factoringului percepută furnizorului [(10800x32%x56:(100%x360)]	537,60	251	22132
7	Achitarea datoriei cumpărătorului față de furnizor prin intermediul factorului (12000-10800-54-537,6)	608,40	242	22132
8	La decontare banca reține dobânda anterior calculată	537,60	714	251

Sursa: Elaborat de autori în baza Planului de conturi actual și a subconturilor noi recomandate

Utilizarea factoringului de către întreprinderile autohtone ar putea avea o serie de *avantaje*:

1. Întreprinderea, încasând anticipat nivelul creanțelor sale comerciale, înregistrează lichidității care pot fi folosite în

diverse scopuri, ca de exemplu: în producție, pentru plata facturilor în baza cărora s-a aprovizionat, pentru rambursarea creditelor bancare pe termen scurt; pentru realizarea de plasamente în scopul obținerii de câștiguri etc.

2. Factoringul asigură exportatorilor lichidități pentru activitățile curente, prin transformarea exporturilor pe credit în exporturi cu plata imediată.
3. Factoringul dă garanția încasării facturilor de către comercianți, fapt posibil datorită experienței băncii în gestionarea portofoliilor de clienți.
4. Avansurile încasate de întreprindere de la societatea de factoring pot contribui la finanțarea unor nevoi legate de creșterea vânzărilor, limitând recurgerea la alte surse de finanțare.
5. De mare însemnătate este factoringul în întreprinderile industriale cu caracter sezonier (producătoare de ulei, zahăr, conserve din fructe și legume), permițând renunțarea la angajarea personalului contabil sezonier.
6. Poate contribui la reducerea fondului de rulment și la ameliorarea fluxului de mijloace bănești a întreprinderii.
7. Contribuie la creșterea cifrei de afaceri și a profitului.
8. Toate conturile de creanțe a întreprinderii sunt schimbate printr-un singur cont „factoring”, ceea ce simplifică considerabil gestiunea lor și reduce cheltuielile întreprinderii.
9. Se îmbunătățește valoarea unor indicatori: solvabilitatea, lichiditatea generală, circulația capitalului investit etc.

Pentru a ilustra impactul operațiunilor de factoring prin transformarea bilanțieră ce se produce ca urmare a recurgerii la tehnica de factoring, este utilizat exemplul 2.26 din anexa 8.

Considerând faptul ca avantajele utilizării factoringului sunt cele care favorizează un grad înalt de siguranță financiară, factoringul, alături de celelalte modalități de decontare, rămâne a fi și în viitor un instrument financiar vivace în mâna businessmenilor din RM.

CAPITOLUL 3.

PERFEȚIONAREA AUDITULUI DECONTĂRILOR COMERCIALE

- 3.1. Considerații generale privind auditul decontărilor comerciale**
- 3.2. Aspecte problematice aferente auditului creanțelor comerciale**
- 3.3. Considerații privind auditul datoriiilor comerciale**

3.1. Considerații generale privind auditul decontărilor comerciale

Informațiile privind decontările comerciale sunt deosebit de importante pentru toate grupele de utilizatori ai rapoartelor financiare. Veridicitatea acestor informații sunt confirmate prin audit, care, conform Legii privind activitatea de audit, constă în „examinarea independentă a rapoartelor financiare anuale, a rapoartelor financiare anuale consolidate și a altor informații aferente acestora, ale entității auditate pentru exprimarea unei opinii profesionale a auditorului asupra corespunderii lor sub toate aspectele semnificative cerințelor stabilite față de aceste rapoarte” [72].

Conform SNA 120 „Bazele conceptuale ale standardelor naționale de audit”, obiectivul unui audit al rapoartelor financiare îl constituie: „exprimarea opiniei auditorului referitoare la faptul, dacă rapoartele financiare ale agentului economic sunt pregătite în toate aspectele semnificative, în conformitate cu cerințele stabilite față de aceste rapoarte financiare” [1, p.53]. În mod normal cerințele față de aceste rapoarte sunt principiile contabile general acceptate, care

dispun de aserțiuni notorii asupra veridicității sub toate aspectele semnificative ale soldurilor de creanțe și datorii comerciale.

Scopul principal al auditului decontărilor comerciale este de a certifica faptul că, prin rapoartele financiare, se prezintă o imagine fidelă, clară și completă cu privire la înregistrarea decontărilor comerciale la întreprinderea auditată, urmărirea disciplinei decontărilor comerciale și influența ei asupra lichidității și capacității de plată a întreprinderii în ansamblu, evaluarea relațiilor de drepturi și obligații comerciale în cuantumul lor real.

Pentru ca scopul auditului decontărilor comerciale să fie atins considerăm că este necesar ca în cadrul auditului să se îndeplinească următoarele sarcini principale, care prevăd verificarea:

- corectitudinii întocmirii documentelor primare cu respectarea condițiilor de formă și de conținut;
- organizării și conducerii contabilității cu respectarea cerințelor normelor metodologice și legislative;
- corectitudinii înregistrării faptelor economice în strictă conformitate cu principiile contabile utilizate la întocmirea rapoartelor financiare.

Îndeplinirea acestor sarcini vor permite aprecierea aspectelor semnificative ale rapoartelor financiare cum ar fi: exactitatea înregistrărilor, veridicitatea evaluărilor valorice, respectarea cezurii, respectarea drepturilor și datoriilor și alte aspecte legate de contabilitatea decontărilor comerciale.

Pentru orice audit există numeroase modalități prin care un auditor poate acumula probe în vederea realizării obiectivelor de ansamblu ale auditului. Două considerente dominante afectează metoda pe care o va alege auditorul: 1) trebuie acumulate suficiente probe temeinice pentru ca auditorul să-și îndeplinească răspunderile profesionale și 2) costul colectării probelor ar trebui minimalizat. Primul criteriu este cel mai important, dar și

minimalizarea costurilor este necesară pentru ca o companie de audit să fie competitivă și profitabilă.

Problema cantității suficiente de probe temeinice și nevoia de a controla cheltuielile impun o planificare a auditului. Activitatea de planificare și concepere a unei metode de auditare poate fi elaborată în patru faze, ilustrate în figura 3.1.

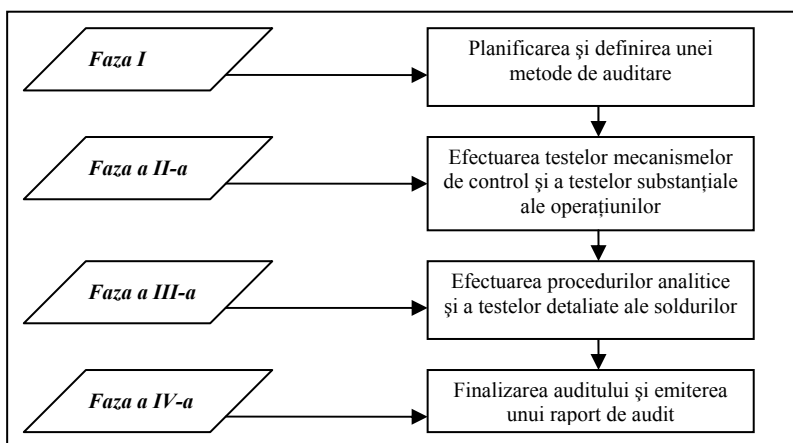


Figura 3.1. Fazele auditului rapoartelor financiare

Sursa: Elaborat de autori după Arens A., Loebbecke J. [2, p. 193]

Pentru a interpreta corect semnificația informațiilor obținute pe parcursul auditului, o bună înțelegere a întreprinderii ramurii clientului și a sistemului de control intern este esențială. Această înțelegere este dobândită prin verificarea organigramelor și a procedurilor de control ale clientului, purtarea unor discuții cu personalul clientului, întocmirea unor chestionare și diagrame secvențiale de control intern și prin observarea activităților clientului.

În legătură cu controlul conturilor trebuie menționat faptul că auditorul se poate afla în două situații diferite, în dependență de

organizarea auditului intern din cadrul întreprinderii auditate, și anume:

1) auditul intern este bine organizat și are o bună funcționare în conformitate cu Standardele Naționale de Audit Intern (SNAI) [65]. Acest fapt permite să se asigure că înregistrările contabile sunt corect reflectate și ca urmare poate fi redus controlul conturilor, limitându-se doar la soldurile acestora. Pentru rulaje se va efectua doar o examinare analitică, care presupune comparații în dinamică, respectiv date anterioare, posterioare și previzionale, analiza abaterilor și tendințelor, studiul și analiza elementelor ce rezultă din comparațiile efectuate;

2) auditul intern este inefficient ca urmare a organizării neadecvate sau absenței lui: nerespectarea SNAI, Codului etic al auditului intern, lipsa Cartei de Audit Intern [96]. Acest fapt impune mai multe sondaje, controlul urmând a se exercita atât asupra soldurilor cât și rulajelor.

Tehnicile utilizate în cadrul controlului conturilor de creanțe și datorii comerciale sunt diverse și țin într-o măsură mare de experiența profesională a auditorului. SNA recomandă următoarele proceduri de obținere a dovezilor de audit: inspecția fizică și observația, confirmarea directă de la terți, examenul documentelor emise și primite de întreprinderea auditată, analize, estimări și confruntări între informații și documente, examen analitic, informații verbale obținute de la conducere și alte cadre din întreprindere [1].

După obținerea unei bune înțelegeri a controlului intern, auditorul este în măsură să evalueze eficacitatea acestui control în ceea ce privește preîntâmpinarea și detectarea erorilor și fraudelor. Această evaluare presupune identificarea mecanismelor de control specifice care reduc probabilitatea apariției unor erori sau fraude care să nu fie detectate și corectate în timp util. Procedurile implicate în acest tip de testare sunt, de obicei, denumite „teste ale mecanismelor de control”. De asemenea, auditorii evaluează modul în care clientul înregistrează operațiunile prin verificarea

valorilor monetare ale operațiunilor. Această operațiune este numită „testare substanțială a operațiunilor” [2, p. 194]. Un exemplu este atunci când auditorul compară prețul de vânzare unitar din copia unei facturi de vânzare cu lista de prețuri aprobată, ca test vizând obiectivul exactității operațiunilor de vânzare.

Celelalte două categorii generale de proceduri derulate în faza a III-a (figura 3.1) sunt procedurile analitice și testările detaliate ale soldurilor. Procedurile analitice utilizează comparații și indicatori pentru a estima dacă soldurile conturilor sau alte date par rezonabile. Testele detaliate ale soldurilor reprezintă proceduri specifice ale căror scop este verificarea existenței de erori monetare în soldurile incluse în rapoartele financiare.

Există o legătură strânsă între analiza generală a caracteristicilor clientului, rezultatele înțelegerii controlului intern și ale estimării riscului de control, procedurile analitice și testele detaliate ale soldurilor conturilor din rapoartele financiare. Dacă auditorul a ajuns la un nivel rezonabil de asigurare privind orice obiectiv de audit dat prin efectuarea unor teste ale mecanismelor de control, a unor teste ale operațiunilor și a unor proceduri analitice, atunci testele detaliilor soldurilor aferente respectivului obiectiv de audit pot fi semnificativ reduse. Cu toate acestea, în majoritatea cazurilor, sunt necesare și câteva teste detaliate ale soldurilor semnificative ale conturilor din rapoartele financiare.

În literatura de specialitate și în activitatea practică de audit pot fi evidențiate două abordări principale privind modalitatea efectuării auditului în general și auditului creanțelor și datoriilor comerciale în particular:

- auditul pe compartimente, studiat în lucrările autorilor: Erofeeva V., Piscunov V., Bitiucova T. [43], Alborov R. [4], Vitiuc A. [143];
- auditul pe cicluri, recomandat de autorii: Arens A., Loebbecke J. [2], Bodarev P. [10], Defliz F. [41],

Danilevshii I. [40], Adams R. [3], Andreev V. [5],
Șișchin A. [129], Dima M. [31].

În vederea exercitării unui audit mai rezonabil, care ar atrage după sine o selectare mai atentă a testelor, substituirea lor cu altele mai relevante, se impune ca o necesitate obiectivă abordarea auditului prin cicluri ale activităților de afaceri. Această grupare o confirmă și literatura de specialitate. Astfel, savanții americani Arens A. și Loebbecke J. evidențiază următoarele cicluri de afaceri: realizări și încasări, operațiuni comerciale și de decontări, organizarea și remunerarea muncii, operațiuni privind bunurile de mărfuri și materiale, capital și venituri [2, p.154].

Sușținem părerea auditorului Dima M., care consideră că un audit financiar nu-și va realiza scopul propus fără luarea în calcul a complexităților interdependențelor diferitelor operațiuni economice [32, p.193].

Ținând cont de specificul decontărilor comerciale, auditul acestei secțiuni, fiind determinat de relații de interacțiune și condiționare reciprocă, se manifestă preponderent în activitatea practică de audit.

În vederea soluționării problemelor ce țin de adaptarea modului ciclic utilizat pe plan mondial la necesitățile RM, în viziunea noastră, experiența internațională este o aplicare binevenită, adecvată și în practica autohtonă. Această abordare oferă posibilitatea utilizării raționale a activității auditorilor practicieni, precum și creșterea eficienței acestora.

Auditul pe compartimente se realizează prin divizarea situațiilor financiare în componente mai mici, în vederea repartizării sarcinilor la diferiți membri ai unei companii de audit. După încheierea auditului fiecărui segment, rezultatele sunt combinate, pentru a fi elaborată o concluzie de ansamblu asupra rapoartelor financiare. Există mai multe modalități de segmentare a unui audit. O metodă ar fi studierea fiecărui sold de cont din rapoartele financiare ca un segment distinct. Totuși, această metodă nu este eficientă. Considerăm că o metodă mai fiabilă

pentru fragmentarea unui audit este metoda ciclurilor, prin încadrarea în același segment a categoriilor de operațiuni și solduri de conturi cu legături reciproce. De exemplu, conturile de venituri din vânzări, returnări de bunuri, încasări și cheltuieli a creanțelor irecuperabile prezintă categorii de operațiuni economice care duc la majorarea sau diminuarea soldurilor conturilor de creanțe comerciale. Deci, împreună ele vor constitui un ciclu de vânzări-încasări.

Un argument în plus în favoarea utilizării metodei ciclurilor poate fi și faptul că diferite operațiuni economice din cadrul unei întreprinderi sunt înregistrate în jurnalele de evidență, sistematizate în Cartea mare și apoi generalizate în rapoartele financiare. După cum este ilustrat în figura 3.2, metoda ciclurilor combină operațiunile economice din diferite jurnale cu soldurile din Cartea mare.

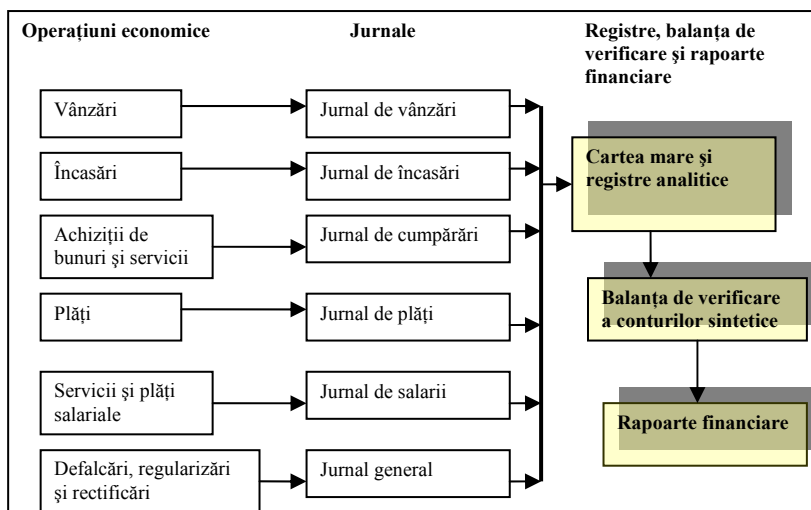


Figura 3.2. Fluxul operațiunilor de la jurnale cronologice spre rapoarte financiare

Sursa: Elaborat de autori după Arens A., Loebbecke J. [2, p. 180]

Ciclurile de operațiuni au o importanță semnificativă în realizarea unui audit. Deși ar trebui ca auditorii să acorde o atenție deosebită interacțiunii diferitelor cicluri în anumite ipostaze, ei urmează să trateze ciclurile oarecum independent unele de altele, pentru a gestiona cu succes auditele complexe.

Conform metodei ciclurilor, auditorii efectuează proceduri de audit prin realizarea testelor de audit asupra operațiunilor care compun soldurile finale ale conturilor, dar și prin aplicarea unor teste de audit asupra soldurilor propriu-zise [2, p.184]. Figura 3.3 demonstrează această necesitate de realizare a testelor nu numai asupra operațiunilor, dar și asupra soldurilor elementelor patrimoniale prin prezentarea celor patru categorii de operațiuni care determină soldul final al contului de creanțe comerciale. Să presupunem că soldul inițial al contului de creanțe comerciale de 500 lei a fost auditat anul precedent și, prin urmare, este fiabil. Dacă auditorul ar putea fi absolut sigur că fiecare dintre cele patru categorii de operațiuni a fost corect înregistrată, atunci el nu ar avea dubii de faptul că soldul final de 10 500 lei a fost corect determinat. Însă s-ar putea ca auditorii să nu fi obținut o asigurare absolută privind corectitudinea fiecărei categorii de operațiuni (ceea ce este posibil prin efectuarea auditului unui volum mare de date), rezultând deci, o incertitudine asupra soldului final al contului de creanțe comerciale. Susținem opinia autorilor Arens A. Loebbecke J., că, totuși, cea mai eficientă modalitate de auditare a conturilor va fi obținerea unei anumite combinații de asigurări (certitudini), privind fiecare categorie de operațiuni și soldul final al contului asociat operațiunilor respective [2, p.184].

<i>Debit</i>	221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale”	<i>Credit</i>
SI = 500 lei		
vânzări 14 000 lei	2 500 lei	încasări
	1 000 lei	Bunuri restituite și rabaturi acordate
	500 lei	Decontarea creanțelor irecuperabile
RD = 14 000 lei		RC = 4 000 lei
SF = 10 500 lei		

Figura 3.3. Soldurile și operațiunile din contul de creanțe comerciale

Sursa: Elaborat de autori

După părerea savantului englez Defliz F. [41], auditul decontărilor cu furnizorii și cumpărătorii trebuie efectuat după o programă bine organizată, după cum este redat în tabelul 3.1.

Programa de audit pentru controlul decontărilor comerciale poate fi elaborată după o familiarizare prealabilă a auditorului cu sistemul de control intern și înțelegerea modului de evidență în contabilitate a derulărilor decontărilor comerciale. Ea va ajuta la îndeplinirea procedurilor necesare de audit, precum și la obținerea dovezilor suficiente și adecvate cu privire la autenticitatea și veridicitatea soldurilor conturilor de creanțe și datorii comerciale, respectiv a rapoartelor financiare.

Tabelul 3.1

Programa de audit pentru controlul decontărilor comerciale

Lista procedurilor de audit	Surse de informații
<i>A. Decontări ale creanțelor comerciale</i>	
Aprecierea corectitudinii redactării contractelor comerciale încheiate cu clienții	Contracte comerciale încheiate.
Verificarea datelor din registrul de evidență a vânzărilor și verificarea lor cu datele din Cartea mare	Jurnale-ordine, mașinograme, Cartea mare.
Verificarea decontărilor pretențiilor comerciale cu clienții	Contracte comerciale, acte de pretenție, jurnale-ordine, mașinograme.
Verificarea datelor inventarierii decontărilor cu furnizorii și confirmarea sumelor debitoare. Efectuarea inventarierii prin sondaj (în caz de necesitate)	Acte de verificare reciprocă, contracte comerciale, jurnale-ordine, mașinograme.
Verificarea corectitudinii corespondenței conturilor decontărilor cu clienții	Devize, jurnale-ordine, mașinograme, Cartea mare.
Adeverirea corectitudinii reflectării valorii TVA la efectuarea decontărilor prin schimb, barter, decontări reciproce și alte efecte comerciale	Contracte comerciale, facturi, registrul vânzărilor, jurnale-ordine, mașinograme, acte de verificare cu furnizorii.
<i>B. Decontări ale datoriilor comerciale</i>	
Aprecierea corectitudinii redactării contractelor comerciale încheiate	Contracte comerciale încheiate.
Verificarea datelor din registrul de evidență a procurărilor și verificarea lor cu datele din Cartea Mare	Jurnale-ordine, mașinograme, Cartea mare.
Analiza livrărilor nefacturate și a pretențiilor comerciale cu furnizorii	Contracte comerciale, acte de pretenție, jurnale-ordine, mașinograme.
Verificarea datelor inventarierii decontărilor cu furnizorii și confirmarea sumelor creditoare. Efectuarea inventarierii prin sondaj (în caz de necesitate)	Acte de verificare reciprocă, contracte comerciale, jurnale-ordine, mașinograme.
Verificarea corectitudinii corespondenței conturilor decontărilor cu furnizorii	Jurnale-ordine, mașinograme.
Adeverirea corectitudinii reflectării TVA la trecerea lui în cont	Contracte comerciale, facturi, registrul procurărilor, jurnale-ordine, mașinograme, acte de verificare cu furnizorii.

Sursa: Elaborat de autori după Defliz F.[41], Bîcicova M. [20]

3.2. Aspecte problematice aferente auditului creanțelor comerciale

Creanțele comerciale se înregistrează în contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” și constituie, de regulă, unul dintre cele mai semnificative elemente din rapoartele financiare ale companiilor care au vânzări pe credit. De aceea, pentru a oferi o asigurare rezonabilă privind prezentarea fidelă a informației din rapoarte, dar și pentru a face acest lucru la un cost rezonabil, auditorul trebuie să planifice cele mai rentabile proceduri de obținere a dovezilor de audit aplicate asupra contului de creanțe comerciale.

Actualmente, în literatura de specialitate autohtonă lipsesc investigațiile complexe referitoare la procedurile de audit aplicate asupra soldurilor creanțelor comerciale pentru fiecare aspect calitativ. Unele aspecte privind auditul creanțelor comerciale sunt abordate în lucrările savanților autohtoni și străini: Bodarev P. [10], Dima M. [31], Vitiuc A. [143], Arens A., Loebbecke J. [2], Defliz F., Djenic G., Reilli V., Hirș M. [41], Erofeeva V., Piscunov V., Bitiucova T. [43], Alborov R. [4], Danilevschii I. [40], Adams R.[3], Andreev V.[5], Pepi M. [101], Șișchin A. [129]. Totodată, abordările expuse în lucrările autorilor menționați nu pot fi aplicate în mod direct în practica contabilă a întreprinderilor autohtone, deoarece nu corespund prevederilor reglementărilor naționale de audit.

Modul general de efectuare a auditului creanțelor comerciale este reglementat de SNA 400 „Evaluarea riscului și a controlului intern”, SNA 500 „Dovezi de audit”, SNA 505 „Confirmări externe”, SNA 520 „Proceduri analitice”, SNA 530 „Eșantionul de audit și alte proceduri de testare selectivă”, SNA 540 „Auditul estimărilor contabile”, SNA 550 „Părți legate”, SNA 560 „Evenimente după data întocmirii rapoartelor financiare”, SNA 570 „Principiul continuității activității” etc. [1].

Fiind studiat în cadrul ciclului vânzări–încasări, contul de creanțe comerciale dispune de aserțiuni și influențe directe asupra celor cinci categorii de operațiuni: 1) vânzări (pe credit); 2) încasări; 3) vânzări restituite și rabaturi acordate; 4) casarea creanțelor compromise; 5) estimarea cheltuielilor privind creanțele compromise. Interacțiunea conturilor din ciclul de vânzări-încasări sunt prezentate în anexa 10.

Auditul creanțelor comerciale cuprinde următoarele etape principale:

- 1) planificarea și definirea unei metode de auditare;
- 2) efectuarea testelor mecanismelor de control și a testelor substanțiale ale operațiunilor;
- 3) efectuarea procedurilor analitice și a testelor detaliate ale soldurilor;
- 4) finalizarea auditului.

Etapa I – Planificarea și definirea unei metode de auditare. Metodologia standard de proiectare a testelor detaliate ale soldurilor, pe care ar putea să o aplice auditorii, ce se referă direct la foile de planificare a probelor de audit, este prezentată în anexa 11. La planificarea auditului se apreciază riscul de audit (care conține riscul inherent și riscul de control) și se stabilesc procedurile de audit necesare. Procesul de colectare a dovezilor de audit trebuie să fie întotdeauna proporțional riscului de audit – cu cât este mai mare riscul ca informația să fie denaturată, cu atât volumul procedurilor de audit va fi mai mare.

În cursul proiectării testelor de audit considerăm că este foarte important să se atingă 9 obiective de audit principale, referitoare la soldul conturilor de creanțe comerciale:

- 1) creanțele comerciale din bilanța de verificare a conturilor sintetice corespund sumelor din registrele conturilor de creanțe, iar totalul este corect calculat și corespunde totalului din Cartea mare (concordanța detaliilor);

- 2) creanțele comerciale înregistrate există (existență);
- 3) creanțele comerciale existente sunt reflectate în contabilitate (plenitudine);
- 4) creanțele comerciale sunt corecte (exactitate);
- 5) creanțele comerciale sunt corect clasificate (clasificare);
- 6) decuparea temporală a creanțelor comerciale este corectă (cezură);
- 7) conturile de creanțe comerciale sunt prezentate la valoare nominală (valoare realizabilă);
- 8) clientul este titularul de drept al creanțelor comerciale (drepturi);
- 9) prezentarea și dezvăluirea de informații privind creanțele comerciale sunt corespunzătoare (prezentare și dezvăluire).

Se știe că supraevaluarea activelor și veniturilor prezintă un mare risc pentru auditori. De aceea, la auditul creanțelor comerciale, ei sunt preocupați mai mult de aspectul calitativ existența decât de aspectul plenitudinii.

La această etapă un auditor se poate confrunta cu o serie de riscuri inerente care pot afecta creanțele comerciale, dintre care principalele cuprind:

- existența unui număr mare de clienți noi care apar pe piață, despre care nu există informații anterioare;
- introducerea recentă pe piață a unor produse noi despre care nu se cunosc foarte multe privind reclamațiile aferente produselor respective;
- apariția unor dificultăți în aprecierea momentului în care transferul drepturilor a avut loc în cadrul unui sistem de „vânzare sau returnare”;
- angajarea recentă de personal nou în departamentele de vânzări;
- existența unui sistem contabil computerizat complicat.

Suntem de părerea că elementele individuale care compun colectivitatea generală totală afectează și previziunile auditorului în ceea ce privește existența unor prezentări eronate semnificative. De exemplu, majoritatea auditorilor ar utiliza un risc inerent mai mare pentru un cont de creanțe comerciale în care majoritatea facturilor au scadențe demult depășite, decât pentru un cont în care toate creanțele sunt „sănătoase”. Considerăm, așadar, că operațiunile cu părțile legate, creanțele comerciale neachitate luni în șir sunt exemple de elemente care impun fixarea unui risc inerent mai mare și, deci, o investigare mai aprofundată, pentru că în asemenea situații apare o probabilitate mai mare de eroare decât în cazul operațiunilor tipice. Toate aceste momente ar trebui fixate în foia de lucru de planificare a probelor. Un model al acestei foi a fost elaborat după Arens A., Loebbecke J. și este prezentat în anexa 12, dezvăluind modul de completare a foi pe parcursul celor 3 faze de proiectare a testelor. Ea conține trei rânduri corespunzătoare riscului de control și două rânduri pentru testarea substanțială a operațiunilor: unul pentru vânzări și altul pentru încasări.

Etapa a II-a – Efectuarea testelor mecanismelor de control și a testelor substanțiale ale operațiunilor. În cadrul acestei etape considerăm că este necesar să se acorde atenție la trei aspecte ale controlului intern, și anume:

- mecanismele de control care preîntâmpină sau detectează returnările de active;
- mecanismele de control privind cezura operațiunilor;
- mecanismele de control legate de provizioanele privind creanțele compromise cum ar fi aprobarea vânzărilor pe credit înainte de efectuarea livrărilor.

La această etapă, în baza prevederilor Standardelor Internaționale de Audit (ISA) 400 „Evaluarea riscurilor și a controlului intern”, literatura de specialitate [34, p. 264], în afară de un sistem de control asupra mediului în general, ne oferă unele măsuri și instrumente de control în următoarele sectoare:

1. Constituirea și stingerea creanțelor comerciale – indispensabile ar fi următoarele mecanisme de control:
 - a) existența unei politici interne de determinare a momentului în care drepturile asupra bunurilor și serviciilor sunt considerate a fi transferate, respectiv prestate în totalitate;
 - b) o astfel de politică trebuie să fie prezentată în scris în contractele comerciale încheiate cu clienții;
 - c) în cazul aplicării sistemului „vânzare sau returnare”, trebuie să existe un document distinct care să prevadă obligațiile clienților.
2. Asigurarea securității creanțelor comerciale – următoarele mecanisme ar asigura existența și eficiența unui sistem de control în domeniu:
 - a) o diviziune adecvată a muncii. În acest context, auditorul trebuie să se asigure că persoana responsabilă de evidența registrului de vânzări nu are responsabilitatea de a autoriza sau emite documentele necesare pentru orice modificare a conturilor la care se face referire în registru, inclusiv: aprobarea tranzacțiilor de vânzare, aprobarea tranzacțiilor în numerar, rabaturi sau reduceri comerciale, aprobarea oricăror prescrieri sau anulări de creanțe;
 - b) transmiterea periodică a unor avertismente privind scadențele de plată;
 - c) întocmirea și actualizarea continuă a scadențarului privind creanțele contractate astfel, încât să poată fi luate măsurile cele mai potrivite în timp util pentru prevenirea întârzierii încasării acestora;
 - d) existența unor plafoane de credit. Aceste plafoane pot preveni riscul de expunere către un anumit client. Mai mult decât atât, stabilirea unor plafoane mai mici pentru clienții noi până în momentul în care se constituie o istorie a relațiilor cu aceștia privind

statutul lor de bun-platnic este o practică binevenită. De asemenea, plafoanele respective trebuie aprobate și revizuite periodic de persoane autorizate. În cazul unei evidențe computerizate a creanțelor comerciale, este de așteptat ca informațiile privind plafoanele de credit individuale să fie considerate ca variabile de intrare, iar depășirea acestor plafoane prin tranzacțiile procesate să genereze avertizări care să impună autorizarea specială a unor astfel de tranzacții.

Următoarele proceduri de control intern asigură existența vânzărilor și a creanțelor comerciale, plenitudinea și exactitatea reflectării lor în contabilitate:

- 1) accesul la baza de date și programele privind comenzile pe vânzări și fixarea prețurilor este doar pentru persoanele împuternicite cu aceasta;
- 2) comenzile vânzărilor trebuie să fie aprobate;
- 3) comenzile vânzărilor trebuie să fie controlate (de exemplu prin simpla numărare);
- 4) se ține evidența comenzilor aprobate într-un registru;
- 5) sunt stabilite obligațiile și procedurile de aprobare a creditului comercial pentru noii clienți sau fixarea strictă a limitelor de creditare;
- 6) persoana responsabilă de creditarea clientului nu este legată de vreo funcție de vânzare, livrarea mărfii, redactarea facturii, preluarea încasărilor sau întocmirii formulelor contabile;
- 7) există o listă de prețuri curente aprobate de administrație care cuprind adaosul comercial, condițiile de acordare a reducerilor comerciale;
- 8) sunt stabilite procedurile de modificare a prețurilor din lista prețurilor curente;
- 9) datele din comanda făcută pentru vânzare sunt prelucrate deplin în perioada dată;

- 10) accesul la baza de date și programa privind livrarea producției și prestarea serviciilor; precum și accesul la înregistrările contabile îl au doar persoanele împuternicite în acest scop și a căror obligații nu se contrazic în esență;
- 11) documentele la livrarea produselor sau prestarea serviciilor se verifică cu comenzile primite pentru vânzare;
- 12) documentele la livrarea produselor sau prestarea serviciilor sunt controlate (printr-o numărare în prealabil), sunt stabilite la timp cazurile lipsei cărorva documente;
- 13) datele din documentele de livrare sunt prelucrate în aceeași perioadă în curs și se verifică datele neintroduse în computer;
- 14) se verifică facturile, sunt stabilite cazurile când ele lipsesc;
- 15) clienților li se trimit lunar confirmări ale soldului contului.

Testarea sistemului de control intern aferent conturilor de creanțe comerciale poate fi documentată printr-un document de lucru, care, după părerea noastră, trebuie să conțină informația redată în tabelul 3.2.

Etapa a III-a – Efectuarea procedurilor analitice și a testelor detaliate ale soldurilor. Conform SNA 520 „Proceduri analitice” [1], procedurile analitice îl obligă pe auditor să compare situația existentă la întreprindere cu cea care este așteptată a fi găsită la întreprinderea dată.

Tabelul 3.2

Evaluarea controlului intern al creanțelor comerciale

Obiective	Punctaj de evaluare, puncte	Proceduri de audit efectuate	Concluzii	
			Puncte slabe	Puncte forte
1	2	3	4	5
Toate livrările sunt facturate (integritate)	20	Se execută controlul numeric al facturilor emise		Procedură normală
Bunurile returnate și litigiile cu clienții au fost stornate (integritate)	20	Datele nu sunt furnizate permanent de compartimentele implicate	Procedură slabă	
Toate facturile anulate sunt contabilizate (integritate)	20	Cele anulate înainte de a fi produs efecte sunt păstrate în carnet și nu se înregistrează. Facturile cu sume negative sunt înregistrate în jurnalul livrărilor		Procedură normală
Toate anulările corespund unor returnări sau litigii efective (realitatea)	20	Se emit de către gestionari documentele pentru emiterea acestor bunuri care sunt depuse pentru înregistrare		Procedură normală
Facturile sunt emise cu prețuri corecte și sunt corect calculate (evaluare)	20	Se asigură prin exercitarea atribuțiilor prevăzute în fișa posturilor de către personalul implicat		Procedură normală
Facturile a căror plată este îndoielnică este rapid identificată (evaluare)	20	Se urmărește scadența creanțelor pe baza balanțelor analitice		Procedură normală
Facturile sunt contabilizate în perioada livrărilor (cezură)	20	Facturile sunt înregistrate la data emiterii în contabilitatea financiară și în jurnalele livrărilor. Existența unei politici interne de determinare a momentului în care are loc transferul dreptului de proprietate a livrărilor		Procedură normală
Jurnalele sunt corect totalizate și centralizate (împutare)	20	Răspunderea revine personalului implicat din cadrul serviciului contabilitate		Procedură normală
Controlul termenelor de încasare și a plafoanelor de creditare (exhaustivitate)	20	Transmiterea unor avertismente privind scadențele de plată. Calculul penalităților de neîncasare la timp		Procedură normală

1	2	3	4	5
Controlul înregistrărilor corecte a creanțelor compromise (clasificare)	20	Înregistrarea distinctă în contabilitate a creanțelor cu termen de plată depășit		Procedură normală
Controlul reflectării creanțelor compromise, creanțelor părților legate (prezentare și dezvăluire)	20	Reflectarea în bilanțul contabil și în anexa la bilanțul contabil a creanțelor cu termen de încasare depășit, precum și a creanțelor în părți legate		Procedură normală

Sursa: Elaborat de autori

Practica auditorului deseori confundă analiza economico-financiară cu procedurile analitice în calitate de proceduri de audit. Aceleași metode de analiză sunt considerate proceduri analitice de audit, dacă ele sunt utilizate pentru identificarea denaturărilor din rapoartele financiare. Practica de audit din străinătate folosește frecvent procedurile de analiză în calitate de proceduri ce țin de esență, în cazurile când compania de audit auditează rapoartele financiare ale aceleiași întreprinderi și cu condiția că în volumul activităților operaționale în perioada raportată n-au intervenit schimbări esențiale. Auditorul va aplica proceduri analitice creanțelor comerciale din trei motive: (1) pentru a identifica posibilele erori în soldul contului; (2) pentru a reduce volumul testelor de audit detaliate; (3) pentru a obține dovezi cu privire la continuitatea activității întreprinderii.

Procedurile analitice trebuie aplicate întregului ciclu de vânzări-încasări și nu numai creanțelor comerciale. Aceasta se explică prin legătura strânsă dintre conturile bilanțiere și conturile de rezultate. În tabelul 3.3 sunt dezvăluite câteva exemple ale unor comparații folosite pentru ciclul de vânzări-încasări, precum și erorile potențiale ce ar putea fi semnalizate de procedurile analitice. În tabel rezultatele sunt comparate în dinamică, adică anul în curs cu anul precedent, dar pot fi utilizate pentru comparație și bugetele sau tendințele de evoluție în ramura de activitate a clientului.

Tabelul 3.3**Procedurile analitice aplicabile ciclului vânzări-încasări**

Procedura analitică	Eroare posibilă
Compararea cu anii precedenți a marjei brute procentuală (pe game de produse)	Supraevaluarea sau subevaluarea vânzărilor și creanțelor comerciale
Compararea în timp a vânzărilor lunare (pe game de produse)	Supraevaluarea sau subevaluarea vânzărilor și creanțelor comerciale
Compararea cu anii precedenți a ponderii vânzărilor restituite și a rabaturilor acordate în vânzările brute (pe game de produse)	Supraevaluarea sau subevaluarea vânzărilor restituite și rabaturilor acordate și a creanțelor comerciale
Compararea cu anii precedenți a soldurilor clienților individuali care depășesc o anumită sumă	Erori în creanțele comerciale și în conturile de rezultate aferente acestora
Compararea cu anii precedenți a ponderii cheltuielilor privind creanțele incerte în vânzările brute	Creanțe comerciale irecuperabile pentru care nu s-au creat provizioane
Compararea cu anii precedenți a numărului de zile de neachitare și a vitezei de rotație a creanțelor comerciale	Supraevaluarea sau subevaluarea provizioanelor și cheltuielilor privind creanțele incerte; ar putea indica și prezența unor creanțe comerciale fictive
Compararea cu anii precedenți a ponderii categoriilor de „vechime” în totalul creanțelor comerciale	Supraevaluarea sau subevaluarea provizioanelor și cheltuielilor privind creanțele incerte
Compararea cu anii precedenți a ponderii provizioanelor privind creanțele incerte în totalul creanțelor comerciale	Supraevaluarea sau subevaluarea provizioanelor și cheltuielilor privind creanțele incerte
Compararea cu anii precedenți a ponderii creanțelor irecuperabile scoase din gestiune în totalul creanțelor comerciale	Supraevaluarea sau subevaluarea provizioanelor și cheltuielilor privind creanțele incerte

Sursa: Elaborat de autori după A. Arens, J. Loebbecke [2, p. 551]

Pe lângă procedurile analitice menționate mai sus considerăm că ar trebui să se facă și o examinare a creanțelor comerciale pentru a depista sumele semnificative sau sumele neobișnuite cum ar fi: soldurile mari, creanțele rămase neachitate pe perioade lungi de timp, creanțele în părți legate.

Scopul acestei analize este de a obține dovezi de audit care să confirme autenticitatea soldurilor conturilor de decontări cu clienții. Primul pas îl constituie prognozarea duratei medii de rotație a creanțelor comerciale (în zile), care exprimă durata medie în zile de încasare a contravalorii bunurilor de la beneficiari, sau altfel spus, arată decalajul mediu în zile între data facturării și data încasării contravalorii bunurilor vândute, adică numărul de zile de credit comercial acordate clienților. În acest scop este utilizată relația de calcul 3.1, pe care o găsim în literatura de specialitate [9, 48, 49] și care este utilizată în practică de către auditori:

$$D_{ZC} = \frac{C_C}{VV} \times 365 = \quad (3.1)$$

$$= \frac{(\text{randul } 260 \text{ coloana } 5F1 + \text{randul } 260 \text{ coloana } 6F1) / 2}{\text{randul } 010F2} \times 365$$

unde:

D_{ZC} – durata medie în zile de rotație a creanțelor comerciale;

C_C – soldul mediu al creanțelor aferente facturilor comerciale;

VV – venituri din vânzări;

$F1$, $F2$ – formularul 1 și formularul 2 ale Raportului financiar.

Modificarea (reducerea / majorarea) esențială a acestui indicator (D_{ZC}) de la o perioadă la alta sau în comparație cu nivelul pentru o anumită ramură a economiei poate induce la erori contabile, la o situație neordinară sau la o potențială fraudă. Cauzele unei majorări esențiale a indicatorului pot fi:

- neîndeplinirea sau amânarea termenului de plată a creanței comerciale – adică discordanța în evenimentele care ar trebui să majoreze profitul și creanțele comerciale constatate;
- modificări în politica de creditare;

- nereflectarea vânzărilor pe credit;
- un număr mare de clienți au fost clasați la categoria creanțelor cu termenul de prescripție expirat fie din cauza unei politici reduse de creditare, fie din cauza ascunderii unei vânzări fictive;
- greșeli la reflectarea concomitentă a vânzării supraevaluate la încasare sau a celei în credit subevaluată.

Se poate argumenta analitic modificarea duratei de rotație a creanțelor comerciale și importanța ei în luarea deciziilor financiare în baza datelor financiare ale Î.M. „Lituno-Intravest” S.A. La vânzarea produselor sale această întreprindere acorda clienților un credit comercial de 7 zile, iar distribuitorilor – de 14 zile. Prin urmare, mărimea maximă a duratei medii de încasare a creanțelor comerciale, care asigură o stare acceptabilă a gestiunii creanțelor comerciale, este de 14 zile, iar în număr de rotații – minimum de 26 rotații (365/14). Mărimea acestui indicator este influențată, deci, de poziția întreprinderii pe piață comparativ cu concurenții ei, de relațiile stabilite cu fiecare client în parte, de specificul activității întreprinderii care influențează durata ciclului economic și, nu în ultimul rând, de politica de credit practică pe piață, care trebuie să urmărească creșterea vânzărilor în măsura în care aceste vânzări contribuie la creșterea profitului întreprinderii. Dacă are loc o diminuare a duratei medii a unei rotații, înseamnă că are loc o îmbunătățire a gestiunii decontărilor cu clienții. Dacă însă durata în zile a unei rotații depășește 14 zile, există semnale că întreprinderea se confruntă cu dificultăți de încasare a facturilor comerciale emise. Pentru a elucida situația economico-financiară la S.A. „Lituno-Intravest” se analizează datele din rapoartele financiare a trei ani, care sunt prezentate în tabelul 3.4 și diagrama din figura 3.4.

Tabelul 3.4

**Calculul vitezei de rotație a creanțelor comerciale la S.A.
"Lituno-Intravest"**

INDICATORI	Anii			Simbolul sau formula de calcul
	200X	200X+1	200X+2	
Venituri din vânzări, mii lei	78823,0	111932,0	148784,0	VV
Valoarea medie a creanțelor comerciale*, mii lei	6321,0	5565,0	6289,0	Cc
Număr de rotații, rotații	12	20	24	VV / Cc
Durata medie a unei rotații, zile	29	18	15	$(C_c / VV) \times 365$
Valoarea maximă admisibilă a duratei de rotație, zile	14	14	14	max

* Valoarea medie a creanțelor comerciale s-a obținut prin media aritmetică simplă a valorii creanțelor la începutul perioadei și la sfârșitul perioadei de gestiune.

Sursa: Elaborat de autori

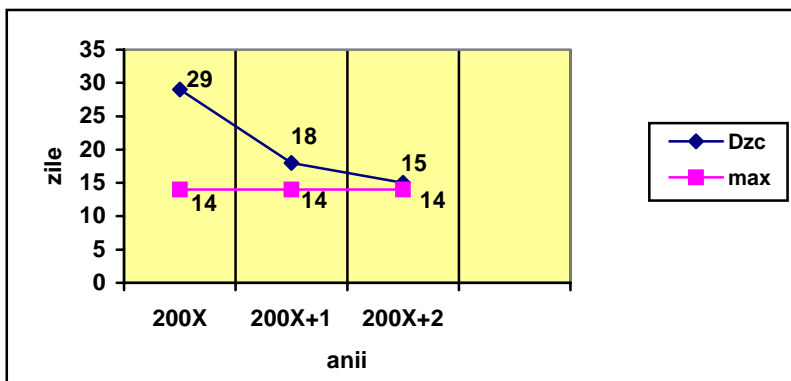


Figura 3.4. Dinamica duratei medii de rotații a creanțelor comerciale la S.A. "Lituno-Intravest"

Sursa: Elaborată de autori

În anul 200X+2 durata medie de încasare a creanțelor comerciale a fost de 15 zile, depășind valoarea maximă de 14 zile. Aceasta demonstrează existența încă a unor probleme ce apar din cauza clienților răuplatnici. Reducerea în dinamică a

indicatorului analizat permite a aprecia situația ca fiind pozitivă. Dacă în 200X întreprinderea trebuia să aștepte în medie 29 de zile (aproape o lună) pentru încasarea unei creanțe comerciale, atunci în 200X+2 situația s-a îmbunătățit de două ori prin creșterea numărului de rotații a creanțelor și reducerea duratei în zile a unei rotații cu 14 zile (29-15) în comparație cu anul 200X, și cu 3 zile (18-15) în comparație cu anul 200X+1. Această tendință de atingere a nivelului optim de 14 zile a duratei medii a unei rotații a creanțelor comerciale (care poate fi considerată o stare ideală a decontărilor cu clienții) se manifestă desigur prin disciplinarea cumpărătorilor și achitarea la timp a facturilor sub incidența unei politici de creditare eficiente.

Pentru o apreciere mai obiectivă a modificărilor menționate, în continuare se determină factorii de influență la modificarea duratei medii de rotație a creanțelor comerciale și în acest scop se utilizează metoda substituțiilor în lanț de analiză (tabelul 3.5). Perioada analizată cuprinde anii 200X+1, 200X+2, iar datele inițiale sunt preluate din tabelul 3.4.

Tabelul 3.5

Calculul influenței factorilor la modificarea duratei de rotație a creanțelor comerciale la S.A. „Lituno-Intravest”

Nr. de calc.	Nr. de sub.	INDICATORI (factori corelați)		Dzc, zile	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței factorilor (+/-), zile	Denumirea factorilor
		VV, mii lei	Cc, mii lei				
1	0	111932,0	5565,0	18	X	X	X
2	1	148784,0	5565,0	14	14 –18	- 4	<i>Creșterea veniturilor din vânzări</i>
3	2	148784,0	6289,0	15	15-14	+1	<i>Creșterea sumei medii a creanțelor comerciale</i>
Total		X	X	X	X	- 3	X

Sursa: Elaborat de autori

Balanța influenței factorilor:

$$15 - 18 = (-4) + (+1)$$

$$- 3 = - 3$$

În perioada analizată întreprinderea a înregistrat o accelerare a rotației creanțelor comerciale și anume în 200X+2 durata de rotație a lor a fost în medie de 15 zile, cu 3 zile mai puțin decât în anul 200X+1. Atare situație reprezintă un aspect pozitiv, fiindcă s-a accelerat procesul de transformare a creanțelor comerciale în lichidități și aceasta nu este altceva decât o ameliorare a situației financiare a întreprinderii. La modificarea acestui indicator influența pozitivă majoră a avut-o creșterea volumului veniturilor din vânzări cu 33%, de la 111932 mii lei în anul 200X+1 la 148784 mii lei în anul 200X+2, conducând la reducerea duratei rotației creanțelor comerciale cu 4 zile. Negativ a influențat asupra acestui indicator creșterea soldului mediu al creanțelor comerciale cu 13% $[(6289/5565) \times 100 - 100]$, de la 5565 mii lei în 200X+1 la 6289 mii lei în 200X+2, încetinind rotația creanțelor comerciale cu o zi. Influența negativă de creștere a creanțelor comerciale nu poate fi considerată o rezervă de accelerare pe viitor a rotației creanțelor comerciale dacă am privi numai dintr-o singură direcție și anume, acel considerent că o creștere a pieței de desfacere duce inevitabil la o majorare potențială a numărului de clienți, cu care întreprinderea încheie contracte de vânzare cumpărare, și a creditului comercial acordat acestora. Dar, cunoscând deja starea reală a creanțelor comerciale, ponderea semnificativă a creanțelor cu termenul de achitare expirat (vezi tabelul 3.6 și figura 3.5), putem afirma, totuși, că întreprinderea are rezerve de accelerare în viitor a rotației creanțelor comerciale, anume prin reducerea la maximum a creanțelor cu termenele depășite de achitare, care condiționează încetinirea vitezei de rotație a activelor curente. Acest lucru se poate efectua prin promovarea unei politici mai stringente de disciplinare a plăților curente efectuate de către debitori. De

aceea, directorul economic împreună cu colectivul, care efectuează controlul decontărilor cu toți cei peste 2600 de clienți ai Î.M. „Lituno-Intravest” S.A., trebuie să țină cont de atitudinea și starea solvabilității fiecărui debitor în parte, în vederea diminuării riscului de neplată a facturilor emise acestora. Dacă acest lucru se va efectua cu regularitate, sistemul de control va fi apreciat la un nivel înalt.

Tabelul 3.6

Gruparea creanțelor comerciale în funcție de vechimea lor la Î.M. „Lituno-Intravest” S.A.

Creanțe comerciale	La finele anului 200X+1		La finele anului 200X+2		Abaterea (+/-)	
	Suma, lei	Pondere, %	Suma, lei	Pondere, %	Lei	%
- cu termen de achitare în curs de 7 zile	2619841	51,73	3325994	61,60	+706153	+9,87
- cu termen de achitare în curs de 7-14 zile	1220360	24,10	968620	17,94	-251740	-6,16
- cu termen expirat în 14-21 zile	367826	7,26	287193	5,32	-80633	-1,94
- cu termen expirat în 21-30 zile	208954	4,13	156757	2,90	-52197	-1,23
- cu termen expirat în 30-60 zile	203692	4,02	148980	2,76	-54712	-1,26
- cu termen expirat în 60-90 zile	25636	0,51	257885	4,78	+232249	+4,27
- cu termen expirat în mai mult de 90 zile	418218	8,26	253935	4,70	-164283	-3,56
TOTAL creanțe comerciale	5064527	100	5399364	100	+334837	X

Sursa: Elaborat de autori

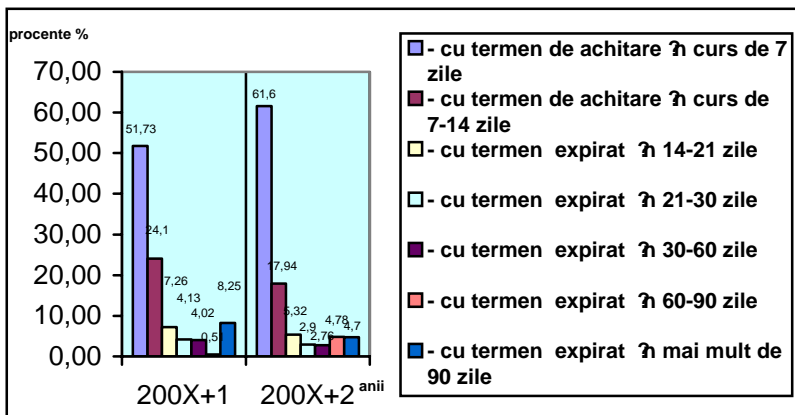


Figura 3.5. Structura creanțelor comerciale în dinamică
Sursa: Elaborată de autori

Concluzia auditorului privind procedurile analitice aplicate ciclului vânzări-încasări ar trebui inclusă de auditori în al treilea rând de la sfârșitul foii de lucru utilizate pentru planificarea probelor de audit (anexa 12). Procedurile analitice sunt considerate teste substanțiale și, deci, ele reduc cu mult volumul testelor detaliate ale soldurilor în cazul în care rezultatele aplicării procedurilor analitice sunt favorabile. Altfel auditorul ar trebui să recurgă la o chestionare suplimentară de audit.

Testele detaliate ale soldurilor. Testarea concordanței detaliilor informațiilor incluse în balanța de verificare cronologică a conturilor analitice este o procedură de audit necesară. De regulă, aceasta este efectuată înaintea oricăror altor teste, pentru ca auditorul să se asigure că colectivitatea generală testată corespunde informațiilor din Cartea mare și din fișierul sistematic al creanțelor comerciale. Coloana aferentă totalului și coloanele care descriu vechimea creanțelor trebuie însumate pentru verificare, iar totalul balanței de verificare trebuie comparat cu cel din Cartea mare. În plus, trebuie să se

selecteze un eșantion de solduri individuale, care urmează a fi confruntate cu documentele justificative de tipul copiilor facturilor de vânzare, verificându-se numele clientului, soldul și vechimea corectă a creanței. Profunzimea testelor concordanței detaliilor depinde de numărul de conturi implicate, de măsura în care fișierul sistematic a fost verificat în cadrul testelor mecanismelor de control și al testelor substanțiale ale operațiunilor.

Testele detaliate ale soldurilor din toate ciclurile sunt orientate spre conturile bilanțiere, însă nici conturile de rezultate nu sunt ignorate, deoarece ele sunt verificate prin rezultatele testelor conturilor bilanțiere. De exemplu, dacă auditorul confirmă soldurile creanțelor comerciale și găsește supraevaluări condiționate de erori în facturarea clienților, vor exista supraevaluări atât în contul de creanțe comerciale, cât și în contul de vânzări.

Procedurile de audit selectate și dimensiunea eșantioanelor aferente lor vor depinde în mare măsură de numărul mic, mediu sau mare de probe planificate pentru fiecare obiectiv. La exercitarea auditului o deosebită atenție se acordă verificării dacă creanțele comerciale sunt corect însumate și datele evidenței analitice se concordă cu registrul sintetic al oricărui cont de creanțe.

De asemenea, la compartimentul de creanțe comerciale, recomandăm ca auditorul să verifice următoarele aspecte:

- 1) contractele cu cumpărătorii (dacă ele există), termenele de livrare și de achitare;
- 2) lista debitorilor întreprinderii;
- 3) data apariției creanței (până la 30, 90, 180 etc. zile);
- 4) dacă clienților sau cumpărătorilor care au datorii față de întreprindere li se mai eliberează și alte partide de produse, bunuri sau li se prestează servicii (se verifică jurnalele-ordine, sau

mașinogramele respective);

În sarcina auditorului intră verificarea creanțelor comerciale compromise (cu termen mai mare de 1 an), la fel auditorul trebuie să verifice termenul de prescripție a acestor creanțe. Dacă ele au un termen mai mare de 3 ani, atunci aceste sume se trec la pierderi. Majoritatea testelor aplicate conturilor de creanțe comerciale și de provizioane privind creanțele compromise sunt bazate pe balanța de verificate cronologică (pe vechimi). O balanță de verificare cronologică (pe vechimi) este o listă a soldurilor din fișierul sistematic al creanțelor comerciale la data închiderii bilanțului contabil. Ea cuprinde soldurile individuale ale creanțelor comerciale și o clasificare a fiecărui sold pe intervale de timp scurse între data vânzării și data închiderii bilanțului.

Planificarea testelor detaliate ale soldurilor de creanțe comerciale cuprinde: proceduri de audit, dimensiunile eșantioanelor, elementele de selectat și programarea în timp. Considerăm că procedurile date trebuie selectate pentru fiecare cont și pentru fiecare obiectiv legat de solduri.

Testările detaliate aplicate conturilor de creanțe comerciale pot fi grupate conform aspectelor calitative studiate:

- confirmările reflectărilor documentare ale debitorilor – exactitate, existență;
- verificarea întocmirii contractelor de creditare – existență;
- urmărirea reflectării creanțelor comerciale până la încasarea lor – exactitate, existență;
- urmărirea reflectării creanțelor comerciale, inclusiv comenzile pe vânzări, facturile, facturile de expediție, foile de parcurs – exactitate, existență;
- analizarea încasărilor concrete de creanțe comerciale cu persoanele de răspundere și verificarea coincidenței lor cu datele din comenzi – evaluare;

- urmărirea detaliată a clasificării pe termene de achitare a creanțelor comerciale (numai dacă nivelul de control nu asigură încrederea în această direcție) – evaluare.

Procedurile de audit aplicate conturilor de creanțe comerciale, în baza aspectelor calitative a lor, sunt pe scurt cuprinse în anexa 13.

Testele detaliate ale soldurilor depind de factorii integrați în foaia de lucru pentru planificarea probelor (anexa 12). Penultimul rând din tabelul acestei foi reprezintă riscul de detectare planificat pentru fiecare obiectiv de audit referitor la soldul de creanțe comerciale, constituind o decizie a auditorului luată pe baze subiective prin îmbinarea concluziilor privind fiecare dintre factorii enumerați deasupra acestui rând. Legătura dintre fiecare factor și riscul de detectare planificat este clar definită. De exemplu, auditorul știe că un risc inerent sau un risc de control mare va diminua riscul de detectare planificat și vor diminua numărul de alte teste substanțiale planificate. Ultimul rând din această foaie (anexa 12) conține probe de audit planificate pentru testarea detaliată a soldurilor de creanțe comerciale pe obiective. Concluzia că un volum de probe planificat pentru un anumit obiectiv poate fi mare, mediu sau mic este emisă de un auditor prin determinarea procedurilor de audit adecvate, a dimensiunii eșantionului și a programării testelor în timp.

Confirmarea creanțelor comerciale este cel mai important test al creanțelor comerciale. Principalul scop al confirmărilor creanțelor comerciale constă în a satisface obiectivele referitoare la unele aspecte calitative: existența, exactitatea și cezura creanțelor comerciale.

Conform cerințelor Regulamentului cu privire la inventariere [118], procedurile de solicitare și confirmare sunt aplicate la inventarierea creanțelor comerciale. Dacă auditorul constată că la inventariere n-au fost obținute confirmările

tuturor creanțelor comerciale, acesta este în drept să ceară conducerii repetarea lor. Se recomandă în acest scop utilizarea formularului INV-7 din anexa 11 a regulamentului în cauză pentru solicitarea creanțelor comerciale înregistrate în contabilitatea întreprinderii. În cazul unor întreprinderi mari este dificil a trimite actele de verificare reciprocă tuturor debitorilor săi, deoarece numărul acestora poate depăși câteva mii. În acest caz, o soluție optimă de efectuare a inventarierii este verificarea decontărilor cu cei mai mari clienți (aceștia se determină prin soldul creanțelor la începutul, sfârșitul perioadei și prin mărimea rulajelor), plus inventarierea prin sondaj a unui oarecare număr de alți clienți.

În timpul primului an de lucru cu întreprinderile, conform SNA 500 „Dovezi de audit”, paragraful 20 [1], auditorii pot să efectueze proceduri de audit de confirmare a creanțelor comerciale în calitate de proceduri de testare detaliată, conform unui plan bine organizat, ilustrat în anexa 20. Utilizând procedurile respective indicate în anexa 20, auditorii ar putea obține dovezi convingătoare din surse externe. Așa cum creanțele comerciale fac parte din active, pe auditor îl interesează riscul supraevaluării soldului lor. Procedurile de confirmare aduc dovezi convingătoare în ceea ce privește existența și exactitatea soldurilor creanțelor comerciale, dar sunt insuficiente sau chiar putem spune că nu aduc dovezi în ceea ce privește aspectul plenitudinii și evaluării creanțelor reflectate de sold. Va fi nevoie de alte proceduri (cum ar fi de exemplu testarea controlului intern, utilizarea procedurilor analitice sau proceduri de verificare a modului de constatare în timp a veniturilor), pentru convingerea de faptul că toată informația legată de creanțe comerciale a fost reflectată deplin. Plus la aceasta, considerăm că va fi necesar să se efectueze și alte proceduri pentru a confirma faptul că soldul de creanțe comerciale este evaluat corespunzător (cum ar fi de exemplu

controlul soldurilor de creanțe cu termenul de achitare ce depășește 60 de zile).

Auditorul selectează un anumit număr de clienți, cărora li se vor trimite solicitări de confirmare a soldurilor, dar se pot confirma și rulajele cu clientul anumit pentru toată perioada verificată. Practica firmelor de audit autohtone denotă că la selectarea acestor clienți un mare rol îl joacă experiența profesională: un auditor neexperimentat ar putea să selecteze 50% din totalul colectivității generale auditate și să depisteze acei debitori care nu creează probleme semnificative, pe când un auditor experimentat în domeniu ar putea să selecteze doar 10% din întreaga colectivitate generală și să includă în ea doar acei debitori care prezintă unele probleme semnificative.

Pentru confirmarea creanțelor comerciale în literatura de specialitate sunt evidențiate două tipuri generale de confirmări [2, 3, 4, 5, 10, 20, 39, 40, 143]:

- confirmare pozitivă – reprezintă un comunicat adresat debitorului prin care i se cere să confirme direct dacă soldul menționat este corect sau incorect. Un exemplu de solicitare de confirmare pozitivă este propus de autori în anexa 14. Mai există confirmare pozitivă în alb – când debitorului nu i se indică suma de confirmat (se consideră mai fiabile); sau confirmare de factură – se confirmă o factură în parte și nu soldul;
- confirmare negativă – reprezintă un comunicat adresat debitorului prin care se solicită răspuns numai atunci când debitorul nu este de acord cu suma menționată. În RM auditorii nu practică confirmarea negativă, deoarece lipsa răspunsului de la client nu are nici o valoare și nu înseamnă un răspuns pozitiv al întreprinderii date.

Cele mai fiabile probe în urma confirmărilor sunt obținute când scrisorile de confirmare sunt expediate cât mai aproape de datele de închidere a bilanțului contabil. Este

important a determina corect și dimensiunea eșantionului folosit pentru confirmarea creanțelor comerciale, a ține cont de eroarea tolerabilă, riscul inerent (volumul relativ al totalului de creanțe comerciale), riscul de control, tipul de confirmare (la cele negative – eșantion mai mare).

Dacă se determină diferențe între datele primite de la debitori și datele clientului auditat, atunci se analizează diferențele și motivul acestora, spre exemplu:

- plata a fost deja efectuată de cumpărător, dar nu a fost înregistrată la client;
- bunurile nu au fost primite (perioada de transportare îndelungată);
- bunurile au fost returnate;
- erori de înregistrare.

De menționat că standardele internaționale de audit cer confirmarea creanțelor comerciale în circumstanțe normale, dar directivele standardelor de audit 67 „The Confirmation Process” (din engleză “Proceduri de confirmare”) permit emiterea unui raport fără rezerve și fără efectuarea unei confirmări a creanțelor comerciale în următoarele trei circumstanțe [2]:

1. Creanțele comerciale sunt ne semnificative. Este cazul unor magazine care vând bunuri cu plată imediată sau prin utilizarea de cardurilor bancare.
2. Auditorul consideră că probele furnizate de confirmări sunt ineficace, deoarece răspunsurile riscă să fie inadecvate sau puțin fiabile. În anumite ramuri de activitate, cum ar fi serviciile medicale, frecvența răspunsurilor la confirmări este foarte redusă.
3. Nivelul combinat al riscului inerent și al riscului de control este mic și alte probe substanțiale pot fi acumulate pentru a constitui o cantitate suficientă de elemente probante. Dacă un client are mecanisme eficiente de control intern și un risc inerent scăzut în ciclul vânzări-

încasări, auditorul este adesea în măsură să răspundă tuturor cerințelor referitoare la cantitatea de probe prin testarea mecanismelor de control, testarea substanțială a operațiunilor și prin proceduri analitice.

Dacă auditorul se hotărăște să nu confirme creanțele comerciale, justificarea acestei decizii trebuie să fie documentată în foile de lucru ale auditorului.

Rezultatele solicitărilor de confirmări urmează a fi fixate în documentul de lucru „Registrul de control al confirmărilor creanțelor comerciale” (tabelul 1 din anexa 15). Acest document de lucru, propus de autori în anexa 15, este întocmit pentru „controlul” procesului de confirmare și trebuie să conțină toată informația necesară, referitoare la fiecare cerere, incluzând controlul efectuat și statutul fiecărei cereri. În registru se va indica:

- numărul de control al fiecărei solicitări;
- numele cumpărătorului și soldul unităților alese;
- data primei și celei de-a doua trimiteri a solicitării de confirmare;
- data primirii confirmării de la cumpărător (facultativ);
- trimiterea la răspuns în documentul de lucru;
- munca depusă pentru fiecare răspuns la solicitarea trimisă de auditor (adică, dacă s-a primit un răspuns pozitiv, în caz de excludere – s-au efectuat sau nu proceduri alternative, excluderile neclarificate se consideră erori).

În procesul de auditare a creanțelor comerciale pot fi depistate următoarele greșeli:

- diferențe de preț și erori în stabilirea contului de evidență contabilă;
- bunurile, care au fost returnate de cumpărător, nu au fost excluse din contul creanței debitorului;
- diferențe în termenele de încasare a creanței comerciale (aceasta nu este considerată o greșală);

- vânzările reflectate într-o perioadă de gestiune, deși livrarea a fost în altă perioadă;
- reflectarea greșită a încasărilor de mijloace bănești în corespondență cu alte conturi decât cele de creanțe comerciale (cum ar fi de exemplu alte venituri operaționale).

Clientul poartă răspundere pentru analizarea diferențelor constatate între răspunsul cumpărătorului și situația reală reflectată în sold, precum și pentru documentația pusă la dispoziție.

Se vor obține dovezi mult mai argumentate cu privire la existența și dreptul de proprietate asupra creanțelor comerciale dacă se vor primi confirmări independente de la cumpărător. Dacă totuși cumpărătorul nu răspunde la câteva solicitări, este necesar a obține suficiente dovezi, apelând la proceduri alternative.

În baza analizei practicii de audit a firmelor autohtone considerăm că cea mai bună procedură alternativă de audit este urmărirea până la următoarele încasări de mijloace bănești. Dacă se va remarca că contul de creanță al debitorului a fost achitat, vor fi dovezi convingătoare că soldul a existat și a aparținut companiei. De dorit este de revăzut și documentele originale. Dacă cumpărătorul nu a răspuns la solicitarea auditorului și nu a stins creanța la data efectuării auditului, poate fi considerată suficientă ca procedură urmărirea părții de marfă care constituie soldul contului de creanțe până la documentul sau documentele ce mărturisesc despre predarea riscurilor și dreptului de proprietate. La îndeplinirea acestei proceduri analitice trebuie de studiat foarte atent data expedierii, termenele de livrare și însemnările neordinare pe facturile de expediție, pentru a primi dovezi cu privire la transmiterea riscurilor și dreptului de proprietate.

Răspunsurile la solicitările auditorilor pot fi diferite. Dacă a fost primit un răspuns convingător atunci nu se mai recurge la

proceduri suplimentare de audit. Dacă răspunsul la solicitare include însă o diferență de timp, care reflectă achitarea creanței cumpărătorului, trebuie să existe o explicație care va clarifica împrejurările diferenței de timp și va argumenta că diferența de timp într-adevăr a existat (deci, nu este o greșeală). Auditorul studiază informația cu privire la transferul mijloacelor bănești, lista încasărilor de mijloace bănești. Această procedură asigură dovada plenitudinii, existenței și exactității încasării mijloacelor bănești. Studiarea informației cu privire la virarea mijloacelor bănești este suficientă, dacă clientul deține un sistem de control intern bine pus la punct cu privire la încasarea mijloacelor bănești, incluzând verificările cu extrasele lunare de la bancă.

Mai pot surveni și alte răspunsuri. De exemplu, bunurile au fost restituite de către cumpărător apoi au fost primite repetat de către acesta până la sfârșitul anului. Diferența aceasta poate apărea din cauza nereflectării la timp a operațiunilor economice în dările de seamă. În continuare trebuie făcute cercetări pentru determinarea faptului dacă a fost prevăzută returnarea de provizioanele prestabilite inițial sau nu.

Uneori poate fi depistată o greșeală reală, care nu rezidă în diferență de timp. Dar, pentru că selectarea conturilor nu s-a făcut în baza unui eșantion reprezentativ, nu trebuie extrapolată greșeala asupra totalului general de active, pentru a aprecia influența asupra celorlalte solduri ale creanțelor comerciale. Trebuie de aflat cauza greșelii comise, pentru a afla dacă mai sunt asemenea articole în totalul creanțelor comerciale. Nici o greșeală nu trebuie considerată neesențială. Eroarea este indicatorul încălcării normei sau a faptului că sistemul nu funcționează normal.

În cazul când confirmarea a fost primită, aceasta nu înseamnă că partea cealaltă poate să achite datoria sa față de client. De aceea, considerăm că confirmările primite de la

client nu asigură dovezi suficiente pentru aprecierea evaluării creanțelor comerciale.

Etapa a IV-a – Finalizarea auditului. Un moment important în finalizarea auditului îl constituie examinarea evenimentelor ulterioare după data întocmirii rapoartelor financiare, care necesită a fi dezvăluite în rapoartele financiare conform SNA 560 „Evenimente după data întocmirii rapoartelor financiare” și SNC 10 “Eventualități și evenimente ce au avut loc după data întocmirii rapoartelor financiare”, care reglementează prezentarea în rapoartele financiare a evenimentelor (atât favorabile, cât și nefavorabile) ce au avut loc după expirarea perioadei de gestiune. După cum afirmă economistul Bodarev P. în lucrarea sa „Auditul financiar”, „recepționarea informațiilor ulterioare datei întocmirii rapoartelor financiare indică faptul că un activ a fost depreciat la data întocmirii rapoartelor financiare sau că valoarea unei pierderi din deprecierea anterior recunoscută, aferentă respectivului activ, trebuie ajustată” [10, p.167]. Spre exemplu, falimentul unui client după data întocmirii rapoartelor financiare, dar până la prezentarea lor, denotă că la data întocmirii acestor rapoarte exista deja o pierdere aferentă unui cont de creanțe comerciale. Să presupunem în acest context că soldul final al contului 222 „Corecții la creanțe dubioase” la finele perioadei de gestiune constituia 180 mii lei, iar valoarea creanței clientului falimentat a constituit 200 mii lei. Deoarece suma creanței date este cu mult mai mare decât provizionul creat în acest scop, întreprinderea auditată va fi impusă de acest eveniment ulterior să corecteze contul 222 „Corecții la creanțe dubioase” din bilanțul contabil pentru anul precedent cu suma de 20 mii lei (200 mii lei – 180 mii lei), iar în nota explicativă la rapoartele financiare pentru anul precedent să dezvăluie acest eveniment.

Decizia finală privind satisfacerea obiectivelor aspectelor calitative ale creanțelor comerciale se referă la a determina

dacă, prin testele mecanismelor de control, testele substanțiale ale operațiunilor, procedurile analitice, procedurile privind cezura, confirmările și alte teste substanțiale, s-au obținut suficiente probe pentru a justifica formularea unor concluzii privind corectitudinea soldului prezentat.

3.3. Considerații privind auditul datoriilor comerciale

Luând în considerație că operațiunile ciclului procurări-plăți sunt legate nemijlocit de contabilizarea contului de datorii comerciale, acest cont are o importanță semnificativă în orice audit al ciclului de procurări-plăți, nemaivorbind de multiplele legături pe care le are cu celelalte conturi contabile. Interacțiunea conturilor din ciclul procurări-plăți este redată în anexa 21.

Unele probleme ale auditului datoriilor comerciale sunt abordate în lucrările cercetătorilor autohtoni și străini: Vitiuc A. [143], Dima M. [31], Bodarev P. [10], Arens A., Loebbecke J. [2], Defliz F. [41], Danilevschii I. [40], Adams R.[3], Andreev V.[5], Șișchin A. [129], Erofeeva V., Piscunov V., Bitiucova T.[43] etc. Totodată, aspectele aferente procedurilor de audit, perfectării documentare a acestora și organizării eficiente a lucrărilor de audit în cazul datoriilor comerciale nu sunt reglementate în mod normativ și nu sunt abordate suficient în literatura de specialitate.

Scopul de bază în verificarea decontărilor comerciale îl constituie controlul veridicității și legalității datelor înregistrate, urmărirea disciplinei financiare de decontare și influența ei asupra solvabilității întreprinderii.

Spre deosebire de auditul creanțelor comerciale, în cazul datoriilor comerciale auditorii trebuie să aplice în mod consecvent proceduri de audit menite să depisteze datoriile neînregistrate. Această abordare diferită a procesului de audit rezultă din principiul prudenței, potrivit căruia în cazul

activelor există tendința de supraevaluare a acestora, iar în cazul pasivelor, dimpotrivă, există tendința de subevaluare a datoriilor.

Pornind de la premisa că datoriile comerciale au o importanță semnificativă în contextul rapoartelor financiare, auditorul urmărește să obțină un risc cât mai redus. Există, totuși, un risc inerent al datoriilor comerciale, legat de factorii care stimulează conducerea întreprinderii să prezinte cheltuielile la niveluri diferite față de cele reale. Acești factori pot fi: (1) presiuni pentru subevaluarea cheltuielilor generate de intenția de a raporta în mod eronat realizarea unor performanțe și randamente ridicate; (2) tendințe de subevaluare a datoriilor comerciale cu intenția de a reflecta niveluri mai ridicate de necesarul de fond de rulment, capabile să facă față unor probleme de lichiditate sau să contribuie la depășirea problemelor legate de continuitatea activității. Evident, acești factori afectează afirmațiile conducerii cu privire la exhaustivitatea și cezura datoriilor comerciale și a achizițiilor și determină necesitatea reducerii riscului de nedescoperire la niveluri acceptabile, în special în ceea ce privește subevaluarea datoriilor comerciale. Din aceste motive auditorii fixează de obicei eroarea tolerabilă pentru datorii comerciale la un nivel relativ înalt, iar riscul inerent fiind stabilit ca mare sau mediu.

În afara elementelor caracteristice unui sistem de control eficient, considerăm că este necesar ca un auditor să verifice mecanismele de control specifice decontărilor cu furnizorii, indicate în anexa 17. În cazul în care se evidențiază absența unui sistem de control adecvat, dovedit prin absența borderourilor de recepție a bunurilor, amânarea înregistrării cumpărărilor până în momentul efectuării plăților, efectuarea achitărilor facturilor după câteva luni după scadență, din cauza unor probleme de insuficiență de mijloace bănești etc., apare o probabilitate mare că în conturile de datorii comerciale să existe erori. Prin urmare, apare necesitatea aprofundării

procedurilor de audit prin testări detaliate ale soldurilor, în scopul de a determina dacă soldurile sunt prezentate corect la data închiderii bilanțului contabil.

Verificarea decontărilor cu furnizorii și antreprenorii începe cu stabilirea existenței și corectitudinii întocmirii documentelor, care stabilesc drepturile și obligațiile ambelor părți în legătură cu furnizarea bunurilor materiale.

La această etapă se stabilește faptul dacă au fost reflectate corect în posturile bilanțului soldurile corespunzătoare de datorii comerciale. Pentru aceasta se confruntă soldurile conturilor analitice al datoriilor comerciale la una și aceeași dată cu soldul contului sintetic 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale” din Cartea mare și bilanțul contabil. Considerăm că este rezonabil ca auditorul să întocmească un document de lucru care poate cuprinde următoarea informație (tabelul 3.7).

Tabelul 3.7

Borderou de verificare a contului 521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale”

Soldul contului 521, mii lei				Diferențele constatate, mii lei					
În bilanț	În Cartea mare	În jurnal order	Conform evidenței analitice	dintre datele din bilanț și			dintre Cartea mare și		Dintre jurnalul order și datele evidenței analitice
				Cartea marea	Jurnalul order	Datele evidenței analitice	Jurnalul order	Datele evidenței analitice	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
100,0	100,0	100,0	135,0	0,0	0,0	-35,0	0,0	-35,0	-35,0

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor convenționale

În cazul când sunt depistate diferențe, urmează a verifica realitatea și documentar a confirma datoria pentru fiecare furnizor în parte. Aceste diferențe pot apărea fie din cauza erorilor contabile, fie din motive de fraudă. Totodată, se știe că

pot apărea diferențe cauzate de stocuri aflate în tranzit, de decalajele cronologice în prelucrarea datelor contabile.

Fiecare sumă de datorie comercială trebuie să fie analizată din punctul de vedere al datei, cauzei, vechimii și realității plății acesteia. În acest context considerăm necesar de a diferenția următoarele categorii de datorii comerciale: curente (normale), cu termen de plată depășit, cu termen de prescripție expirat, în litigiu.

Considerăm că stabilirea factorilor care au influențat la apariția datoriilor cu termen de prescripție expirat și la încălcarea disciplinei financiare a decontărilor comerciale poate fi generalizată printr-un document de lucru al auditorului, care să dezvăluie datele din tabelul 3.8.

Tabelul 3.8

Lista cumulativă a datoriilor comerciale cu termenul de plată expirat

Nr. crt.	Numele creditorului	Contul sintetic	Data constatării datoriei	Cauza creării datoriei expirate	Caracterul datoriei expirate	Suma, milioane lei	Măsurile luate de întreprindere pentru reglarea conturilor
1	Fabrica de mobilă SA „Vivitorul”	521	15-05-2007	Mobilă necalitativă	Litigiu	14,6	Documentele au fost transmise organelor de judecată
...
Total	X	X	X	X	X	352,2	X

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor convenționale

Testările detaliate sunt programate în funcție de rezultatele procedurilor analitice. Tabelul 3.9 ilustrează câteva proceduri analitice utile pentru descoperirea locurilor unde s-ar face o investigare suplimentară.

Tabelul 3.9**Proceduri analitice aplicabile ciclului cumpărări-plăți**

Procedura analitică	Eroare posibilă
Compararea cu anii precedenți a soldurilor conturilor de cheltuieli legate de procurări	Prezentarea eronată a datoriilor comerciale și a cheltuielilor
Analiza listei de datorii comerciale pentru a detecta datoriile neobișnuite, datoriile care nu au legătură cu furnizorii și a datoriilor purtătoare de dobânzi	Eroare de clasificare a datoriilor necomerciale
Compararea cu anii precedenți a soldurilor individuale de datorii comerciale	Conturi neînregistrate sau inexistente sau prezentări eronate
Calculul indicatorilor analitici precum raportul dintre cumpărări și datorii comerciale și raportul dintre datoriile comerciale și datorii pe termen scurt	Conturi neînregistrate sau inexistente sau prezentări eronate

Sursa: Elaborat de autori după A. Arens, J. Loebbecke [2, p.679]

În primul rând, un auditor va dori să afle cauzele modificării soldurilor datoriilor comerciale, comparativ cu datele precedente, apoi va calcula indicatorii semnificativi în analiza datoriilor comerciale. Un indicator semnificativ în acest sens este profitul brut. Creșterea acestui indicator față de nivelul prognozat poate indica o subevaluare a datoriilor comerciale cu scopul de a reflecta venituri mai mari decât cele reale. Analiza conturilor de cheltuieli prezintă, de asemenea, o importanță deosebită. Constatarea unor cheltuieli reduse considerabil poate indica neînregistrarea unor datorii comerciale, în special generată de nerespectarea conceptului contabilității de angajamente. În fiecare situație când modificarea relațiilor normale dintre diverși indicatori nu poate fi explicată în mod rezonabil, auditorul trebuie să urmărească obținerea unor explicații din partea conducerii, aplicând, de asemenea, unele teste de detaliu suplimentare.

Indicatorul principal la analiza datoriilor comerciale este *durata de rotație a datoriilor comerciale* (relația 3.2), care exprimă durata medie în zile de plată a contravalorii bunurilor

achiziționate de la furnizori sau numărul de zile de credit comercial acordate de furnizori. Practic indică decalajul mediu în zile dintre data facturării și data plății contravalorii bunurilor. Acest indicator este propus în literatura de specialitate și utilizat în practică de auditori. O viteză de rotație mică (durata în zile este mare) înseamnă că firma folosește resursele furnizorului și, deși reflectă o situație favorabilă, poate conduce la înrăutățirea relațiilor comerciale dacă durata în zile a unei rotații este mai mare de 30 de zile și nu este efectul unei înțelegeri prealabile. Dacă tendința vitezei de rotație este în creștere, există semnale că firma se confruntă cu dificultăți de plată, acest lucru fiind un semn de deficiență financiară și un semnal de alarmă pentru auditori.

$$Dzd = \frac{Dc}{VV} \times 365 = \quad (3.2)$$

$$= \frac{(\text{randul } 830 \text{ coloana } 4F1 + \text{randul } 830 \text{ coloana } 5F1) / 2}{\text{randul } 010 F2} \times 365$$

unde:

Dzd – durata medie în zile de rotație a datoriilor comerciale;

Dc – soldul mediu al datoriilor comerciale;

VV – venituri din vânzări (la un congres internațional pe probleme economice în urma discuțiilor pe această temă s-a ajuns la concluzia că trebuie folosit ca termen de comparare un indicator ce asigură comparabilitatea rezultatului în timp [49, p.23]).

Elaborând apoi testări detaliate, în cazul datoriilor comerciale se aplică aceleași obiective de audit ca și în cazul creanțelor comerciale, dezvăluite pe larg în anexa 18, cu excepția a trei momente puțin semnificative:

- 1) în cazul verificării datoriilor comerciale nu se aplică obiectivul valorii realizabile;
- 2) în cazul creanțelor comerciale auditorul este interesat de drepturile pe care le are clientul asupra

acestor active, iar în cazul datoriilor comerciale – de obligațiile pe care le poartă întreprinderea pentru achitarea datoriei;

- 3) în auditul datoriilor comerciale accentul cade mai curând pe descoperirea subevaluărilor decât a supraevaluărilor.

Prioritar trebuie verificat dacă a fost efectuată inventarierea cu toți creditorii (și debitorii) întreprinderii, a face cunoștință cu rezultatele acestei inventarieri, iar în unele cazuri a recurge la solicitări de confirmări din partea companiei de audit. Precum și în cazul creanțelor comerciale, compania trebuie să delimiteze foarte clar momentul în care are loc trecerea dreptului de proprietate asupra bunurilor sau serviciilor prestate. În cazul datoriilor comerciale trebuie să se facă deosebirea dintre cumpărările de stocuri făcute în condițiile „franco-bord destinație” și cele „franco-bord origine”. Când o cumpărare se face în condițiile „franco-bord origine” stocurile și datoriile comerciale aferente lor se vor înregistra în contabilitate numai dacă expedierea lor a avut loc la data închiderii bilanțului contabil sau înainte de această dată. În cazul condiției „franco-bord destinație” dreptul de proprietate este transferat cumpărătorului numai în momentul în care bunurile sunt recepționate și inventariate [37, p.683].

O atenție deosebită auditorii o acordă procedurilor de audit de confirmare a cezurii datoriilor comerciale. În vederea confirmării cezurii datoriilor comerciale se verifică, în special, acele stocuri/ servicii și datorii comerciale reflectate în contabilitate până la și după data raportării financiare, pentru a stabili dacă în perioada corespunzătoare a fost reflectat atât debitul, cât și creditul formulei contabile. Pentru acest tip de testări nu există cerințe față de numărul aplicării lor sau metodologiei de selectare. Acest lucru ține de competența profesională a auditorului, care depinde de nivelul riscului de audit și tipul de activitate a clientului, adică, avem de a face cu

un număr mare de procurări cu volum mic sau cu un număr mic de procurări cu volum mare.

Spre deosebire de creanțe, în cadrul auditului datoriilor comerciale, confirmarea datoriilor comerciale cu terții este mai rar folosită din două motive principale: (1) obținerea confirmărilor de la furnizori nu ne asigură că datoriile comerciale neînregistrate vor fi descoperite (se confirmă veridicitatea datoriilor comerciale, dar nu și exhaustivitatea lor) și (2) facturile emise de furnizori sunt, în general, disponibile ca surse externe pentru verificarea tranzacțiilor și soldurilor din conturile de datorii comerciale. Considerăm că obținerea confirmărilor de la furnizori este recomandabilă totuși în următoarele situații: când riscul de nedescoperire este scăzut, când există furnizori cu care întreprinderea a desfășurat un volum mare de tranzacții în anul curent comparativ cu anii precedenți și când la data bilanțului anumiți furnizori nu transmit acte de verificare reciprocă a decontărilor. Din cauza accentului pus pe subevaluarea conturilor de datorii comerciale, printre conturile confirmate ar trebui să se numere conturile cu sold semnificativ, conturile cu sold nul și un eșantion reprezentativ din toate soldurile rămase. Sondajul statistic este mai puțin folosit în auditul datoriilor comerciale decât în cel al creanțelor comerciale, deoarece este mai dificil a defini colectivitatea generală și a determina dimensiunea acesteia. Fiindcă accentul cade pe datoriile comerciale omise, considerăm că este important ca eșantionul ales să includă toate datoriile comerciale potențiale.

Modalitatea de obținere a confirmărilor datoriilor comerciale este similară cu cea a creanțelor comerciale. Există, totuși, unele nuanțe specifice datoriilor comerciale aplicate în practica companiilor de audit. În primul rând, auditorul va prefera să dea furnizorului libertatea de a fixa în confirmare sumele datorate de client. Apoi auditorul va fi cointerestat ca furnizorul să indice și garanțiile depuse pentru sumele datorate.

Un exemplu de astfel de solicitare de confirmare este propus de autori în anexa 16. În cele mai multe cazuri procedura de confirmare a datoriilor comerciale are loc puțin mai târziu după data închiderii bilanțului contabil. Însă dacă riscul de control a fost evaluat ca fiind mic, atunci procedura de confirmare poate fi efectuată și la o dată provizorie, ca un procedeu de testare a eficacității funcționării controlului intern. De eficiența acestor din urmă proceduri va depinde deja proiectarea altor proceduri de audit pentru testarea datoriilor comerciale la sfârșitul exercițiului contabil.

O procedură importantă de audit care confirmă plenitudinea datoriilor comerciale este depistarea datoriilor comerciale neînregistrate. Principala tehnică aplicată de auditori în vederea depistării datoriilor comerciale neînregistrate constă în examinarea procurărilor și plăților efectuate înainte și după data întocmirii bilanțului. În acest scop vor fi studiate documentele primare. Astfel pot fi obținute prin proceduri analitice diferențe semnificative neașteptate între cheltuielile sau datoriile comerciale ale anului curent în comparație cu cele ale anului anterior, ceea ce ar putea indica neînregistrarea unei datorii comerciale. Spre exemplu, cheltuielile legate de arendă pot indica efectuarea plății de arendă pentru doar trei trimestre, cel de-al patrulea trimestru nefiind indicat ca datorie sau cheltuială conform conceptului contabilității de angajamente. Considerăm că prin examinarea atentă a contractelor comerciale auditorul poate identifica existența unor datorii comerciale neînregistrate în contabilitate cum ar fi, de exemplu, plățile efectuate în contul unor contracte pe termen lung. Procedurile depistării datoriilor comerciale neînregistrate pot să cuprindă următoarele subproceduri:

- 1) selectarea plăților bănești reflectate până la și după finalizarea anului, din registrul de evidență a plăților și stabilirea facturilor neplătite;

2) selectarea momentelor-cheie. Deseori se aleg acele elemente care sunt superioare nivelului prestabilit al costului. Toate aceste elemente selectate se vor studia detaliat. Numărul elementelor selectate, de regulă, crește odată cu îndepărtarea de data efectuării auditului, deoarece probabilitatea este mai mare ca o tranzacție derulată în decembrie să fie plătită prin luna martie, dar este mai puțin probabil ca ea să fie plătită în ianuarie sau februarie;

3) studierea facturilor achitate și neachitate, legate de plățile bănești, selectate pentru stabilirea cezurii derulării tranzacțiilor;

4) examinarea listei creditorilor comerciali și a datoriilor comerciale aferente acestora pentru stabilirea corectitudinii reflectării tuturor operațiunilor din perioada confirmată de auditor.

La verificarea decontărilor cu furnizorii este obligatoriu de a verifica existența contractelor încheiate de livrare a bunurilor materiale, precum și a verifica necesitatea încheierii acestor contracte, urmărirea clauzelor de decontare. O atenție deosebită se acordă verificării oportunității livrărilor conform calității și cantității de bunuri materiale. Pentru elucidarea exhaustivității bunurilor materiale procurate, se vor compara datele referitoare la cantitate și cost din documentele de plată cu cele din documentele de livrare (facturi, facturi fiscale, facturi de expediție), precum și cu datele din evidența analitică a decontărilor cu furnizorii (registru procurărilor), registrele de evidență de la depozit, dările de seamă cu privire la mișcarea bunurilor materiale. În acest scop considerăm că un auditor ar putea folosi comparațiile redate în tabelul 2 din anexa 15.

La efectuarea controlului decontărilor cu furnizorii o atenție deosebită se acordă utilizării corecte a prețurilor și tarifelor pentru serviciile acordate. Acest lucru este efectuat prin confruntarea datelor din facturile trimise cu prețurile

indicate în contractele încheiate. De asemenea, se va verifica corectitudinea aplicării contului 521, în conformitate cu cerințele Planului de conturi contabile, care este ilustrată grafic în anexa 21.

Deși scopul unui auditor nu este de a evalua starea financiară a unei întreprinderi, auditorul poartă totuși răspundere pentru aprecierea continuității activității. Conform paragrafului 3 din SNA 570 „Principiul continuitatii activitatii”, la aplicarea procedurilor de audit „auditorul urmează să ia în considerare corespunderea cu principiul continuității activității, care stă la baza pregătirii rapoartelor financiare” [1]. Pierderile semnificative sau deficitele de fond de rulment pot da naștere unei incertitudini în ceea ce privește capacitatea companiei de a-și păstra caracterul continuu al activității sale și a-și onora obligațiile pe o perioadă de maximum un an de la data auditului situațiilor financiare. De asemenea, reglementările internaționale de audit prevăd ca auditorul să evalueze dacă există o îndoială substanțială privind capacitatea clientului de a-și menține continuitatea activității timp de cel puțin 1 an după data închiderii bilanțului contabil [2, p.840]. Este de dorit, astfel, ca să se facă o evaluare finală după colectarea tuturor probelor de audit. Procedurile analitice sunt cele mai importante pentru evaluarea continuității activității. Când auditorul are rezerve privind prezumția continuității activității, este necesar să se evalueze planurile concepute de management pentru a evita falimentul.

Există o serie de indicatori financiari care atrag în calcule datele datoriilor comerciale în baza cărora conducerea întreprinderii, și nu în ultimul rând auditorul, ar trebui să determine capacitatea întreprinderii de activa într-un viitor previzibil. Unul dintre aceștia este lichiditatea bilanțului contabil. Indicatorul cel mai generalizator al lichidității bilanțului contabil este *coeficientul lichidității generale* (relația 3.3), mai denumită în literatura de specialitate și „curentă” sau

„de gradul III” [9, 31, 49, 57]. Acest raport arată dacă întreprinderea dispune de active curente suficiente pentru achitarea datoriilor pe termen scurt în perioada raportată. Mărimea satisfăcută a acestui coeficient trebuie să constituie o unitate. Această limită este condiționată de faptul că activele curente trebuie să fie cel puțin suficiente pentru achitarea datoriilor pe termen scurt. În caz contrar, întreprinderea va fi insolubilă pe termen scurt.

$$Lg = \frac{AC}{DTS} = \frac{\text{randul } 460 \text{ F1}}{\text{randul } 970 \text{ F1}} \quad (3.3)$$

unde : Lg – lichiditatea generală;

AC – active curente;

DTS – datorii pe termen scurt.

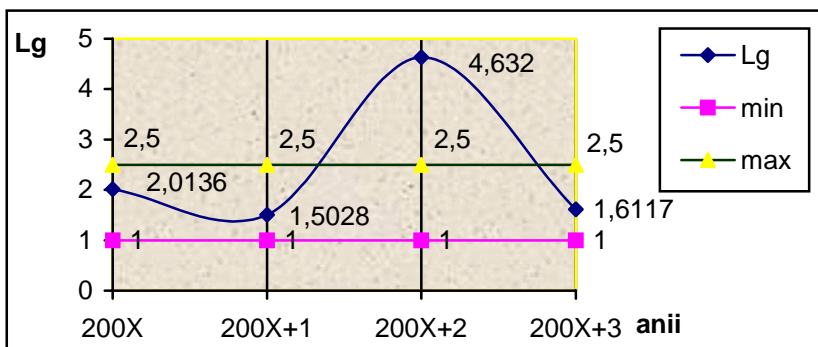
Pozitiv se apreciază creșterea acestui indicator în dinamică, dar până la un oarecare nivel. Se consideră că, dacă valoarea acestui indicator este mai mare de 2,5 puncte, activele întreprinderii au o structură nerațională: o parte dintre mijloacele ei sunt „înghețate” în stocuri de bunuri materiale, în componența producției în curs de execuție; sunt incluse, de asemenea, comenzi anulate ale cumpărătorilor insolubili, din cauza dificultăților privind desfacerea poate să crească stocul producției finite la depozit. În aprecierea lichidității generale sunt cointeresați acționarii, investitorii și creditorii potențiali, în cazul când se ia decizia privind acordarea creditului pe termen lung.

Tabelul 3.10

**Calculul și analiza lichidității generale la Î.M.
„Lituno-Intravest” S.A.**

INDICATORI	Perioada de analiză				Simbolul sau relația de calcul
	200X	200X+1	200X+2	200X+3	
Active curente, lei	20285757	28744068	34829577	46124590	<i>AC</i>
Datorii pe termen scurt, lei	10074258	19127067	7519495	28618804	<i>DTS</i>
Lichiditatea generală, puncte	2,0136	1,5028	4,6320	1,6117	<i>AC/DTS</i>
Valoarea minim acceptabilă, puncte	1,00	1,00	1,00	1,00	<i>Min</i>
Valoarea maxim acceptabilă, puncte	2,50	2,50	2,50	2,50	<i>Max</i>

Sursa: Elaborat de autori



**Figura 3.6. Evoluția lichidității generale la Î.M.
„Lituno-Intravest” S.A.**

Sursa: Elaborată de autori

Analizând în dinamică evoluția lichidității bilanțului contabil la întreprinderea comercială Î.M. „Lituno-Intravest” S.A., din tabelul 3.10 și diagrama din figura 3.6, din punct de vedere al lichidității generale putem afirma că firma este bine asigurată împotriva incapacității de plată pe termen scurt,

deoarece în ultimul an ea deținea active curente în valoare de 1,61 lei pentru fiecare leu de datorii pe termen scurt.

Valoarea coeficientului lichidității generale arată că întreprinderea, pe tot parcursul anilor, a fost și este capabilă să-și achite datoriile numai mobilizând toate activele curente, inclusiv cele materiale. În acest caz, lichiditatea bilanțului întreprinderii este asigurată. În anul 200X+3 indicatorul a atins cota de 1,6117 puncte. Deși coeficientul de achitare totală a scăzut de la 4,6320 puncte în 200X+2 la o cotă normală în 200X+3, investitorii potențiali nu vor risca să-și investească mijloacele financiare libere pentru a procura acțiunile întreprinderii. Așadar, indicatorul se include în limitele valorilor admisibile, cu excepția anului 200X+2, când cota lichidității generale a depășit valoarea maxim admisibilă de 2,5 puncte. Acest lucru denotă o gestiune neeficientă în anul 200X+2 a activelor curente și în special a stocurilor de mărfuri și materiale și a creanțelor pe termen scurt, care s-au majorat în anul 200X+2 cu 7613344 lei (stocurile) și respectiv cu 2025401 lei (creanțele). De aceea, întreprinderea a luat măsuri concrete în vederea utilizării eficiente a stocurilor și ținerii sub control a decontărilor cu clienții.

Aplicând proceduri analitice la aprecierea continuității activității întreprinderii auditorul trebuie, conform paragrafului 12 al SNA 570 „Principiul continuității activității”, să examineze și să discute cu administrația planurile pentru acțiunile viitoare de atenuare a factorilor nefavorabili continuității activității. În acest sens auditorul ar putea să acorde clientului, în caz de necesitate, consultanță și asistență conducerii, privind măsurile concrete de atenuare a factorilor ce pot influența considerabil asupra solvabilității întreprinderii într-un viitor previzibil. În scopul susținerii auditorilor în acest caz, propunem a indica în documentele de lucru ale auditorilor o coloană separată în care se vor indica propunerile de ameliorare a situației, în cazul depistării momentelor nedorite

(anexa 19). Dacă, de exemplu, întreprinderea auditată ar înregistra un coeficient nesatisfăcător al lichidității generale, auditorul va propune și va cere în același timp de la client planuri concrete referitoare la lichidarea activelor (vânzarea stocurilor de bunuri și produse finite cu reduceri de preț), restructurarea datoriilor (solicitarea de credite bancare suplimentare, solicitarea împrumuturilor de la proprietarii întreprinderii etc.).

Ținând cont de faptul că indicatorul lichidității generale se bazează pe ipoteza că stocurile pot fi vândute în orice moment iar creanțele vor fi încasate la termenele stabilite în contracte, ceea ce în RM uneori nu corespunde realității, aprecierea lichidității întreprinderii poate duce în eroare auditorul la aplicarea procedurilor analitice.

În practica mondială sunt utilizate mai multe metode de analiză a situației financiare a întreprinderii, însă cele mai utilizabile sunt metodele statistice denumite metode „scoring”, care constau în compararea situației financiare a întreprinderii cu niște cote normative. În această grupă de metode intră și *metoda credit - men*, elaborată în Franța de către G. Depallens [122, p.93]. Autorul era convins că situația financiară a întreprinderii poate fi caracterizată prin 5 indicatori, și anume:

1. Coeficientul lichidității intermediare = (creanțe pe termen scurt + mijloace bănești) / datorii pe termen scurt;
2. Coeficientul de autofinanțare a capitalului permanent = capital propriu / capital permanent;
3. Coeficientul de concentrare a capitalului propriu = capital propriu / total valuta bilanțului;
4. Viteza de rotație a stocurilor de mărfuri și materiale = costul vânzărilor / valoarea medie a stocurilor de mărfuri și materiale;
5. Viteza de rotație a creanțelor = rulajul debitor al creanțelor pe termen scurt aferente facturilor

comerciale / soldul mediu al creanțelor pe termen scurt aferente facturilor comerciale.

Pentru fiecare dintre acești indicatori se determină o cotă normativă, ce servește în continuare ca bază de comparație pentru indicatorii luați în cadrul analizei. Pentru testarea situației generale a întreprinderii conform metodei date se calculează coeficientul C, după următoarea relație (3.4):

$$C = 25M_1 + 25M_2 + 10M_3 + 20M_4 + 20M_5 \quad (3.4)$$

M_i se determină ca raportul dintre indicatorul analizat și cota normativă a acestuia, iar coeficienții 25, 10, 20 exprimă ponderea influenței relative a fiecărui indicator. Dacă în urma funcției date se obține C egal cu 100, atunci situația financiară a întreprinderii este considerată normală, dacă C este mai mare ca 100, se consideră o situație bună, iar dacă se obține o valoare C mai mică decât 100, atunci apare necesitatea luării unor decizii reformatoare urgente în scopul ameliorării situației financiare a întreprinderii.

Eficacitatea acestui model se bazează, în primul rând, pe stabilirea corectă a cotelor normative care sunt luate în calcul. Metoda dată poate fi utilizată cu succes atât în afara întreprinderii (de către bănci în luarea deciziilor în privința creditării), precum și în cadrul întreprinderii pentru autocontrolul politicii manageriale.

Utilizând această metodă la diagnosticarea situației financiare a Î.M. „Lituno-Intravest” S.A. se vor alcătui următoarele tabele analitice (tabelul 3.11 și 3.12):

Folosind datele indicatorilor calculați din tabelul 3.12 se determină valoarea coeficientului C:

$$C = 25M_1 + 25M_2 + 10M_3 + 20M_4 + 20M_5 = \\ 25 \times 0,4651 / 0,8 + 25 \times 0,7539 / 0,5 + 10 \times 0,6210 / 0,5 + 20 \times 2,9245 / 3 + 2 \\ 0 \times 26,7346 / 26 \approx 105$$

Tabelul 3.11

**Date inițiale pentru calculul și analiza solvabilității
generale**

Nr. crt.	INDICATORI	Simbolul sau relația de calcul	Anii	
			200X+1	200X+2
1	Creanțe pe termen scurt	<i>CTS</i>	6854266	11649960
2	Mijloace bănești	<i>MB</i>	947098	1659416
3	Datorii pe termen scurt	<i>DTS</i>	7519495	28618804
4	Capital propriu	<i>CP</i>	87966505	100862933
5	Datorii pe termen lung	<i>DTL</i>	17519075	32926473
6	Capital permanent	<i>CP+DTL</i>	105485580	133789406
7	Total activ	<i>TA</i>	113005075	162408210
8	Costul vânzărilor	<i>Cv</i>	62574396	87504643
9	Valoarea medie a stocurilor	<i>St</i>	23221106	29920746
10	Venituri din vânzări	<i>VV</i>	111932215	148784254
11	Valoarea medie a creanțelor aferente facturilor comerciale	<i>Cc</i>	6289306	5565242

Sursa: Elaborat de autori

Tabelul 3.12

Indicatorii calculați pentru analiza solvabilității generale

Nr. crt.	INDICATORI CALCULAȚI	Cota normativă	Valoarea reală	Simbol sau relația de calcul
1	coeficientul lichidității intermediare, puncte	0,8	0,4651	$(CTS+MB)/DTS$
2	coeficientul de autofinanțare a capitalului permanent, puncte	0,5	0,7539	$CP/(CP+DTL)$
3	coeficientul de concentrare a capitalului propriu, puncte	0,5	0,6210	CP/TA
4	viteza de rotație a stocurilor*, rotații	3	2,92	Cv/St
5	viteza de rotație a creanțelor comerciale**, rotații	26	26,73	VV/Cc

Sursa: Elaborat de autori

Așadar, în baza acestor rezultate, deoarece coeficientul $C=105 > 100$, se apreciază ca fiind bună starea financiară a întreprinderii și capacitatea ei de a face față problemelor economice majore.

Propunem a utiliza această metodă ca una dintre procedurile analitice aferente aprecierii continuității activității întreprinderii.

În felul acesta, prin îmbinarea tuturor procedurilor de audit aplicate datoriilor comerciale, auditorul va obține o asigurare generală mai mare la aprecierea aspectelor calitative în cadrul conturilor din ciclul de cumpărări-plăți, inclusiv pentru conturile de datorii comerciale.

CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

Cercetările efectuate permit formularea următoarelor concluzii și recomandări.

Concluzii:

1. Accelerarea plăților dintre întreprinderi a condiționat diversificarea modalităților de decontări comerciale aplicate în practică în ultimii ani. Pe plan internațional decontările iau forma unor efecte comerciale, operațiuni de compensație, decontări electronice și on-line, care pătrund rapid și în țara noastră. Informațiile despre decontările comerciale sunt furnizate de contabilitate, căreia îi revine astfel o sarcină importantă de valorificare a progresului științific prin transformarea ulterioară a datelor pentru a fi accesibile utilizatorilor de informație.

2. Literatura de specialitate definește în mod diferit noțiunile: decontare, efect comercial, creanțe comerciale, datorii comerciale. Considerăm că abordarea lor din punctul de vedere al contabilității prin definițiile propuse în lucrre vor elimina ambiguitățile utilizatorilor de informații.

3. Aspectele legate de recunoașterea și evaluarea creanțelor și datoriilor comerciale sunt abordate diferit în literatura de specialitate și sunt reglementate insuficient sub aspect normativ. Creanțele și datoriile comerciale sunt recunoscute ca fiind pe termen scurt doar în cazul în care urmează a fi stinse în decurs de 12 luni din momentul apariției. Această clasificare a creanțelor și datoriilor comerciale nu corespunde reglementărilor internaționale, care stipulează posibilitatea includerii în categoria activelor și datoriilor curente a creanțelor și datoriilor comerciale, ce sunt reflectate ca parte a ciclului normal de exploatare, chiar și atunci când nu se așteaptă a fi decontate în 12 luni de la data întocmirii rapoartelor financiare.

4. Actualmente nu există acte normative care ar reglementa în mod special contabilitatea creanțelor și datoriilor

comerciale ale întreprinderilor. Din această cauză în practica contabilă autohtonă și internațională nu se poate face o delimitare clară dintre posturile de creanțe comerciale și instrumentele financiare, care prezintă aserțiuni diferite la întocmirea rapoartelor financiare.

5. La întreprinderile mari, cu un număr considerabil de clienți și furnizori nu se respectă metodologia reflectării corecte a operațiunilor economice în conturile de evidență a creanțelor și datoriilor comerciale, care sunt utilizate în calitate de conturi intermediare de contabilizare a tranzacțiilor fluxurilor de mijloace bănești. Întreprinderile autohtone practică pentru evidența creanțelor și datoriilor comerciale diferite registre – unul pentru scopuri fiscale, iar altul pentru contabilitate, pentru unul și același fapt economic (procurarea sau livrarea de bunuri și servicii), ceea ce conduce la dublarea nejustificată a informației și la majorarea considerabilă a volumului de lucru contabil. De asemenea, dificultăți metodologice sunt întâlnite în practica contabilă la înregistrarea diferențelor de sume apărute în cazul tranzacțiilor în unități convenționale cu rezidenții autohtoni.

6. Contabilizarea creanțelor compromise se efectuează prin intermediul a două metode: anularea directă a creanțelor compromise pe seama cheltuielilor sau constituirea provizioanelor pentru depreciere. Considerăm că metoda provizioanelor este cea corectă din punct de vedere contabil, deoarece aplicarea ei asigură respectarea principiului prudenței, a concordanței veniturilor și cheltuielilor, precum și un nivel sporit al veridicității informațiilor. În cadrul Planului actual de conturi pentru evidența provizioanelor aferente creanțelor compromise este prevăzut contul de activ rectificativ 222, ceea ce în opinia noastră nu este corect, deoarece provizionul constituie un pasiv cu exigibilitate sau valoare incertă.

7. Auditul decontărilor comerciale ale întreprinderilor autohtone nu corespunde pe deplin cerințelor informaționale.

Majoritatea companiilor de audit efectuează auditul pe compartimente, ceea ce majorează considerabil volumul lucrului auditorului și nu permite confirmarea certă a informațiilor financiare. În vederea efectuării unui audit mai eficace, care ar necesita o selectare mai chibzuită a testelor, înlocuirea lor cu altele mai relevante, se impune ca o necesitate obiectivă abordarea auditului decontărilor comerciale pe cicluri de activitate ale întreprinderii decât pe compartimente separate.

8. Confirmarea reprezintă cel mai important test al soldurilor creanțelor comerciale. Procedurile de confirmare oferă dovezi convingătoare privind existența și exactitatea soldurilor creanțelor comerciale, dar sunt insuficiente în ceea ce privește aspectul plenitudinii și evaluării soldurilor de creanțe.

Recomandări:

1. Noțiunile de decontare, creanțe comerciale, datorii comerciale și efecte comerciale trebuie aprofundate prin următoarele definiții:

- *Decontarea este o operațiune economică confirmată documentar, care constă în executarea plății contravalorii bunurilor și serviciilor primite sau livrate prin intermediul diferitelor tehnici de plată, sau virarea cu titlu gratuit a unor mijloace bănești cu destinație specială.*
- *Creanțele comerciale reprezintă relații de drepturi, iar datoriile comerciale – relații de obligații comerciale, constatate ca rezultat al faptelor economice care au fost efectuate în trecut și care fac obiectul activității de bază a întreprinderii.*
- *Efectele comerciale reprezintă instrumente de decontare care iau forma unor creanțe/datorii decontabile pe termen scurt în beneficiul persoanelor pe care le posedă, supuse unor reguli*

juridice particulare, putând fi scontate, negociate (vândute) sau transmise (cesionate).

2. În vederea satisfacerii cerințelor informațional-decizionale, considerăm necesar a clasifica decontările comerciale în baza următoarelor criterii: *sursa de finanțare, forma lichidităților, tehnica plății, momentul achitării, modul de înregistrare în contabilitate.* În cazul întreprinderilor în care ciclul de exploatare depășește un an este recomandabil a se utiliza criteriul ciclului de exploatare de clasificare a creanțelor și datoriiilor comerciale.

3. În situațiile în care creditul comercial acordat clienților este superior celui normal considerăm rezonabilă evaluarea creanțelor comerciale la nivelul valorii actualizate (valorii juste) a sumelor care se vor încasa în viitor, utilizând o rată a dobânzii implicită, care poate fi determinată luând ca bază rata predominantă pentru un instrument similar al unui emitent cu același rating sau o rată a dobânzii care actualizează valoarea nominală a instrumentului financiar la prețul curent de vânzare a bunurilor.

4. Pentru perfecționarea modului de colectare și înregistrare a informațiilor contabile se recomandă utilizarea următoarelor conturi și subconturi de evidență a creanțelor și datoriiilor comerciale: 2211 „*Facturi de încasat din țară*”; 2212 „*Facturi de încasat din străinătate*”; 2213 „*Efecte comerciale spre încasare*”; 2214 „*Creanțe comerciale compromise*”; 5213 „*Efecte comerciale spre plată*”; 5386 „*Provizioane pentru creanțe compromise*”; 823 „*Decontări intermediare cu cumpărătorii*”; 826 „*Decontări intermediare cu furnizorii*”; 935 „*Efecte comerciale cedate*”.

5. În cazurile în care întreprinderea dispune de un număr considerabil de clienți/furnizori, recomandăm ținerea contabilității decontărilor comerciale pe trei centre principale: 1) *a livrărilor/procurărilor*; 2) *a mijloacelor bănești primite/plătite*; 3) *a decontărilor cu clienții/furnizorii*. Astfel,

segregarea responsabilităților pe centre de contabilitate va permite: a) gestionarea mai eficientă a decontărilor cu clienții; b) o contabilizare corectă a avansurilor încasate, care sunt generatoare de TVA; c) reducerea substanțială a posibilelor fraude comise la întreprindere.

6. Pentru unificarea informației contabile și eficientizarea lucrului contabil, propunem a fi întocmit la întreprindere ***un registru unificat de evidență a livrărilor și decontărilor cu cumpărătorii***, prin includerea în registrele de evidență a livrărilor, impus de Codul fiscal, a unor indicatori suplimentari referitori la conturile sintetice și analitice de evidență a livrărilor. Propunem același lucru și în cazul decontărilor cu furnizorii, prin elaborarea ***registriului unificat de evidență a procurărilor și decontărilor cu furnizorii***. Aplicarea acestor registre va facilita modul de colectare a informațiilor contabile și de prelucrare computerizată a lor.

7. În cazul decontărilor prealabile totale și stabilirea prețului în unități convenționale la data livrării bunurilor (prestării serviciilor), diferențele de sume trebuie reflectate ca majorare sau micșorare a creanței/datoriei comerciale fără a fi trecute la cheltuielile sau veniturile perioadei. La majorarea cursului de schimb valutar cumpărătorul va trebui să plătească vânzătorului o sumă suplimentară, iar la micșorarea cursului de schimb valutar vânzătorul va trebui să restituie cumpărătorului o parte a mijloacelor bănești anterior primite.

8. Pentru eficientizarea controlului activității de audit în domeniul decontărilor comerciale, cât și în cadrul activității de audit în ansamblu, propunem elaborarea obligatorie de către fiecare companie de audit a unui ***regulament intern de efectuare a lucrărilor de audit***, în care să fie fixate proceduri de audit pentru situații concrete de audit, volumul necesar de lucru, alegerea eșantionului, fixarea datelor culese în foi de lucru perfectate pentru fiecare procedură de audit aplicată etc.

9. În scopul aprecierii corecte a aspectelor calitative ale soldurilor conturilor de creanțe și datorii comerciale considerăm importantă planificarea minuțioasă a procedurilor de audit și recomandăm efectuarea confirmărilor creanțelor și datoriilor comerciale în cadrul a trei etape de lucru: **1) planificarea solicitărilor de confirmări; 2) prelucrarea solicitărilor de confirmări; 3) generalizarea și aprecierea rezultatelor obținute.**

10. În vederea perfecționării procedurilor analitice de audit recomandăm **utilizarea tehnicilor moderne de analiză economică** (metoda „credit-men”), care va ajuta la depistarea abaterilor semnificative în urma efectuării auditului creanțelor și datoriilor comerciale.

Implementarea acestor recomandări va contribui cu siguranță la perfecționarea contabilității și auditului decontărilor comerciale și obținerea unor informații obiective și fiabile.

BIBLIOGRAFIE

1. Acte normative cu privire la activitatea de audit. – Chișinău: ACAP, 2006. – 632 p.
2. Arens A., Loebbecke J. Audit. O abordare integrată. Ediția a 8-a. – Chișinău: Editura Arc, 2003. – 949 p.
3. Адамс Р. Основы аудита. Пер. с англ./Под ред. Я.В. Соколова. – Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 497 с.
4. Алборов Р. Аудит в организациях промышленности, торговли и АРК. – Москва: Изд. Дело и сервис, 1998. – 464 с.
5. Андреев В.Д. Практический аудит (справочное пособие). – Москва: Экономика, 1994. – 366 с.
6. Barre R. Comptabilité des sociétés commerciales. – Paris: Istra, 1981. – 160 p.
7. Basno C. Operațiuni bancare. Instrumente și tehnici de plată. – București: Editura Didactică și Pedagogică, 1996. – 251 p.
8. Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare. Ordinul ministrului finanțelor nr.174 din 25.12.1997 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91 din 30.12.1997.
9. Bălănuță V. Diagnosticul și estimarea surselor de constituire a patrimoniului întreprinderii și eficienței utilizării pasivelor // Contabilitate și audit, Chișinău, 1999, nr.10, p.41-46.
10. Bodarev P. Auditul financiar. – Chișinău: Editura „Tipografia Centrală”, 2003. – 296 p.
11. Bojian O. Contabilitatea întreprinderilor. – București: Editura Economică, 1999. – 336 p.
12. Bolun I. Repere privind dezvoltarea afacerilor electronice în Republica Moldova // Curierul Economic, 2004, nr. 3, p. 3-6.
13. Bucur C.M. Comerț electronic. – București: Editura ASE, 2002. – 271 p.

14. Bucur V. Privind decontările reciproce // Contabilitate și audit, Chișinău, 2000, nr.5, p.18-19.
15. Bucur V. Probleme ale contabilității activelor nemateriale și materiale pe termen lung. Referat științific al tezei de doctor habilitat în economie în baza lucrărilor publicate. – Chișinău: ASEM. – 72 p.
16. Bucur V., Țurcanu V., Graur A. Contabilitatea impozitelor. – Chișinău: Editura ASEM, 2005. – 562 p.
17. Бажерян Е. Учет приобретения и продажи товаров со скидкой // Contabilitate și audit, Кишинэу, 1998, № 6, с.18–20.
18. Безруких П. и др. Бухгалтерский учет. – Москва: Бухгалтерский учет, 2004. – 736 с.
19. Борисенко Т.Н. Учет в розничной торговле. – Москва: Налоговый вестник, 2001. – 144 с.
20. Бычкова М.С. Доказательства в аудите. – Москва: Финансы и статистика, 1998. – 176 с.
21. Ciubotaru C., Dumbravă P. Factoringul – modalitate de decontare a creanțelor societăților comerciale // Revista Finanțe publice și contabilitate, București, 2005, nr. 1, p. 8-16.
22. Codul civil al Republicii Moldova nr.1107-XV din 06.06.2002 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 82-86 din 22.06.2002.
23. Codul fiscal și legile pentru punerea în aplicare a titlurilor acestuia // Monitorul Oficial al Republicii Moldova ediție specială din 08.02.2007.
24. Colasse B. Contabilitatea generală /Traducere din limba franceză. – Iași: Editura Moldova, 1995. – 418 p.
25. Constantin Ș. Evaluarea creanțelor și datoriilor // Gestiunea și contabilitatea firmei, București, 2004, nr. 2, p. 18-20.
26. Contabilitate financiară // Manual. Colectiv de autori: coordonator Nederița A. Ediția a II-a. – Chișinău: ACAP, 2003. – 640 p.

27. Чебанова Н., Василенко Ю. Бухгалтерский финансовый учет. – Киев: ВЦ „Академия”, 2003. – 688 с.
28. Darie V. ș.a. Manualul expertului contabil. – Bacău: Editura Agora, 1996. – 432 p.
29. Deaconu A. Diagnosticul și evaluarea întreprinderii. – București: Tribuna economică, 2000.–245p.
30. Dicționarul explicativ al limbii române. – București: Editura Univers-enciclopedic, 1996.–1192 p.
31. Dima M. Auditul decontărilor cu bugetul. Teza de doctor în economie. – Chișinău, 2002 – 156 p.
32. Dima M. Aspecte privind dezvoltarea auditului în Republica Moldova // Simpozionul Internațional „Probleme regionale în contextul procesului de globalizare”, Chișinău, ASEM, 2002. – p.193-194.
33. Дима М. Списание дебиторской задолженности – документальное оформление и налоговые последствия // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2005, № 10, с. 26-28.
34. Dobroțeanu L., Dobroțeanu C. Audit. Concepte și practici. – București: Editura Economică, 2002. – 320 p.
35. Douville J., Fartin J., Guidon M. Comptabilité financière. Formes juridiques d’entreprise et analyse des états financiers. – Ottawa: Editions du Renouveau Pédagogique, 1981. – 750 p.
36. Drăgan C. Contabilitatea societăților comerciale. – București: Editura Hercules, 1991. – 260 p.
37. Dumitrean E. Contabilitatea gestiunii patrimoniului. – Iași: 1994. – 244 p.
38. Dumitrean E. Contabilitatea operațiilor privind decontarea datoriilor și creditelor comerciale // Finanțe, Credit, Contabilitate, București, 1998, nr.6, p. 58-61.
39. Duțescu A. Ghid pentru înțelegerea și aplicarea standardelor internaționale de contabilitate. -București: Editura CECCAR, 2002. - 384 p.
40. Данилевский Ю. Аудит. Учебное пособие. – Москва: Изд. НДРБК-ПРЕСС, 2000. – 189 с.

41. Дефлиз Ф., Дженик Г., Рейлли В., Хирш М. Аудит Монтгомери. Пер. с англ. / Под ред. Соколова Я. – Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 542 с.
42. Emilian D. Contabilitatea gestiunii patrimoniului. – Iași: Editura Gh. Asachi, 1994. – 244 p.
43. Ефроева В., Пискунов В., Битюкова Т. Аудит. Учебное пособие. – Москва: Изд. Высшее образование, 2007. – 447 с.
44. Feleață N., Ionașcu I. Contabilitate financiară. Volumul III. – București: Editura Economică, 1993. – 249 p.
45. Feleață N., Ionașcu I. Tratat de contabilitate financiară. Volumul I. – București: Editura Economică, 1998. – 504 p.
46. Feleață N. Sisteme contabile comparate. – București: Editura Economică, 1999, 351 p.
47. Financial Accounting Standards Board. Elements of Financial Statements of Business Enterprises, SFAC 3, FASB, 1984.
48. Georgescu L. Mijloace, modalități și instrumente de plată. – București: Editura ASE, 2003.–250p.
49. Georgescu N., Șerban C., Negescu M. Analiza creanțelor și obligațiilor // Tribuna Economică, București, 2002, nr.19, p.29-32.
50. Ghid pentru înțelegerea și aplicarea IAS 1 – Prezentarea situațiilor financiare. Colectiv de autori. – București: Editura CECCAR, 2004. – 428 p.
51. Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate. Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare. Colectiv de autori. – București: Editura CECCAR, 2004. – 760 p.
52. Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate. Venituri din activități curente. Colectiv de autori. – București: Editura CECCAR, 2004. – 240 p.
53. Ghidul contabilului. Evidența contabilă de îndreptare și practică. Colectiv de autori. – Chișinău: Editura „Vivar-Editor” S.R.L., 2007. – 535 p.

54. Greceanu D. Contabilitatea decontărilor prin instrumente de plată // *Gestiunea și contabilitatea firmei*, 2003, nr. 11-12, p. 21-34.
55. Greceanu D. Contabilitatea vânzărilor cu plata în rate // *Gestiunea și contabilitatea firmei*, 2003, nr. 2, p. 2-7.
56. Greceanu D. Soluții și alternative privind contabilizarea facturilor cu reduceri de preț. Consecințe fiscale // *Gestiunea și contabilitatea firmei*, 2003, nr. 10, p. 16-24.
57. Grenier C., Bonnebouche J. Auditer et contrôler les activités de l'entreprise. – Paris: Éditions Foucher, 2003. – 425 p.
58. Greuning H. Standarde Internaționale de Raportare Financiare. Ghid practic. – București: Irecson, 2007. – 568 p.
59. Gudima G. Factoringul și contabilitatea operațiunilor acestuia în bănci // *Economica, Chișinău*, 2001, nr. 3, p. 85-91.
60. Горицкая Н. Особенности бухгалтерского учета в современных условиях. – Киев: Бухгалтерия. Налоги. Бизнес, 2002. – 352 с.
61. Грей С., Нидлз Б. Финансовый учет. Глобальный подход. Пер. с англ. – Бишкек: USAID, 2004. – 674 с.
62. Harea R. Contabilitatea mărfurilor în unitățile de comerț. – Chișinău: Editura ASEM, 2001.–132p.
63. Hinkelman E. Plăți internaționale. – București: Editura TEORA, 2001. – 174 p.
64. Horomnea E. Tratat de contabilitate. Teorii, concepte, principii, standarde. Aplicații, Volumul I. –Iași: Editura Sedcom Libris, 2001. – 488 p.
65. Hotărârea Curții de Conturi cu privire la aprobarea Standardelor Naționale de Audit Intern, nr. 82 din 29.11.2007 // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 198-202 din 21.12.2007.
66. Hotărârea Guvernului cu privire la implementarea masivă a instrumentelor de plată fără numerar, nr. 191 din 06.03.2001 // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*, nr. 044 din 19.04.2001.

67. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. / Пер. с англ. – Москва: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
68. Ionașcu I. Aspecte privind evaluarea și contabilizarea unor instrumente financiare conform normelor internaționale de raportare financiară (IAS / IFRS) // Gestiunea și contabilitatea firmei, București, 2004, nr. 1, p. 23-30.
69. Ionescu L. Metodologia privind controlul creanțelor și datoriilor // Controlul economic-financiar, București, nr. 10, 2001, p.18-22.
70. Истрати Л. О списании дебиторской задолженостей с истекшим сроком исковой давности // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2000, № 6, с.44.
71. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90-93/399 din 29.06.2007.
72. Legea privind activitatea de audit nr. 61-XVI din 16.03.2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.117-126 din 10.08.2007.
73. Legea cambiei nr. 1527 din 22.06.93 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 010 din 01.10.1993.
74. Legea cu privire la antreprenoriat și întreprinderi nr.845-XII din 3 ianuarie 1992 (cu modificările ulterioare) // Monitorul Parlamentului nr. 2 din 28.02.1994.
75. Legea cu privire la documentul electronic și semnătura digitală nr. 264 din 15.07.2004 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 132 din 06.08.2004.
76. Legea instituțiilor financiare nr. 550 din 21.07.1995 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.1 din 01.01.1996.
77. Legea privind comerțul electronic nr. 284 din 22.07.2004 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 138 din 13.08.2004.
78. Лапицкая Л. Особенности учета операции товарами, реализованными со скидкой // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2005, № 9, с.14-17.

79. Maeso R. Comptabilité financière. – Paris: Dunod, 2003. – 442 p.
80. Malciu L. Contabilitate aprofundată. – București: Editura Economică, 2000. – 256 p.
81. Malo J.-L. Comptabilité générale. – Paris: Eyrolles, 1994. – 217p.
82. Mateș D., Pereș I., Cotle D., Domil A. Reforma în contabilitatea internațională // Conferința Internațională „Audit și Convergență Contabilă”, Cluj Napoca, 2004, p. 209 – 215.
83. Monchal A. Comptabilité générale. – Paris: Nathan, 1992. – 520 p.
84. Мэтьюс М., Перера М. Теория бухгалтерского учета: Учебник. Пер. с англ. / Под ред. Соколова Я., Смирновой И. – Москва: Аудит, 1999. – 663 с.
85. Nedeița A. Contabilitatea veniturilor și cheltuielilor întreprinderii: teorie și practică (monografie). – Chișinău: ASEM, 2007. – 300 p.
86. Nedeița A., Țiriu Nicov N., Paladi V., Gavriluc L. Recomandări practice privind întocmirea notei explicative la raportul financiar anual // Contabilitate și audit, Chișinău, 1999, nr.4, p.40-75.
87. Недерица А. Безнадежная дебиторская задолженность: порядок списания, учета и налогообложения // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2003, № 1, с.20-27.
88. Недерица А., Сажин Ю. Предоплата и суммовые разницы: бухгалтерские и налоговые аспекты // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2007, № 11, с.13-17.
89. Недерица А. Учет и налогообложение кредиторской задолженности с истекшим исковой давности // Contabilitate și audit, 2003, Кишинэу, № 2, с.8-13.
90. Недерица А. Учет и налогообложение суммовых разниц // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2007, № 10, с.13-16.

91. Needls B. E., Anderson Jr. H. R., Caldwell J. C. Principiile de bază ale contabilității. Ediția a cincea. Traducere din limba engleză. – Chișinău: Editura ARC, 2000. – 1240 p.
92. Negruș M. Plăți și garanții internaționale. – București: Editura ALL, 1996. – 460 p.
93. Новодворский В., Сабанин Р. Бухгалтерский и налоговый учет доходов и расходов. – С.-Петербург: Питер, 2003. – 256 с.
94. Olariu C. Contabilitatea întreprinderii moderne. – București: Editura Facla, 1974. – 278 p.
95. Oprea C., Ristea M. Bazele contabilității.–București:Editura Didactică și Pedagogică,2004.–364p.
96. Ordinul Ministerului Finanțelor cu privire la aprobarea Codului etic al auditorului intern și Cartei de Audit Intern (Regulament - model de efectuare a auditului intern), nr. 111 din 26.12.2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 1-4 din 01.01.2008.
97. Pântea I. Managementul contabilității românești. – Deva: Editura Intelcredo, 1999. – 742 p.
98. Pântea P., Deaconu A. Bilanțul financiar în diagnosticul financiar al întreprinderii // Finanțe. Credit. Contabilitate, București, 1997, nr.7-8, p.4-10.
99. Paraschiv D. Tehnica plăților internaționale. – București: Editura Economică, 2003. – 351 p.
100. Paraschivescu D. (coordonator). Contabilitate financiară. – Iași: Tehnopres, 2007. – 670 p.
101. Pepi M. Auditul prin analiza financiară a conturilor anuale // Controlul economic-financiar, București, 2006, nr. 8, p. 30-39.
102. Pereș I., Bunget O. Proceduri și tehnici în auditul financiar-contabil // Controlul economic financiar, București, 2000, nr.4, p.35-39.
103. Perochon C. Comptabilité générale. – Paris: Foucher, 1981. – 420 p.

104. Perochon C., Dubrulle L. Contabilitatea financiară. Traducere din limba franceză. – București: Editura Economică, 2002. – 622 p.
105. Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2011 (aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 1507 din 31.12.2008) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 10-11 din 23.01.2009.
106. Popa I. Tranzacții comerciale internaționale. – București: Editura Economică, 1997. – 447 p.
107. Popa I. Tranzacții de comerț exterior. – București: Editura Economică, 2002. – 560 p.
108. Potolea G. Efectele de comerț. Hârtiile de valoare și mecanismele bursiere în economia de piață. – Cluj-Napoca: Editura Ardealul, 1992. – 124 p.
109. Prisăcaru I. Organizarea și reglementarea activității de audit // Contabilitate și audit, Chișinău, 2001, nr.2, p.58-60.
110. Палий В. Бухгалтерский учет доходов, расходов и прибыли. – Москва: Бератор-Пресс, 2003. – 176 с.
111. Raffournier B. Les normes comptables internationales. – Paris: Economica, 1996. – 640 p.
112. Regulament cu privire la cardurile bancare (aprobat prin HCA al BNM nr.62 din 24.02.2005) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.36-38 din 04.03.2005, cu modificările ulterioare.
113. Regulament cu privire la debitarea directă (aprobat prin HCA al BNM nr.374 din 15.12.2005) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.176-181/644 din 30.12.2005.
114. Regulament cu privire la sistemul automatizat de plăți interbancare (aprobat prin HCA al BNM nr.53 din 02.03.2006) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.39-42/144 din 10.03.2006.
115. Regulament cu privire la transferul de credit (aprobat prin HCA al BNM nr.373 din 15.12.2005) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.176-181/643 din 30.12.2005.

116. Regulament privind suspendarea operațiunilor, sechestrarea și perceperea în mod incontestabil a mijloacelor bănești din conturile bancare (aprobat prin HCA al BNM nr.375 din 15.12.2005) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.1-4/6 din 06.01.2006.
117. Regulament privind utilizarea sistemelor de deservire bancară la distanță (HCA al BNM nr. 376 adoptat la 15.12.2005) // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 1 din 06.01.2006.
118. Regulamentul privind inventarierea, aprobat prin ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 27 din 28.04.2004 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 123-124 din 27.07.2004.
119. Ristea M. (coordonator). Contabilitatea financiară a întreprinderii. – București: Editura Universitară, 2005. – 520 p.
120. Ristea M., Dumitru C. Contabilitate financiară. – București: Editura Mărgăritar, 2002. – 485 p.
121. Rouse F. Normalisation comptable, principes et pratiques. Collection Methodologie. – Paris: Ed. Ministere de la Cooperation et du Developpement, 1989.
122. Rusu V. Metode empirice de evaluare a situației financiare a întreprinderii // Drept, economie și informatică, Chișinău, 2001, nr.6, p.93-98.
123. Scutaru D. Auditul financiar contabil. – București: Editura Economică, 1997. – 296 p.
124. Standarde Internaționale de Evaluare. Traducere din limba engleză. Ediția a VI-a. – București: Sucursala Poligrafică „București”, 2003. – 495 p.
125. Standardele Internaționale de Raportare Financiare (IFRSs). – București: Editura CECCAR, 2006. – 2479 p.
126. Stoian, A., Țurlea, E. Auditul financiar contabil. – București: Editura Economică, 2001. – 221 p.
127. Sturzu I. Sidorencu D. Privind TVA aferentă datoriei compromise // Contabilitate și audit, 2002, nr.2, p.66.

128. Семенихина В. Безналичные расчеты. – Москва: Изд. Эксмо, 2005. – 320 с.
129. Шишкин А.К., Микруков В.А., Дышкант И.Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебное пособие для вузов. – Москва: Аудит, Юнити, 1996. – 496 с.
130. Tabără N. Contabilitate și control de gestiune. – Iași: TIPO Moldova. 2004. – 361 p.
131. Tabără N., Horomnea E., Toma C. Conturile anuale în procesul decizional. – Iași: TIPO Moldova, 2001. – 387 p.
132. Toma C. Contabilitatea în comerțul exterior. – Iași: Sedcom Libris, 2005. - 246 p.
133. Trașcă M. Contabilitatea capitalului societăților comerciale. – Craiova: Editura Mondo-EC, 1994. – 365p.
134. Trașcă M. Contabilitatea tranzacțiilor comerciale. – București: Editura Tribuna Economică, 1995. – 303 p.
135. Tuhari T. Contabilitatea operațiilor în comerț. – Chișinău: Editura ASEM, 2002. – 215 p.
136. Tuhari T. Contabilitatea vânzării mărfurilor pe credit. Lucrare didactică pentru studenții specialității 1806 „Contabilitate și audit”. – Chișinău: UCCM, 2002. – 12 p.
137. Țurcanu V. Contabilitatea conform standardelor internaționale. – Chișinău: ASEM, 1996.–264 p.
138. Цуркану В., Дима М. Об отражении суммовых разниц в учете у покупателя // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2004, № 11, с. 27–30.
139. Vișan D., Burtescu C., Burada C., Luță D. Contabilitatea exportului de mărfuri pe credit // Gestiunea și contabilitatea firmei, București, 2006, nr. 1, p. 5-18.
140. Vișan D., Burtescu C., Ionaș C., Luță D. Contabilitatea mobilizării creditelor comerciale externe // Gestiunea și contabilitatea firmei, București, 2005, nr. 11-12, p. 3-13.
141. Vișan D., Burtescu C., Luță D. Contabilitatea operațiunilor comerciale în contrapartidă // Gestiunea și contabilitatea firmei, București, 2004, nr. 7, p. 19-30.

142. Vișan D. Sistemul contabil în comerțul exterior. – București: Editura Economică, 1996. – 350 p.
143. Vitiuc A. Audit. (lucrare didactică și practico-aplicativă în domeniul auditului) – Chișinău: Combinatul Poligrafic ASEM, 1999. – 214 p.
144. Vitiuc A. Aprecierea caracterului semnificativ în procesul exercitării auditului. Teză de doctor în economie. – Chișinău, 2003. – 175 p.
145. Верецагин С. Реализация: бухгалтерский и налоговый учет – Москва: Информцентр XXI века, 2004. – 184 с.
146. Zissu E. Breviar de termeni pentru contabilitatea agenților economici. – București: Editura Andreescu, 1992. – 159 p.
147. Захарченко И. Вычет безнадежных долгов // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2002, №7, с.17.
148. Захарченко И. Бухгалтерский учет отпускного пособия // Contabilitate și audit, Кишинэу, 2007, № 5, с. 10–23.

Surse electronice

149. <http://www.bnm.md>
150. <http://www.glavbukh.ru>
151. <http://www.iasb.org>
152. <http://www.mdi.gov.md>
153. <http://www.nysscpa.org>
154. <http://www.rnk.ru>
155. <http://www.sshome.narod.ru>
156. <http://www.statistica.md>

A N E X E

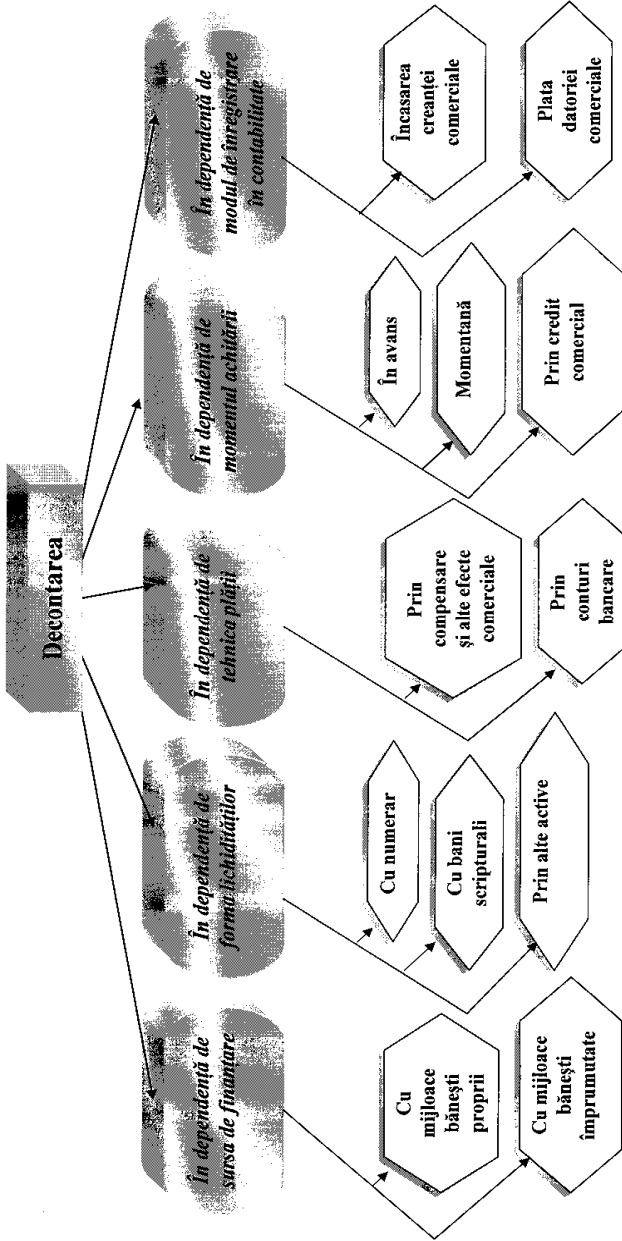
Anexa 1

Principalele acte normative de reglementare a decontărilor comerciale

<i>Actul normativ</i>	<i>Prevederile de bază</i>
1. Regulament cu privire la sistemul automatizat de plăți interbancare (aprobat prin HCA al BNM nr.53 din 02.03.2006) // Monitorul Oficial al RM nr.39-42/144 din 10.03.2006	Modul de efectuare a plăților interbancare în baza sistemului automatizat de plăți interbancare (SAPI) compus din sistemul de decontare pe bază brută în timp real (sistemul DBTR) și sistemul de compensare cu decontare pe bază netă (sistemul DNT)
2. Regulament privind suspendarea operațiunilor, sechestrarea și perceperea în mod incontestabil a mijloacelor bănești din conturile bancare (aprobat prin HCA al BNM nr.375 din 15.12.2005) // Monitorul Oficial al RM nr.1-4/6 din 06.01.2006	Modul de sechestrare a mijloacelor bănești din conturile bancare ale întreprinderilor și de percepere în mod incontestabil a mijloacelor bănești, care se efectuează în baza documentelor executorii și a ordinului incaso
3. Regulament cu privire la debitarea directă (aprobat prin HCA al BNM nr.374 din 15.12.2005) // Monitorul Oficial al RM nr.176-181/644 din 30.12.2005	Particularitățile decontărilor comerciale în cazul debitării directe în baza cererii de plată
4. Regulament cu privire la transferul de credit (aprobat prin HCA al BNM nr.373 din 15.12.2005) // Monitorul Oficial al RM nr.176-181/643 din 30.12.2005	Reglementarea transferului de credit prin emiterea de către emitent a ordinului de plată
5. Regulament cu privire la cardurile bancare (aprobat prin HCA al BNM nr.62 din 24.02.2005) // Monitorul Oficial al RM nr.36-38 din 04.03.2005, cu modificările ulterioare	Modul de efectuare a decontărilor comerciale în baza cardurilor bancare și a altor operațiuni posibile în baza acestui mijloc de plată
6. Hotărâre cu privire la implementarea masivă a instrumentelor de plată fără numerar (Aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.191, din 06.03.2001 /Monitorul Oficial al RM nr.044 din: 19.04.2001)	Consideră un imperativ aplicarea pe larg a instrumentelor și modalităților de plată fără numerar uzitate în practica internațională, în special a cardurilor bancare în toate domeniile economiei naționale
7. Regulament privind utilizarea acreditivului documentar irevocabil și acoperit pe teritoriul Republicii Moldova (HCA al BNM nr.122 din 29.05.2003) // Monitorul Oficial al RM nr.116-120 din 13.06.2003	Modul de efectuare a decontărilor comerciale în baza acreditivului documentar irevocabil și acoperit
8. Regulament privind utilizarea sistemelor de deservire bancară la distanță (HCA al BNM nr. 376 adoptat la 15.12.2005) // Monitorul Oficial al RM nr. 001 din: 06.01.2006	Reglementarea sistemului de deservire bancară la distanță: a) pc-banking; b) internet-banking; c) mobile-banking; d) phone-banking; e) ATM-banking

Sursa: Elaborată de autori

Clasificarea decontărilor comerciale



Sursa: Elaborată de autori

Tabelul 1

Registrul unificat de evidență a livrărilor și decontărilor cu cumpărătorii

Numărul și seria facturii fiscale	Data eliberării facturii fiscale	Denumirea cumpărătorului	Descrierea succintă a livrării	Valoarea totală, fără TVA, lei	Coropondența conturilor la suma fără TVA		Suma totală a TVA, lei	Coropondența conturilor la suma TVA		Valoarea totală a livrării, lei
					Debit	Credit		Debit	Credit	
Februarie 2008										
SL 123456	1.02.2008	S.R.L. "Batagro"	Livrări de mărfuri	10 000	221	611	2000	221	534	12 000
...
Total	X	X	X	520 000	X	X	104 000	X	X	624 000

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor convenționale

Tabelul 2

Registrul unificat de evidență a procurărilor și decontărilor cu furnizorii

Numărul și seria facturii fiscale	Data eliberării facturii fiscale	Denumirea furnizorului	Descrierea succintă a procurării	Valoarea totală, fără TVA, lei	Coropondența conturilor la suma fără TVA		Suma totală a TVA, lei	Coropondența conturilor la suma TVA		Valoarea totală a procurării, lei
					Debit	Credit		Debit	Credit	
Februarie 2008										
MN 555668	3.02.2008	S.R.L. "Teracom"	Procurări de mărfuri	5 000	217	521	1 000	534	521	6 000
...
Total	X	X	X	820 000	X	X	164 000	X	X	984 000

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor convenționale

Anchetă nr. _____

Scopul – studierea modalităților de decontare cu furnizorii și cumpărătorii întreprinderii

- 1) Denumirea întreprinderii _____
- 2) Genul de activitate practicat:
 - a) producție
 - b) comerț
 - c) prestări servicii
 - d) construcții
- 3) Numărul aproximativ de clienți:
 - a) 1-20
 - b) 21-50
 - c) 51-100
 - d) mai mult de 100
- 4) Forma de decontare practică:
 - a) plata în avans
 - b) plata imediată
 - c) plata la termen
- 5) Tehnica decontării folosită:
 - a) ordinul de plată în format de hârtie
 - b) ordinul de plată incaso
 - c) carduri bancare
 - d) cecul
 - e) numerarul
 - f) sistemul client-bancă
 - g) altele _____
- 6) Care ar fi, după părerea dumneavoastră, cea mai bună modalitate de decontare a creanțelor/datoriilor pentru întreprinderea dumneavoastră?
 - a) ordinul de plată în format de hârtie
 - b) ordinul de plată incaso
 - c) cardul bancar
 - d) cecul
 - e) sistemul client-banc
 - f) numerarul
 - g) altele _____
- 7) Efecte comerciale folosite la decontare:
 - a) cambii
 - b) factoring

- c) altele _____
- d) nici una

8) Decontarea creanțelor compromise se efectuează:

- a) prin trecerea lor la cheltuielile perioadei de gestiune
- b) folosirea provizionului
- c) nu există creanțe compromise

9) Accelerarea încasărilor creanțelor comerciale este efectuată prin:

- a) reduceri comerciale
- b) reduceri financiare
- c) clauze contractuale rigide (aplicarea penalităților)
- d) nu sunt accelerate pentru că se încasează la timp

10) Sunt cazuri de insuficiență a mijloacelor bănești la întreprindere?

- a) Da
- b) Nu

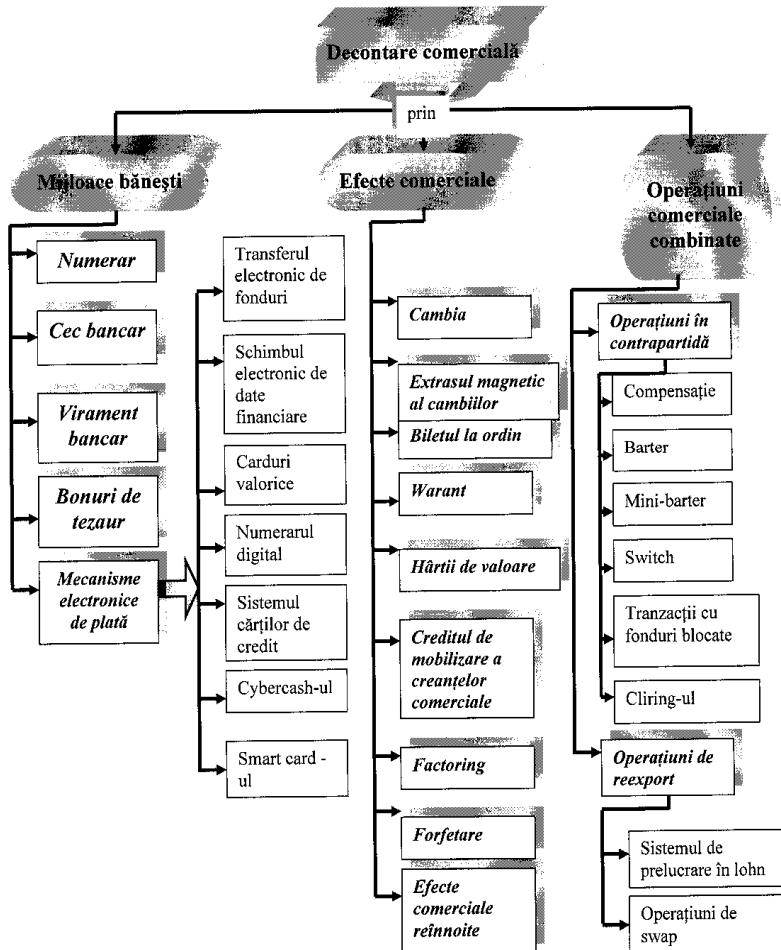
11) Există o politică a decontărilor cu furnizorii și clienții întreprinderii:

- a) Da
- b) Nu

12) Ce schimbări ați dori să obțineți în vederea accelerării decontărilor cu cumpărătorii întreprinderii dumneavoastră?

*Vă mulțumim foarte mult pentru timpul acordat la completarea anchetei!!!
Sursa: Elaborată de autori*

Clasificarea decontărilor comerciale în dependență de tehnica și instrumentele de plată utilizate



Sursa: Elaborată de autori

Formule contabile în cazul reinnoirii efectelor comerciale

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Corespondența conturilor			
		Trăgător		Tras	
		Debit	Credit	Debit	Credit
Formulele contabile întocmite la reinnoirea efectului comercial aflat în posesia trăgătorului					
1	Anularea efectului comercial inițial	229	2213	5213	539
2	Crearea noului efect comercial	2213	229	539	5213
3	Reflectarea dobânzii calculate	2213*	621	714	5213
*Conform Normelor metodologice, la calcularea dobânzii corect ar fi de utilizat contul 228 "Creanțe pe termen scurt privind veniturile calculate", în practica contabilă însă se tinde spre centralizarea informației legată de unul și același client, de aceea, în opinia noastră, nu este greșit a se folosi același cont de evidență a creanțelor legate de efectele comerciale – 2213.					
Formulele contabile la reinnoirea efectului comercial în cazul în care acesta nu se mai află în posesia trăgătorului					
1	Recuperarea efectului comercial de la bancă	2213/ Tras	2213/ Banca		
2	Calculul comisionului de recuperare a băncii și impunerea lui către tras	229/ Tras	539 / Banca		
3	Plata comisionului de recuperare băncii	539/ Banca	242		
4	Anularea efectului comercial inițial	229/ Tras	2213/ Tras	5213	539
5	Crearea noului efect comercial	2213/ Tras	229/ Tras	539	5213
6	Înregistrarea cheltuielilor de recuperare	2213/ Tras	621	714	5213
7	Calculul comisionului de recuperare	2213/ Tras	229/ Tras	714	5213
Formulele contabile la reinnoirea efectului comercial în cazul în care trăgătorul nu dorește să recupereze efectul comercial, cu acordarea de către tras a unui avans					
1	Acordarea (primirea) avansului	224	242	242	523
2	Crearea unui nou efect comercial (EC) (al II-lea) în baza avansului bănesc	2213 / al II-lea EC	224	523	5213/ al II-lea EC
3	Calculul dobânzii pentru al doilea EC	2213 / al II-lea EC	621	714	5213/ al II-lea EC
4	Reflectarea cheltuielilor de corespondență	2213/ al II-lea EC	612	714	5213/ al II-lea EC
5	Decontarea primului EC emis	242	2213/ I-ul EC	5213/ I-ul EC	242
Formulele contabile întocmite în cazul decontărilor după expirarea termenului de scadență a efectului comercial, în urma refuzului plății de către tras la termenul prestabilit					
1	Prezentarea EC spre încasare și refuzul încasării lui	229	2213	5213	539
2	Calcul penalității de neplată la termen a EC	229	612	714	539
3	Încasarea creanței de la client	242	229	539	242

Sursa: Elaborată de autori în baza Planului de conturi actual și a conturilor noi recomandate

Formule contabile pentru evidența decontărilor prin forfetare (cesiunea creanțelor)

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Correspondența conturilor	
		Debit	Credit
Formulele contabile întocmite în cazul cesiunii de creanțe fără notificare			
1	Cesiunea creanțelor și emiterea borderoului de creanțe cedate	2213	221
2	Încasarea creanțelor cesionate	242	2213
3	Reținerea comisionului bancar	713	2213
4	Înregistrarea extrabilanțieră (propusă de autori)	935	
5	Încasarea creanței de către întreprindere în numele băncii „Banca X”	242	539 / „Banca X”
6	Restituirea sumei băncii conform contractului	539 / „Banca X”	242
7	Închiderea contului extrabilanțier		935
Formulele contabile întocmite în cazul cesiunii de creanțe cu notificare			
1	Reflectarea cesiunii creanței	2213	221
2	Încasarea creanțelor cesionate	242	2213
3	Reținerea comisionului bancar	713	2213
4	Înregistrarea extrabilanțieră (propusă de autori)	935	
5	Reflectarea primirii de către bancă a avizului de încasare de la client a creanței notate		935
Formulele contabile întocmite în cazul cesiunii de creanțe cu notificare pentru obținerea unui credit bancar			
1	Reflectarea cesiunii creanței	2213	221
2	Obținerea creditului de la bancă	242	511
3	Trecerea în contul creditului primit a creanțelor cesionate	511	2213
4	Reținerea comisionului bancar	713	2213
5	Înregistrarea extrabilanțieră	935	
6	Înregistrarea garanției acordate pentru creditul primit	943	
7	Primirea de către bancă a avizului de încasare a creanței cedate (la data când clientul se achită direct cu banca) în caz că suma creditului obținut a fost mai mică decât suma creanțelor cesionate	242	2213
8	Înregistrarea extrabilanțieră		935
9	Anularea garanției acordate		943

Sursa: Elaborată de autori în baza Planului de conturi actual și a subconturilor noi recomandate

Impactul pozitiv al factoringului asupra situației financiare a unei întreprinderi

Exemplul 2.26. Întreprinderea S.R.L. „Orion” dispune de următoarea situație patrimonială, ilustrată prin bilanțul din tabelul 1.

Tabelul 1

Bilanțul inițial al întreprinderii S.R.L. „Orion”

ACTIV		PASIV	
INDICATORI	Suma, lei	INDICATORI	Suma, lei
Active nemateriale	4000	Capital propriu	3000
Stocuri	2500	Datorii pe termen lung	1700
Creanțe comerciale	1800	Datorii pe termen scurt:	
		- datorii comerciale	2500
Disponibilități bănești	700	- datorii financiare	1800
TOTAL	9000	TOTAL	9000

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor convenționale

Cedând creanțele sale unei societăți de factoring, avansurile făcute de aceasta (în cazul factoringului cu finanțare) se ridică la nivelul sumei de 1620 unități monetare (1800x90%), folosită de întreprindere pentru a-și achita o parte din datoriile față de furnizori – 1000 unități monetare și o parte din datoriile față de bancă – 620 unități monetare. Bilanțul contabil va avea deja o altă formă, prezentată prin tabelul 2.

Tabelul 2

Bilanțul întreprinderii S.R.L. „Orion” în cazul utilizării factoringului

ACTIV		PASIV	
INDICATORI	Suma, lei	INDICATORI	Suma, lei
Active nemateriale	4000	Capital propriu	3000
Stocuri	2500	Datorii pe termen lung	1700
Creanțe comerciale (1800-1620)	180	Datorii pe termen scurt:	
		- datorii comerciale (2500-1000)	1500
Disponibilități bănești	700	- datorii financiare (1800-620)	1180
TOTAL	7380	TOTAL	7380

Sursa: Elaborat de autori

La o cifră de afaceri (CA) de 30000 unități monetare indicatorii amintiți se vor majora după cum se prezintă în tabelul 3.

Tabelul 3

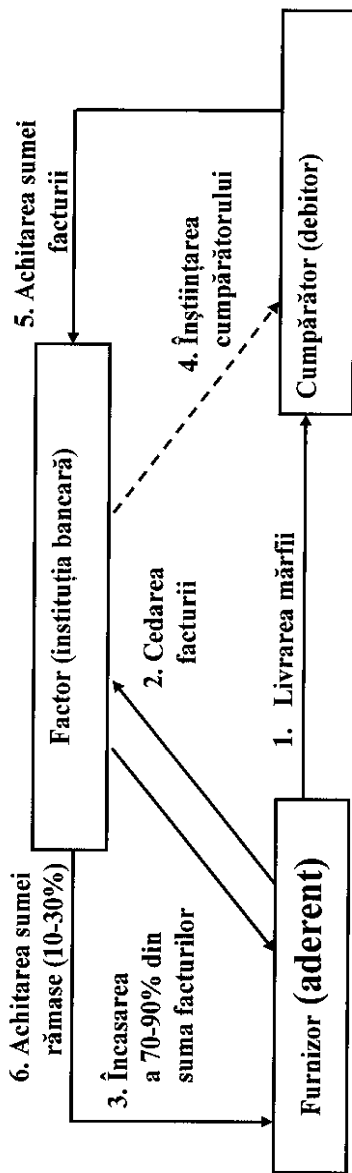
Modificarea indicatorilor economici în urma utilizării factoringului

Indicatorul	Formula de calcul	Calculul inițial	Valoarea inițială	Calculul ulterior	Valoarea ulterioară
Solvabilitatea, puncte	CP/(DTL+DTS)	3000/6000	0,5	3000/4380	0,68
Lichiditatea generală, puncte	AC*/DTS	5000/4300	1,16	3380/2680	1,26
Circulația capitalului investit, puncte	CA/TA	30000/9000	3,33	30000/7380	4,07

** AC – active curente*

Sursa: Elaborat de autori

MECANISMUL DERULĂRII FACTORINGULUI CU FINANȚARE

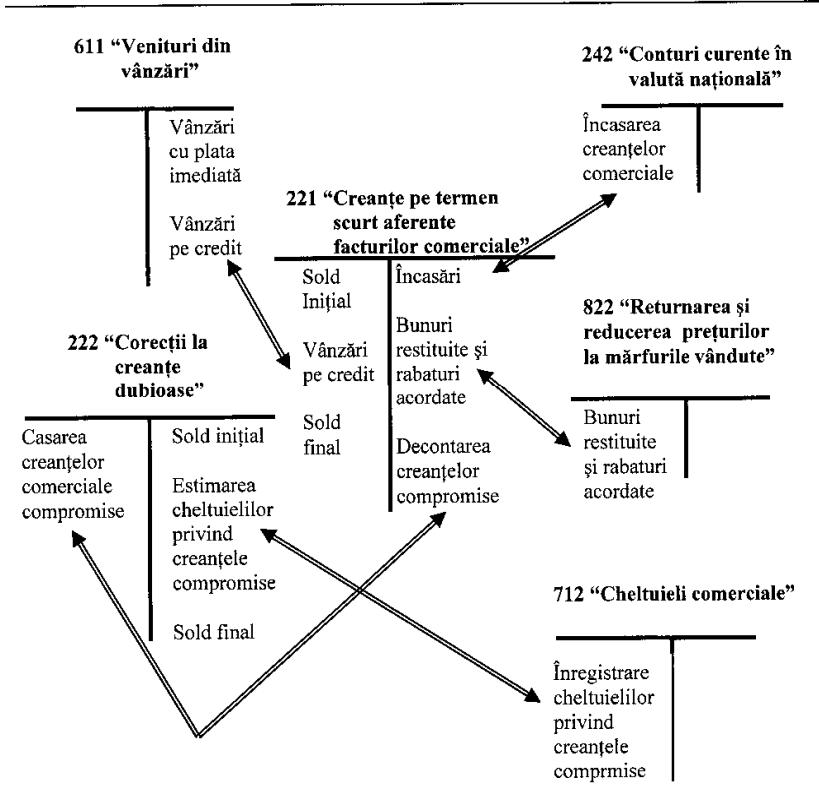


Operațiunile economice derulate:

- 1) încheierea contractului comercial și livrarea mărfii;
- 2) cedarea dreptului de încasare a creanței;
- 3) finanțarea furnizorului în baza creanței (70 – 90% din suma creanței);
- 4) înștiințarea cumpărătorului despre factoring;
- 5) încasarea creanței de la cumpărător;
- 6) achitarea creanței (10 – 30%).

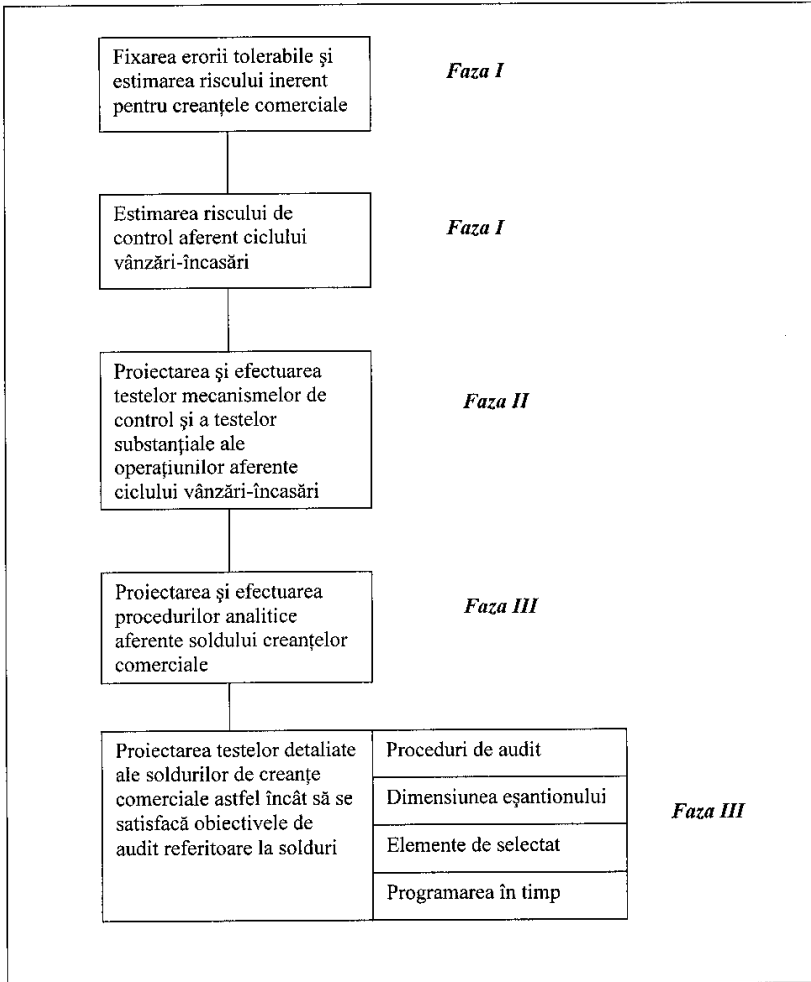
Sursa: Elaborată de autori

Interacțiunea conturilor din ciclul vânzări-încasări



Sursa: Elaborată de autori

Fazele de proiectare a testelor detaliate ale soldurilor pentru contul de creanțe comerciale



Sursa: Elaborată de autori după A. Arens, J. Loebbecke [2, p.547]

**Foae de lucru pentru planificarea probelor obținute prin testarea detaliată a soldurilor
conturilor de creanțe comerciale**

	Concordanța detaliilor	Existență	Exhaustivitate	Exactitate	Clasificare	Cezură	Valoarea realizabilă	Drepturi	Prezentare și dezvăluire
Risc de audit acceptabil	Mare	Mare	Mare	Mare	Mare	Mare	Mare	Mare	Mare
Risc inerent	Mic	Mic	Mic	Mic	Mic	Mic	Mediu	Mic	Mic
Risc de control – vânzări	Mediu	Mare	Mic	Mic	Mare	Mare	Mare	Nu se aplică	Nu se aplică
Risc de control – încasări	Mediu	Mare	Mic	Mic	Mare	Mare	Nu se aplică	Nu se aplică	Nu se aplică
Risc de control – mecanisme de control suplimentare	Nici unul	Nici unul	Nici unul	Nici unul	Nici unul	Nici unul	Nici unul	Mic	Mic
Teste substanțiale ale operațiunilor - vânzări	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate accep- tabile	Rezultate bune	Rezultate accep- tabile	Nu se aplică	Nu se aplică	Nu se aplică
Teste substanțiale ale operațiunilor -- încasări	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Nu se aplică	Nu se aplică	Nu se aplică
Proceduri analitice	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate bune	Rezultate accep- tabile	Nu se aplică	Nu se aplică
Riscul de nedescoperire planificat testării detaliată a soldurilor	Mare	Mediu	Mare	Mare	Mare	Mic	Mic	Mare	Mare
Probe de audit planificate pentru testarea detaliată a soldurilor	Puține	Medii	Puține	Puține	Puține	Multe	Multe	Puține	Puține

Sursa: Elaborată de autori după A. Arens, J. Loebbecke [2, p.568]

Anexa 13

Obiectivele de audit și procedurile aplicate la testarea detaliată a soldurilor de creanțe comerciale

Nr.	Obiective de audit	Proceduri de audit
1	Creanțele comerciale din balanța de verificare corespund sumelor din registrele conturilor de creanțe, iar totalul este corect calculat și corespunde totalului din Cartea mare (<i>concordanța detaliilor</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - confruntarea conturilor din balanța de verificare cu conturile din fișierul sistematic pentru a verifica dacă soldurile și vechimea sunt corecte - calculul totalurilor pe coloane de vechime, însumarea lor și calculul totalurilor vechimelor pe linii - confruntarea soldului cu Cartea mare
2	Creanțele comerciale înregistrate există (<i>existență</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - examinarea balanței de verificare a creanțelor comerciale și detectarea creanțelor mari și neobișnuite - confirmarea creanțelor comerciale ce depășesc limita prestabilită la calcularea erorii tolerabile, precum și confirmarea unui eșantion nestatistic extras din soldurile rămase - efectuarea procedurilor alternative pentru toate confirmările la care nu s-a primit un răspuns după prima sau a doua confirmare
3	Creanțele comerciale existente sunt incluse în balanța de verificare cronologică (<i>plenitudine sau exhaustivitate</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - confruntarea conturilor din fișierul sistematic al creanțelor comerciale cu balanța de verificare cronologică
4	Creanțele comerciale existente sunt corecte (<i>exactitate</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - examinarea balanței de verificare a creanțelor comerciale și detectarea creanțelor mari și neobișnuite - confirmarea creanțelor comerciale ce depășesc limita prestabilită la calcularea erorii tolerabile, precum și confirmarea unui eșantion nestatistic extras din soldurile rămase - efectuarea procedurilor alternative pentru toate confirmările la care nu s-a primit un răspuns după prima sau a doua confirmare
5	Creanțele comerciale din balanța de verificare sunt corect clasificate (<i>clasificare</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - examinarea creanțelor din balanța de verificare cronologică și depistarea creanțelor părților legate, avansurilor acordate furnizorilor, efectele comerciale de încasat - chestionarea conducerii dacă există efecte comerciale emise de părțile legate sau creanțe pe termen lung incluse în balanța de verificare

Continuare la Anexa 13

Nr.	Obiective de audit	Proceduri de audit
6	Decuparea temporală a creanțelor comerciale este corectă (<i>cezură</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - selectarea ultimelor operațiuni din jurnalul livrărilor anului în curs și primele operațiuni din jurnalul de livrări ale anului următor, confruntarea fiecărei operațiuni cu documentele de livrare corespunzătoare, verificând data livrării efective și înregistrarea corectă - verificarea returnărilor de mărfuri și rabaturile acordate cu sume mari înainte și după data închiderii bilanțului contabil, pentru a determina dacă ele sunt înregistrate în exercițiul corect
7	Creanțele comerciale sunt prezentate la valoarea realizabilă (<i>valoarea realizabilă</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - confruntarea conturilor din bilanța de verificare cu conturile din fișierul sistematic pentru a verifica dacă soldurile și vechimea sunt corecte - calculul totalurilor pe coloane de vechime, însumarea lor și calculul totalurilor vechimilor pe linii - discutarea cu managerul responsabil de creditare probabilitatea de recuperare a creanțelor mai vechi; examinarea încasărilor ulterioare și dosarul de creditare a tuturor conturilor restante de peste 90 de zile și stabilirea faptului dacă mai pot fi recuperabile - evaluarea corectitudinii calculării provizionului de creanțe compromise după efectuarea celorlalte proceduri de audit vizând probabilitatea de recuperare a creanțelor comerciale
8	Clientul este titularul de drept al creanțelor comerciale (<i>drepturi</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - examinarea proceselor-verbale ale ședințelor consiliului de administrație și chestionarea managerilor pentru a determina dacă există creanțe gajate sau cedate spre factoring
9	Conturile de creanțe comerciale sunt corect prezentate și informațiile aferente lor sunt corect dezvăluite (<i>prezentare și dezvăluire</i>)	<ul style="list-style-type: none"> - examinarea proceselor-verbale ale ședințelor consiliului de administrație și chestionarea managerilor pentru a determina dacă există creanțe gajate sau cedate spre factoring

Sursa: Elaborată de autori

Solicitare de confirmare a creanțelor comerciale

S.R.L. „Sorinex”

Chișinău, MD-2005,
Str. Putnei 15

5 ianuarie 2008

Către S.A. „Viitorul”

În legătură cu efectuarea auditului întreprinderii noastre, rugăm să confirmați direct auditorilor noștri de la compania S.R.L. „Audit-Service” decontările comerciale cu întreprinderea dumneavoastră și corectitudinea soldului datoriilor comerciale pe care le aveți față de noi la data de 31 decembrie 2007, în baza datelor de mai jos.

lei

Nr.	Conținutul operațiunii	Nr. facturii fiscale	Data	Conform datelor din contabilitatea			
				S.R.L. „Sorinex”		SA „Viitorul”	
				Debit	Credit	Debit	Credit
1	Sold la 01-01-2007						
2	Livrări de mărfuri	AS 1235468	11-04-2007	475 000			475 000
3	Livrări de mărfuri	AT 1453222	18-08-2007	256 000			256 000
	Rulaj			731 000			731 000
	Sold la 31-12-2007			731 000			731 000

Suma în litere: șapte sute treizeci și una mii lei, 00 bani.

Mulțumim pentru un răspuns prompt la această solicitare. Dacă nu sunteți de acord cu careva date din această solicitare, vă rugăm să ne comunicați în scris la expedierea răspunsului dumneavoastră.

Rugăm să trimiteți prin fax confirmarea solicitării noastre direct auditorilor noștri:

S.R.L. „Audit-Service”,
Chișinău, str. Căpriană 32,
Fax: (+) 373 22 25 01 06
Tel: (+) 373 22 25 01 17

Cu respect, Rotaru Daniel,
contabil șef la S.R.L. „Sorinex”

(semnătura)

Sursa: Elaborată de autori în baza datelor convenționale

Anexa 15

Tabelul 1

Registrul de control al confirmărilor creațiilor comerciale

Nr. crt.	Data	Numele cumpărătorului	Adresă	Sold, lei	Solduri confirmate, lei	Diferențe, lei	Motivele diferențelor	Confirmări neprimite	Imposibilitate de confirmare	Proceduri alternative
1	2 15-05-07	3 S.R.L. „Ioneasca”	4 Str. Ialoveni 15	5 24 000	6 23 500	7 (6-5) - 500	8 Neînregistrarea returnărilor de mărfuri	9 -	10 -	11 Verificarea facturilor mărfurilor returnate

Sursa: Elaborat de autori după L. Dobrogeanu [34, p. 270] în baza datelor convenționale

Tabelul 2

Verificarea exhaustivității (plenitudinii) întărilor de bunuri materiale procurate de la furnizori, respectiv a datorilor comerciale

Denumirea furnizorului	Plata bunurilor de		Intrări conform		Datele evidenței din		Fișele de magazine		Raportele de la		Ordinile de plată și facturi		Facturi și		Facturi și rapoartele de		Ordinile de plată și rapoartele de		Fișele de			
	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați	Cantitatea, ma. bucați	Suma, ma. bucați		
1	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600
SR	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600
X	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600	400	50600

Sursa: Elaborat de autori în baza datelor convenționale

Solicitare de confirmare a datoriilor comerciale

S.R.L. „SORINEX”

*Chişinău, MD-2005,
Str. Putnei, 15*

5 ianuarie 2008

Către S.A. „Viitorul”

În legătură cu efectuarea auditului întreprinderii noastre de către compania S.R.L. „Audit-Service”, rugăm să furnizați următoarele informații privind datoriile noastre comerciale existente la data de 31 decembrie 2007:

- 1) valoarea livrărilor în parte pentru fiecare tranzacție efectuată în cursul anului 2007, consemnând soldul final al datoriilor neachitate;
- 2) o listă completă a efectelor comerciale spre plată, inclusiv data emiterii, datele scadențelor, soldul nerambursat, garanțiile de plată și andosații;
- 3) o listă a mărfurilor dumneavoastră aflate în consignația întreprinderii noastre.

Rugăm să trimiteți prin fax confirmarea solicitării noastre direct auditorilor noștri:

**S.R.L. „Audit-Service”,
Chişinău, str. Căpriană 32,
Fax: (+) 373 22 25 01 06
Tel: (+) 373 22 25 01 17**

*Cu stimă Rotaru Daniel,
contabil șef la S.R.L. „Sorinex”*

_____ (semnătura)

Sursa: Elaborată de autori în baza datelor convenționale

**Etapele și mecanismele de control aplicate în cadrul
auditului datoriilor comerciale**

<i>Etapele elaborării mecanismelor de control</i>	<i>Proceduri de control aplicate</i>
I. Recunoașterea datoriilor comerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborarea unui buget pentru achiziții, integrat cu alte bugete (de producție, de finanțare, de vânzare). În corelație cu bugetul procurărilor trebuie analizată orice majorare a stocurilor, care poate indica un volum excesiv de procurări în raport cu necesitățile de producție • Întreprinderea trebuie să identifice momentul în care are loc transferul dreptului de proprietate de la furnizor la cumpărător al bunurilor procurate • Procurările semnificative trebuie să fie aprobate de persoanele autorizate • Verificarea respectării principiului de cezură a datoriilor comerciale
II. Înregistrarea datoriilor comerciale la finele perioadei de gestiune	<ul style="list-style-type: none"> • Segregarea responsabilităților între funcția de evidență contabilă a datoriilor comerciale și cea de autorizare sau de întocmire a documentației legate de modificarea datoriilor comerciale • Analiza permanentă a facturilor primite de la furnizori. Este firesc ca întreprinderea să dispună de un sistem de investigare și reconciliere a diferențelor apărute între facturile emise de furnizori și evidențele rezultate în urma recepției bunurilor sau serviciilor • Existența unui sistem de control permanent al plăfoanelor de îndatorare comercială. De regulă aceste plăfoane sunt niște niveluri reduse până când furnizorul capătă încredere în clientul său • Existența unui sistem de depistare a obligațiunilor comerciale neînregistrate. De exemplu, existența unor proceduri interne de depistare a pasivelor contingente vor fi utile auditorului în măsura în care acest sistem funcționează eficient
III. Achitarea datoriilor comerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Separarea responsabilităților persoanelor care asigură achitarea datoriilor comerciale de cele care răspund de alte tranzacții legate de datoriile comerciale • Verificarea sumelor ce sunt achitate sub aspectul corectitudinii calculelor • Autorizarea corespunzătoare a documentelor de plată

Sursa: Elaborată de autori

Obiectivele de audit și procedurile aplicate la testarea detaliată a soldurilor de datorii comerciale

Nr.	Obiective de audit	Proceduri de audit
1	Datoriile comerciale din lista furnizorilor coincid cu fișierul sistematic corespunzător, iar totalul este corect calculat și coincide cu Cartea mare (concordanța detaliilor)	<ul style="list-style-type: none"> - Recalcularea cu ajutorul computerului a totalului din lista datoriilor furnizorilor - Confruntarea totalului cu Cartea mare - Verificarea facturilor individuale și confruntarea lor cu fișierul sistematic
2	Datoriile comerciale există (existența)	<ul style="list-style-type: none"> - Confruntarea sumelor din listele de furnizori cu datele din facturi și jurnale ordine
3	Datoriile comerciale existente sunt reflectate în contabilitate (exhaustivitate)	<ul style="list-style-type: none"> - Examinarea documentelor justificate în scopul detectării plăților ulterioare și a facturilor neachitate existente după încheierea exercițiului contabil
4	Datoriile comerciale existente sunt corecte (exactitate)	<ul style="list-style-type: none"> - Confruntarea sumelor din listele de furnizori cu datele din facturi și jurnale ordine - Expedierea de confirmări furnizorilor cu care colaborează clientul
5	Datoriile comerciale sunt corect clasificate (clasificare)	<ul style="list-style-type: none"> - Se verifică listele și fișierele sistematice pentru a detecta datoriile față de părțile legate, efectele comerciale sau alte datorii purtătoare de dobânzi, datoriile pe termen lung și datoriile debitoare
6	Datoriile comerciale sunt înregistrate în perioada corespunzătoare (cezură)	<ul style="list-style-type: none"> - Examinarea documentelor justificate în scopul detectării plăților ulterioare și a facturilor neachitate existente după încheierea exercițiului contabil - Se efectuează teste privind stocurile în tranzit
7	Datoriile comerciale adevăresc obligația companiei de achitare a lor (obligații)	<ul style="list-style-type: none"> - Expedierea de confirmări furnizorilor cu care colaborează clientul
8	Conturile de datorii comerciale sunt corect prezentate și dezvoltate (prezentare și dezvoltare)	<ul style="list-style-type: none"> - Se verifică listele și fișierele sistematice pentru a detecta datoriile față de părțile legate, efectele comerciale sau alte datorii purtătoare de dobânzi, datoriile pe termen lung și datoriile debitoare dacă sunt prezentate separat

Sursa: Elaborată de autori

Proceduri analitice de apreciere a continuității activității întreprinderii

Referința (codul)
documentului de lucru

Compania de audit _____ S.R.L. „Audit Service” _____

Denumirea clientului auditat _____ S.R.L. „Fenix” _____

Perioada auditată _____ 2007 _____

Auditör responsabil _____ Morar Sergiu _____

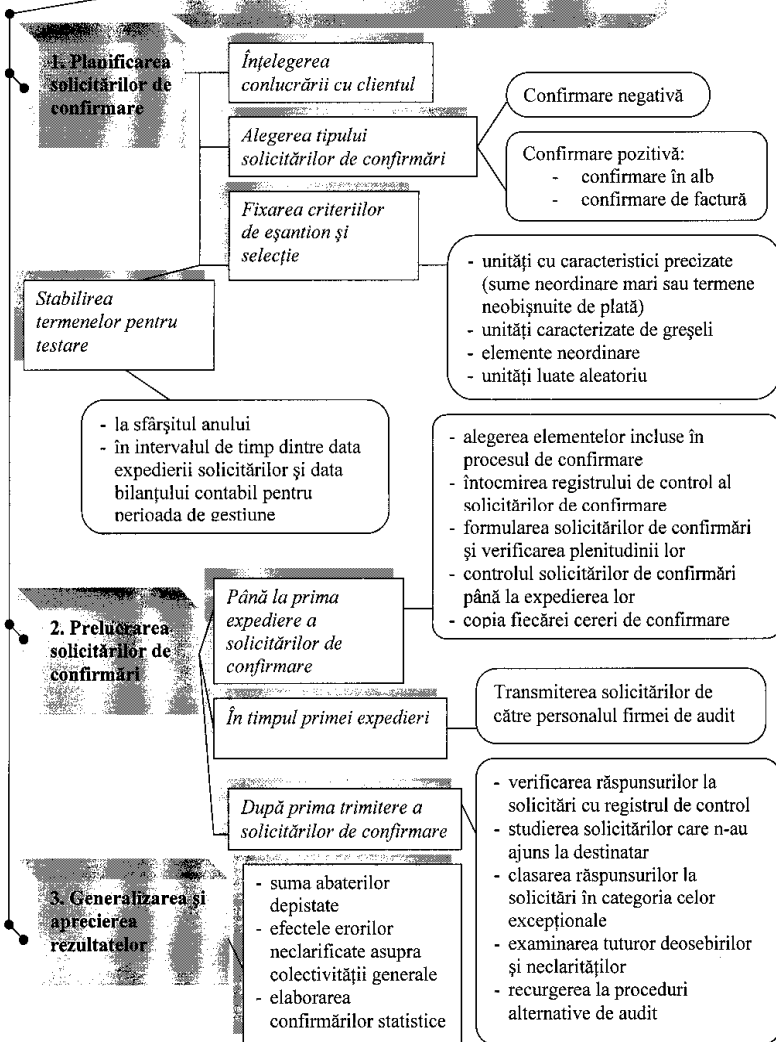
Data întocmirii documentului _____ 25-04-2008 _____

Documentarea procedurilor de apreciere a continuității activității întreprinderii

Nr.	Indicatorul	Relația de calcul	Calcul matematice	Sursa de informație	Concluzii	Propuneri de ameliorare a situației
1	Lichiditatea generală	Active curente / Datorii curente	46124590 lei / 28618804 lei = 1,61 puncte	Bilanțul contabil	Situație favorabilă	
2	Cota creanțelor cu termen de achitare depășit mai mult de 90 zile	Creanțe comerciale cu termen > 90 z. / Total creanțe comerciale x 100 %	253934,69 lei / 5399363,01 lei x 100 = 4,7 %	Anexa la bilanțul contabil	Situație nefavorabilă	- Intentarea procesului de judecată a răuplatnicilor - Recuperarea creanțelor prin factoryng
3	Active curente nete	Active curente – Datorii curente	46124590 lei - 28618804 lei = 17505786 lei	Bilanțul contabil	Situație favorabilă	
...

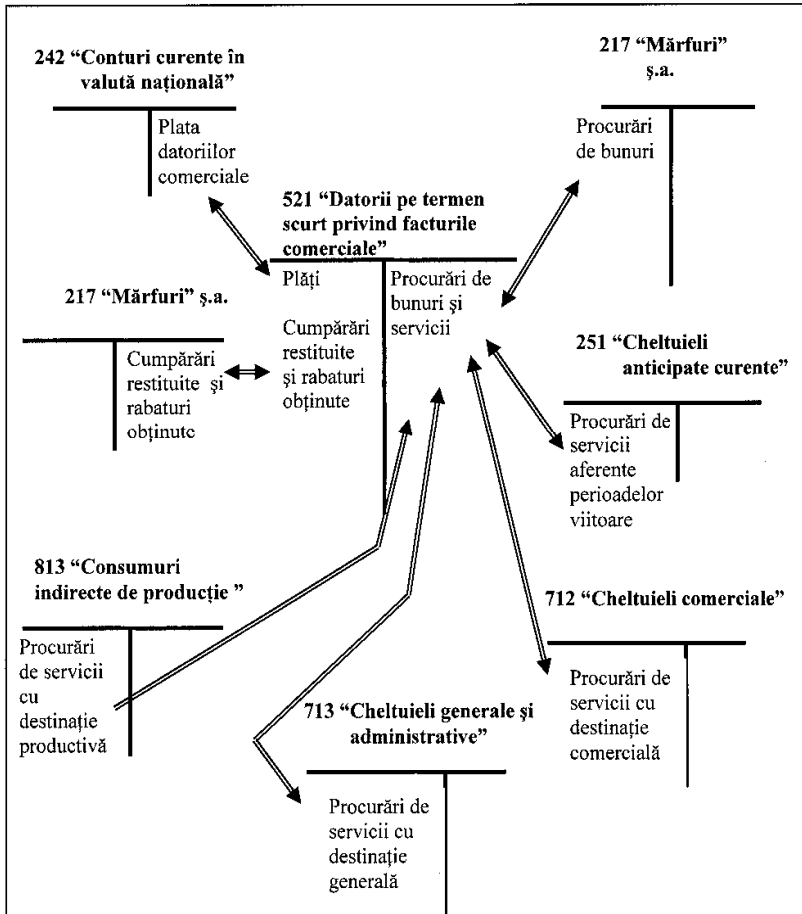
Manager de audit _____
(numele, prenumele, semnătura)Auditör responsabil _____
(numele, prenumele, semnătura)*Sursa: Elaborată de autori în baza datelor convenționale*

Etapile planificării confirmărilor creanțelor comerciale



Sursa: Elaborată de autori

Interacțiunea conturilor din ciclul procurări-plăți



Sursa: Elaborată de autori

Sub redacția autorilor
Redactor tehnic: Feofan Belicov

Semnat pentru tipar 14.05.10
Coli editoriale 12,7. Coli de autor 9,4.
Coli de tipar 14,5. Tirajul 50 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
Chișinău – 2005, str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59,
tel. 402-986

Academia de Studii Economice din Moldova

Sajin Iurie

Nederița Alexandru

**PROBLEME ALE CONTABILITĂȚII
ȘI AUDITULUI DECONTĂRILOR
COMERCIALE**

(Monografie)

Nr. 28 – 232p. A5 Șrift 12

Simb = 376605

K = 1,2, Simb x 1,2= 451906

14.05.10

11,3 c.a. , venit: c.a.

Editura ASEM

Chișinău, 2010

233