

ASPECTE CONTABILE PRIVIND DECONTAREA CREAŢELOR PRIN INTERMEDIUL TEHNICILOR MODERNE

Lect. univ., drd. Olga BORDEIANU, ASEM

The article is about 2 modern crediting methods: factoring and forfeiting. Factoring is a method used by a firm to obtain Cash when the available Cash Balance held by the firm is insufficient to meet current obligations and accommodate its other cash needs, such as new orders or contracts. Forfeiting is the purchasing of an exporter's receivables (the amount importers owe the exporter) at a discount by paying cash. Besides factoring and forfeiting definitions, this article contains an accounting methodology of factoring and forfeiting operations in the Republic of Moldova.

Cuvinte-cheie: creanțe, forfeiting, factoring, decontarea creanțelor

JEL: M-41

În contextul situației economico-financiare actuale, mai multe entități se confruntă cu deficitul activelor circulante, încălcarea regimului de plăți, creșterea necontrolabilă a creanțelor. Prin urmare, problema gestiunii creanțelor rămâne a fi actuală. Unul din elementele de bază ale sistemului de gestiune a creanțelor, pe lângă planificare, analiză, monitoring, îl reprezintă etapa de aplicare a unei metode eficiente de decontare a creanțelor. Atunci când este ineficientă utilizarea unei forme standard de decontare a creanțelor, cum ar fi: decontarea contra numerar, trecere în cont a unei datorii sau din contul avansului anterior primit, în ajutor vin forme specifice de decontare, cum ar fi factoringul și forfeitingul.

Factoringul reprezintă un produs financiar complex, care combină creditarea, asumarea riscului de neîncasare a creanțelor, servicii de urmărire și încasare a creanțelor, precum și evidența contabilă a creanțelor. Factoringul este nu doar o tehnică de finanțare în faza de postlivrare, ci și una de transformare în lichidități a creanțelor rezultate în urma livrării bunurilor sau prestării serviciilor.

Conform Codului Civil al Republicii Moldova din 06.06.2002 (art. 1290) 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 contracte de vânzări de bunuri, prestări de servicii și efectuare de lucrări către terți, iar factorul își asumă cel puțin 2 din următoarele obligații:

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

În mecanismul de aplicare a operațiunilor de factoring, sunt implicate 3 părți:

- a) aderentul – un producător-vânzător de mărfuri, prestator de servicii sau executant de lucrări, care, în baza contractului cu factorul, îi remite acestuia toate creanțele materializate în facturi, cu mențiunea că au fost cedate, plata lor urmând a fi efectuată de factor;
- b) factorul – un stabiliment financiar (bancă comercială, societate de asigurare sau reasigurare, altă instituție financiară) – în schimbul comisionului plătește aderentului toate creanțele acceptate și, subrogându-se în drepturile aderentului, urmează să încaseze la scadență creanțele de la debitorii aderentului;
- c) debitorii – clienții aderentului, cumpărătorii de mărfuri, beneficiarii serviciilor sau lucrărilor, care sunt notificați asupra subrogării factorului în drepturile aderentului, precum și asupra obligației de a face plata facturii direct și numai factorului.

Din punct de vedere contabil, factoringul este clasificat în funcție de dreptul de regres pe care instituția de credit sau instituția financiară nebancaară îl poate exercita asupra aderentului în:

- factoring fără regres (engl. non-recourse factoring) – factorul plătește aderentului contravaloarea acceptată a facturii sau facturilor, de regulă, 80% imediat după emitere și 20% în termen de 180 de zile de la data scadenței facturii, chiar dacă nu încasează (total sau parțial) una sau mai multe dintre facturi;
- factoring cu regres (engl. recourse factoring) – în caz de neplată, factorul își va recupera sumele neîncasate de la aderent prin exercitarea dreptului de regres, prin debitarea contului curent al aderentului sau prin valorificarea garanției.

Forfetarea reprezintă un procedeu de vânzare, de către exportator, a titlurilor de creanță pe care le au asupra importatorilor, către bănci.

Caracteristicile de bază ale forfeitingului:

1. Se efectuează fără drept de recurs (fără regres)
 2. Instrumentele forfetate: cambii trase de exportatori și acceptate de importatori, accreditive etc.
- Mecanismul de derulare a operațiilor de forfeiting poate fi urmărit în figura 1.

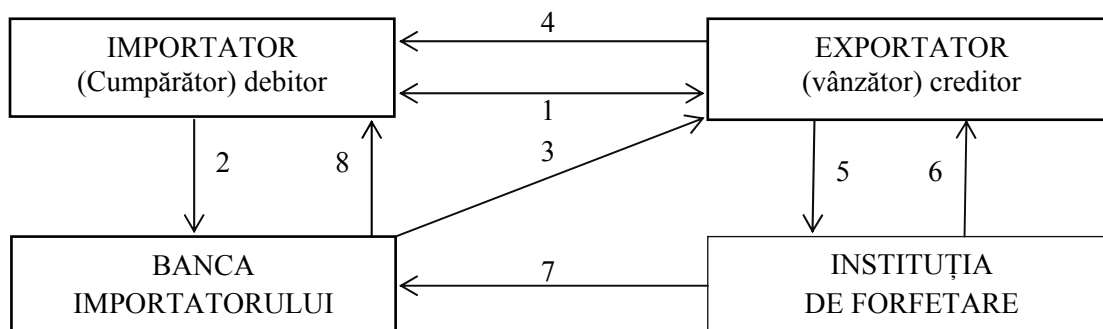


Figura 1. Schema derulării operațiunii de forfeiting

Unde: 1. Livrarea bunurilor, serviciilor și remiterea cambiiilor spre acceptare. 2. Remiterea cambiiilor acceptate pentru a fi avizate băncii importatorului. 3. Remiterea exportatorului a cambiiilor avizate. 4. Livrarea bunurilor către importator. 5. Forfetarea cambiiilor la instituțiile specializate. 6. Obținerea de către exportator a numerarului (egal cu valoarea cambiiilor forfetate). 7. Prezentarea la termen a cambiiilor spre plată. 8. Recuperarea de la importator a sumelor avansate.

Fiind o formă de creditare a comerțului exterior, acesta contribuie la creșterea competitivității produselor exportate. Alt avantaj al încurajării operațiunilor de forfeiting este acela de a fi o alternativă a susținerii financiare a exportatorilor alta, decât cea din partea statului, fiind mai simplă și eficientă. Pe plan internațional, activitatea instituțiilor de forfeitare este reglementată de Asociația de comerț și forfeiting internațional (ITFA). Avantajele incontestabile ale forfeitingului, față de alte metode de refinanțare, sunt: înlătură definitiv riscurile politice și comerciale, permițând vânzătorilor de a efectua tranzacții în țările cu riscul de neplată ridicat, deoarece permite obținerea imediată a numerarului, oferind concomitent un credit clienților săi. Deși, deseori, se consideră o diversitate a factoringului, tabelul de mai jos are scopul de a demonstra că sunt instrumente diferite de refinanțare a creanțelor.

Tabelul 1

Particularitățile factoringului și forfeitingului

CRITERIUL	FACTORING	FORFEITING
Acoperirea riscului de credit	Cu sau fără recurs (regres)	Fără recurs (regres)
Documente necesare	Finanțarea are loc în schimbul facturii fiscale/facturii	În schimbul cambiei, acreditivului
Durata contractului	Termen scurt (maximum 90 de zile)	Termen mediu-lung (>180 zile, în unele cazuri până la 10 ani)
Procentul de contract finanțat imediat	70-90% se achită imediat, diferența după achitarea efectivă de către cumpărător a datoriei	100% cu minusul discountului

Realizarea operațiunii	Serviciul specific unei bănci	Organizația specializată (instituție financiară)
Asumarea riscurilor de neplată	Nu-și asumă toate riscurile	Își asumă toate riscurile, inclusiv cele politice
Suma de finanțare	Este limitată de entitatea factor	Mare (variind între 100 mii \$ și 200 mln \$)
Posibilitatea prestării unor servicii suplimentare	Există posibilitatea de a beneficia de servicii conexe	Nu se presupune prestarea unor servicii suplimentare

Ținând cont de faptul că operațiile de factoring și forfeiting nu sunt pe deplin reglementate de acte normative, precum și din cauza utilizării insuficiente a acestei forme de recuperare a creanțelor, actualmente, în Republica Moldova, nu există o practică contabilă largă în acest domeniu. În plus, planul de conturi contabil a agenților economici nu prevede un cont special, cu ajutorul căruia s-ar efectua contabilitatea acestui tip de operațiuni. În continuare, se va examina schema de contabilitate a operațiunilor de factoring la aderent (creditor) fără regres și a operațiunilor de forfeiting (neținând cont de diferențele de cursul oficial al leului moldovenesc).

Exemplul 1 (Factoring fără regres):

Să presupunem că entitatea-vânzător (în continuare, entitatea A) a livrat entității-cumpărător (entitatea B) produse în valoare de 1260000 lei, inclusiv TVA. Cumpărătorul, în baza contractului de vânzare-cumpărare, se obligă să achite contravaloarea livrării timp de o lună după livrare. Vânzătorul a încheiat cu instituția financiară contractul de factoring și a cedat băncii dreptul de a încasa datoria cumpărătorului pentru produsele anterior livrate, înștiințând debitorul despre acordul de factoring. În baza acestuia, factorul transferă 80% din valoarea contractuală, iar după achitarea creanței de către cumpărător – restul 20%, diminuat cu comisionul băncii (în exemplul nostru, 2% din valoarea contractuală sau 25200 lei).

În contabilitatea vânzătorului, se vor întocmi următoarele formule contabile:

1. La valoarea de livrare a produselor, către cumpărător, inclusiv TVA:

Debit 221 „Creanțe comerciale”	– 1260000 lei
Credit 611 „Venituri din vânzări”	– 1050000 lei
Credit 534 „Datorii față de buget”, subcontul 5344 „Datorii privind taxa pe valoarea adăugată”	– 210000 lei

După livrare, vânzătorul a încheiat contractul de factoring și a cedat dreptul de obținere a creanței. Vânzătorul înștiințează debitorul.

2. Se reflectă cedarea dreptului de obținere a creanței:

Debit 234 „Alte creanțe curente”, subcont 2344 „Creanțe curente privind factoringul”	– 1260000 lei
Credit 221 „Creanțe comerciale”	– 1260000 lei

În baza contractului de factoring, banca, inițial, transferă 80% ($1260000 \cdot 0,8 = 1008000$ lei), apoi 20%, exclusiv comisionul 2% ($1260000 \cdot 0,2 - 1260000 \cdot 0,02 = 226800$ lei).

3. Primirea primei tranșe de la factor, 80% – conform contractului de factoring:

Debit 242 „Conturi curente în monedă națională”	– 1008000 lei
Credit 234 „Alte creanțe curente”, subcont 2344 „Creanțe curente privind factoringul”	– 008000 lei

4. După ce debitorul a achitat factorului valoarea contractuală a creanței, factorul transferă suma rămasă aderentului. În contabilitatea aderentului aceste operațiuni se vor reflecta în modul următor:

Debit 242 „Conturi curente în monedă națională” – la suma rămasă de achitat 226800 lei	
Debit 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională” – reflectă valoarea comisionului 25200 lei	
Credit 234 „Alte creanțe curente”, subcont 2344 „Creanțe curente privind factoringul” 252000 lei	

Exemplul 2 (Forfeiting):

Să presupunem că entitatea-vânzător (în continuare, entitatea A) a livrat entității cumpărător (entitatea B) produse în echivalentul de 1260000 lei. Cumpărătorul, în baza contractului de vânzare-cumpărare, se obligă să achite contravaloarea livrării timp de o lună după livrare. Entitatea A a emis o cambie la valoarea egală cu cea de livrare. Discontul achitat instituției de forfeitare a constituit 2% din valoarea cambiei (25200 lei):

1. La valoarea de livrare a produselor, către cumpărător, inclusiv TVA:
Debit 221 „Creanțe comerciale”, subcont 2212 „Creanțe comerciale din străinătate” – 1260000 lei
Credit 611 „Venituri din vânzări” – 1260000 lei

După livrare vânzătorul a remis cambia spre acceptare, după avizarea cambiei aceasta fiind remisă exportatorului:

2. Se reflectă valoarea cambiei avizate:
Debit 221 „Creanțe comerciale”, subcont 2214 „Cambii emise forfeitate” – 1260000 lei
Credit 221 „Creanțe comerciale”, subcont 2212 „Creanțe comerciale din străinătate” – 1260000 lei

3. Obținerea numerarului de la instituția financiară, în urma operațiunii de forfeitare (se scade suma discontului), suma de 1234800 lei = 1260000 – 25200:
Debit contul 242 „Conturi curente în monedă națională” – 1234800 lei
Credit contul 221 „Creanțe comerciale”, subcont 2214 „Cambii emise forfeitate” – 1234800 lei

4. Se reflectă suma discontului achitată instituției de forfeitare:
Debit contul 714 „Alte cheltuieli din activitatea operațională” – 25200 lei
Credit contul 221 „Creanțe comerciale”, subcont 2214 „Cambii emise forfeitate” – 25200 lei

În concluzie, se poate afirma că, în condițiile economice actuale ale Republicii Moldova, este necesar de a încuraja aplicarea de către entități a acestor metode moderne de decontare a creanțelor.

Or, practica internațională demonstrează că utilizarea factoringului și forfeitingului duce la refinanțarea creanțelor, mărirea vitezei de rotație a activelor circulante, majorarea competitivității produselor, la creșterea potențialului economic al entității.

Bibliografie:

1. „Codul Civil al Republicii Moldova” din 6.06.2002, În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 82-86 din 22.06.2002
2. „Legea cambiei” nr. 1527 din 22.06.1993, În: Monitorul Parlamentului nr. 10 din 1.10.1993, art nr. 285, cu modificările și completările ulterioare
3. GRABAROVSKI Ludmila, BORDEIANU Olga. *Factoringul – o modalitate modernă de recuperare a creanțelor*. Economica. 2011, nr.3 (77), pp 103-109. ISSN 1810-9136
4. ХАЧПАНОВ Гия. *Форфейтинг как оборотная сторона факторинга* <http://flatik.ru/forfeiting-kak-oborotnaya-storona-faktoringa-forfeiting-as-bac>