

VALORIFICAREA ANALIZEI CREANȚELOR ÎN SISTEMUL DE GESTIUNE A ENTITĂȚII

CZU: 657.432:005.52(478)

PALADI Valentina¹, ERHAN Lica²

^{1,2}Dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova

E-mails: ¹vspaladi@ase.md; ²lica.erhan@ase.md

Abstract. The objective of this paper is to identify the role of receivables analysis in the entity's management system. To investigate the issue, the authors examined the main stages of receivables analysis and the main indicators and factors that influence the size of receivables. In conclusion, some recommendations are outlined, in order to improve the receivables management process.

Keywords: receivables, analysis, management, current assets.

JEL Classification: M 41

În condițiile actuale agenții economic autohtoni se confruntă cu o serie de aspecte negative, printre care se enumeră încălcarea legăturilor economice existente, declinul producției, falimentul, care la rândul său, au condus la disfuncționalități în tranzacțiile de decontare și plăți între entități economice, la creșterea nerezonabilă și necontrolată a creanțelor, și ca urmare, la o sporire semnificativă a riscurilor la vânzarea bunurilor (produselor, mărfurilor, serviciilor) cu plată amânată. În acest sens, analiza creanțelor devine foarte importantă, deoarece aceasta afectează performanțele, competitivitatea și stabilitatea economico-financiară a entității. Astfel, putem constata, că analiza creanțelor reprezintă unul dintre cel mai important element al sistemului de management financiar al entității.

În conformitate cu prevederile Standardului Național de Contabilitate „Creanțe și investiții financiare”, intrat în vigoare pe teritoriul Republicii Moldova din 1 ianuarie 2014, prin creanțe se înțeleg „drepturi ale entității ce decurg din tranzacții sau evenimente trecute și din stingerea cărora se așteaptă intrări (majorări) de resurse care încorporează beneficii economice” [1]. În componența acestora se includ creanțe comerciale, avansuri acordate, creanțe ale bugetului, creanțe ale personalului și alte creanțe.

Ținem să menționăm, că creanțele pot apărea din diferite motive - în funcție de natura relației entității cu persoanele terțe și/sau cu personalul acesteia. De exemplu, mărimea creanțelor depinde de:

1. volumul de vânzări și cota vânzărilor în credit – odată cu creșterea volumului de vânzări, crește și mărimea creanțelor;
2. condițiile de decontare cu cumpărătorii și clienții - cu cât sunt mai favorabile condițiile de plată (termenul prelungit de achitare, cerințe reduse pentru aprecierea bonității cumpărătorului) cu atât este mai mare suma creanțelor;
3. politica de colectare a creanțelor - cu cât entitatea este mai activă în colectarea creanțelor, cu atât mărimea lor este mai mică și cu atât este mai mare "calitatea" creanțelor;
4. disciplina de plată a cumpărătorilor - motivul obiectiv pentru determinarea disciplinei de plată a cumpărătorilor este starea economică generală a ramurii în care activează clientul. Declinul în economie, neachitări masive împiedică în mod semnificativ promptitudinea plăților, duce la o creștere a creanțelor. Motivele subiective sunt determinate de condițiile de acordare a creditului comercial și a măsurilor luate de entitate în vederea colectării creanțelor: cu cât sunt mai lejere condițiile de creditare cu atât este mai mică disciplina de plată a debitorilor;
5. calitatea analizei creanțelor și coerența în utilizarea rezultatelor acesteia. În cazul unui rezultat analitic satisfăcător la entitate ar fi trebuit să fie acumulată informația cu privire la mărimea și

structura creanțelor după termenii de achitare, existența creanței cu termenul expirat de achitare, precum și despre debitorii concreți, datoria cărora creează probleme cu lichiditatea entității.

La majoritatea entităților autohtone, în componența creanțelor, predomină creanțele comerciale, acestea fiind, în mod obiectiv, cauzate de un decalaj în timp între tranzacția de bază și momentul plății acesteia. În plus, pentru a spori vânzările și, prin urmare, profitul din vânzări, o practică obișnuită pe o piață dezvoltată, reprezintă vânzarea bunurilor cu plata amânată sau în condiții de credit comercial.

Datorită faptului că agenții economici pot liber să-și aleagă piața de desfacere, precum și parteneri de afaceri, inclusiv și viitorii debitori, creanțele, ca un activ real, joacă un rol important în activitatea antreprenorială a entității. O cotă impunătoare a creanțelor în suma totală a activelor entității economice reduce lichiditatea și stabilitatea financiară a acesteia și crește riscul pierderilor financiare. La rândul său oferirea rezonabilă a creditului comercial contribuie la sporirea vânzărilor, la creșterea cotei de piață și, prin urmare, afectează pozitiv performanțele financiare ale entității.

Creșterea bruscă a creanțelor și a ponderii acestora în activele circulante ale entității ne poate vorbi și despre: o politică de creditare imprudentă a entității în raport cu clienții; o creștere a vânzărilor; sau insolabilitatea și falimentul unora din cumpărători. Reducerea creanțelor este rezultatul, fie a accelerării plăților sau a diminuării vânzărilor. Apariția creanțelor cu termenul de achitare expirat creează dificultăți financiare, deoarece entitatea va simți lipsa de resurse financiare necesare pentru achiziționarea stocurilor, plata salariilor etc.. În plus, înghețarea mijloacelor în creanțe duce și la încetinirea rotației activelor, iar existența creanțelor cu termenul de achitare expirat înseamnă un risc sporit de nerambursare a datoriilor și o scădere a profitului.

Datorită faptului că creanțele au o influență impunătoare asupra mărimii și structurii activelor și în special a activelor circulante ale entității, inclusiv asupra lichidității, solvabilității, rotației activelor, asupra poziției financiare a acesteia, sarcina cea mai importantă a oricărei entități constă în creșterea eficienței gestionării creanțelor pe baza unei analize aprofundate a acestora. De regulă, analiza creanțelor prevede următoarele etape:

1. analiza motivelor apariției creanțelor, mărimii și structurii acestora;
2. analiza calității creanțelor, care presupune aprecierea modificării cotei creanțelor în suma totală a activelor, activelor circulante, analiza creanțelor după termenul de achitare, analiza cotei creanțelor cu termenul expirat în suma totală a acestora;
3. aprecierea indicatorilor rotației creanțelor;
4. analiza corelației dintre creanțele și datoriile entității.

Așa dar, analiza creanțelor se începe cu familiarizarea faptului că tranzacția economică a fost efectuată juridic legal, apoi se analizează în dinamică *mărimea și structura creanțelor*. Principala sursă de informații sunt datele contabile aferente creanțelor ale fiecărui client, care conțin informații despre mărimea și termenii apariției acesteia. Creșterea creanțelor atât în mărime absolută, cât și cota acestora în suma totală a activelor și activelor circulante se apreciază pozitiv, doar dacă aceasta este asociată cu o creștere a vânzărilor, menținând în același timp o politică prudentă de creditare. Reducerea creanțelor nu ar trebui să provoace îngrijorare, decât în cazul în care perioada de încasare sa diminuat fără a reduce activitatea economică a entității.

În scopul obținerii unei informații privind scadența creanței, se efectuează o analiză a contractelor cu clienții. Apoi, pe baza informațiilor primite, se creează un registru al creanțelor cu termenul expirat pentru a identifica creanțele la care termenul de achitare n-a sosit, creanțe cu termenul expirat de achitare și creanțe compromise. Dacă în cadrul analizei s-au depistat sume nerealiste pentru colectare sau cele pentru care expiră termenul de prescripție, este necesar să se ia măsuri urgente pentru a le recupera.

Dat fiind faptul că asupra reducerii nivelului de solvabilitate și lichiditate a activelor, în mare măsură, influențează creșterea cotei creanțelor pe termen lung, în cadrul analizei se examinează nivelul acestei cote în dinamică. Apoi, se compară ritmul de creștere a creanțelor cu ritmul de creștere a veniturilor din vânzări. În cazul în care sporul creșterii creanțelor depășește sporul creșterii veniturilor din vânzări se constată că creanțele au fost utilizate ineficient ca urmare a reducerii nivelului de gestiune a creanțelor, precum că a avut loc așa-numita „înghețarea“ a veniturilor,

destinate pentru finanțarea activității operaționale a entității. De regulă, rezultatele analizei mărimii absolute și relative a creanțelor permite de a soluționa un șir de probleme, cum ar fi:

- stabilind mărimea maximală a creanțelor în general și pe fiecare sau grup de clienți, chiar și în condiții nefavorabile pentru acestea, entitatea își va păstra solvabilitatea;
- determinând creanța (problematică, cu termenul expirat de achitare, compromisă și decontată) în mărime absolută și cota fiecărui tip în suma totală a creanțelor pentru perioada raportată se poate stabili pierderile obținute sau potențiale de a le primit, precum și prioritățile și motivația personalului;
- evidențiind pozițiile de sortiment și clienții neavantajosi, din punctul de vedere al sustragerii activelor circulante, se poate efectua modificări corespunzătoare în politica și planurile de producere.

O altă etapă importantă în cadrul analizei creanțelor reprezintă *evaluarea indicatorilor ce caracterizează rotația acestora*, adică viteza de transformare a creanțelor în lichidități fără a pierde semnificativ din valoarea acestora și care afectează solvabilitatea și stabilitatea financiară a entității. Lichidă poate fi recunoscută o creanță: curentă; achitată în termenii stabiliți; care în caz de necesitate poate fi refinanțată (de exemplu, prin factoring) fără costuri semnificative.

Principalii indicatori, cu ajutorul cărora se poate aprecia rotația creanțelor sunt:

✓ *Numărul de rotație a creanțelor* – caracterizează de câte ori veniturile din vânzări reînnoiesc creanțele. Formula de calcul este:

$$\text{Numărul de rotație a creanțelor} = \frac{\text{Venituri din vânzări}}{\text{Valoarea medie a creanțelor}}$$

Cu cât este mai mare nivelul acestui indicator cu atât mai eficient sunt utilizate creanțele.

- ✓ *Rata înzestrării veniturilor din vânzări cu creanțe sau coeficientul de achitare a creanțelor* – arată câte creanțe au fost utilizate pentru a obține un leu venituri din vânzări. Formula de calcul este:

$$\text{Coeficientul de achitare a creanțelor} = \frac{\text{Valoarea medie a creanțelor}}{\text{Venituri din vânzări}}$$

Nivelul acestui indicator depinde de tipul de contracte, frecvent utilizate în cadrul entității. Astfel, dacă modelul de bază a contractului prevede plata în termen de două săptămâni de la data expedierii mărfurilor, atunci nivelul critic al coeficientului va fi de 1/26. Dacă nivelul calculat al coeficientului depășește 1/26, atunci putem concluziona că entitatea are probleme cu debitorii săi [3].

- ✓ *Durata de rotație a creanțelor* – caracterizează perioada reală de încasare a creanțelor. Formula de calcula este :

$$\text{Durata de rotație a creanțelor} = \frac{\text{Valoarea medie a creanțelor} \times 365}{\text{Venituri din vânzări}}$$

Cu cât durata de rotație a creanțelor este mai mică, cu atât mai lichide sunt activele circulante și mai efektiv sunt utilizate creanțele. Creșterea acestui indicator în dinamică, adică încetinirea rotației creanțelor, ne poate vorbi despre dificultățile cu care se confruntă entitatea în încasarea creanțelor, inclusiv din cauza deteriorării calității acesteia, precum și despre o creștere a ciclului operațional și reducerea profitabilității entității. Dacă rotația creanței semnificativ depășește ciclul operațional, atunci este posibil că entitatea mai mult câștigă din creditare, adică prin acordarea unui credit comercial, decât din producere. Atunci când serviciile financiare nu sunt competența cheie a entității, această situație trebuie să ridice multe întrebări.

✓ *Coeficientul de colectare a creanțelor* – este un indicator foarte util în cadrul analizei achitării treptate a creanțelor, de exemplu, dacă contractul prevede un plan de tranșă de trei luni de 50%/ 30%/ 20%. Formula de calcul al indicatorului dat este următoarea:

$$\text{Coeficientul de colectare} = \frac{\text{Intrări în contul achitării creanțelor în perioada raportată} \times 100}{\text{Volumul de vânzări în perioada raportată}}$$

Nivelul real al acestui indicator trebuie comparat cu cel planificat, precum și de efectuat o analiză separată pe fiecare client și tranzacție economică.

În cadrul analizei se stabilește și raportul real și optim dintre creanțe și datorii. Excedentul creanțelor asupra datoriilor curente poate afecta creșterea nevoii de active circulante proprii, necesare pentru asigurarea desfășurării normale a activității operaționale, ceea ce ar duce la atrăgerea surselor împrumutate, care la rândul său, pot constitui o amenințare serioasă asupra poziției financiare a entității.

Ținem să menționăm, că apariția și încasarea creanțelor, în mare măsură, depinde de prevederile *politicii de creditare*, create în cadrul fiecărei entități, care conține o listă întreaga de cerințe aferente creditării comerciale a cumpărătorilor, și anume standarde de creditare, termenii creditării, reduceri pentru plata anticipată a facturilor sau plata în numerar și proceduri de colectare a creanțelor sau măsuri luate împotriva debitorilor care au plăți neachitate.

O etapă deosebită atât în cadrul elaborării *politicii de creditare*, cât și a analizei creanțelor reprezintă analiza bonității cumpărătorilor (clienților). În acest sens, în procesul elaborării *politicii de creditare* se stabilesc niște standarde de evaluare a clientului, bazate pe bonitatea acestuia, care ar permite de a aprecia atât poziția financiară a cumpărătorului, cât și capacitatea acestuia de a-și utiliza eficient sursele împrumutate și de a-și achita toate obligațiile sale financiare în conformitate cu termenii stabiliți în contract. În plus, această analiză trebuie efectuată anume la etapa pregătirii contractului de livrare a bunurilor. În acest sens, se determină și analizează ratele lichidității absolute și lichidității curente, coeficientul de autonomie, coeficientul de asigurare cu active circulante, precum și coeficienții care caracterizează asigurarea cu active circulante proprii și rentabilitatea vânzărilor.

În baza rezultatelor obținute se stabilește clasa bonității, în dependență de care apoi se elaborează condițiile de acordare a creditului comercial fiecărui client.

Astfel, din cele expuse mai sus rezultă, că factorii principali ce influențează mărimea creanțelor sunt vânzările în credit și durata de timp dintre momentul vânzării și momentul primirii efective a banilor de la clienți. În vederea soluționării acestei probleme se propune ca în cadrul analizei creanțelor să fie detreminat nivelul riscului acceptabil de vânzări în credit, care depinde de poziția financiară a clientului, de competitivitatea acesteia, de structura capitalului și de alte condiții. De asemenea se propune de a crea un rating contabil al solvabilității clientului. Acest lucru va permite nu numai de a sistematiza volumul total de informații contabile, ci și de a elabora o politică de comerț individuală pentru fiecare client. În vederea îmbunătățirii procesului de gestiune a creanțelor se propune ca în cadrul entității să fie cret un sistem de evidență operativă a clienților creanțe cu termenul expirat de achitate. De asemenea, se recomandă ca la elaborarea *politicii de creditare* a cumpărătorilor să fie stabilite niște standarde și condiții diferențiate de creditare, inclusiv acordarea de discounturi și penalități. De stabilit o procedură clară de încasare a creanțelor, precum și de motivare a lucrătorilor ce se ocupă cu încasarea creanțelor.

Generalizând, putem menționa, că analiza creanțelor joacă un rol important atât în cadrul gestiunii creanțelor, cât și în sporirea eficienței activității economice a entității. De calitatea și starea creanțelor depinde, în mare măsură, solvabilitatea entității, poziția și stabilitatea financiară a acesteia și atractivitatea investițională a entității. În prezent problema încasării creanțelor reprezintă o problemă cheie pentru fiecare entitate, soluționarea căruia cere o abordare calificată. Una din aceste abordări reprezintă o analiză aprofundată a creanțelor.

Bibliografia

1. Standardul Național de Contabilitate „Creanțe și investiții financiare, - Monitorul Oficial nr.233-237, anul XX (4551-4555) din 22 octombrie 2013, Chișinău 2013

2. Analiza rapoartelor financiare (manual) / Țiriulnicov N., Paladi V., Gavriiliuc L., Chirilov N., Furtună D., -Ch., ACAP, 2011
3. Задковский, И.В. Финансы предприятий: учеб. пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Кно-Рус, 2009. - С. 57.
4. Кобелева С.В., Конова О.Ю. Дебиторская задолженность: возникновение, анализ и управление //Территория науки. – №2. – 2015.
5. Самойлова С.С., Зобова Е.В. Современные формы регулирования дебиторской задолженности //Социально-экономические явления и процессы. - №11. – 2012.