

## RECUNOAȘTEREA ȘI EVALUAREA CREANȚELOR COMERCIALE ÎN CAZUL VÂNZĂRII CU PLATA ÎN RATE

**Galina MORARI, Iurie SAJIN\***

*Catedra Contabilitate și Informatică Economică*

*\*Academia de Studii Economice din Moldova*

Les créances commerciales représentent les endettements des clients vis-à-vis de leurs fournisseurs. Habituellement elles sont générées par la livraison des biens et des services, lorsque le moment d'encaissement des liquidités ne coïncide pas avec le moment du déroulement des faits économiques. Dans ce cas deux problèmes principaux de la comptabilité s'imposent: la reconnaissance et l'évaluation des créances commerciales.

În prezent, în Republica Moldova tot mai des se practică ca formă de comercializare cu amănuntul și de decontare *vânzarea cu plata în rate* (pe credit). După părerea savantului moldovean T.Tuhari, acest tip de tranzacții este convenabil, în primul rând, pentru cumpărători prin posibilitățile de eșalonare a plății pentru marfa procurată 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 o perioadă mai îndelungată [1].

La vânzarea mărfurilor pe credit 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 de a constata în contabilitate în mărime deplină creanțele, veniturile și cheltuielile aferente vânzării.

Bunurile se vând, de regulă, cu plata în rate cu condiția încasării unui avans stabilit în condițiile contractului, dar care, de obicei, nu este mai mic de 25% din valoarea mărfurilor. Durata de acțiune a contractului de vânzare se stabilește de către întreprindere, de regulă, pe o perioadă de la 3 luni până la 3 ani. Acest lucru 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, a cărei mărime nu va depăși cota medie la creditele stabilite de Banca Națională a Moldovei. Dobânda percepută va constitui un venit anticipat și se va include în componența veniturilor din activitatea de investiții.

Fiecare cumpărător întocmește separat sau pentru toată suma bunurilor o „Fișă-obligațiune” cu datele personale și 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 o dată în lună, în termene determinate, în numerar sau prin reținere din venitul cumpărătorului la locul de muncă al acestuia.

După părerea 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 vânzării 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 227 „Creanțe pe termen scurt ale personalului”, subcont 2273 „Creanțe pe termen scurt privind mărfurile vândute în credit”* – în situația când bunurile sunt vândute către angajații proprii ai întreprinderii;

b) *contul 229 „Alte creanțe pe termen scurt”, subcont 2294 „Creanțe pe termen scurt privind vânzările în rate către beneficiari”* – în situația când bunurile sunt vândute persoanelor fizice din țară;

c) *contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” subcont 2211 „Facturi de primit din țară”* – în situația când mărfurile sunt vândute persoanelor juridice.

2. În cazul vânzării cu plata în rate cu termen de achitare finală mai mare de durata unui ciclu normal de exploatare: *contul 134 „Creanțe pe termen lung”, subcont 1344 „Creanțe pe termen lung privind vânzările în rate către beneficiari”*.

O primă problemă care apare în calea modului de contabilizare a creanțelor comerciale este **recunoașterea** lor în conturile de evidență, implicând clasificarea acestora. Reieșind din prevederile paragrafelor 57-59 ale Standardului Internațional de Contabilitate (IAS) 1 „Prezentarea situațiilor financiare”, considerăm mai argu-

mentată sub aspect metodologic reflectarea creanței comerciale date nu în conturile de creanțe pe termen lung, ci în cele 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 se poate să fie realizate în 12 luni de la data bilanțului” [2].

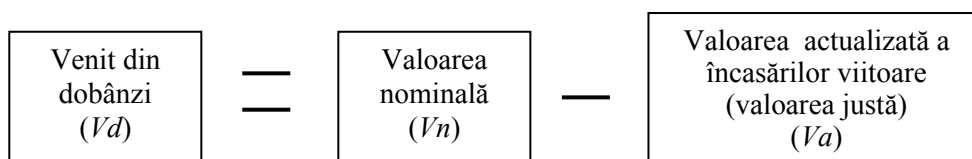
O altă problemă iminentă o constituie **evaluarea** creanțelor comerciale. Paragrafele 9-11 ale IAS 18 „Venitul” precizează că veniturile sunt evaluate la valoarea justă a contraprestației [3]. În cele mai multe cazuri, contraprestația ia forma de numerar sau echivalente de numerar. Oricum, în momentul în care intrarea de numerar sau echivalente de numerar este amânată, valoarea justă a contraprestației poate fi mai mică decât valoarea nominală a numerarului primit sau de primit. Deci, dacă clientului i se oferă termen 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 diferență 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 pe credit comercial, a cărui durată este mai mare decât termenele comerciale obișnuite de decontare, este ilustrat prin următorul exemplu.

**Exemplu. La 1 martie 2006, S.R.L. „Unimolsfer” 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.**

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 de: 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 10%, pentru a determina valoarea acestor încasări la momentul semnării contractului se procedează la actualizarea lor cu rata de 10%. Valoarea actualizată (justă) a încasărilor viitoare este de:

$$Va = 100.000 + \frac{60.000}{(1+0,1)^1} + \frac{40.000}{(1+0,1)^2} = 187603,3 \text{ lei}$$

Diferența până la suma nominală (valoarea inițială) de primit o reprezintă un venit (din dobânzi) (Fig.1):



**Fig.1.** Calculul venitului în baza valorii actualizate a încasărilor viitoare.

Sursa: Elaborată de autor

În baza datelor din exemplul adus *supra* suma venitului din dobânzi va constitui:

$$Vd = 200\ 000 - 187\ 603,30 = 12\ 396,7 \text{ lei.}$$

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 2006:

a) La constatarea creanțelor comerciale, în rezultatul vânzării pe credit comercial, se vor întocmi formulele contabile:

\* 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 costul vânzărilor.

- Debit contul 221 „Creanțe pe termen scurt aferente facturilor comerciale” – 200 000 lei
- Credit contul 611 „Venituri din vânzări” – 187 603,3 lei
- Credit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 8 760,33 lei (dobânda pentru primul an)
- Credit contul 422 „Venituri anticipate pe termen lung” – 3 636,36 lei (dobânda pentru al II-lea an)

Pentru repartizarea dobânzilor între cei 2 ani, considerăm că întreprinderea creditează clientul cu prețul bunului în momentul încheierii contractului, mai puțin avansul primit, adică  $187\,603,3 - 100\,000 = 87\,603,3$  lei. Pentru a determina dobânda pentru primul an, aplicăm rata dobânzii la suma determinată anterior:  $87\,603,3 \text{ lei} \cdot 10\% = 8\,760,33$  lei. În al doilea an, dobânda se determină prin multiplicarea ratei dobânzii cu „debitul” clientului după primul an (87 603,3 lei, la care se adaugă dobânda pentru primul an 8 760,33 lei și se deduce suma plătită de client 60 000 lei), obținându-se o sumă pentru exercițiul 2007 de 3636,36 lei  $[(87\,603,3 + 8\,760,33 - 60\,000) \cdot 10\%]$ .

b) La încasarea imediată la data semnării contractului se vor întocmi formulele contabile:

- 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 2007 se înregistrează dobânda aferentă perioadei curente, prin formula contabilă:

- Debit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 8 760,33 lei
- Credit contul 621 „Venituri din activitatea de investiții” – 8 760,33 lei

Totodată, veniturile anticipate pe termen lung devin venituri anticipate curente, întocmindu-se formula contabilă:

- Debit contul 422 „Venituri anticipate pe termen lung” – 3 636,36 lei
- Credit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 3 636,36 lei

3) La 2 martie 2007 se încasează prima rată a creditului comercial și se scrie formula contabilă:

- 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 2008 se înregistrează dobânda aferentă exercițiului 2008 prin formula contabilă:

- Debit contul 515 „Venituri anticipate curente” – 3 636,36 lei
- Credit contul 621 „Venituri din activitatea de investiții” – 3 636,36 lei

5) La 2 martie 2008 se încasează ultima rată a creditului comercial, întocmindu-se formula contabilă:

- 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 cazul vânzării cu plata în rate, când se cunoaște prețul bunului pe 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. Creanța comercială se va înregistra la valoarea nominală, care va include valoarea justă a încasării viitoare și dobânzile calculate.

#### Referințe:

1. Tuhari T. Contabilitatea vânzării mărfurilor pe credit: Lucrare didactică pentru studenții specialității 1806 „Contabilitate și audit”. - Chișinău: UCCM, 2002.
2. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRSs). - București: CECCAR, 2006.
3. Standarde Internaționale de Evaluare / Traducere din limba engleză. Ediția a VI-a. - București: Sucursala Poligrafică „București”, 2003.

Prezentat la 09.04.2009