/ASEM/ Academy of Economic Studies of Moldova

DSpace CRIS Repository at ASEM **https://cris.ase.md**

IREK ASEM Facultatea Contabilitate

Metode moderne de optimizare a riscului financiar prin aplicarea efectelor comerciale

Graur, Anatol

ASEM

https://cris.ase.md/handle/123456789/4722

978-9975-75-923-6

Downloaded from DSpace CRIS Repository at ASEM, DSpace CRIS at ASEM serve as Institution's institutional repo

METODE MODERNE DE OPTIMIZARE A RISCULUI FINANCIAR PRIN APLICAREA EFECTELOR COMERCIALE

Anatol GRAUR, dr., conf. univ., ASEM
Daria ROTARU, student, ASEM,
e-mail: rotaru.daria.94@gmail.com

Abstract: *In the conditions of expanding and developing the market economy as well as advancing free competition, entrepreneurs offer some facilities and advantages to their clients, aiming to maximize profit and increase the volume of sales. In this sense, overcoming the direct payment stage through a variety of payment instruments, and the emergence of a variety of payment methods and procedures, facilitating the buyer and making sales profitable. Thus, commercial settlement accounts exceed the limits of standard sales through classical methods and procedures and resort to modern methods of optimizing commercial relationships and financial risk by applying commercial effects.*

Key words: commercial effects, risks, factoring, receivables, customers, IFRS, accounting.

Cod JEL. M41

Introducere. Gestiunea riscurilor reprezintă un proces complex de identificare, analiză și asigurare a riscurilor posibile ale unei entități, prin utilizarea resurselor materiale, financiare şi umane în scopul reducerii de pierderi sau factorilor care ar condiționa acestea. Managementul riscurilor este în corelație cu controlul de gestiune și contabilitatea managerială, deoarece, prin măsurile luate, se asigură un cadru funcţional ce permite entității să îşi atingă obiectivele. În aceste condiții entitatea trebuie să analizeze sistematic riscurile legate de desfăşurarea activităţii, să dispună de responsabili cu gestionarea riscurilor și să elaboreze metode de asigurare a riscurilor.

În condițiile extinderii și dezvoltării economiei de piață precum și avansării liberei concurențe, antreprenorii propun unele facilități și avantaje clienților săi, avînd ca obiectiv maximizarea profitului și sporirea volumului vînzărilor. În acest sens, are loc depășirea etapei de achitare directă prin intermediul unei game variate de instrumente de plată, și apariția multitudinii de metode și procedee de plată, care facilitează cumpărătorul și avantajează vînzările. Astfel, contabilitatea decontărilor comerciale depășește limitele vînzărilor standarde prin intermediul metodelor și procedeelor clasice și recurge la metode moderne de optimizare a relațiilor comerciale și a riscului financiar prin aplicarea efectelor comerciale.

Descrierea situației și necesitatea investigării. Aspecte generale. Creanțele/datoriile comerciale apărute în urma tranzacțiilor comerciale, în special, presupun că momentul facturării (livrării) nu coincide cu momentul plății. Acest decalaj prezintă anumite riscuri pentru furnizori, îndeosebi în cazul unei situații economice instabile, care se poate solda cu situații de insolvabilitate a partenerilor comerciali.

În vederea reducerii riscurilor apărute în cadrul relațiilor comerciale, furnizorii sunt în căutarea unor metode relevante de gestionare a riscurilor și obținere a garanțiilor, recurgînd deseori la utilizarea efectelor comerciale.

În literatura de specialitate, efectele comerciale (valori mobiliare, titlurile de credit, instrumente financiare) sunt definite ca:

- *o promisiune necondiționată de a plăti o anumită sumă la cerere sau la o data viitoare fixată. [7, pag.376];*

- *instrumente de decontare care iau forma unor datorii/creanţe decontabile pe termen scurt în beneficiul persoanelor pe care le posedă, supuse unor reguli juridice particulare, putînd fi scontate, negociate (vîndute) sau transmise (cesionate) [8, pag.116];*

Sub aspect **patrimonial**, efectul comercial încorporează o creanţă transmisibilă odată cu trecerea acestuia din proprietatea unei persoane în proprietatea alteia.

Sub aspect **financiar**, efectele comerciale sînt instrumente de plată şi de credit și se caracterizează prin următoarele:

- cu ajutorul lor se efectuează plăţi la scadenţele indicate în acestea;
- permit posesorului lor să-şi realizeze drepturile la scadenţă;
- au circulație și evaluare precum moneda, prin încasare, scontare sau cesiune;
- sunt titluri negociabile; transmisibile.

Sub aspect **contabil**, efectele comerciale sunt tratate ca creanțe sau ca instrumente financiare. Un instrument financiar este orice contract care dă naştere unui activ financiar al unei entităţi şi la o datorie financiară sau instrument de capitaluri proprii al altei entităţi. Toate instrumentele financiare sunt definite prin contracte. IAS 39 „Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare" prezentă tratamentul contabil a problemelor legate de recunoasterea instrumentelor derivate și acoperire a riscurilor. Astfel, o prima clasificare din cadrul IAS/IFRS imparte instrumentele financiare în:

- **instrumente primare**: titluri de creanță, de debit sau participație (actiuni, obligatiuni);
- **instrumente derivate**: titluri de transfer al riscului, pe baza schimbului unui instrument financiar (de exemplu, contracte de opțiuni, contracte futures, forward, swap).

Efectele comerciale, privite ca instrumente financiare și/sau de plată implică unele riscuri: *riscul de preț* (pierdere/cîstig potențial), reprezentat de riscul valutar; riscul ratei dobînzii; riscul de piață; *riscul de credit* este riscul ca una dintre părțile semnatare ale contractului privind instrumentul financiar să nu execute obligația asumată; *riscul de lichiditate* (de finanțare); *riscul fluxului de numerar* este riscul ca valoarea fluxurilor de numerar viitoare asociate unui instrument financiar să fluctueze.

Altfel spus, instrumentele de plată sunt documente sau înscrisuri în lei sau în valută prin care se reglementează achitarea unor datorii sau lichidarea unor creanţe provenind din operaţiunile de vânzare-cumpărare interne sau internaţionale. Introducerea în circuitul comercial şi bancar a efectelor de comerţ este una din măsurile antiinflaţioniste la nivel macroeconomic și de asigurare a riscurilor la nivel microeconomic.

Astfel , în viziunea autorului, ***efectele comerciale*** *reprezintă datorii/creanțe transmisibile care iau forma unor instrumente de decontare „mobile", care au putere juridică și respectiv pot fi girate, vîndute sau cedate.*

Efectele comerciale cuprind o serie de instrumente precum: cambia, cecul, biletul de ordin, ordinul de plată, warantul, hîrtii de valoare (acțiuni, obligațiuni, etc.), inscrisuri, polițe, factoring, forfetare etc. În general, efectele comerciale sunt instrumente financiare care substituie metodele de decontare directe prin intermediul mijloacelor bănești.

De exemplu, furnizorul prestează servicii/livrează mărfuri clientului său, primind în schimbul mijloacelor bănești un bilet de ordin. Astfel, biletul de ordin poate fi utilizat din mai multe perspective:

1) Încasat la scadență;

2) Scontat direct la bancă, (banca procură biletul de ordin devenind proprietarul acestuia, pentru care va încasa la scadență contravaloarea specificată);
3) Valorificat ca instrument bursier la bursa de valori;
4) Girat altei părți terțe ca drept de creanță;

În cazul în care entitatea beneficiar (creditorul) deține un efect comercial care urmează a fi materializat în mijloace bănești, aceasta înregistrează deținerea unui **efect de încasat.** Iar, în sens opus, debitorul se obligă prin propria semnătură să onoreze obligațiile de plată la o dată scadentă, înregistrînd în evidența contabilă un **efect de plătit.**

Rezultatele cercetării. Aspecte contabile. Avînd un sens economic specific, dar totodată fiind atribuite noțiunilor de creanțe/datorii comerciale, apare necesitatea contabilizării efectelor comerciale într-un cont analitic separat, în dependență de categoria efectelor comerciale înregistrate. Se propune deschiderea conturilor de gradul III în cadrul subconturilor:

- *2213 "Alte creanțe comerciale",* și anume *22131 "Efecte comerciale de încasat";*
- *5213 "Alte datorii comerciale",* și anume *52131 "Efecte comerciale de plătit";*

Conturile analitice deschise și utilizate de entitate necesită de a fi stipulate în planul de conturi de lucru al entității, anexat la politicile contabile. Contabilitatea analitică a emiterii și circulației efectelor de comerț poate fi organizată în funcție de starea și locul acestora: *efecte de plătit; efecte de primit; efecte de încasat (remise la încasare); efecte remise la scontare; efecte scontate; efectelor andosate sau încasate prin alte tehnici (forfetare și factoring); efectelor neplătite; efecte neîncasate.*

Tehnicile de accelerare a plăților ce derivă din tranzacțiile comerciale au evoluat, creînd tehnici de finanțare, datorită relației dintre nevoia de mijloace și viteza de procurare a acestora. Forfetarea și factoringul sunt tehnici speciale de finanțare și în acelasi timp tehnici de mobilizare a creantelor care sunt în dezvoltare în Republica Moldova.

Factoringul reprezintă un element relativ modern al efectelor comerciale, care presupune „*transferarea sau vînzarea conturilor de clienți unei alte entități (factor)".* [7, pag. 374]

Potrivit Codului Civil al RM, art.1290, prin ***contract de factoring***, o parte, care este furnizorul de bunuri şi servicii (aderent), se obligă să cedeze celeilalte părţi, care este o întreprindere de factoring (factor), creanţele apărute sau care vor apărea în viitor din contracte de vînzări de bunuri, prestări de servicii şi efectuare de lucrări către terţi, iar factorul îşi asumă cel puţin 2 din următoarele obligaţii[1]:

1) finanţarea aderentului, inclusiv prin împrumuturi şi plăţi în avans;
2) ţinerea contabilităţii creanţelor;
3) asigurarea efectuării procedurilor de somare şi de încasare a creanţelor;
4) asumarea riscului insolvabilităţii debitorului pentru creanţele preluate (delcredere). [1, art.1290];

În cadrul operațiunilor de factoring participă 3 părți:

- ***factor*** (din *engl. factor*- mediator) care, de obicei, reprezintă o instituție financiară, bancă sau companie specializată în factoring;
- ***client*** al factorului, care pe de altă parte este și furnizorul(creditorul) bunurilor/serviciilor;
- ***debitor –*** cumpărătorul/clientul furnizorului;

Factoringul poate fi ***cu regres*** (finanțarea creanțelor curente), în cazul în care factorul finanțează clientul dar nu-și asumă riscuri de incapacitatea de plată a debitorului. Finanțarea are

loc fără gaj, dar în cazul neachitării datoriei la scadență, se prelungește termenul de scadență pentru acoperirea restanțelor.

Factoringul ***fără regres*** presupune asumarea de către factor a riscurilor de incapacitate de plată a debitorilor. Clientul comercializează bunurile/serviciile, după care cesionează/vinde creanțele factorului, cel din urmă finanţează operaţiunile fără dreptul de a recupera banii de la client. În continuare, banii vor fi încasaţi de către factor direct de la debitori.

În cazul efectuării plăţii de către compania de factoring în favoarea clientului, urmează calea judiciară de recuperare a datoriilor de la debitor. "*Componenta asigurării în Republica Moldova pentru operaţiunile de factoring costă în medie 1,5-2% din valoarea tranzacţiei, iar dacă clientul doreşte finanţare imediată după livrarea mărfii, media e de 4-5% din tranzacţie*." [10]

În Republica Moldova serviciile factoring sunt oferite de către compania "NFC-Moldfactor" SRL, băncile comerciale "Moldindconbank" S.A., „Banca Comercială Română" S.A., „Victoriabank" S.A etc.

În practica internațională, conform datelor statistice, operațiunile de factoring iau amploare în ultimii 6 ani, avansînd cu peste 44%. [9]

De asemenea, potrivit datelor statistice, operațiunile de factoring se practică în special în țările înalt dezvoltate precum Marea Britanie, China, Franța, Germania etc. [9]

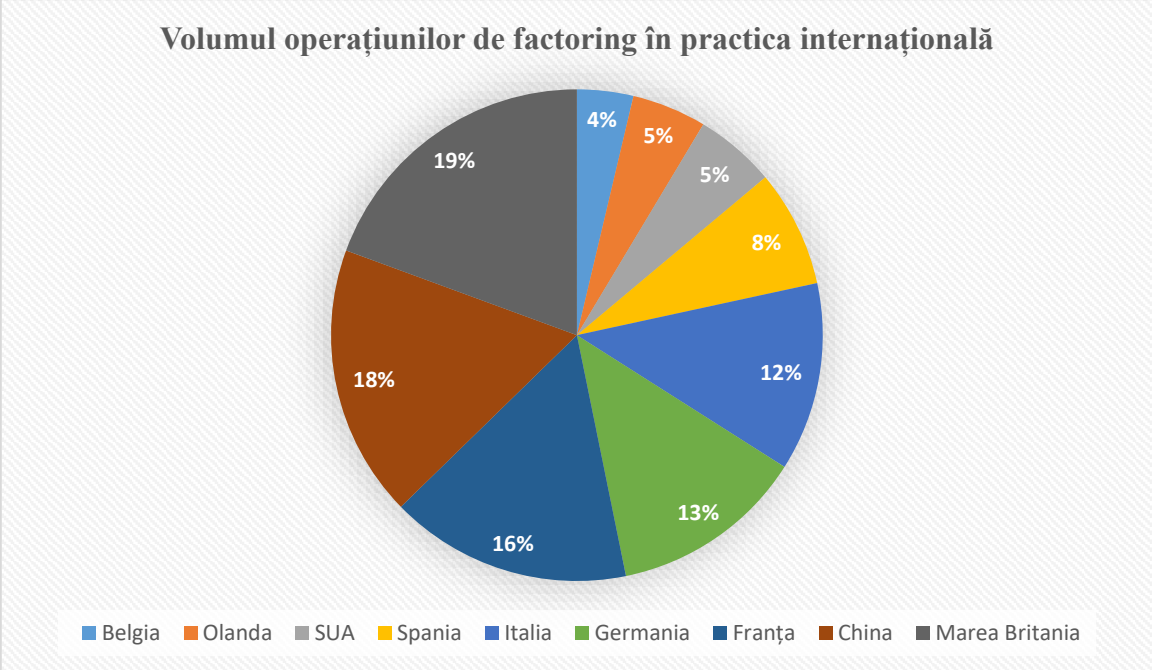


Figura 1. Volumul operațiunilor de factoring în practica internațională
Sursa elaborat de autori

Factoringul este cel mai potrivit instrument financiar pentru întreprinderile și organizațiile care se află într-un proces de dezvoltare rapid și intensiv. Astfel, compania furnizor care nu deține suficiente surse proprii pentru finanțarea activității curente, recurge la factoring pentru dezvoltarea afacerii și majorării volumului de vânzări, cu scopul creării unor condiții mai avantajoaze pentru clienții săi precum acordarea unei perioade de amînare a plăților. Primind de la factor până la 90% din suma creanțelor aferente bunurilor livrate imediat după desfacere, entitatea investește neîntrerupt mijloacele bănești obținute pentru dezvoltarea afacerii. Astfel,

volumul vînzărilor crește, are loc sporirea venitului din vînzări și respectiv majorarea profitului. În acest sens, factoringul poate fi considerat ca un mijloc suplimentar de finanțare, instrument de gestionare a datoriilor debitoare și minimizare a riscurilor financiare.

Avantajele factoringului sunt:

1) *Lipsa gajului.* Spre deosebire de operațiunile de credit, la încheierea contractelor de factoring nu se stabilesc cerințe stricte pentru acordarea gajului ca mijloc de garanție pentru finanțarea obținută. În acest sens, de regulă, sunt utilizate datoriile debitoare cedate factorului.
2) *Sporirea lichidității*. Factoring-ul permite transformarea creanțele în cele mai lichide active – mijloace bănești, în termeni foarte reduși. Reducerea termenului de colectarea a creanțelor presupune diminuarea timpul în care mijloacele bănești sunt stocate în conturile de creanțe.
3) *Minimizarea riscurilor furnizorului.* În cadrul operațiunilor de factoring, factorul ia o parte din riscurile asociate cu activitatea furnizorului în schimbul comisionului perceput.
4) *Posibilitatea bugetării pe termen scurt și mediu a costurilor, legate de întreținerea operațiunilor de factoring.* La încheierea contractului de factoring, factorul, de regulă, prezintă regulile de finanțare și modalitatea de percepere a comisionului. Valoarea dobânzii variază în funcție de numărul de debitori, numărul de livrări etc. În consecință, cu cât este mai mare cifra de afaceri și cercul clienților de la furnizor, cu atât mai profitabile pentru el sunt condițiile de serviciu.
5) *Gestionarea datoriilor debitoare.* Factorul preia gestionarea creanțelor clientului și anume: monitorizarea fluxului mijloacelor bănești încasate de către factor, controlul termenilor de achitare, furnizarea clientului unui raport cu privire la situația actualizată a datoriilor debitoare restante, statistica încasărilor, etc.

Entitățile care practică factoring-ul economisesc în ceea ce privește administrarea și gestionarea datoriilor debitoare, ceea ce intră în responsabilitatea factorului și respectiv ușurează managementul creanțelor și procesul decizional aferent acestora în cadrul entității.

Întrucît, factorul își asumă un anumit risc, acesta analizează minuțios situația economico-financiară a clientului în ceea ce ține de indicatorii solvabilității acestuia; structura, componența și termenul de deținere a datoriilor debitoare; grupul țintă/potențialii cumpărători ai clientului; solvabilitatea debitorilor; etc.

Deoarece operațiunile de factoring sunt rar practicate de către entitățile autohtone, precum și nu există suficiente reglementări și acte normative elocvente, nu este formulată o metodologie clară de contabilizare a acestor operațiuni economice. Astfel, autorul propune examinarea modului de contabilizare a operațiunilor de factoring la client, întrucît evidența contabilă la factor se efectuează în baza Planului de conturi al instituțiilor financiare și a prevederilor BNM.

Exemplu convențional: Fie că entitatea furnizor “Alfa” SRL a comercializat entității “Beta” S.A. mărfuri în sumă de 2280 mii lei, inclusiv TVA. Debitorul se obligă să achite datoria în termen de 40 zile conform condițiilor contractuale. Furnizorul încheie cu banca Moldindconbank (factorul) contract de factoring, prin care are loc cedarea dreptului de încasare a datoriei debitoare precum și stabilirea unui comision de către factor în mărime de 2.3% din valoarea contractuală. Astfel, factorul finanțează inițial 90% din valoarea contractuală, iar ulterior, după achitarea creanței debitorului, restul 10% (exclusiv comisionul factorului). În evidența contabilă a clientului are loc înregistrarea următoarelor formule contabile prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Extras din registrul înregistrărilor economice a entității "Alfa" SRL

Descrierea operațiunii economice	Suma (mii lei)	Înregistrări contabile	
		Debit contul	Credit contul
1. Reflectarea valorii de vînzare a mărfurilor	**1900**	221 "Creanțe comerciale"	611 "Venituri din vînzări"
2. Valoarea TVA aferentă mărfurilor comercializate	**380**	221 "Creanțe comerciale"	534 "Datorii față de buget"
3. Reflectarea cedării dreptului de obținere a creanței factorului	**2380**	22131 "Creanțe curente privind factoringul"	221 "Creanțe comerciale"
4. Primirea primei tranșe de finanțare în baza contractului de factoring (90%x2380=2142 mii lei)	**2142**	242 "Conturi curente în monedă naţională"	22131 "Creanțe curente privind factoringul"
5. Reflectarea comisionului factorului (2380x2.3%= 54,74 mii lei)	**54,74**	714 "Alte cheltuieli din activitatea operaţională"	22131 "Creanțe curente privind factoringul"
6. Primirea următoare tranșe, după achitarea obligației de plată a debitorului față de factor (2380-2142-54,74=183,26 mii lei)	**183,26**	242 "Conturi curente în monedă naţională"	22131 "Creanțe curente privind factoringul"

Sursa: elaborat de autori în baza literaturii de specialitate și Planului general de conturi contabile

Forfetarea este un contract prin care un vînzător sau prestator de servicii își vinde creanțele pe care le are față de un cumpărător sau beneficiar, unei societăți bancare sau unei instituții specializate, contra unei taxe de forfetare. Spre deosebire de scontare, acestă tehnica nu dă instituției financiare drept de recurs asupra vînzătorului creanței în cazul unei probleme de plată a debitorului, deoarece se transferă proprietatea creanței.

Forfetarea implică scontarea titlurilor de credit care încorporează creanțele (bilete la ordin și cambii).

Avantajele acestui tip de finanțare sunt:

- finanțarea totală a exportatorilor fără drept de regres;
- transformarea exportului pe bază de credit (prin plata cu efecte de comert) într-o tranzacție cu numerar;
- mărirea lichidității exportatorului;
- eliminarea riscul privind rata dobînzii, rata scontului fiind fixă;
- eliminarea timpului și riscurilor aferente decontărilor internaționale.

Acest mecanism nu necesită garanții reale, documentația este simplă și se exclud operațiunile exportatorului legate de administrarea și încasarea creanțelor.

Concluzii. Astfel, se poate de concluzionat că efectele comerciale reprezintă metode moderne de optimizare a activității desfășurate de agenții economici, care au drept scop reducerea riscurilor suportate, sporirea lichidității entităților, sporirea venitului din vînzări și respectiv maximizarea profitului, ceea ce de fapt reprezintă scopul-țintă al fiecărui agent economic în parte.

Bibliografie:

1. Codul Civil al Republicii Moldova Nr. 1107 din 06.06.2002. În: Monitorul Oficial Nr. 82-86 din 22.06.2002
2. Standardele Naţionale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanţelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. – www.mf.gov.md.
3. IAS 39 "Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare". http://mf.gov.md/ro/content/standardele-interna%C8%9Bionale-de-raportare-financiar%C4%83-2017-red-book
4. Planul general de conturi contabile, aprobat prin Ordinul Ministerului Finanţelor al Republicii Moldova nr. 119 din 06.08.2013. – www.mf.gov.md.
5. Regulament privind modul de efectuare de către bănci a operaţiunilor cu cambii, aprobat prin HCA al BNM nr.156 din 02.06.2000
6. Legea cambiei Nr. 1527 din 22.06.1993. În: Monitorul Parlamentului Nr. 10 din 01.10.1993
7. Needls B. E., Anderson JR. H. R., Caldwell J. C. Principiile de bază ale contabilităţii. Chişinău. Ediţia a cincea. Traducere din limba engleză.: Editura ARC, 2000. - 1240 p
8. Sajin I., Nederița A., "Probleme ale Contabilității și Auditului Decontărilor Comerciale", Chișinău, ASEM, 2010, 233p.
9. Global Factoring Statistics 2017. Disponibil: https://fci.nl/en/solutions/statistics Damian O."Republica Moldova e o piaţă limitată pentru factoringul de export", din 31.10.2012 nr.43 (463). Disponibil: http://capital.market.md/ro/content/oleg-damian-%E2%80%9Crepublica-moldova-e-o-pia%C5%A3%C4%83-limitat%C4%83-pentru-factoringul-de-export%E2%80%9D