

Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Axa prioritară 3: Locuri de muncă pentru toți

Obiectivul tematic 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlu proiect: “**PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”

POCU/82/3.7/104254

Activitatea 6.

Susținerea antreprenoriatului în regiunea de implementare a proiectului

6.3. Studiu de analiză în domeniul antreprenoriatului, bune practici și măsuri de susținere

Bune practici în antreprenoriat

**VALORIFICAREA INFORMAȚIILOR FURNIZATE DE SFERA,
RECUNOASTEREA SI CONTABILITATEA RELAȚIILOR CU
FURNIZORII ȘI CLIEȚII. CUM SA AI O RELATIE DE AFACERI
PROFITABILA CU CLIENTII SI FURNIZORII TAI**

Autor:

HURLOIU LĂCRĂMIOARA RODICA

Expert bune practici în antreprenoriat

August, 2019

Definiții, forme și clasificări ale relațiilor cu furnizorii și clienții

În cadrul activității economice, se realizează schimburi de valori între entitățile care participă la circuitul economic. În funcție de poziția acestora, iau naștere raporturi juridice de drepturi și obligații, cunoscută sub denumirea generică de relații cu terții. Acestea sunt generatoare de creanțe pentru cei care oferă ceva și de datorii pentru cei care primesc, sau în favoarea cărora se realizează anumite prestații. În aceste condiții, creditorul este în drept să pretindă o contraprestație, de regulă sub formă monetară, iar debitorul este obligat să plătească ulterior, la un anumit termen numit scadență. Deosebim două fluxuri de sens contrar:

- fluxul bunurilor sau prestațiilor;
- fluxul (contrafluxul) valorilor de schimb, în general al banilor.

Decontările cu terții din operațiuni comerciale presupun legătura dintre două entități, generic denumite: furnizorul și clientul.

Furnizorul are calitatea de vânzător sau prestator, fiind cel care pune la dispoziția terților bunuri sau servicii contra cost, de regulă pe baza unei înțelegeri prealabile.

Clientul are calitatea de cumpărător sau beneficiar al bunurilor și serviciilor achiziționate contra cost de la furnizor la prestator.

Furnizorul înregistrează în contabilitate creanțe față de clienți, în timp ce clientul înregistrează datorii față de furnizor.

Elementele de bază ale relațiilor cu terții sunt:

- drepturile (creanțele);
- obligațiile (datoriile).

A. Creanțele reprezintă contrapartida unei prestații, a unei livrări și se concretizează în drepturile creditorilor de a pretinde debitorilor anumite sume de bani, bunuri, servicii sau lucrări. Ele iau naștere odată cu transferul proprietății bunurilor și valorilor, lichidându-se la încasarea clienților sau debitorilor diverși. Din punct de vedere al poziției financiare, acestea sunt încadrate în activul bilanțului.

Creanțele se reflectă în contabilitate din momentul înregistrării drepturilor față de terți până în momentul stingerii lor, de regulă prin încasare.

Creanțele pot fi grupate după mai multe criterii:

a) după natura operațiilor din care provin:

- creanțe comerciale;
- creanțe financiare;
- alte creanțe.

b) în funcție de conținutul activității la care se referă:

- creanțe din activitatea de exploatare;
- creanțe diverse;
- cheltuieli anticipate.

B. Datoriile reprezintă surse atrase și angajamente financiare (finanțări externe) constituind obligații actuale ale întreprinderii rezultate din evenimente trecute și prin decontarea cărora se așteaptă să rezulte o ieșire de resurse care să încorporeze beneficii economice. Trebuie făcută distincție între obligație actuală și angajament viitor. Sunt recunoscute drept datorii numai obligațiile actuale care au apărut ca urmare a unor evenimente trecute. O datorie reprezintă un angajament sau o responsabilitate de a acționa într-un anumit

fel. O obligație apare, în mod normal, în momentul unor livrări sau când firmele au acorduri (contracte) irevocabile de achiziție. Tocmai de aceea datoriile reprezintă o obligație actuală și nu viitoare.

Stingerea datoriilor se poate face pe mai multe căi:

- plată în numerar și / sau virament;
- transferul unor active;
- prestare de servicii;
- înlocuirea unor datorii cu o altă obligație;
- conversia obligațiilor în elemente de capital propriu, etc.

Lichidarea obligațiilor presupune deci renunțarea întreprinderii la anumite resurse care încorporează beneficii economice. Aceasta înseamnă că datoriile iau naștere odată cu obținerea dreptului de proprietate asupra bunurilor, lucrărilor, serviciilor și se lichidează odată cu plata acestora. Prin gestiunea datoriilor unei entități trebuie să se urmărească menținerea acestora la nivel optim, care poate duce la creșterea valorii firmei și scăderea costului capitalului. Din punct de vedere al poziției financiare, datoriile sunt încadrate în pasivul bilanțului.

Datoriile se reflectă în contabilitate din momentul creării angajamentelor și până în momentul stingerii, adică a plății acestora.

Clasificarea datoriilor se poate face după aceleași criterii folosite în cazul creanțelor:

După natura operațiilor din care provin:

- datorii din activitatea comercială;
- datorii din activitatea financiară;
- alte datorii (salariale, fiscale, sociale, etc.)

După conținutul activității la care se referă:

- datorii din activitatea de exploatare:
 - față de furnizori, pentru livrări și prestații;
 - față de personal, pentru drepturile salariale;
 - față de buget: impozite, taxe, contribuții;
 - față de clienți, pentru avansurile primite de la aceștia.
- datorii diverse:
 - datorii față de asociați sau acționari;
 - datorii față de unități din cadrul grupului;
 - datorii față de creditori diverși.

În funcție de momentul decontării, vânzările – cumpărările se pot grupa astfel:

- cu decontare imediată - în numerar (bani lichizi);
- cu decontare ulterioară - pe credit comercial clasic sau cambial.

Creditul comercial clasic constă în amânarea la plata acordată de către furnizor clientului, când decontarea se face ulterior folosind instrumente clasice: ordin de plată, CEC, etc.

Creditul comercial cambial este un credit prevăzut într-un efect comercial (bilet la ordin, cambie, etc.) care prevede expres: suma de plată, scadența și banca care va face decontarea.

Evaluarea și recunoașterea datoriilor și creanțelor

Evaluarea este procesul prin care sunt recunoscute în situațiile financiare valorile corespunzătoare ale creanțelor și datoriilor unei entități.

Recunoașterea creanțelor și datoriilor în situațiile financiare se realizează prin referință la două criterii ce trebuie îndeplinite cumulativ:

- probabilitatea realizării unui beneficiu economic viitor (pentru creanțe) respectiv, înregistrarea unei ieșiri de resurse purtătoare de beneficii economice (pentru datorii);
- evaluarea să poată fi realizată credibil.

Decontările cu terții, generatoare de datorii și de creanțe, sunt evaluate în contabilitate la valoarea nominală din momentul înregistrării lor. Valoarea nominală este dată de suma înscrisă în documentele care consemnează creanța sau datoria. Aceasta poate fi: costul istoric, valoarea realizabilă, valoarea actualizată.

Creanțele și datoriile interne, în moneda națională, sunt evaluate în lei, reprezentând sumele posibile de încasat ori de plată la un moment dat.

Creanțele și datoriile externe în valută se înregistrează în contabilitate în lei și în valută, dacă operațiunile ce dau naștere datoriilor și creanțelor sunt efectuate în valută sau firma a optat din considerente proprii pentru întocmirea situațiilor financiare într-o monedă stabilă. Transformarea în lei a contravalorii devalurilor se face la cursul de schimb în vigoare la data efectuării operațiilor prin care acestea au fost înregistrate. Pe măsura încasării creanțelor, respectiv a plății datoriilor, diferențele de curs între data încasării creanțelor, respectiv a plății și data înregistrării în contabilitate se evidențiază ca venituri sau cheltuieli financiare, în funcție de situație.

La fiecare dată a bilanțului:

- elementele monetare exprimate în valută trebuie raportate utilizându-se cursul de închidere, diferențele favorabile sau nefavorabile înregistrându-se la venituri sau cheltuieli după caz;
- elementele nemonetare trebuie raportate utilizând cursul de schimb de la data efectuării tranzacției;
- elementele nemonetare înregistrate la valoarea justă și exprimate în valută trebuie raportate utilizându-se cursul de schimb existent în momentul determinării valorii respective.

Cu ocazia inventarierii, evaluarea creanțelor și datoriilor se face la valoarea actuală, care se stabilește în funcție de valoarea lor probabilă de încasat, respectiv de plată.

Principiile contabilității relațiilor cu furnizorii și clienții

Pentru a da o imagine fidelă a patrimoniului și a rezultatelor financiare, reglementările și legislația contabilă prevăd ca la baza organizării contabilității financiare să stea următoarele principii de bază:

- principiul continuității activității presupune ca unitatea patrimonială să-și continue în mod normal funcționarea într-un viitor previzibil, fără a-și reduce substanțial activitatea, neexistând nici un eveniment care ar împiedica activitatea în viitor, deci ar impune starea de lichidare, întrucât stă la baza acordării globale a evaluării elementelor patrimoniale la inventarierea de la sfârșitul exercițiului și la închiderea conturilor pentru întocmirea bilanțului anual.

- principiul prudenței necesită aprecierea corectă a faptelor pentru a evita riscul în viitor, a incertitudinilor prevăzute, ce ar putea afecta patrimoniul și situația financiară în viitor. Ca urmare, nu este admisă supraevaluarea elementelor de activ și a veniturilor, respectiv subevaluarea cheltuielilor și a elementelor de pasiv, ținând seama de deprecierile, riscurile și pierderile posibile generate de desfășurarea activităților exercițiului curent sau anterior. Acest principiu presupune stabilirea la finele anului a unui patrimoniu real, indiferent de prețurile care figurează în contabilitate, care să se poată valorifica la prețul zilei. Valoarea contabilă și valoarea de inventar sunt cele două mărimi între care se mișcă evaluarea elementelor patrimoniale în contabilitate. Pentru elementele de activ, diferențele constatate în plus între valoarea de inventar și valoarea contabilă nu se înregistrează în contabilitate, acestea menținându-se la valoarea de intrare. Diferențele constatate în minus se înregistrează pe seama cheltuielilor prin intermediul amortizărilor, în cazul activelor amortizabile, și pe calea provizioanelor pentru deprecieri. Pentru elementele de pasiv, diferențele constatate în minus între valoarea de inventar și valoarea contabilă nu se înregistrează în contabilitate, acestea menținându-se la valoarea de intrare. Diferențele constatate în plus se înregistrează pe seama cheltuielilor prin constituirea de provizioane pentru creșteri reversibile.

- principiul necompensării potrivit căruia elementele de activ și de pasiv trebuie să fie evaluate și înregistrate în contabilitate separat, nefiind permisă compensarea între posturile de activ și cele de pasiv ale bilanțului (avere și datori, drepturi și angajamente), precum și cheltuielile și veniturile din conturile rezultate, deci în principiu nu se poate opera compensarea între datoriile și creanțele referitoare la aceiași terți, cu excepția cazurilor în care a fost prefecțat un acord scris de compensare.

- principiul valorii de intrare sau al valorii contabile potrivit căruia creanțele și datoriile se evaluează la valoarea nominală, egală cu suma lichidității sau echivalente de lichidități ce se vor încasa sau plăti în schimbul lor. Valoarea de utilitate a creanțelor și datoriilor se stabilește în funcție de valoarea lor probabilă de încasat, respectiv de plată.

- principiul independenței exercițiilor. Pentru determinarea corectă a rezultatelor financiare și a drepturilor și datoriilor patrimoniale, acest principiu cere delimitarea în timp, în cadrul unui exercițiu, a cheltuielilor și veniturilor aferente perioadei de gestiune pe măsură ce acestea sunt angajate, și trecerea lor la rezultatul exercițiului la care se referă. Tot la fel sunt delimitate drepturile de creanță și obligațiile (datoriile) pe baza generării și angajării lor în exercițiul în care sunt relațiile juridico-patrimoniale, indiferent când se fac încasările și plățile.

- principiul continuității activității întreprinderii poate fi asigurat numai în situația realizării echilibrului financiar dintre venituri și cheltuieli, dintre încasări și plăți. Urmărirea continuă a realizării acestui echilibru presupune, printre altele, controlarea permanentă a capacității de plată a unității, a ratei autonomiei financiare, etc.

Pentru a se putea realiza un control eficient în acest sens, contabilitatea terților are ca obiective:

- cunoașterea în orice moment a nivelului creanțelor și datoriilor agentului economic ce deriva din relațiile comerciale cu alte unități, precum și din relațiile financiare cu bugetul statului, asigurările sociale, etc.;

- urmărirea încasării la timp a tuturor sumelor de la clienți și debitori, precum și achitarea în termen a datoriilor față de furnizori, creditori, personalul unității, bugetul statului, asigurările sociale, etc.;

-cunoașterea creanțelor și datoriilor față de asociați sau acționari și urmărirea decontărilor în termen a acestora;

-cunoașterea creanțelor și datoriilor față de unitățile din cadrul grupului și care derivă din operațiunile efectuate cu aceștia;

-soluționarea corectă și în termen legal a decontărilor din operații în curs de calificare;

- soluționarea corectă a deprecierilor constatate asupra creanțelor sau datoriilor, precum și a creșterii de valoare a acestora.

Pe parcursul realizării acestor obiective se urmărește în permanență respectarea principiului necompensării.

Organizarea contabilității relațiilor cu terții este condiționată de mai mulți factori, dintre care menționăm:

-natura relațiilor de decontare;

- formele de decontare;

- instrumentele de decontare;

- sistemul de creditare;

- regimul reducerilor și momentul acordării lor.

În organizarea contabilității terților, trebuie să se țină seama de factorii amintiți anterior și în funcție de aceștia, se va stabili fluxul informațional (documentele și circulația lor), precum și conturile în care se vor reflecta operațiunile respective.

Circuitele informaționale desemnează itinerariul pe care îl parcurg informațiile contabile între emițător și prelucrător, emițător sau prelucrător și destinatar. Circumscrise la zona contabilității, circuitele informaționale se realizează sub forma transmiterii documentelor justificative de la emițător la prelucrător, prin situațiile financiar-contabile folosite.

Sfera relațiilor de decontare cu furnizorii și clienții

În general, în cadrul activităților economice se realizează schimburi de valori. Adică, una din părțile contractate oferă bunul sau serviciul spre vânzare, iar cealaltă emite contravaloarea sa. Putem deosebi deci două fluxuri de valori de sens contrar, adică fluxul de mărfuri (bunuri și servicii) și contrafluxul valorilor de schimb, în general al banilor. De cele mai multe ori nu se realizează în același moment ambele fluxuri. Adică, una din părțile contractate oferă bunul sau serviciul, urmând ca plată să se facă ulterior, iar în alte cazuri livrarea bunurilor și a serviciilor poate să fie precedată de acordarea unor avansuri, în general bănești.

În condițiile în care cadrul relațiilor de schimb nu se produc în același moment ambele fluxuri de valori, în contabilitatea firmei vânzătoare apare înregistrat un drept de încasare – creanță, iar în cea a firmei cumpărătoare o obligație de plată – datorie.

Plecând de la faptul că o unitate patrimonială în primul rând își asumă obligații și apoi are drepturi (după ce produce, prestează servicii, etc.), se constată în noul plan de conturi o inversare între primele două grupe și anume în grupa 40 au fost trecute conturile de furnizori și asimilate, iar în grupa 41 conturile de clienți și asimilate. De fapt, într-o economie de piață, legea asigură protecția creditelor.

Structura clasei a – 4 – a este în așa mod concepută încât reflectă, în succesiunea fazelor circuitului economic, modalitatea în care unitățile patrimoniale își reglementează decontările, astfel:

- în cadrul procesului de aprovizionare, față de furnizori;

- în cadrul procesului de desfacere, față de clienți;
- în cadrul procesului de producție și reparație, față de personal, organisme sociale și protecție socială, față de bugetul statului.

În cadrul procesului de desfacere, contactarea clienților interni și externi poate fi realizată: direct, cu prilejul unor contacte personale, prin telex, telefon, fax, participări la târguri, expoziții; indirect, prin reprezentanți sau agenți comerciali, prin Camera de Comerț și Industrie. Contactarea poate fi realizată prin intermediul ofertei adresată unor clienți potențiali. Oferta poate fi acceptată de cumpărător în condițiile oferite, dar poate fi și o bază pentru începerea de tratative, respectiv partenerul face o contraofertă, pe care o expediază ofertantului inițial și în care își exprimă o serie de propuneri. În cazul în care oferta sau contraoferta este fermă și acceptată ca atare, sunt îndeplinite condițiile pentru încheierea contractului.

Contractul comercial este principalul izvor al obligațiilor comerciale, interpretarea cauzelor acestuia fiind supuse unei duble reguli:

- în primul rând, în absența unor reglementări specifice cuprinse în Codul Comercial Român, se aplică principiile și dispozițiile Codului Civil;
- în al doilea rând, aplicarea unor uzante comerciale locale, reguli nescrise.

Principalul efect al contractului comercial, încheiat ca urmare a acordului de voință, este acela al executării obligației de către debitor, în ipoteza în care acesta nu-și execută obligația asumată.

Contabilitatea angajării relațiilor cu furnizorii interni

Datoriile comerciale create în cadrul relațiilor de decontare cu furnizorii pentru aprovizionările de bunuri materiale, lucrări și servicii se delimitează patrimoniul sub forma furnizorilor, efectelor de plată și avansurilor acordate furnizorilor. Datoriile față de furnizori sunt datorii din exploatare ce apar ca urmare a derulării operațiilor de aprovizionare a unității patrimoniale cu cele necesare în vederea desfășurării în bune condiții a activității lor. Obligațiile unităților patrimoniale față de furnizorii lor se ridică la nivelul valorii bunurilor, lucrărilor și serviciilor primite, inclusiv cota TVA aferentă. Cu alte cuvinte, valoarea de înscriere a datoriei intrate în patrimoniu este valoarea ei nominală de rambursare.

În contabilitate se înregistrează doar datoriile certe față de furnizori. Datoria devine certă în momentul transferului de proprietate pentru bunuri, respectiv momentului realizării lor pentru lucrări și servicii.

Factura este documentul de bază utilizat pentru consemnarea transferului de proprietate sau a realizării lucrărilor și serviciilor. Ea este, totodată, documentul ce stă la baza înregistrării în contabilitate a celor doi parteneri comerciali, incluzând și specificații privind TVA colectată sau deductibilă.

Pentru reflectarea datoriilor față de furnizori se utilizează conturile 401 “Furnizori” și 404 “Furnizori de imobilizări”.

Contul 401 “Furnizori” reflectă datoria agentului economic ca urmare a primirii de materii prime și materiale, obiecte de inventar, animale și păsări, mărfuri sau ca urmare a lucrărilor și serviciilor executate pentru activitate de exploatare de diferiți terți. Acest cont ține evidența atât cu furnizorii interni, cât și cu cei externi.

Pentru reflectarea relațiilor cu furnizorii de imobilizări corporale sau necorporale se utilizează un cont distinct, și anume contul 404 “Furnizori de imobilizări”.

După părerea unor specialiști, exprimată în literatura de specialitate, nu este necesară utilizarea a două conturi pentru furnizori, unul pentru cumpărări de bunuri, lucrări și servicii destinate activității de exploatare și altul pentru cumpărări de imobilizări. Doar faptul că achiziționarea de imobilizări nu se reflectă direct și nemijlocit la activitatea de exploatare, nu ar justifica ideea reflectării distincte a obligațiilor provenite din aceste operațiuni. Datorită decalajului care există uneori între livrările făcute de furnizori și facturare, apare ca necesară regularizarea datoriilor și înregistrarea intrării în patrimoniu a bunurilor. Astfel, bunurile recepționate de la furnizori pentru care nu a sosit încă factura se evidențiază în corespondență cu contul 408 “Furnizori-facturi nesoite”, reflectându-se astfel datoria reală față de terți.

Acest cont ține evidența bunurilor sosite fără factură, inclusiv TVA aferentă și a caror valoare este suficient de bine cunoscută. De asemenea, acesta ține și evidența lucrărilor terminate și a serviciilor prestate de furnizori și nefacturate. În anumite situații, stabilite de regulă prin contacte, clientul acordă furnizorului avansuri sau acțiuni bănești, în vederea livrării unor bunuri sau servicii, iar în aceste cazuri se constituie o creanță față de furnizor, adică acesta devine debitor.

Avansurile reprezintă sume achitate cu anticipație furnizorilor de către unitățile patrimoniale înaintea execuției unei comenzi, deci pentru bunuri, lucrări sau servicii ce urmează a se primi ulterior.

Aconturile reprezintă sume achitate cu anticipație furnizorilor de către unitățile patrimoniale ca urmare a executării parțiale de către furnizor a comenzilor, deci pentru lucrări sau serie de lucrări deja începute.

O situație asemănătoare se întâlnește și în cazul în care clientului i se facturează, adică primește odată cu bunuri cumpărate și ambalajele care circulă pe principiul restituirii, cum ar fi sticlele, borcanele, navetele, butoaiele, etc. Ambalajele primite, din moment ce au fost facturate, se înregistrează ca o creanță pe care clientul o poate recupera prin restituirea lor, iar pe aceasta cale se diminuează totodată și datoria față de furnizor. Contabilitatea creanțelor întreprinderii față de terți pentru avansurile sau acțiunile acordate furnizorilor și din ambalajele de restituit se ține cu ajutorul contului 409 “Furnizori-debitori”. Faptul că este un cont de creanțe, de activ, ce rezultă și din denumirea sa, precum și din ultima cifră a simbolului 9, reiese din faptul că, făcând parte dintr-o grupă de conturi de pasiv, primește o funcție de activ.

Documentul ce reflectă datoria față de furnizori ce se naște din operațiuni de aprovizionare cu bunuri, lucrări și servicii este factura.

Aprovizionarea cu materie primă

%	=	401 “Furnizori”
301 “Materii prime”		
4426 “TVA deductibilă”		

Achiziție echipamente de protecție

%	=	401 “Furnizori”
321 “Materiale de natura obiectelor de inventar”		
4426 “TVA deductibilă”		

Recepție ambalaje, înregistrare diferențe de preț

%	=	401 “Furnizori”
---	---	-----------------

381 “Ambalaje”
388 “Diferența de preț la
ambalaje”

Înregistrarea facturii pentru curentul electric, apa și energia termică

% = 401 “Furnizori”
605 “Cheltuieli privind energia
și apa”
4426 “TVA deductibilă”

Recepție piese de schimb
% = 401 “Furnizori”
3024 “Piese de schimb”
4426 “TVA deductibilă”

Aprovizionare materii prime fără factură
% = 408 “Furnizori facturi nesosite”
301 “Materii prime”
4428 “TVA neexigibilă”

Primirea și înregistrarea facturii
408 “Furnizori facturi nesosite” = 401 “Furnizori”
4426 “TVA deductibilă” = 4428 “TVA neexigibilă”

Reduceri de preț acordate de furnizori

În practica de specialitate se întâlnesc adesea situații în care furnizorul acordă, la valoarea rezultată din aplicarea prețului sau tarifului negociat, o serie de reduceri. Reducerile afectează atât vânzările, cât și cumpărările, în funcție de poziția pe care agentul economic o are de o parte sau cealaltă a “tejghelei comerciale”.

Se disting următoarele tipuri de reduceri:

- reduceri cu caracter comercial;
- reduceri cu caracter financiar.

În țările vest-europene se practică trei feluri de reduceri pentru care au fost consacrate conotații adecvate, adică: rabat, remiză, respectiv risturn, care mai este cunoscut și sub denumirea de reducere anuală sau reducere globală.

Rabaturile reprezintă reduceri excepționale pe care poate să le acorde furnizorul clientului sau atunci când se constată defecte de calitate sau abateri de la standarde la bunuri ce fac obiectul tranzacției, ori atunci când i s-a livrat clientului marfa necomandată. Pentru a aplana ivirea unor conflicte cu acest client și pentru continuarea relațiilor contractuale cu clientul, furnizorul va diminua prețul de vânzare convenit în prealabil, cu o cotă numită rabat.

Rabatul comercial se calculează cu diferite ocazii:

- vânzarea produselor la sfârșit de serie pentru a reduce stocurile de produse vechi;
- vânzări aniversare;
- vânzări promoționale, cu ocazia lansării pe piață a produselor noi.

Remizele reprezintă reduceri practicate în mod obișnuit asupra prețului curent de vânzare, luându-se în considerare volumul vânzărilor sau calitatea clientului (se ține cont de poziția preferențială a unui anumit compărător în clientela întreprinderii). Remizele se calculează prin aplicarea unei cote procentuale asupra prețului curent de vânzare.

După modul de calcul, remiza este de două feluri:

- remiză simplă;
- remiză compusă.

Risturnurile sunt reduceri de preț calculate asupra ansamblului de operații efectuate cu același terț, în timpul unei perioade determinate, pentru a recompensa fidelitatea clientului față de produsele vânzătorului. Cota de risturn poate fi calculată în forma progresivă. Reducerile comerciale amintite anterior nu se înregistrează în contabilitate, dacă sunt acordate în momentul facturării. Astfel, se va înregistra în contabilitate la creanțe din vânzări (respectiv datorii din cumpărări) doar valoarea netă comercială rezultată ca urmare a aplicării acestor reduceri.

În situația în care reducerile comerciale se acordă ulterior după ce a avut loc livrarea mărfurilor și expedierea facturii, acestea sunt înscrise în facturi de reducere sau note de credit.

În aceste cazuri, reducerile trebuie contabilizate, deoarece modifică nivelul facturii inițiale. Înregistrarea acestora se face prin debitul contului 401 “Furnizori” și creditul contului 371 “Mărfuri” cu valoarea reducerilor cu caracter comercial și stornarea TVA deductibilă.

Risturnul necesită o înregistrare puțin deosebită, deoarece reprezintă o reducere care se acordă, de regulă, la sfârșitul anului, pentru întreaga cantitate din sortimentul cumpărat în decurs de un an. Ori, până la sfârșitul anului, bunurile cumpărate au fost consumate sau vândute, deci au fost cuprinse în cheltuieli.

În acest caz nu mai poate fi vorba de rectificarea costurilor bunurilor, care nici nu se mai găsesc în gestiune, ci de rectificarea conturilor de cheltuieli în care au fost incluse bunurile, după natura lor.

Se creditează contul 401 “Furnizori” și se debitează contul 607 “Cheltuieli privind mărfurile”.

În cazul în care evidența stocurilor se ține prin inventar intermitent, reducerile primite de orice fel, rabat, remiză, risturn, necesită rectificarea datoriei față de furnizor și, odata cu aceasta, rectificarea conturilor de cheltuieli în care au fost înregistrate cumpărările; proporțional cu acestea se rectifică și TVA-ul. Rezultă că în aceste cazuri reducerile de orice fel se înregistrează prin același tip de formule contabile care este specific risturnurilor primite, în cazul inventarului permanent. De menționat că reducerile nu se acordă automat, ci ele trebuie să fie convenite între părți și stipulate ca și clauze contractuale.

Reducerile cu caracter financiar se prezintă sub forma sconturilor de decontare și constau în reducerile acordate clienților care își achită cumpărăturile înaintea termenului normal de exigibilitate. Scontul de decontare se calculează prin aplicarea unei cote procentuale asupra valorii facturii la prețul curent sau asupra valorii nete comerciale în cazul în care s-au acordat și reduceri comerciale. Fie ca apar în factura inițială, fie ca fac obiectul unei facturi ulterioare de reducere, sconturile de decontare se înregistrează în contabilitate astfel:

- sub forma de cheltuială financiară în contabilitate a furnizorului;
- sub formă de venituri financiare în contabilitate a clientului.

Justificarea este următoarea:

- furnizorul care a acordat aceasta reducere înregistrează o cheltuială, dar își încasează creanța față de clienți cu una sau mai multe luni mai devreme. Scontul de decontare acordat de furnizor reprezintă, deci, costul financiar al procurării acestor fonduri mai devreme.

- clientul care beneficiază de această reducere, pentru că plătește înainte ca angajamentul său financiar să fi devenit scadent, înregistrează un venit. Scontul de decontare este pentru client randamentul financiar al plasării fondurilor sale. În ceea ce privește metodologia de calcul, menționăm faptul că procentele sau sumele absolute ale fiecărei categorii de reducere se aplică asupra "netului anterior". În cadrul reducerilor comerciale, mai întâi se operează rabaturile și apoi remizele.

-Recepție materiale consumabile cu reducere

$$\begin{array}{rcl} & \% & = \\ 302 \text{ "Materiale consumabile"} & & 401 \text{ "Furnizori"} \\ 4426 \text{ TVA deductibilă} & & \end{array}$$

-Înregistrarea scontului acordat de furnizor și achitarea obligației față de acesta

$$\begin{array}{rcl} & \% & \\ 401 \text{ "Furnizori"} & = & 767 \text{ "Venituri din sconturile obținute"} \\ & & 5121 \text{ "Conturi curente la bănci"} \end{array}$$

Reduceri comerciale primite și acordate

Reducerile comerciale acordate de furnizor și înscrise pe factura de achiziție ajustează în sensul reducerii costul de achiziție al bunurilor. Reducerile comerciale primite ulterior facturării, respectiv acordate ulterior facturării, indiferent de perioada la care se referă, se evidențiază distinct în contabilitate (contul 609 "Reduceri comerciale primite", respectiv contul 709 "Reduceri comerciale acordate"), pe seama conturilor de terți.

Reducerile comerciale pot fi, de exemplu:

a) **rabaturile** - se primesc pentru defecte de calitate și se practică asupra prețului de vânzare;

b) **remizele** - se primesc în cazul vânzărilor superioare volumului convenit sau dacă cumpărătorul are un statut preferențial;

c) **risturnele** - sunt reduceri de preț calculate asupra ansamblului tranzacțiilor efectuate cu același terț, în decursul unei perioade determinate.

Monografie contabilă:

-reduceri comerciale primite ulterior facturării
401 = 609

-reduceri comerciale acordate ulterior facturării
709 = 411

Reducerile financiare sunt sub formă de sconturi de decontare acordate pentru achitarea datoriilor înainte de termenul normal de exigibilitate. Reducerile financiare primite de la furnizor reprezintă venituri ale perioadei indiferent de perioada la care se referă (contul 767 "Venituri din sconturi obținute"). La furnizor, aceste reduceri acordate reprezintă cheltuieli ale perioadei, indiferent de perioada la care se referă (contul 667 "Cheltuieli privind sconturile acordate").

Contabilitatea decontării relațiilor cu furnizorii interni

Stingerea datoriei față de furnizori se efectuează prin achitarea contavalorilor datoriiilor cu numerar, documentul utilizat fiind chitanța, fie prin operațiuni de decontare fără numerar, documentele utilizate în acest caz fiind: fila CEC, dispoziția de plată, dispoziția de încasare sau prin efecte comerciale.

Reflectarea datoriilor este necesară întrucât decontarea, respectiv achitarea datoriilor se realizează, în principiu, în cea mai mare parte, prin intermediul unității bancare, ulterior desfășurării operațiunilor economice de aprovizionare.

Contabilitatea operațiilor de decontare cu numerar

Deși nu au pondere în totalul operațiilor de decontare cu furnizorii, operațiile de plăți în numerar se caracterizează prin diversitate și frecvență și prin marea rigurozitate în gestiune.

Înregistrarea operațiilor de decontare cu numerar:

- Avansuri acordate la furnizorii de piese de schimb,
409 "Furnizori-debitori" = 5311 "Casa în lei"
- Plata în numerar a sumei datorate furnizorului de servicii de transport personal.
401 "Furnizori" = 5311 "Casa în lei"

Contabilitatea operațiilor de decontare fără numerar

Formele și instrumentele de decontare fără numerar sunt:

- acceptare;
- compensare;
- acreditiv.

Operațiile de decontare fără numerar au o pondere mare în totalul plăților unei societăți datorită avantajelor pe care le oferă.

Operațiile de plăți prin acceptare se pot efectua fie din inițiativa clientului, fie din inițiativa furnizorului, și se pot folosi diferite instrumente de plată.

Contabilitatea decontării prin acceptare din inițiativa clientului cu ordin de plată.

În acest caz, furnizorul remite direct clientului, împreună cu marfa sau separat, ordinul de plată, pe care îl completează la toate rubricile, mai puțin cele referitoare la numărul și data recepției. Clientul, după recepția mărfurilor, completează cele trei exemplare ale ordinului de plată, îl semnează pentru acceptarea părții și îl depune la banca sa. Banca clientului verifică legalitatea operației, restituie un exemplar clientului, și, după înregistrarea documentului în contul acestuia, remite un exemplar din ordinul de plată la banca furnizorului.

Clientul poate efectua decontarea din mijloace bănești existente în contul curent, din limita de creditare la contul curent, sau din credite acordate separate în conturi de credite.

Contabilitatea decontării prin acceptare din inițiativa clientului, prin plăți scadente (la anumite termene)

Livrările de mărfuri și prestările de servicii au o frecvență mai mare și sunt de valori relativ constante se pot deconta prin părți scadente folosindu-se ordinul de plată. Prin efectuarea decontărilor, plătitorul (clientul) depune la bancă, fie anticipat, fie la termenele de plată convenite, câte un ordin de plată pentru suma stabilită a se vira periodic, pe baza căreia se efectuează decontarea fluxului informațional contabil al decontărilor prin plăți scadente este asemănător cu cel prezentat pentru decontări prin ordin de plată, deosebindu-se numai prin aceea că intervine contul 409 "Furnizori-debitori" în contabilitatea clientului.

- Înregistrarea pe baza extrasului de cont și a ordinului de plată a obligațiilor față de furnizor

401 "Furnizori" = 5121 "Conturi la bănci în lei"

- Înregistrarea pe baza ordinului de plată decontarea obligațiilor față de terți pentru lucrările și serviciile primite

401 "Furnizori" = 5121 "Conturi la bănci în lei"

Contabilitatea decontării prin acceptare din inițiativa clientului prin părți scadente (la anumite termene)

- Înregistrarea pe baza ordinului de plată a regularizării relației cu un furnizor

401 "Furnizori" = %
409 "Furnizori-debitori"
5121 "Conturi curente la bănci"

Contabilitatea decontării prin acceptare la cererea furnizorului

Pentru efectuarea plăților la cererea furnizorului, se poate utiliza ca instrument de decontare dispoziția de încasare. Dispoziția de încasare este instrumentul de trezorerie emis de titularul unui cont (creditorul) prin care cere băncii sale să transmită documentul la banca unde debitorul (datornicul) își are contul, în vederea acceptării și achitării prin virare a unei sume de bani pentru bunuri, servicii sau alte prestații executate.

Pentru mărfurile livrate, lucrările executate și serviciile prestate a căror valoare se decontează prin bancă, furnizorul emite dispoziția de încasare care, împreună cu factura, servește ca document de decontare, de însoțire a mărfurilor pe timpul transportului, document de recepție, gestiune și înregistrare în contabilitate.

În cazul folosirii acestui instrument de decontare, se observă că inițiativa aparține furnizorului și, ca urmare, fluxul documentelor de decontare pornește de la furnizor spre client și se reîntoarce la furnizor prin băncile celor două unități.

Contabilitatea decontării prin compensare

Compensarea ca formă de decontare constă în compensarea reciprocă între doi parteneri a drepturilor de creanță cu obligațiile acestora, prin primirea în schimb de către furnizor de la comparator a unor mărfuri. Prin această formă de decontare se asigură creșterea operativității rezolvării actelor de încasări și plăți, reducerea volumului banilor din conturile de la bancă, înlăturarea blocajului financiar.

Contabilitatea relațiilor cu furnizorii externi

Contabilitatea datoriilor din cumpărări de bunuri și servicii de la furnizorii externi se ține cu ajutorul unor conturi analitice distincte, deschise în cadrul contului sintetic 401 "Furnizori". În regulamentul de aplicare a Legii Contabilității se menționează că este necesară deschiderea a două serii de conturi analitice, una pentru furnizorii interni și alta pentru furnizorii externi, tocmai datorită operațiilor specifice privind datoriile în devize, precum și obținerea unor informații contabile, necesare unor analize complexe.

Correspondența contabilă a contului 401 “Furnizori” este în general aceeași ca și în cazul cumpărărilor de la furnizorii interni, cu deosebirea că apar și unele înregistrări specifice privind diferențele de curs valutar și diferențele de conversie. Adică datoriile din cumpărări se înregistrează pe baza facturilor primite de la furnizorii externi, în care bunurile și serviciile cumpărate sunt exprimate valoric în devize. În contabilitatea unităților economice, evaluarea și înregistrarea trebuie să se facă însă în moneda națională, adică în lei la cursul de schimb în vigoare la data efectuării tranzacției.

Cursul valutar poate să oscileze de la o zi la alta și de aceea la data achitării datoriilor pot să apară diferențe de curs, favorabile în cazul în care cursul leu-lui crește și nefavorabile când cursul leu-lui scade. Diferențele de curs valutar între data înregistrării datoriei și cea a plății se înregistrează ca și cheltuieli sau venituri financiare, după cum diferențele de curs valutar sunt favorabile sau nefavorabile. La data închiderii conturilor, datoriile în devize neachitate vor fi regularizate în funcție de cursul valutar al ultimei zile a exercițiului financiar, utilizând conturile:

665 “Cheltuieli din diferențe de curs valutar – activ” pentru diferențele nefavorabile în situația creșterii cursului valutar sau

765 “Venituri din diferențe de curs valutar – pasiv” pentru diferențele favorabile în situația scăderii cursului valutar.

Prin utilizarea acestor conturi se realizează imaginea fidelă în bilanț a creanțelor și datoriilor exprimate în devize și rămase neîncasate, respectiv neachitate până la sfârșitul anului. Diferența de curs valutar va deveni certă cu ocazia finalizării acestor operații de încasare, respective plată și abia atunci vor afecta cheltuielile sau veniturile financiare (conturile 665 “Cheltuieli din diferențe de curs valutar” și 765 “Venituri din diferențe de curs valutar”).

Pe baza facturii externe, a Declarației Vamale de Import și a notei de intrare – recepție a bunurilor importate, se înregistrează:

301 “Materii prime”	=	401 “Furnizori”
301 “Materii prime”	=	446 “Alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate”
4426 “TVA deductibilă”	=	5121 “Conturi la bănci în lei”

Diferențe din creșterea cursului valutar	
%	= 5124 “Conturi la bănci în devize”
401 “Furnizori”	
665 “Cheltuieli din diferențe de curs valutar”	

TVA se achită cu ordin de plată	
4426 “TVA deductibilă”	= 5121 “Conturi la bănci în lei”

Înregistrarea diferenței nefavorabile de curs valutar la finele exercițiului financiar	
665 “Cheltuieli din diferențe de curs”	= 401 “Furnizori”

La începutul anului, cu ocazia redeschiderii conturilor, se anulează înregistrările referitoare la diferențe de conversie.

401 "Furnizori"	=	665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar"
Achitarea obligației 401 "Furnizori"	=	% 5124 "Conturi la bănci în devize" 765 "Venituri din diferențe de curs valutar"

În contabilitatea firmei se păstrează o imagine reală, în ce privește creanțele și datoriile față de furnizorii externi, datorită conturilor 665 "Cheltuieli din diferențe de curs valutar" și 765 "Venituri din diferențe de curs valutar".

Contabilitatea angajării relațiilor cu clienții

Cea mai mare parte a creanțelor agenților economici sunt legate direct de exploatare, adică de acel domeniu care face obiectul principal al funcționării lor. Creanțele față de clienți rezultă ca urmare a vânzării pe credit a bunurilor materiale, respectiv a realizării lucrărilor sau serviciilor care fac obiectul activității întreprinderii și au în contrapartidă venituri din exploatare. În cadrul acestei forme de vânzare, decontarea dintre întreprindere și client intervine ulterior. Creanțele întreprinderii față de clienții săi își au izvorul în schimbul de consimțământ concretizat într-o comandă fermă din partea clientului și acceptată de producător sau având ca bază contractele încheiate. Creanțele devin certe în momentul transferului de proprietate pentru vânzări și în momentul realizării lor pentru lucrări și servicii. Transferul de proprietate se produce în momentul livrării bunurilor, respectiv al realizării lucrărilor sau prestațiilor de servicii moment care, în practică corespunde cu facturarea.

Creanțele din vânzări de bunuri și servicii au o structură variată, în funcție de natura creditelor acordate de furnizori cu ocazia vânzării, precum și în funcție de exigibilitatea lor.

Distingem astfel creanțe din vânzări pe credit comercial și din vânzări pe credit cambial. De asemenea, se disting creanțe neexigibile și creanțe ale căror termen de exigibilitate a expirat (neîncasate la termen). În mod special, mai pot să apară și datoriile din relațiile cu cumpărătorii.

Vânzările pe credit comercial se pot face atât partenerilor interni, cât și celor externi. De aceea, în instrucțiunile în vigoare se menționează că este necesar să se conducă două serii de conturi analitice, în cadrul contului 411 "Clienți": o serie pentru clienții interni și alta pentru cei externi.

La baza înregistrărilor, în ambele cazuri, stau facturile furnizorilor, cu deosebirea că, în cele privind clienții externi, evaluarea bunurilor și a serviciilor se face în devize. De asemenea, este de menționat faptul că în facturile privind clienții externi nu se cuprinde TVA, livrările la export fiind scutite. Pe baza facturii, creanțele se înregistrează în contabilitate la valoarea de intrare în patrimoniu care corespunde cu valoarea nominală, adică cu totalul de plată (valoarea în preț sau tarif redus plus TVA).

Creanțele în devize se înregistrează în contabilitate în lei, la cursul de schimb în vigoare la data efectuării operațiilor. Diferențele de curs valutar, între data înregistrării

creanțelor și data încasărilor, se înregistrează ca și venituri sau cheltuieli financiare, după cum diferențele sunt favorabile sau nefavorabile. În ceea ce privește valoarea din bilanț, creanțele vor figura la valoarea lor din contabilitate, adică la valoarea lor nominală, însă, aplicând principiul prudenței, se va constitui un provizion pentru deprecierea creanțelor-clienți (contul 491 “Provizioane pentru deprecierea creanțelor-clienți”) în situația în care se prevede o posibilă pierdere.

În ceea ce privește creanțele în devize, la sfârșitul exercitiului se vor înregistra diferențele de curs valutar dintre valoarea la data intrării creanțelor și valoarea acestora la cursul ultimei zile a exercitiului, cu conturile:

665 “Cheltuieli din diferențe de curs valutar” pentru diferențele nefavorabile

765 “Venituri din diferențe de curs valutar” pentru cele favorabile

La începutul exercitiului următor se reiau (anulează) aceste înregistrări printr-o formulă contabilă inversă.

Ca și în cazul datoriilor față de furnizori, creanțele unei întreprinderi față de clienții săi se disociază în două elemente patrimoniale, anume:

- dacă vânzarea de bunuri și servicii unui beneficiar se face pe baza unei simple facturi, în care se precizează termenul de plată, creanța se reflectă cu ajutorul contului 411 “Clienți”.

- dacă întreprinderea solicită și beneficiarul acceptă decontarea pe baza unor efecte de comerț, creanța se reflectă cu ajutorul contului 413 “Efecte de primit”. Pentru reflectarea relațiilor de decontare cu clienții, respectiv, a creanțelor din operații curente, legate de vânzări de bunuri și servicii, asimilate ciclului de exploatare a întreprinderii se utilizează conturile din grupa 411 “Clienți” și conturile asimilate.

Astfel, 411 “Clienți” ține evidența decontărilor cu clienții interni sau externi pentru produse, semifabricate, materiale, mărfuri etc. vândute, lucrări executate și servicii prestate pe bază de facturi. Debitarea contului 411 “Clienți” poate avea loc cu ocazia vânzărilor în corespondență cu diverse conturi de venituri, în funcție de natura vânzărilor, precum și în corespondență cu conturile privind ambalajele consignate și TVA. În afară de aceste operații economice, în debitul contului 411 “Clienți” se mai înregistrează creanțele devenite exigibile după întocmirea facturilor, precum și creanțele reactivate. Prin urmare, creanțele față de clienți se reflectă la nivelul prețurilor de vânzare a produselor, mărfurilor, lucrărilor și serviciilor vândute, inclusiv TVA aferentă producției vândute (TVA colectată).

În mod obișnuit, livrarea este însoțită de factură, dar nu întotdeauna se întâmplă așa. De aceea, trebuie făcute eventuale regularizări care să țină cont de decalajele existente între livrări și facturări. Livrările efectuate sau lucrările executate și serviciile prestate, inclusiv TVA aferentă, pentru care nu s-au întocmit facturi, dar a căror valoare este bine determinată, reprezintă venituri ale perioadei în care s-au făcut aceste livrări și trebuie înregistrate la creanțe într-un cont distinct, 418 “Clienții-facturi de întocmit”. Totodată, se calculează și se înregistrează și TVA, însă din moment ce creanța este neexigibilă, și TVA devine neexigibilă, de natura celei colectate. Creanțele neîncasate în termen atrag unele daune datorită neintrării acestor valori în circuitul economic al furnizorilor. Unele din aceste creanțe prezintă chiar riscul de a nu putea fi recuperate, încasarea lor devenind astfel incertă.

Dacă se constată la sfârșitul exercitiului că anumite creanțe față de anumiți clienți devin incerte sau dubioase, adică încasarea lor în parte sau în totalitate este îndoielnică, ținând cont de situația financiară nesatisfăcătoare a debitorului, acesta se va transforma din contul

411 “Clienți” în contul 4118 “Clienți incerti”. Creanța se va transfera cu nivelul ei total, deci inclusiv cu cota de TVA.

Contul 4118 “Clienți incerti” ține evidența valorilor neîncasate în termen de la clienții deveniți incerti, dubioși sau rău-platnici și în general a celor acționați în justiție.

Creanțele neîncasate în termen se înregistrează în acest cont din cel puțin două motive care decurg din principiul fidelității contabilității și cel al prudenței. Adică, pentru ca situația patrimonială să se reflecte în mod fidel, în contabilitate, s-a considerat că este necesar să fie delimitate informațiile privind creanțele din vânzări care prezintă un anumit grad de incertitudine, de cele aflate în termen. Pe de altă parte, reflectarea în contabilitate a unor active incerte poate să se prezinte argumentul constituirii provizioanelor pentru deprecierea creanțelor-clienți, ceea ce decurge din principiul prudenței.

Contul 4118 “Clienți incerti” se creditează cu sumele încasate de la clienții incerti și cele nerecuperabile care se scot din active, respectiv se includ în pierderi (contul 654 “Pierderi din creanțe”), dacă există o hotărâre judecătorească în acest sens.

În vederea livrării unor bunuri sau servicii, furnizorul poate să beneficieze, pe baza înțelegerii cu clientul, de avansuri bănești. În aceste cazuri, furnizorul devine dator față de client.

De asemenea, furnizorul devine debitor în cazul în care odată cu bunurile livrate facturează și ambalajele, care circulă pe principiul restituirii și de a micșora creanța cu valoarea restituirilor.

Contabilitatea acestor categorii de datorii ale furnizorilor se țin cu ajutorul contului 419 “Clienți-creditori”. Faptul că acesta este un cont de datorii rezultă atât din denumirea sa, cât și din ultima cifră a simbolului, ceea ce semnifică faptul că are o funcție contabilă inversă față de conturile din grupa din care face parte. Avansurile primite de la clienți se înregistrează în creditul contului 419 “Clienți-creditori”, în corespondență cu conturile de trezorerie. Ambalajele consignate (livrate odata cu marfa) se înregistrează în creditul contului 419 “Clienți-creditori”, de regulă în corespondență cu contul 411 “Clienți”.

Datoria unității patrimoniale față de clienții săi pentru avansurile sau acconturile încasate de la aceștia se vor lichida apoi prin decontarea lor, pe seama facturării livrărilor sau prestațiilor ulterioare, urmând a se încasa doar diferența între nivelul total al facturii și avansul sau accontul deja primit.

Livrare de produse finite

$$411 \text{ “Clienți”} = \frac{\text{701 “Venituri din vânzarea produselor finite”}}{\text{4427 “TVA colectată”}} \%$$

Scăderea din gestiune a produselor livrate

$$711 \text{ “Venituri aferente costurilor stocurilor de produse”} = 345 \text{ “Produse finite”}$$

Furnizorul acorda clientului un scont pentru achitarea înainte de termen

$$667 \text{ “Cheltuieli privind sconturile acordate”} = 411 \text{ “Clienți”}$$

Vânzare produse finite

$$\begin{aligned} 411 \text{ "Clienți"} &= \% \\ &701 \text{ "Venituri din vânzarea produselor finite"} \\ &4427 \text{ "TVA colectată"} \end{aligned}$$

Descărcarea gestiunii de produse finite

$$711 \text{ "Venituri aferente costurilor stocurilor de produse"} = 345 \text{ "Produse finite"}$$

Livrare fără factură

$$\begin{aligned} 418 \text{ "Clienți facturi de întocmit"} &= \% \\ &701 \text{ "Venituri din vânzarea produselor finite"} \\ &4428 \text{ "TVA neexigibilă"} \end{aligned}$$

Facturarea produsului de mai sus

$$\begin{aligned} 411 \text{ "Clienți"} &= 418 \text{ "Clienți facturi de întocmit"} \\ 4428 \text{ "TVA neexigibilă"} &= 4427 \text{ "TVA colectată"} \end{aligned}$$

Posibilitatea neîncasării la scadentă

$$4118 \text{ "Clienți incerti"} = 411 \text{ "Clienți"}$$

Creanța de mai sus este irecuperabilă și se scoate din activ

$$\begin{aligned} \% &= 4118 \text{ "Clienți incerti"} \\ 645 \text{ "Pierdere din creanțe"} \\ 4427 \text{ "TVA colectată"} \end{aligned}$$

Creanțele se trec pe pierderi mai puțin TVA, dacă există o hotărâre judecătorească în acest sens.

Dacă nu există o hotărâre judecătorească prin care clientul a fost declarat insolubil, sau alte dovezi din care să rezulte că unitatea a luat toate măsurile pentru recuperarea creanțelor, întreaga creanță, inclusiv TVA, se trec pe pierderi printr-o formulă contabilă simplă.

Creanțele scoase din activ se înregistrează într-un cont în afara bilanțului și se mențin înregistrate în acest cont atât timp cât mai există o speranță de recuperare sau până la împlinirea termenului de prescriere.

Dacă apare posibilitatea de recuperare, creanța se reactivează, înregistrându-se ca un venit din creanțe reactivate astfel:

$$411 \text{ "Clienți"} = 754 \text{ "Venituri din creanțe reactivate"}$$

În situația în care la scoaterea din active a fost diminuată TVA, cu ocazia reactivării creanței, este necesară să fie reluată și aceasta în creditul contului 4427 "TVA colectată".

- Livrare de produse în ambalaje restituibile

$$411 \text{ "Clienți"} = \%$$

701 “Venituri din vânzarea produselor finite”
4427 “TVA colectată”
419 “Clienți creditori”

- Ambalajele restituite rămân definitiv la client

419 “Clienți creditori” = 708 “Venituri din activități diverse”

- Ambalajele se restituie

419 “Clienți creditori” = 411 “Clienți”

Contabilitatea decontării relațiilor cu clienții

Stingerea creanțelor față de clienți se face prin încasarea contravalorii acestor pe baza decontărilor cu numerar sau prin efecte comerciale.

Stingerea creanțelor mai poate avea loc uneori (dar nu este de dorit) prin prescripții sau ca urmare a trecerii lor la clienți incerti sau litigioși

Clienții devin incerti în cazul în care creanțele nu s-au încasat în termenul fixat și există condiții care determină lipsa de încredere în solvabilitatea acestor parteneri comerciali (se află în situație de lichidare, succesiune etc.).

Clienții sunt litigioși în situația în care s-a deschis o acțiune juridică pentru decontarea creanțelor.

Atunci când operațiile de vânzare-cumpărare între furnizori și un client sunt numeroase, cei doi parteneri ar putea să procedeze lunar la o decontare globală a facturilor care vizează această perioadă. În acest sens, la sfârșitul lunii, vânzătorul întocmește un centralizator de facturi care recapitulează toate facturile lunii (inclusiv facturile de reducere); centralizatorul este remis clientului, el fiind atât un instrument de decontare cât și un mijloc excelent de control.

Contabilitatea decontării relațiilor cu clienții cu dispoziție de plată

În acest caz furnizorul emite direct clientului împreună cu marfa sau separat, dispoziția de plată, pe care o completează la toate rubricile, mai puțin cele referitoare la numărul și data recepției.

Emiterea facturii:

- Încasare cu ordin de plată

5121 “Conturi la bănci în lei” = 411 “Clienți”

- Înregistrare ordin de plată

5121 “Conturi la bănci în lei” = %
411 “Clienți”
462 “Creditori diverși”

- Înregistrare factură pentru transportul efectuat

411 “Clienți” = %
704 “Venituri din lucrări executate și servicii prestate”

4427 "TVA colectată"

Se scade creanța față de client cu suma încasată în avans:

462 "Creditori diverși"	=	411 "Clienți"
- Întocmirea facturii pentru utilități		
411 "Clienți"	=	%
		708 "Venituri din activități diverse"
		704 "Venituri din lucrări executate și servicii prestate"
		706 "Venituri din locații de gestiune, redevențe și chirii"
		4427 "TVA colectată"
- Încasarea contravalorii facturii cu ordin de plată		
5121 "Conturi la bănci în lei"	=	411 "Clienți"
Încasare cu chitanță		
5311 "Casa în lei"	=	411 "Clienți"

Valorificarea informațiilor furnizate de contabilitatea relațiilor cu furnizorii și clienții

Contabilitatea creanțelor și datoriilor exercită o mare influență asupra calității analizelor financiare, în special a celor legate de gradul de exigibilitate a pasivului extern, gradul de lichidare a activului circulant (în cazul de față al creanțelor) și, implicit, a gradului de solvabilitate a întreprinderii.

Indicatorii evocați mai sus sunt puternic influențați la rândul lor de termenele de plată, respectiv de încasare. În practica occidentală, acestea sunt în general termene consimțite de vânzător și depind:

- de condițiile specifice acordate în sectorul de activitate al vânzătorului sau preținse, în cel al cumpărătorului;
- de produsul vândut, unele predându-se la o încasare imediată, altele la acordarea unui termen de plată mai lung sau mai scurt, în funcție de duratele cerute de stocaj;
- de relațiile personale instituite între vânzător și comparator: încrederea pe care primul o are față de cel de-al doilea, interesul comercial al cumpărătorului, utilizarea sau nu a efectelor comerciale etc.