



Academia de Studii  
Economice a  
Moldovei



Universitatea Ștefan cel  
Mare, Suceava,  
România



Universitatea Națională  
de Economie din  
Odessa, Ucraina



Universitatea de Vest din  
Timișoara,  
România

## Conferința Științifică Internațională

# PROVOCĂRILE CONTABILITĂȚII ÎN VIZIUNEA TINERILOR CERCETĂTORI

Ediția a II-a

*15 martie 2018*

Culegere de articole științifice



Chișinău, 2018



Academia de Studii  
Economice a  
Moldovei



Universitatea Ștefan cel  
Mare, Suceava,  
România



Universitatea Națională  
de Economie din  
Odessa, Ucraina



Universitatea de Vest din  
Timișoara,  
România

## Conferința Științifică Internațională

# PROVOCĂRILE CONTABILITĂȚII ÎN VIZIUNEA TINERILOR CERCETĂTORI

**Ediția a II-a**

*15 martie 2018*

**Culegere de articole științifice**

**Chișinău, 2018**

CZU 082:378.633(478-25)=135.1=161.1

P 93

## **Responsabilitatea pentru conținutul fiecărui articol aparține autorilor**

### **Machetare și tehnoredactare:**

Svetlana MIHAILA, *dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

Galina BĂDICU, *dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

### **DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII:**

**"Provocările contabilității în viziunea tinerilor cercetători", conferință științifică internațională (2018 ; Chișinău).** Conferința Științifică Internațională "Provocările contabilității în viziunea tinerilor cercetători", Ed. a 2-a, 15 martie 2018 : Culegere de articole științifice / com. de org. și com. șt.: Grigoroii Lilia (copreședinte) [et al.]. – Chișinău : ASEM, 2018. – 223 p. : fig., tab.

1 disc optic electronic (CD-ROM ; 700 Mb ; 52x) : sd., col.; în container, 15 x 15 cm. – Titlu preluat de pe eticheta discului. – Cerințe de sistem: Windows OS, HDD 64 Mb, PDF Reader, MS Excel. – Disponibil :

<http://www.ase.md/facultatea/contabilitate/cercetare/conferinte-si-simpozioane.html>

Antetit.: Acad. de Studii Econ. din Moldova, Univ. Ștefan cel Mare, Suceava, România, Univ. Naț. de Econ. din Odessa, Ucraina [et al.]. – Texte : lb. rom., rusă. – Rez.: lb. engl., rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art. – Referințe bibliogr. în subsol.

ISBN 978-9975-75-923-6.

©ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA, 2018

©UNIVERSITATEA ȘTEFAN CEL MARE, SUCEAVA, ROMÂNIA, 2018

©UNIVERSITATEA DE VEST DIN TIMIȘOARA, ROMÂNIA, 2018

©ОДЕССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ, УКРАИНА, 2018

ISBN 978-9975-75-923-6.

## **COMITETUL DE ORGANIZARE AL CONFERINTEI:**

**Academia de Studii Economice din Moldova**

**Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România**

**Universitatea de Vest din Timișoara, România**

**Одесский национальный экономический университет, Украина**

*GRIGOROI Lilia, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei – copreședinte*

*HLACIUC Elena, dr., prof. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România – copreședinte*

*LAZARI Liliana, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei - vicepreședinte*

*GROSU Veronica, dr., prof. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

*МИХАИЛА Svetlana, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*BĂDICU Galina, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*SOCOLIUC Marian, dr., conf. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

*CARAMAN Stela, drd., lect. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*МИХАЛЦИУС Camelia, dr., conf. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

*КУЗИНА Руслана, Одесский национальный экономический университет, Украина*

*КОВАЛЬСКИЙ А., Одесский национальный экономический университет, Украина,*

*ВОЛКОВА Нина, Одесский национальный экономический университет, Украина*

*ЮФРОС Людмила, Одесский национальный экономический университет, Украина*

## **COMITETUL ȘTIINȚIFIC AL CONFERINTEI:**

*GRIGOROI Lilia, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei - copreședinte*

*HLACIUC Elena, dr., prof. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România- copreședinte*

*ȚURCANU Viorel, dr. hab., prof. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*GROSU Veronica, dr., prof. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

*MATEȘ Dorel, dr., prof. univ., Universitatea de Vest, Timișoara, România*

*LAZARI Liliana, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*МИХАИЛА Svetlana, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*SOCOLIUC Marian, dr., conf. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

*GRAUR Anatol, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*МИХАЛЦИУС Camelia, dr., conf. univ., Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

*BĂDICU Galina, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*BAJAN Maia, dr., conf. univ., Academia de Studii Economice a Moldovei*

*КУЗИНА Руслана, Одесский национальный экономический университет, Украина*

*КОВАЛЬСКИЙ А., Одесский национальный экономический университет, Украина,*

*ВОЛКОВА Нина, Одесский национальный экономический университет, Украина*

*ЮФРОС Людмила, Одесский национальный экономический университет, Украина*

**CUPRINS:**

<b>REMUNERAREA MUNCII PERSONALULUI MEDICAL ÎN INSTITUȚIILE MEDICO-SANITARE PUBLICE</b> Viorel ȚURCANU , prof. univ., dr. hab. ASEM Ludmila FRUMUSACHI, drd, ASEM	<b>8</b>
<b>TRATAMENTUL CONTABIL ȘI FISCAL AL AMORTIZĂRII MIJLOACELOR FIXE</b> Liliana LAZARI, dr., conf. univ., ASEM, Roman VIERU, inspector principal, SFS	<b>14</b>
<b>METODE MODERNE DE OPTIMIZARE A RISCULUI FINANCIAR PRIN APLICAREA EFECTELOR COMERCIALE</b> Anatol GRAUR, dr., conf. univ., ASEM Daria ROTARU, masterand, ASEM	<b>23</b>
<b>CONSIDERAȚIUNI PRIVIND PREZENTAREA INFORMAȚIILOR AFERENTE STOCURILOR ÎN SITUAȚIILE FINANCIARE</b> Artur VÎRTOSU, drd., ASEM	<b>30</b>
<b>GESTIUNEA FISCALĂ ÎNTRE EVAZIUNE ȘI INTELIGENȚĂ CONTABILĂ</b> Liliana LAZARI, dr., conf. univ., ASEM Stanislav IAROVUI, masterand, ASEM Valeria RACU, masterand, ASEM	<b>40</b>
<b>CONTABILITATEA ȘI CONTROLUL DE GESTIUNE ÎN CONDIȚIILE APLICĂRII METODEI TARGET-COSTING</b> Maia BAJAN, dr., conf. univ., ASEM Valeria SÎRBU, student, ASEM Dana MARDARI, student, ASEM	<b>48</b>
<b>CONCEPTUL DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ ȘI EVOLUȚIA ACESTUIA LA NIVELUL ENTITĂȚILOR DIN ROMÂNIA</b> Svetlana MIHAILA, dr., conf. univ., ASEM Gabriela Alice RAVDAN, drd., USM	<b>55</b>
<b>ОСОБЕННОСТИ И ПРИЕМУЩЕСТВА ТАРГЕТ КОСТИНГА</b> Родика КУШМЭУНСЭ, к.э.н., доцент, МЭА Каталина БАРАК, студент, МЭА	<b>64</b>
<b>STUDIUL PRIVIND APLICAREA IFRS ÎN ENTITĂȚILE DIN R. MOLDOVA</b> Galina BĂDICU, dr., conf. univ., ASEM Ana-Carolina BĂRBIERU, student, ASEM	<b>69</b>
<b>UNELE CONSIDERAȚIUNI PRIVIND CONTABILITATEA DE GESTIUNE STRATEGICĂ</b> Svetlana MIHAILA, dr., conf. univ., ASEM Ecaterina BRAD, student, ASEM	<b>81</b>
<b>CONTABILITATEA MEDIULUI – PARTE COMPONENTĂ A CONTABILITĂȚII TRADIȚIONALE</b> Stela CARAMAN, lector univ., ASEM Daniel GUGLEA, student, ASEM	<b>86</b>

<b>CONTABILITATE ȘI FISCALITATE: TANGENȚE ȘI DIVERGENȚE</b> Maia BAJAN, dr., conf. univ., ASEM Eugenia ȚURCANU, student, ASEM Virginia GOBJILĂ, student, ASEM	<b>93</b>
<b>SITUAȚIA FLUXULUI DE TREZORERIE: CAUZELE APARIȚIEI ȘI STAREA ACTUALĂ</b> Irina GOLOCIALOVA, dr. ec., conf. univ., USM Tatiana PEREPELEAC, masterand, USM	<b>100</b>
<b>IMPACTUL PRINCIPIILOR CONTABILE ASUPRA RAPORTĂRII FINANCIARE</b> Liliana LAZARI dr., conf. univ., ASEM Irina IAVORSCHI, drd., ASEM	<b>105</b>
<b>RAȚIONAMENTE MANAGERIALE ÎN LUAREA DECIZIILOR FUNDAMENTATE PE COSTURI</b> Aliona BÎRCĂ, dr., conf. univ., ASEM Lidia OLARU, student, ASEM Cristina DERMENJI, student, ASEM	<b>111</b>
<b>MODEL DE CONTABILITATE SPECIFIC ÎN CONDIȚIILE DE ACTIVITATE VENTURE: CARACTERISTICI ȘI PROBLEME ÎN IMPLEMENTAREA ACESTUIA</b> Irina GOLOCIALOVA, dr. ec., conf. univ., USM Valentina MAIOR, masterand, USM	<b>117</b>
<b>UTILIZAREA METODEI DE RATING ÎN EVALUAREA SITUAȚIEI FINANCIARE A ENTITĂȚILOR</b> Diana CĂLUGĂREANU, lect. univ., ASEM	<b>122</b>
<b>CALCULUL ȘI ANALIZA ECHILIBRULUI FINANCIAR, PRIN PRISMA INDICATORILOR FONDULUI DE RULMENT NET /</b> Ala COJOCARI, lector univ., ASEM	<b>126</b>
<b>IDENTIFICAREA FORMELOR ȘI MODALITĂȚILOR DE REALIZARE A CONTROLULUI VAMAL</b> Evghenii POPESCU, drd., ASEM	<b>133</b>
<b>OPTIMIZAREA STRUCTURII BSC PENTRU FIRMELE DIN INDUSTRIA FARMACEUTICĂ</b> Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România Simona ANDRONIC Corina, student, USV, Suceava, România	<b>141</b>
<b>SOLUȚII PRIVIND METODELE DE EVALUARE A BRANDULUI</b> Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România Maria ALBU, student, USV, Suceava, România	<b>153</b>
<b>FACTORI DE RISC ÎN EVALUAREA INVESTIȚIILOR EFECTUATE DE FIRMELE DIN INDUSTRIA CONSTRUCȚIILOR</b> Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România Sînziana Ioana PRINDII, student, USV, Suceava, România Ana Maria SANDULACHI, student, USV, Suceava, România	<b>163</b>
<b>MODEL DE BILANȚ DE MEDIU PENTRU MICROÎNTREPRINDERI</b> Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România Roxana-Ancuta MACSIM, student, USV, Suceava, România	<b>178</b>

<b>УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО</b> Руслана КУЗИНА, ОНЭУ, Украина В. КОВАЛЬ, ОНЭУ, Украина	<b>187</b>
<b>СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБЪЕКТЫ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ</b> А. Ковальский, ОНЭУ, Украина	<b>192</b>
<b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> Нина ВОЛКОВА, ОНЭУ, Одесса, Украина Наталия ЕВЧУК, Людмила МАЕВСКАЯ, ОНЭУ, Одесса Украина	<b>197</b>
<b>АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> Нина ВОЛКОВА, ОНЭУ, Украина Людмила ЮФРОС, ОНЭУ, Украина	<b>203</b>
<b>ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ ОС УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА НА МСФО</b> М. БАЗИК, студент, УЭФ Руслана КУЗИНА, к.е.н., научный руководитель, ОНЭУ , Украина	<b>209</b>
<b>ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО</b> Руслана КУЗИНА, ОНЭУ, Украина Т. ТЕРЕЩЕНКО, ОНЭУ, Украина	<b>218</b>

# REMUNERAREA MUNCII PERSONALULUI MEDICAL ÎN INSTITUȚIILE MEDICO-SANITARE PUBLICE

## WORK REMUNERATION OF THE MEDICAL PERSONNEL WITHIN THE PUBLIC HEALTH INSTITUTIONS

**Viorel ȚURCANU , prof. univ., dr. hab. ASEM**

e-mail: [vturcanu@mail.ru](mailto:vturcanu@mail.ru)

**Ludmila FRUMUSACHI, drd, ASEM**

e-mail: [lfrumusachi@mail.ru](mailto:lfrumusachi@mail.ru)

**Abstract.** *The medical personnel is the key element in the insurance of a good activity of the health system. The motivation and benefits insufficiency, unsatisfactory work conditions, and the underdevelopment of the physical infrastructure, as well as the lack of the modern medical equipment, make the fitting and the maintenance of the medical personnel within the health institutions.*

*The new payment system of the medical personnel within the public health institutions (IMSP) is based on the individual professional work performances and on the quality of the effectuated work. The only real purpose of performance measurement is to improve the performance.*

**Cuvinte-cheie:** salariul, indicatori de performanță, instituții medico-sanitare, sistemul de sănătate, comisia de validare, comisia de evaluare.

**Cod JEL. M41**

**Introducere.** Un loc important în activitatea IMSP îl ocupă munca și rezultatele ei, deoarece de utilizarea rațională a factorilor de muncă depinde realizarea proceselor de tratament și reabilitare pacienților. Prin modul în care relaționează cu clienții, capitalul uman poate să adauge valoare serviciilor oferite de instituția medicală. În cazul serviciilor medicale, personalul este reprezentat atât de medici și asistente, cât și de personalul auxiliar și administrativ. Sistemul de sănătate este structurat și include numărul și tipul de personal medical necesar, modul în care acesta este distribuit [15]. În acest context, componentele principale ale politicii salariale sunt concretizate în fondul de salarizare, personalul entităților, sistemul de salarizare, indicatorii de performanță.

Practica existentă de gestionare a sferei serviciilor medicale denotă că pe întreaga perioadă a reformei sale cele mai acute probleme s-au manifestat în domeniul salarizării. Apariția acestora este din cauza multor premise: economice, limita resurselor pentru remunerare, scăderea rolului stimulativ al salariilor; socio-psihologice, schimbarea motivelor pentru muncă; organizaționale, sistemelor de salarizare a muncii utilizate, etc. La implementarea noilor tehnologii, elaborate în scopul atingerii unei noi calități, nu mai puțin valoroși sunt indicatorii de performanță ai activității IMSP, care se obțin în cadrul contabilității.

**Rezultatul cercetării.** Personalul medical reprezintă **capitalul uman și intelectual**, care este un element distinct ce urmează a fi contabilizat și raportat. Capitalul uman este o totalitate de capacități moștenite de la naștere, cunoștințe deprinderi și motivații obținute, utilizarea eficientă ale cărora contribuie la majorarea câștigurilor [12,p.159]. Capitalul intelectual este explicat ca cunoștințe, deprinderi și experiență de producție acumulată de către persoane concrete, la fel și imobilizări necorporale utilizate cu scopul maximizării profitului.

În IMSP **capitalul uman**, în special specialiștii, este un factor care permite, prin cunoștințele lor, abilități, calificări și profesionalism oferirea de asistență medicală de înaltă



calitate. Personalul medical reprezintă o resursă costisitoare care necesită costuri ridicate pentru majorarea calificării lui. Spre deosebire de celelalte tipuri de capital, a căror valoare scade în timp, valoarea resurselor umane crește odată cu acumularea de profesionalism și experiență.

Dezvăluirea informațiilor privind **capitalul uman** în IMSP poate fi ilustrată într-un raport integrat, care va conține patru direcții:

✓ **importanța angajaților în menținerea continuității activității instituției.** Aici se apreciază informațiile despre numărul mediu de angajați, structura de personal, mărimea costurilor forței de muncă, ponderea lor în structura costurilor totale, nivelul salariului mediu, corelat cu mediile rurale și programele de stat etc;

✓ **nivelul de cunoștințe de specialitate, abilitățile și experiența necesare pentru furnizarea serviciilor de sănătate calitative.** Important să fie descriși indicatorii non-financiari: nivelul și calitatea studiilor, informații cu privire structura medicilor și asistenților medicali, raportul dintre medici / asistenți medicali, deoarece asigurarea cu personal medical calificat este o condiție obligatorie care determină accesibilitatea și calitatea serviciilor medicale;

✓ **contribuția lucrătorilor la realizarea strategiei pe termen lung a IMSP.** În această direcție este dezvăluită: nivelul de profesionalism, loialitatea personalului, motivația pentru dezvoltarea unor metode high-tech de servicii medicale, etc.;

✓ **modalitățile de menținere a aceluiași nivel de dezvoltare a capitalului.** Următorii indicatori sunt utilizați pentru dezvăluirea acestor informații: costul de formare profesională, creșterea calificării și programele de dezvoltare, inclusiv de stagierea în străinătate, schimb de experiență și noi studii; numărul personalului la cursurile de perfecționare, informații despre participarea la conferințe științifice și practice naționale și internaționale, în domeniul sănătății publice, expoziții de echipament medical, informații privind activitatea de publicare a personalului instituției etc.

Ca și în orice activitate pentru efortul depus personalul medical este recompensat cu salariul. Conform Legii RM cu privire la salarizare, *salariul* reprezintă orice recompensă sau câștig evaluat în bani, plătit angajaților de către angajator sau de organul împuternicit de acesta, în temeiul contractului individual de muncă, pentru munca executată sau ce urmează a fi executată [9]. Odată cu implementarea Regulamentului privind salarizarea angajaților din instituțiile medico-sanitare publice încadrate în sistemul asigurării obligatorii de asistență medicală [1], are loc o schimbare conceptuală. În 2004 a fost introdus sistemul de asigurare obligatorie a asistenței medicale, de aceea sursele de plată a medicilor, care activează în IMSP sunt constituite din următoarele mijloace:

- 1) fondurile asigurării obligatorii de asistență medicală;
- 2) veniturile colectate de instituții;
- 3) alte mijloace bănești intrate în posesia instituțiilor.

Salariul angajaților din instituțiile medico-sanitare publice încadrate în sistemul asigurării obligatorii de asistență medicală, constă din:

- 1) **salariul de funcție lunar**, care constituie garanția minimă de remunerare a muncii angajaților din instituție. Acest se stabilește individual, pentru fiecare angajat în parte, în dependență de vechimea în specialitate, funcția deținută și specificul de activitate, prevăzute în actele normative [1];
- 2) **suplimentul la salariul de funcție lunar**, stabilit pentru competențe profesionale și nivelul de realizare a indicatorilor de performanță.
- 3) **ajutorul material și alte norme, garanții salariale:**

a. *ajutorul material* – drept (sprijin) bănesc acordat, de regulă, o dată în an salariaților la concediu sau în baza unei cereri depuse.

b. *alte norme și garanții salariale* – reprezintă normele specifice de salarizare, sporurile de compensare pentru munca prestată în condiții nefavorabile, în zilele de sărbătoare, pe timp de noapte, înlocuirea personalului temporar absent, precum și spor la salariu pentru activitate în localitățile din stânga Nistrului, spor pentru grad științific, titlu onorific.

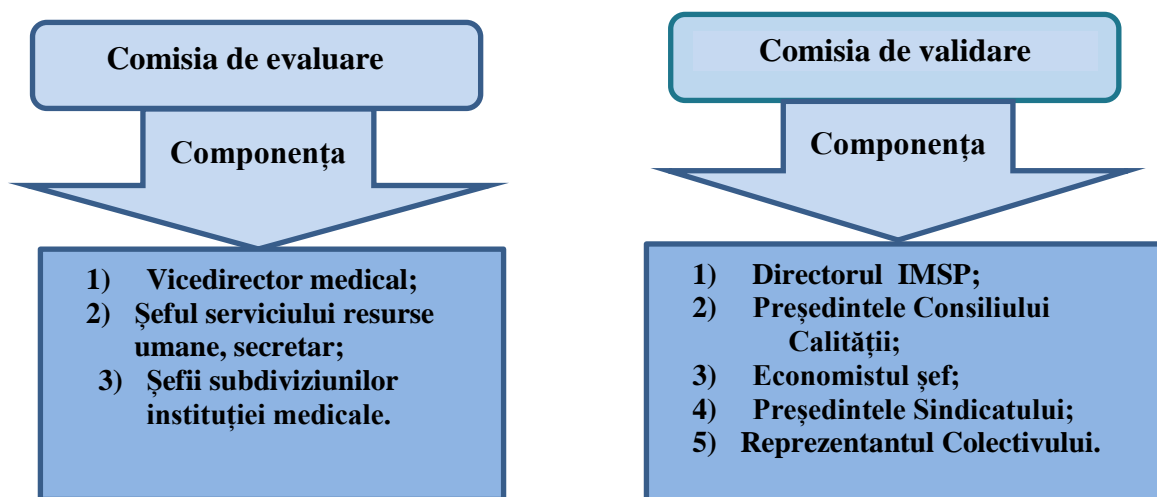
Cota pentru remunerarea muncii angajaților instituțiilor medico-sanitare încadrate în sistemul asigurării obligatorii de asistență medicală se stabilește anual prin negocieri dintre Ministerul Sănătății, Compania Națională de Asigurări în Medicină și Federația Sindicală „Sănătatea”, separat pe tipuri de asistență medicală și instituții republicane.

La implementarea noilor tehnologii în sistemul ocrotirii sănătății, elaborate în scopul atingerii unei noi calități, nu mai puțin însemnați sunt indicatorii de performanță care trebuie să reflecte:

1. Calitatea îngrijirilor medicale și eficiența din punct de vedere economic.
2. Creșterea eficienței tehnice prin utilizarea adecvată a resurselor și eliminarea risipei.
3. Ținerea sub control a costurilor platoului [3,p.29].

*Indicatori de performanță ai activității instituției* – reprezintă un set de expresii cuantificabile, măsurabile și determinate, ce țin de activitatea și specificul unei instituții medico-sanitare publice. Acestea sunt parte integrantă a contractului de management al instituției sau acordului adițional la contractul individual de muncă, în baza Listei indicatorilor de performanță a activității instituției medico-sanitare publice aprobate de către Ministerul Sănătății [6]. Indicatorii sunt determinați de Minister în scopul salarizării angajaților din instituțiile medico-sanitare publice încadrate în sistemul asigurării obligatorii de asistență medicală și pentru încheierea (prelungirea) contractului de management între fondator și conducătorul instituției.

Indicatorii de performanță se evaluează și validează conform Regulamentul respectiv pentru stimularea muncii personalului medical din cadrul instituțiilor medico-sanitare.[4] Aceștia se analizează de următoarele comisii (figura1):



**Figura 1 Componența comisiilor de evaluare și validare**

Sursa: elaborat de autori

Evaluarea performanțelor și validarea indicatorilor este efectuată până la data de 5 a lunii următoare, punând în discuție îndeplinirea/neîndeplinirea indicatorilor de performanță. Pentru

îndeplinirea indicatorilor de performanță a muncii plata cu caracter stimulator constituie până la 15% din salariul de bază.

Când performanța este măsurată și raportată, rata de îmbunătățire crește. Așadar, măsurarea poate fi folosită pentru îmbunătățirea continuă, evaluare, control, auto-evaluare [14].

Propunem ca Indicatorii de performanță existenți să fie completați cu indicatori de apreciere economică și socială ai IMSP, care sunt prezentați în tabelul 1.

**Tabelul 1. Indicatorii de performanță ai IMSP**

<b>Indicatori Conform Ordinului Ministerului Sănătății Nr. 1038 din 23.12.2016</b>	<b>Pondere de evaluare, %</b>	<b>Indicatori propuși</b>	<b>Pondere de evaluare, %</b>
<b>Management al resurselor umane</b>	25	<b>Orientarea spre personal</b>	15
<b>Activitatea economico-financiară a instituției</b>	25	<b>Eficiență</b>	20
<b>Calitate</b>	25	<b>Eficacitate clinică</b>	20
		<b>Responsabilitate/ Receptivitate</b>	15
<b>Utilizare a serviciilor medicale</b>	25	<b>Siguranță</b>	15
		<b>Orientarea spre pacient</b>	15

Sursa: elaborat de autori

**Conceptul de performanță a serviciilor medicale** reprezintă o însumare a conceptelor de calitate, eficiență și eficacitate a acestora. Prin urmare, conceptul de performanță este unul multidimensional, acoperind aspecte diverse, cum ar fi: practică bazată pe dovezi, continuitate și integrare a serviciilor medicale, promovarea sănătății, orientarea spre pacient etc.

La contabilizarea datoriei față de personal, trebuie de condus de IAS 19 „Beneficiile angajaților” [11,p.302] care stabilește principiile contabile de recunoaștere și evaluare, precum și cerințele de prezentare a informațiilor referitoare la asemenea beneficii.

Beneficiile angajaților se referă la toate formele de contraprestații acordate de o firmă în schimbul serviciului prestat de angajați. Beneficiile angajaților pot avea diverse forme și pot fi clasificate după mai multe criterii. IAS 19, nu face distincție între beneficiile acordate în forma bănească (salarii, prime etc.) sau sub alte forme (avantaje în natură, avantaje în servicii etc.). În categoria angajaților intră și managerii. Obiectivul IAS 19 “Beneficiile angajaților” este acela de a descrie contabilizarea și prezentarea informațiilor referitoare la beneficiile angajaților. În acest sens, standardul cere unei entități să recunoască:

a) o datorie, atunci când un angajat a prestat servicii în schimbul beneficiilor, ce urmează a fi plătite în viitor,

b) o cheltuială, atunci când entitatea consumă beneficiile economice ce apar din munca prestată de angajat și în schimbul căreia, în viitor, va primi beneficii.

Salariile lucrătorilor medicali reprezintă costuri de producție directe sau/și indirecte ce se includ în costul serviciilor prestate. Totodată, preocuparea esențială este aspectul salariului ca element al costului serviciilor medicale care are următoarele particularități:

- ✓ salariul ca element al costurilor este situat pe locul unu sau doi ca pondere;
- ✓ salariile medicilor, personalului medical mediu, inferior se includ direct în costul serviciilor medicale;
- ✓ cota parte a salariului personalului de conducere (cumulul de funcții și adjuncțiunea), care reprezintă activitatea pe specialitate în instituția respectivă se include direct în costul serviciilor

medicale, cealaltă parte se localizează direct în cheltuielile perioadei.

În acest context, o atenție deosebită poate fi acordată salariului managerului IMSP. Salariul de funcție al personalului de conducere se stabilește individual, pentru fiecare categorie de personal de conducere în parte, în funcție de volumul surselor financiare acumulate anual de instituție. Pentru îndeplinirea indicilor de performanță, precum și de calitățile profesionale ale personalului de conducere, se pot stabili suplimente la salariu în mărime de până la 50 la sută din salariul de funcție. Plata premiilor personalului de conducere pentru rezultatele activității instituțiilor, zilele profesionale și de sărbătoare, precum și acordarea ajutorului material se efectuează conform condițiilor stabilite în Regulamentul privind condițiile de premiere și acordarea ajutorului material personalului de conducere din instituțiile medico-sanitare publice, aprobat de Ministerul Sănătății, coordonat cu sindicatul de ramură. Totodată, acordarea premiilor și ajutorului material personalului de conducere a instituției se va efectua numai în cazurile când salariații colectivului de muncă vor fi premiați sau li se va acorda ajutor material. Quantumul lunar total al salariului conducătorului instituției nu poate depăși mărimea încincită a salariului mediu lunar format în ansamblu pe instituția condusă, în perioada de la începutul anului până la luna gestionară. În cazurile în care quantumul lunar total al salariului conducătorului instituției, va depăși mărimea încincită a salariului mediu lunar constituit în ansamblu pe unitatea condusă, Fondatorul instituției medico-sanitare publice va stabili concret quantumul lunar total al salariului, în mărimea care nu va depăși cinci salarii medii constituite pe unitate în perioada de la începutul anului până la data stabilirii sau va reexamina salariul de funcție. În calculul quantumului salariului mediu lunar al conducătorului instituției se iau ca bază doar plățile salariale, calculate la funcția de bază/de conducere. În calculul menționat nu se includ: plata salarială pentru activitatea prin cumul, premiile acordate la date jubiliare, sărbători profesionale, ajutor material pentru tratament, compensarea pentru concediul nefolosit, diurnele și alte plăți, raportate la cheltuieli de deplasare.

**Concluzii.** Costurile salariale au o pondere de circa (60%) în costul serviciilor medicale. De aceea o atenție deosebită în aceste instituții trebuie acordată remunerării muncii.

Investigațiile denotă că acest sector important este bine asigurat cu acte normative privind salarizarea personalului, stabilirea indicatorilor de performanță îndreptați spre stimularea calității serviciilor medicale și a productivității muncii.

Deoarece în sistemul sănătății munca personalului medical poartă un caracter individual, apare necesitatea de a ține evidența remunerării muncii pe fiecare persoană în parte și asigurarea controlului îndeplinirii indicatorilor de performanță, ceea ce contribuie la stimularea muncii. La organizarea contabilității personalului medical IMSP trebuie să se conducă de IAS 19 „Beneficiile angajaților”, deoarece nu există un SNC special.

### **Bibliografie:**

1. Regulamentul privind salarizarea angajaților din instituțiile medico-sanitare publice încadrate în sistemul asigurării obligatorii de asistență medicală aprobat prin Hotărâre Guvernului Nr. 837 din 06.07.2016. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 01.07.2017, nr. 204-205.
2. Regulamentul privind modul de evaluare a indicatorilor de performanță a activității instituției medico-sanitare publice. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 03.02.2017, nr. 30-39 .

3. Mihuț A., Stabilirea indicatorilor de performanță ai unui spital prin analiza consumurilor platoului tehnic. În: Sănătate publică și Management sanitar, vol. II, nr.4, 2013, p.29-31.
4. Ordinul Ministerului Sănătății nr.588 din 18.07.2016 cu privire la implementare Hotărârii Guvernului nr.837 din 06.07.2016 [www.ms.gov.md](http://www.ms.gov.md) (vizualizat pe 20.11.2017)
5. Ordinul Ministerului Sănătății nr.749 din 28.09.2016 cu privire la Hotărârea Colegiului Ministerului Sănătății nr.9 din 23.09.2016. [www.ms.gov.md](http://www.ms.gov.md) (vizualizat pe 25.11.2017)
6. Ordinul Ministerului Sănătății nr.1038 din 23.12.2016 cu privire la aprobarea Listei indicatorilor de performanță a activității instituției medico-sanitare publice și Regulamentului privind modul de evaluare a indicatorilor de performanță a activității instituției medico-sanitare publice. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 30-39 din 03.02.2017
7. Ordinul Ministerului Sănătății nr.1086 din 30.12.2016 cu privire la aprobarea Regulamentelor-cadru de organizare și funcționare ale prestatorilor de servicii de sănătate. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova Nr. 85-91 din 24.03.2017
8. Legea nr.264-XV din 26.06.2003 cu privire la implementarea asigurărilor obligatorii de asistență medicală și la constituirea fondurilor de asigurări obligatorii de asistență medicală pe anul 200. În: Monitorul oficial al Republicii Moldova, 01.07.2003, nr.134.
9. Legea 847 din 14.02.2002 cu privire la salarizare. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova din 11.04.2002, nr. 50-52
10. Ordinul Ministerului Sănătății nr.76 din 04.02.2015 cu privire la aprobarea Regulamentului – cadru al Instituțiilor Medico-Sanitare Publice; [www.ms.gov.md](http://www.ms.gov.md) (vizitat pe 01.02.2017).
11. Țurcanu V., Golocialova I., Raportarea financiară conform standardelor internaționale, ACAP, 2015, 452 p
12. Țurcanu V., Optimizarea procesului de adoptare a deciziilor manageriale în baza inovațiilor raportării financiare În: Conferința Științifică Internațională „Paradigme Moderne ale Economiei și antreprenoriatului inovativ”, 03-04 noiembrie 2017, USM, p.159-163.
13. IAS 19 „Beneficiile angajaților”, [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md) (vizualizat pe 15.02.2017)
14. <http://www.managementulperformantei.ro/pages/integrare/introducere/managementul-si-masurarea-performantei-2.html> vizualizat pe 10.11.2017)
15. [http://www.artamedica.md/articles/48/01-2012\\_Arta%20Medica-Moraru1.pdf](http://www.artamedica.md/articles/48/01-2012_Arta%20Medica-Moraru1.pdf) (vizualizat pe 19.11.2016)

## TRATAMENTUL CONTABIL ȘI FISCAL AL AMORTIZĂRII MIJLOACELOR FIXE

**Liliana LAZARI, dr., conf.univ., ASEM,**

e-mail: [lilianalazary@gmail.com](mailto:lilianalazary@gmail.com)

**Roman VIERU, inspector principal, SFS**

e-mail: [roman.vieru@sfs.md](mailto:roman.vieru@sfs.md)

**Abstract.** *In this article, we examined the accounting and fiscal treatment of depreciation of fixed assets, applying the current legislation of the Republic of Moldova compared to the international regulations.*

*We also examined the positive and negative aspects of the constant trend of harmonization and adaptation of the Moldovan fiscal legislation to the requirements of the European standards regarding the studied issue.*

*The importance of studying the fiscal and accounting aspect of fixed assets depreciation arises from the logical consequence of the fact that the fiscal legislation of the Republic of Moldova regarding the depreciation of fixed assets suffers a constant change and completion. In addition, the accounting regulation of the fixed assets depreciation differs from the fiscal one, which creates an increased risk of committing an error or omission in practical application.*

*Research on the accounting and fiscal treatment of fixed assets depreciation was carried out through combined application of classical research methods: the method of deduction, contradiction and analysis.*

*As a result, we established the importance and practical necessity of continuing to harmonize the fiscal legislation of the Republic of Moldova in relation to its alignment with the accounting standards.*

**Key words:** fixed assets, depreciation of long term assets, depreciation for fiscal purposes, tangible and intangible long term assets, methods of calculating the depreciation.

**Cod JEL. M41, H25.**

**Introducere.** Problema calculării amortizării mijloacelor fixe în contabilitate și în scopuri fiscale apare ori de câte ori entitatea finalizează ciclul contabil și purcede la completarea Declarației cu privire la impozitul pe venit (Forma VEN 12). Necesitatea stabilirii ajustărilor veniturilor și cheltuielilor conform legislației fiscale este aplicabilă tuturor entităților care utilizează regimul de impozitare stabilit în Titlul II din Codul fiscal [1]. În acest context, cercetarea respectivă prezintă interes deoarece reglementarea contabilă a amortizării mijloacelor fixe nu este tratată la fel și în reglementarea fiscală, fapt ce determină multiple dificultăți în aplicare. Nu în ultimul rând sunt multiple modificări la legislația fiscală intrate în vigoare la 01.01.2018 pe tema abordată.

**Conținutul de bază.** Amortizarea mijloacelor fixe, din punct de vedere al tratamentului contabil, este reglementată de prevederile Standardelor Naționale de Contabilitate cu aplicare de către entități cu titlu de recomandare de la 1 ianuarie 2014 și obligatoriu – de la 1 ianuarie 2015 [8], în special SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, care este elaborat în baza Directivelor UE, IAS 38 „Imobilizări necorporale”, IAS 16 „Imobilizări corporale” și IFRS 6 „Explorarea și evaluarea resurselor minerale” [9], iar din punct de vedere al tratamentului fiscal, aceasta este reglementată de Codul fiscal, Legile de punere în aplicare a titlurilor I-IX ale Codului fiscal, precum și alte acte normative.

La început vom prezenta noțiunile de bază ale cercetării date în cele două reglementări: contabilă și fiscală (tabelul 1).

**Tabelul 1. Noțiuni generale cu privire la amortizarea mijloacelor fixe**

<b>Noțiuni</b>	<b>Reglementarea contabilă</b>	<b>Reglementarea fiscală</b>	<b>Notă</b>
<i>mijloace fixe</i>	reprezintă imobilizări corporale transmise în exploatare, valoarea unitară a cărora depășește plafonul valoric prevăzut de legislația fiscală sau <u>pragul de semnificație</u> * stabilit de entitate în politicile contabile. Una din proprietățile esențiale a mijloacelor fixe supuse exploatării în cadrul desfășurării activității de întreprinzător este faptul că acestea sunt supuse uzurii atât fizice, cât și morale. În contabilitate acest proces este exprimat prin calcularea amortizării.	proprietatea materială reflectată în bilanțul contribuabilului în conformitate cu legislația și folosită în activitatea de întreprinzător, a căror valoare scade prezumtiv ca urmare a uzurii fizice și morale și a cărei perioadă de exploatare este mai mare de un an, iar valoarea ei depășește suma de 6000 de lei [1, art.26 <sup>1</sup> alin.(2)]. **	Pragul de semnificație este criteriul prestabilit de către entitate, pe când în scopuri fiscale valoarea mijlocului fix este o valoare stabilită de Codul fiscal.
<i>amortizarea imobilizărilor</i>	repartizarea sistematică a valorii amortizabile a mijlocului fix pe perioade de gestiune pentru întreaga perioadă de timp ( <i>durată de utilizare</i> ) pe parcursul căreia entitatea așteaptă să obțină beneficii economice din utilizarea acestuia	Nu este prevăzută ***	Reglementarea fiscală utilizează aceeași noțiune stabilită conform reglementării contabile
<i>valoare reziduală</i>	valoarea estimată a mijlocului fix supus amortizării, pe care, după expirarea duratei de utilizare a acestuia, entitatea preconizează să o obțină	Nu este prevăzută	Reglementarea fiscală nu utilizează o astfel de noțiune

Sursa: elaborat de autori în baza reglementărilor [1, 3, 6, 7, 8]

\* *Prag de semnificație – criteriul prestabilit de către entitate pentru determinarea necesității de a prezenta sau corecta informații în situațiile financiare, luând în considerare posibilitatea influenței acestor prezentări sau corectări asupra deciziilor economice ale utilizatorilor.*

\*\* *prevederile legislației fiscale stabilește că investițiile efectuate în mijloacele fixe care fac obiectul unui contract de leasing operațional, locațiune, concesiune, arendă sînt considerate, de asemenea, proprietate pe care se calculează amortizarea. Prin investiție se înțelege excedentul cheltuielilor ce țin de reparație, îmbunătățire și altele asemenea, în privința mijloacelor fixe respective asupra cheltuielilor menționate, permise spre deducere în perioada fiscală conform modului stabilit la art.27 alin.(9) din Codul fiscal. Limita cheltuielilor respective permise spre deducere conform prevederilor menționate reprezintă 15% din suma calculată a arendei (locațiunii) suportată pe parcursul perioadei fiscale [1, art.26<sup>1</sup> alin.(3)].*

\*\*\* *prin modificările din 01.01.2018 în textul Codului fiscal, cuvîntul “uzură”, la orice formă gramaticală, se substituie cu cuvîntul “amortizare” la forma gramaticală corespunzătoare, cu excepția cazurilor în care prezenta lege prevede altfel conform Legii nr.288 din 15.12.2017, în vigoare 01.01.2018.*



În scopul determinării valori mijloacelor fixe o importanță deosebită o are stabilirea momentului de începere și momentului final de sistare în fișa calculării mijloacelor fixe.

**Tabelul 2. Stabilirea momentului inițial și final de calculare al amortizării**

	<b>În evidența financiară</b>	<b>În scopuri fiscale (pînă la 31.12.2017)</b>	<b>În scopuri fiscale (începînd cu 01.01.2018)</b>
<i>Organizarea evidenței mijloacelor fixe</i>	evidența mijloacelor fixe se efectuează pe obiecte de evidență, a căror nomenclator se stabilește de entitate de sine stătător**	evidența mijloacelor fixe presupune că acestea trebuie să fie raportate la una din categoriile de proprietate, în ordinea stabilită de prevederile Hotărîrii Guvernului nr.338 din 21 martie 2003 "Cu privire la aprobarea Catalogului mijloacelor fixe și activelor nemateriale" [3] și Hotărîrii Guvernului nr.289 din 14.03.2007 "Pentru aprobarea Regulamentului privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale" [7] *	entitatea, pe lângă modalitatea de evidență a mijloacelor fixe în scopuri fiscale pe categorii de proprietate [1, art.26]**, poate alege o nouă modalitate de ținere a evidenței [1, art.26 <sup>1</sup> ], care stabilește că evidența mijloacelor fixe poate fi ținută pentru fiecare obiect separat.
<i>data de la care începe a fi calculată amortizarea mijlocului fix</i>	Conform pct.28 din SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, entitatea poate calcula amortizarea unei imobilizări, începînd cu: a) data transmiterii în utilizare b) cu prima zi a lunii care urmează după luna transmiterii în utilizare. Data începerii calculării amortizării se stabilește de către entitate în politicile sale contabile.	evidența și calcularea amortizării mijloacelor fixe în scopuri fiscale se efectuează în conformitate cu regulamentul aprobat de Guvern, deținea doar o singură opțiune [1, art.26 alin.(10)]. Astfel, conform prevederilor Regulamentului privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale, este stabilit că, indiferent de data intrării mijloacelor fixe, uzura se calculează pe întreaga perioadă de gestiune, determinată de la baza valorică a mijloacelor fixe la finele perioadei de gestiune [7, pct.10]	alternativa oferită conform prevederilor art.26 <sup>1</sup> din Codul fiscal, stipulează că amortizarea mijloacelor fixe se calculează începînd cu luna următoare celei în care mijlocul fix se pune în funcțiune
<i>data limită pînă la care entitatea poate calcula amortizarea mijloacelor fixe,</i>	prevederile SNC „Imobilizări necorporale și corporale” stabilește că aceasta poate fi: a) data expirării duratei de utilizare și/sau ieșirii mijlocului fix; sau b) prima zi a lunii care urmează după luna expirării duratei de utilizare și/sau ieșirii acestuia.	pentru mijloacele fixe ieșite din exploatare pe parcursul anului fiscal, uzura în scopuri fiscale pentru acestea nu se calculează, respectiv, data limită pentru calculul uzurii în scopuri fiscale este stabilită ultima zi a perioadei fiscale precedente celei în care mijlocul fix a fost ieșit din exploatare.***	alternativa oferită conform prevederilor art.26 <sup>1</sup> din Codul fiscal, stipulează că amortizarea mijloacelor fixe se calculează pînă la data expirării duratei de utilizare și/sau ieșirii mijlocului fix
<i>baza valorică de calculare a amortizării</i>	Conform prevederilor SNC „Imobilizări necorporale și corporale” este prevăzută	Baza valorică a mijloacelor fixe la finele perioadei de gestiune se determină ca baza valorică a	Conform prevederilor art.26 <sup>1</sup> alin.(18) din CF, valoarea mijloacelor



<i>mijloacelor fixe</i>	noțiunea de <i>valoare amortizabilă</i> , care reprezintă costul de intrare sau costul corectat, diminuat cu valoarea reziduală estimată. Valoarea amortizabilă se ajustează cu mărimea pierderii recunoscute sau reluate din depreciere conform SNC „Deprecierea activelor”	mijloacelor fixe la începutul perioadei de gestiune, majorată cu valoarea de intrare a mijloacelor fixe nou-procurate și/sau create cu forțe proprii, ajustată cu suma corectărilor și micșorată cu suma de la comercializarea lor, micșorată cu valoarea rămasă a mijlocului fix înstrăinat, determinată pornind de la valoarea cu care acesta a fost inclus în categoria respectivă (în cazul înstrăinării sau ieșirii autoturismului inclus în categoria de proprietate cu valoarea stabilită la lit. b) alin. (9) art. 26 din Codul fiscal), micșorată cu baza valorică ajustată a mijlocului fix înstrăinat în formă de donație, transmitere gratuită, cu baza valorică ajustată a mijlocului fix în cazul ieșirii forțate sau lichidării lor în cazul uzurii incomplete.	fixe nou-procurate se compune din prețul lor de procurare, precum și din toate cheltuielile aferente procurării lor, inclusiv cheltuielile de transportare, asamblare și asigurare, dobânzile plătite sau calculate pînă la punerea obiectului în exploatare. Valoarea mijloacelor fixe aferente proprietății create cu forțe proprii include toate impozitele și taxele, cu excepția taxei pe valoarea adăugată care se deduce, cheltuielile și plata dobânzilor aferente acestor mijloace fixe pentru întreaga perioadă de pînă la punerea lor în exploatare.
-------------------------	--	--	---

Sursa: elaborat de autori în baza reglementărilor

\* Pentru calcularea uzurii în scopuri fiscale toate mijloacele fixe se clasifică în cinci categorii de proprietate (I-V), iar pentru investițiile efectuate în mijloacele fixe care fac obiectul unui contract de leasing operațional, locațiune, concesiune și arendă, uzura se calculează în modul stabilit pentru categoria de proprietate la care se atribuie mijloacele fixe respective [3, pct.87].

\*\* spre exemplu mașina de gravat compusă din motor, freză, calculator, soft, accesorii pentru aspirarea prafului generat în timpul prelucrării, entitatea în financiar o poate contabiliza ca un obiect unic de evidență sau fiecare componentă a imobilizării ca obiecte distincte, pe cînd în scopuri fiscale evidența mijloacelor fixe presupune că acestea trebuie să fie raportate la una din categoriile de proprietate respectivă.

\*\*\* Data limită de calculare a uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale ca urmare a ieșirii mijloacelor fixe din exploatare (comercializare, donație, conservare, etc.) de asemenea are o legătură directă cu baza valorică a mijloacelor fixe la finele perioadei de gestiune. Mijloacele obținute de la înstrăinarea mijloacelor fixe, cu excepția celor obținute din înstrăinarea autoturismului care a fost inclus în categoria de proprietate cu valoarea stabilită la lit. b) alin. (9) art. 26 din Codul fiscal, se reflectă la micșorarea bazei valorice a mijloacelor fixe la finele perioadei de gestiune pentru categoria respectivă de proprietate.

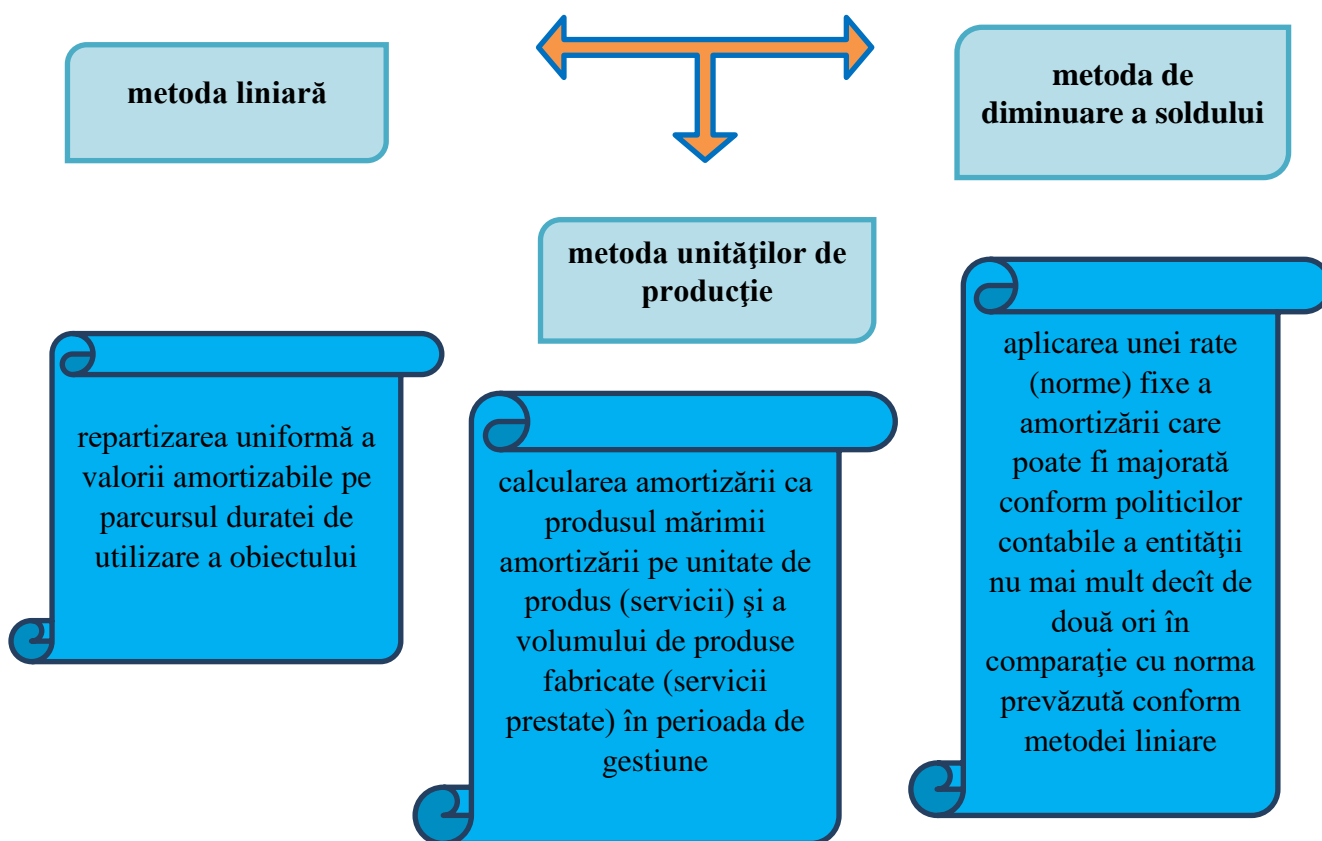
Respectiv, dacă facem o comparație între data de la care începe și încetează calculul amortizării mijloacelor fixe în contabilitate și în scopuri fiscale stabilim, că probabilitatea ca acestea să se intersecteze este una foarte mică, iar aceste discrepanțe creează o serie de aspecte care, fiind omise, chiar și din imprudență, pot genera urmări deloc plăcute.

Începînd cu data de 01.01.2018, odată cu modificările operate la capitolul amortizării în scopuri fiscale, Codul fiscal a fost completat cu un nou articol art.26<sup>1</sup>, care vine cu o serie de

modificări pozitive în direcția armonizării legislației fiscale, abordarea unei noi viziuni vizavi de amortizarea mijloacelor fixe, oferirea unei noi alternative entităților la determinarea amortizării în scopuri fiscale, iar tendința respectivă va avea un efect pozitiv și o serie de avantaje atât la determinarea și recunoașterea inițială, cât și asupra altor momente importante relatate în continuare.

Comparativ cu cea precedentă, noua modalitate de calculare a amortizării mijloacelor fixe în scopuri fiscale este una mult mai aproape de cea stabilită conform SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, ceea ce presupune că entitatea are posibilitatea de a alege o metodă mai puțin anevoioasă, mai puțin sofisticată, cu un grad de risc al eventualelor erori mult mai scăzut, cu o posibilitate de optimizare atât a timpului de lucru (om/ore) lucrat de contabil, cât și al diminuării riscului aplicării eventualelor sancțiuni pentru declararea incorectă a amortizării în scopuri fiscale.

Un alt aspect important al temei supuse cercetării, fără de care este imposibil de a relata tratamentul contabil și fiscal al amortizării mijloacelor fixe este **metoda de calculare a amortizării**. Din punct de vedere financiar, metodele de calculare a amortizării mijloacelor fixe în contabilitate sunt stabilite la pct.22-23 din SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, care se regăsesc și în IAS 16 „Imobilizări corporale”, și stipulează că, la calcularea amortizării unei imobilizări pot fi aplicate una din cele trei metode (figura 1).



**Figura 1. Metodele de calculare a amortizării mijloacelor fixe**

Sursa: elaborată de autori în baza SNC „Imobilizări necorporale și corporale”

Alegerea metodei de amortizare a mijloacelor fixe este o etapă semnificativă pentru entitate, deoarece aceasta urmează a fi argumentată din punct de vedere al obținerii beneficiilor economice din utilizarea acesteia de către entitate. Alegerea metodei optime și celei mai

avantajoase pentru entitate urmează a fi indicată în politicile ei contabile conform prevederilor SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare”.

Determinarea și aplicarea metodei de amortizare selectate presupune și o aplicare consecventă a acesteia de la o perioadă de gestiune la alta, totuși, pe parcursul activității entitatea se ciocnește cu diverse situații, unele fiind prevăzute, iar altele mai puțin, ceea ce poate crea situații când entitatea stabilește că o modificare a metodei de amortizare a mijloacelor fixe ar putea genera avantaje semnificative în modelul de obținere a beneficiilor economice viitoare de la utilizarea mijloacelor fixe respective. În cazul dat, conform prevederilor SNC “Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare” entitatea poate să-și modifice metoda de amortizare cu indicarea obligatorie a acestui fapt în politicile sale contabile [6].

Mărimea amortizării mijloacelor fixe ce urmează a fi dedusă se determină, conform prevederilor Codului fiscal [1, art.26 alin (5)] și prevederile Regulamentului privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale [7, pct.5], prin înmulțirea bazei valorice a mijloacelor fixe, la finele perioadei de gestiune, ce se raportează la o anumită categorie de proprietate, cu norma de amortizare respectivă. Prevederile Codului fiscal stabilesc norme de amortizare la fiecare categorie de proprietate [1, art.26 alin.(8)].

**Tabelul 3. Normele de amortizare stabilite de Codul fiscal la fiecare categorie de proprietate**

Categoria de proprietate	Norma de amortizare, %	Particularități specifice
I	5	mărimea uzurii calculate urmează a fi dedusă se determină pe fiecare obiect separat
II	8	uzura se determină reieșind din baza valorică la finele perioadei de gestiune pe categoria de proprietate respectivă
III	12,5	
IV	20	
V	30	

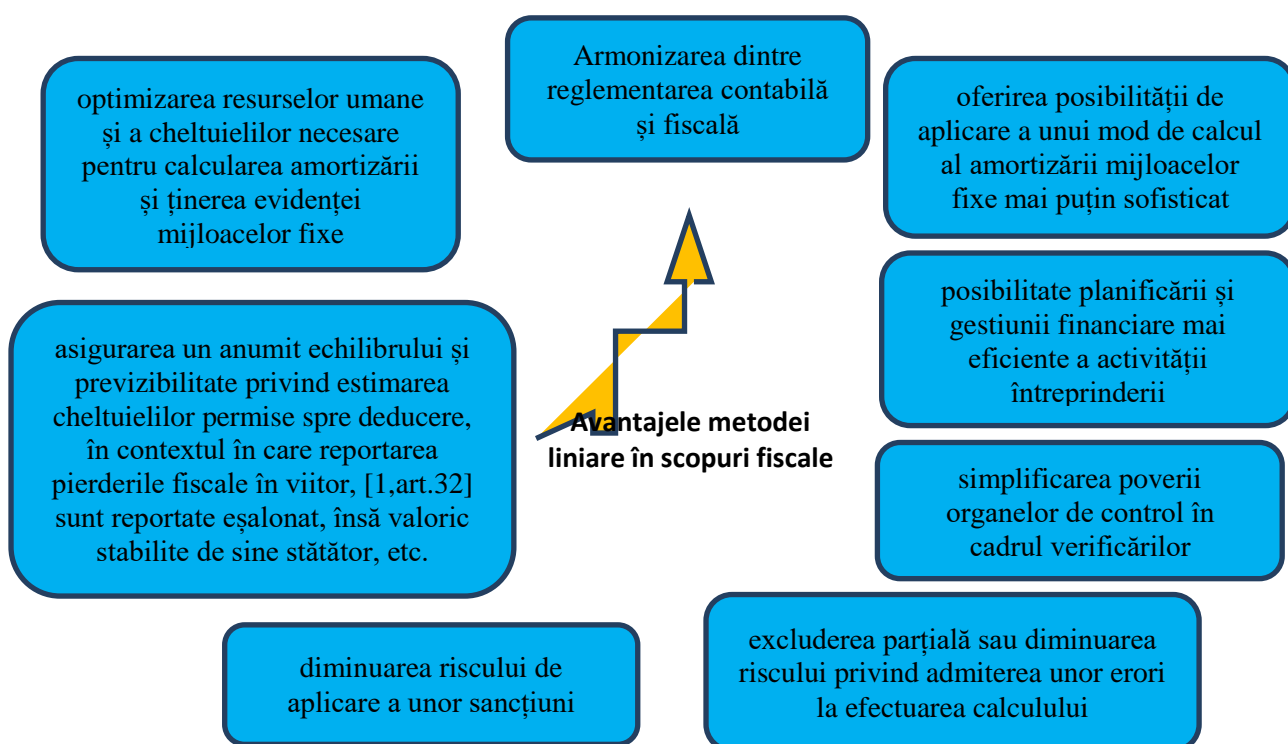
Sursa: elaborat de autori în baza Codului Fiscal

Prevederile Codului fiscal, în redacția Legii de pînă la data de 01.01.2018 nu permitea aplicarea metodelor contabile de calculare a amortizării la deducerea cheltuielilor în scopuri fiscale. Începînd cu 01.01.2018, odată cu modificările la Codul fiscal [6], entitatea, pe lîngă metoda de calculare a amortizării în scopuri fiscale prin aplicarea normei de amortizare pe categorie de proprietate, poate aplica metoda stabilită la art.26<sup>1</sup> din Codul fiscal, conform căreia, entitatea, la determinarea mărimii deducerii amortizării calculate a mijloacelor fixe, poate utiliza *metoda liniară de amortizare*. Mărimea amortizării mijloacelor fixe ce urmează a fi dedusă se determină prin înmulțirea valorii mijloacelor fixe la norma de amortizare respectivă. Norma amortizării pentru fiecare mijloc fix se determină ca raport dintre 100% și durata de funcționare utilă a acestuia stabilită conform Anexei nr.1 Clasificarea și durata de funcționare utilă a mijloacelor fixe și a activelor nemateriale din Catalogul mijloacelor fixe și activelor nemateriale [3].

Faptul că metoda liniară de amortizare în scopuri fiscale a mijloacelor fixe este similară metodei liniare stabilite conform prevederilor SNC „Imobilizări necorporale și corporale” și IAS 16 „Imobilizări corporale”, confirmă tendința legiuitorului de armonizare, ajustare și adaptare a legislației fiscale cu cea contabilă și la cerințele directivelor UE. Practica contabilă din Republica

Moldova, la calcularea amortizării mijloacelor fixe, pune accent pe aplicarea largă a metodei liniare, astfel încât, modificările legislației fiscale în acest sens sunt bine venite. Până în prezent s-a reușit armonizarea metodelor de calculare a amortizării în contabilitate și în scopuri fiscale doar pentru anumite categorii de entități. Astfel, conform prevederilor Indicațiilor metodice privind contabilitatea pentru persoanele fizice care desfășoară activitate de întreprinzător [8], amortizarea mijloacelor fixe și amortizarea proprietății nemateriale care se folosesc în activitatea de întreprinzător, se calculează conform modului prevăzut în Codul fiscal [1, art.26, 26<sup>1</sup> și 27] și Regulamentul privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale [7].

Aspectele menționate în prezentul articol privind modificările legislației fiscale prin includerea metodei liniare de determinare a amortizării mijloacelor fixe în scopuri fiscale au favorizat generarea posibilității de beneficiere de anumite avantaje. Cele mai importate în viziunea noastră sunt menționate mai jos (figura 2).



**Figura 2. Avantajele metodei liniare aplicat la calcularea amortizării mijloacelor fixe în scopuri fiscale**

Sursa: elaborată de autori

Chiar dacă avem o continuitate în tendința de ajustare și armonizare a legislației pentru a o aduce într-o concordanță cu directivele UE, totuși, această modificare nu soluționează în totalitate problema armonizării calculării amortizării mijloacelor fixe în contabilitate și în scopuri fiscale.

Cele mai importante discrepanțe după părerea noastră pot fi menționate următoarele:

- existența unor aspecte nesoluționate în parte ce țin de ajustările în scopuri fiscale;
- restricțiile privind limitarea anumitor deduceri în scopuri fiscale în corespundere cu prevederile Codului fiscal (*spre exemplu: calcularea amortizării și deducerea acesteia pentru întreținerea autoturismului în cazul în care valoarea autoturismului depășește 200000 lei [1, art.26 alin.(9) lit.b]*); nu se permite deducerea amortizării mijloacelor fixe primite cu titlu gratuit, cu excepția cazurilor în care valoarea acestora a fost inclusă în venitul impozabil al

contribuabilului [1, art.26<sup>1</sup> alin.(12)]; în cazul finanțării parțiale a procurărilor mijloacelor fixe din surse ce constituie venituri neimpozabile, amortizarea se va calcula pentru partea suportată de către întreprindere [1, art. 26<sup>1</sup> alin.(13)]; În scopuri fiscale, nu se recunosc diferențele din reevaluarea mijloacelor fixe [1, art.15]; etc. );

- ajustarea bazei valorice a mijloacelor fixe în scopuri fiscale;
- nerecunoașterea în scopuri fiscale a diferențelor din reevaluarea mijloacelor fixe, etc.

**Rezultate și concluzii.** În rezultatul cercetării efectuate se poate constata că în prezent pe plan național se observă o tendință de armonizare a reglementărilor contabile și fiscale, fapt confirmat în reglementarea fiscală fundamentală – Codul fiscal – a noțiunii de amortizare a mijloacelor fixe și necesitatea ajustării altor reglementări precum Catalogul mijloacelor fixe și activelor nemateriale [3], Regulamentul privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale [7], de acceptare alternativă a metodei liniare de calculare a amortizării mijloacelor fixe; de stabilire a momentului de începere și momentului de încetare a calculării amortizării mijloacelor fixe – toate puse în vigoare începând cu data de 01.01.2018.

Cu toate acestea, menționăm că, chiar dacă metoda liniară de calculare a amortizării mijloacelor fixe are o largă răspândire de aplicare în Republica Moldova, totuși există încă o serie de discrepante între calculul amortizării mijloacelor fixe în contabilitate și în scopuri fiscale. Totodată, o serie de entități care practică genuri de activitate sezonieră, de producere sau de alt gen, pentru care metoda liniară de calculare a amortizării în contabilitate este una inoportună, și respectiv, considerăm că la capitolul echității fiscale din punct de vedere al amortizării în scopuri fiscale legiuitorul mai are rezerve.

Generalizînd cele menționate, considerăm că întru armonizarea legislației RM, în special a legislației fiscale, metodele de calculare a amortizării mijloacelor fixe în contabilitate trebuie să fie acceptate și în scopuri fiscale. Această practică internațională, aplicată pe larg de către alte state, este un exemplu bun de urmat și o experiență care, prin argumentarea avantajelor sale, nu trebuie tergiversată.

### **Bibliografie:**

1. Codul fiscal nr. 1163-XIII din 24.04.1997, în vigoare 01.01.1998, republicat: Monitorul Oficial al R. Moldova, ediție specială din 08.02.2007, <http://demo.weblex.md/item/view/iddbtype/1/id/LPLP199704241163/specialview/1/ref/sf#T1>.
2. GRIGOROI L., LAZARI L. și alții. Contabilitatea întreprinderii, editura CARTIER, Chișinău, 2017,
3. Hotărîrii Guvernului nr.338 din 21 martie 2003 "Cu privire la aprobarea Catalogului mijloacelor fixe și activelor nemateriale", <http://lex.justice.md/md/296151/>.
4. Irina ZAHARCENCO, Svetlana SLOBODEANU, Modul de calculare a uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale, revista practico-științifică pentru contabili manageri, funcționari fiscali, auditori Contabilitate și Audit № 3, 2014,
5. <http://www.contabilitate.md/?mod=article&id=5805>
6. Legea nr. 288 din 15.12.2017 cu privire la modificarea și completarea unor acte legislative, publicată în Monitorul Oficial Nr. 464-470 la 29.12.2017, <http://lex.justice.md/md/373510%20/>.
7. Regulamentul privind evidența și calcularea uzurii mijloacelor fixe în scopuri fiscale, aprobat prin Hotărîrea Guvernului RM nr. 289 din 14.03.2007. În Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 39–42 din 14 martie 2007,

<http://lex.justice.md/viewdoc.php?id=322138&lang=1>.

8. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013, <http://mf.gov.md/ro/content/ordinul-ministrului-finan%C8%9Belor-cu-privire-la-aprobarea-recomand%C4%83rilor-metodice-privind>.
9. Standardele Internaționale de Raportare Financiară – IFRS, acceptate și publicate prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.109 din 19.12.2008, <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=330274>.

## 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](mailto: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 și 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 funcțional ce permite entității să își atingă obiectivele. În aceste condiții entitatea trebuie să analizeze sistematic riscurile legate de desfășurarea activității, 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, având ca obiectiv maximizarea profitului și sporirea volumului vânzărilor. 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 vânzările. Astfel, contabilitatea decontărilor comerciale depășește limitele vânzărilor standarde prin intermediul metodelor și procedeele 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, recurgând 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/creanțe 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 creanță transmisibilă odată cu trecerea acestuia din proprietatea unei persoane în proprietatea alteia.

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

- cu ajutorul lor se efectuează plăți la scadențele indicate în acestea;
- permit posesorului lor să-și realizeze drepturile la scadență;
- 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 naștere unui activ financiar al unei entități și la o datorie financiară sau instrument de capitaluri proprii al altei entități. Toate instrumentele financiare sunt definite prin contracte. IAS 39 „Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare” prezintă tratamentul contabil a problemelor legate de recunoașterea 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 (acțiuni, obligațiuni);
- **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 creanțe provenind din operațiunile de vânzare-cumpărare interne sau internaționale. Introducerea în circuitul comercial și bancar a efectelor de comerț este una din măsurile antiinflaționiste 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.), înscrisuri, 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 schimb 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, înregistrând 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 același timp tehnici de mobilizare a creanțelor 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 și servicii (aderent), se obligă să cedeze celeilalte părți, care este o întreprindere de factoring (factor), creanțele apărute sau care vor apărea în viitor din contracte de vînzări de bunuri, prestări de servicii și efectuare de lucrări către terți, iar factorul își asumă cel puțin 2 din următoarele obligații[1]:

- 1) finanțarea aderentului, inclusiv prin împrumuturi și plăți în avans;
- 2) ținerea contabilității creanțelor;
- 3) asigurarea efectuării procedurilor de somare și de încasare a creanțelor;
- 4) asumarea riscului insolvenței debitorului pentru creanțele 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.

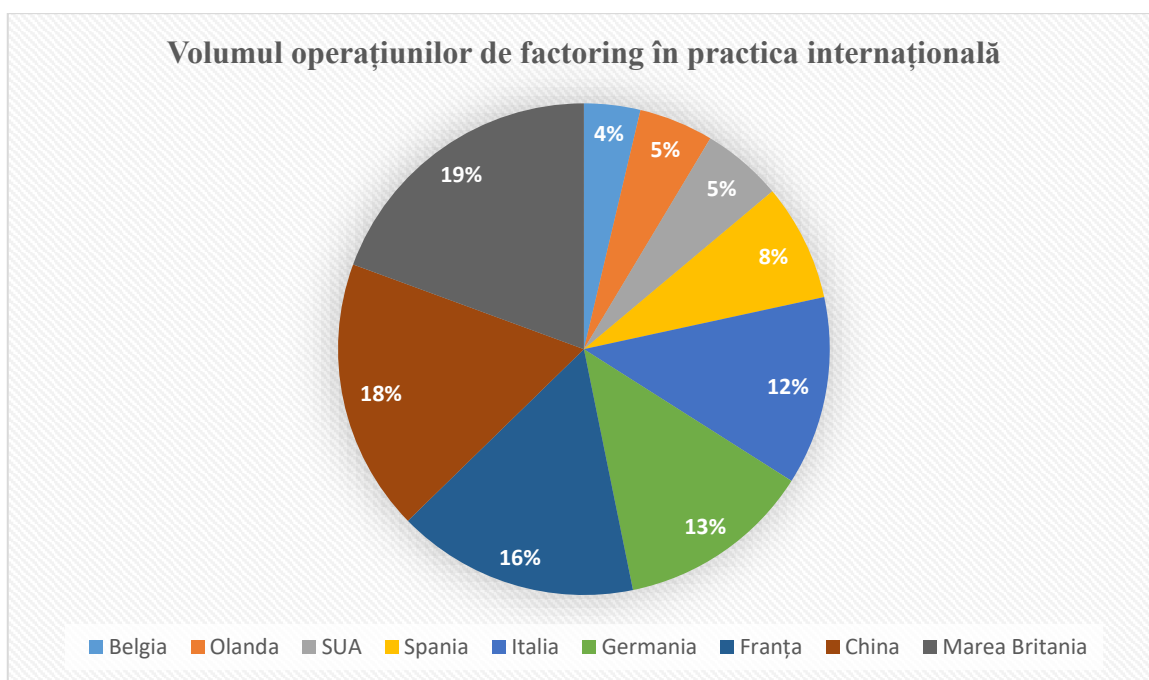
Factoringul *fără regres* presupune asumarea de către factor a riscurilor de incapacitate de plată a debitorilor. Clientul comercializează bunurile/serviciile, după care cesionează/vinde creanțele factorului, cel din urmă finanțează operațiunile fără dreptul de a recupera banii de la client. În continuare,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

În cazul efectuării plății de către compania de factoring în favoarea clientului, urmează calea judiciară de recuperare a datoriilor de la debitor. *“Componenta asigurării în Republica Moldova pentru operațiunile de factoring costă în medie 1,5-2% din valoarea tranzacției, iar dacă clientul dorește finanțare imediată după livrarea mărfii, media e de 4-5% din tranzacție.”* [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, avansând 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 avantajoase pentru clienții săi precum acordarea unei perioade de amânare 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 vânzărilor crește, are loc sporirea venitului din vânzări 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 timpului 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.

Întrucât, 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, întrucât 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 vânzare a mărfurilor	1900	221 “Creanțe comerciale”	611 “Venituri din vânzări”
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 curente privind factoringul”	221 “Creanțe comerciale”
4. Primirea primei tranșe de finanțare în baza contractului de factoring (90% $\times$ 2380=2142 mii lei)	2142	242 “Conturi curente în monedă națională”	22131 curente privind factoringul”
5. Reflectarea comisionului factorului (2380 $\times$ 2.3%=54,74 mii lei)	54,74	714 “Alte cheltuieli din activitatea operațională”	22131 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 națională”	22131 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 vânzător 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, această tehnică nu dă instituției financiare drept de recurs asupra vânzătorului 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 dobânzii, 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 vânzări 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 Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. – [www.mf.gov.md](http://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 Finanțelor al Republicii Moldova nr. 119 din 06.08.2013. – [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md).
5. Regulament privind modul de efectuare de către bănci a operațiunilor 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 contabilității. Chișinău. Ediția a cincea. Traducere din limba engleză.: Editura ARC, 2000. - 1240 p
8. Sajin I., Nedeșița 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 piață 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>

## CONSIDERAȚIUNI PRIVIND PREZENTAREA INFORMAȚIILOR AFERENTE STOCURILOR ÎN SITUAȚIILE FINANCIARE

**Artur VÎRTOSU, drd. ASEM,**  
e-mail: [artur.virtosu.av@gmail.com](mailto:artur.virtosu.av@gmail.com)

**Abstract.** *Inventories represents an integral part of the financial statements for a large number of entities, therefore the disclosure of information about these type of assets is relevant for all stakeholders. The presentation of inventories in the financial statements are regulated by National Accounting Standards "Presentation of Financial Statements" and "Inventories" for entities using national accounting regulation. These standards are elaborated based on similar International Financial Reporting Standards and EU Directive 2013/34/UE. However, there are a number of differences, which are proposed to be removed in the amendments to NAS. In this article, the author propose for investigation and development issues related to:*

- *required disclosures of information regarding inventories in financial statements;*
- *proposed changes in NAS regarding inventories and their presentation in financial statements;*
- *other issues related to additional disclosures on inventories based on international and local practices;*

*The above-mentioned issues are developed and recommendations provided considering the international approaches, including EU Accounting Directive, intended to transpose into national legislation.*

**Keywords:** inventories, financial statements, accounting value, net realizable value; stocuri, situații financiare, valoare contabilă, evaluare curentă, evaluare ulterioară, valoare realizabilă netă.

**Cod JEL. M41**

**Introducere.** Informațiile privind stocurile prezentate în situațiile financiare sunt de un interes sporit atât din partea utilizatorilor interni cât și a celor externi de informații. Modul de prezentare a informațiilor sus-menționate sunt reglementate de următoarele acte normative:

➤ Legea contabilității [2] / Legea contabilității și raportării financiare [3] (în continuare Legea 287), începând cu 1 ianuarie 2019 va înlocui Legea contabilității pentru toate entitățile, cu excepția autorităților/instituțiilor bugetare – stabilesc reguli generale privind contabilitatea elementelor contabile și întocmirea situațiilor financiare;

➤ Standardele Naționale de Contabilitate (SNC) „Prezentarea situațiilor financiare” și „Stocuri” [11] – aplicabil entităților care țin contabilitatea în partidă dublă, cu excepția celor de interes public și altor entități, care aplică reglementările contabile internaționale;

➤ Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS) 1 „Prezentarea situațiilor financiare” și 2 „Stocuri” [10] - pentru entitățile de interes public și alte entități care aplică reglementările contabile internaționale.

În luna august 2017 pe pagina web a Ministerului Finanțelor a fost plasat proiectul ordinului de modificare și completare a SNC în vigoare [8], care are ca scop realizarea cerințelor art. 36 alin. (1) lit. c) din Legii 287 [3] care obligă Guvernul, inclusiv Ministerul Finanțelor, în termen de 6 luni de la data publicării legii, să-și aducă actele sale normative în concordanță cu prevederile acesteia, delimitarea cerințelor de prezentare a informațiilor în situațiile financiare pentru diferite categorii de entități și soluționarea anumitor probleme de ordin metodologic identificate în procesul aplicării SNC și a altor reglementări contabile existente.

SNC „Prezentarea situațiilor financiare” și SNC „Stocuri” [11] intrate în vigoare la 1 ianuarie 2014, au fost elaborate în baza Directivei UE [1], IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare” și respectiv IAS 2 „Stocuri” [10]. Sub aspect general terminologia, normele și abordările de bază prevăzute de reglementările internaționale se regăsesc în cele naționale.

Modul de prezentare a informației privind stocurile conform SNC sunt apropiate de cele prevăzute de IFRS. Informațiile privind stocurile se prezintă sub diferite aspecte în situațiile financiare, astfel în bilanț se prezintă valoarea contabilă a stocurilor deținute de entitate la o anumită dată, în situația de profit și pierdere – informațiile privind consumul de stocuri, deprecierea lor pe parcursul perioadei de gestiune și în nota explicativă – informații suplimentare ce nu se conțin în bilanț și situația de profit și pierdere.

Scopul articolului constă în investigarea abordărilor naționale și internaționale privind conținutul și modul de prezentare a informațiilor privind stocurile în situațiile financiare și formularea recomandărilor de perfecționare acestora în conformitate cu prevederile IFRS [10], Directivei 2013/34/UE [1] și practicilor internaționale avansate. În special sunt abordate problemele aferente: prezentării informațiilor obligatorii aferente stocurilor, evaluării stocurilor în scopul prezentării în situațiile financiare, aprecierii consecințelor fiscale privind componența și evaluarea stocurilor.

În procesul cercetării, au fost luate în considerare rezultatele investigațiilor savanților din țară și de peste hotare privind prezentarea informațiilor în situațiile financiare în general și în special a informațiilor privind stocurile.

**Conținutul de bază.** Conform art. 20, alin. (1) al Legii 287 [3], situațiile financiare se întocmesc cu claritate și trebuie să ofere o imagine fidelă a poziției financiare, a performanței financiare și a altor informații aferente activității entității. Totodată, informațiile din situațiile financiare trebuie să corespundă caracteristicilor calitative fundamentale (relevanța și reprezentarea exactă) și celor amplificatoare (comparabilitatea, verificabilitatea, oportunitatea, inteligibilitatea).

În conformitatea cu reglementările contabile naționale și internaționale, entitățile trebuie să prezinte în situațiile financiare informații privind stocurile prezentate în tabelul 1.

**Tabela 1. Prezentarea informațiilor privind stocurile în situațiile financiare conform cerințelor naționale și internaționale**

	Informații	Reglementări naționale / internaționale	Situații financiare		
			Bilanț	Situația de profit și pierdere	Nota explicativă
1	2	3	4	5	6
1.	Politicile contabile adoptate la evaluarea stocurilor, inclusiv metodele (formulele) folosite pentru determinarea costului	Legea 287 art.22,lit.a) / Directiva 2013/34/UE, IAS 2			√
2.	Valoarea contabilă totală a stocurilor și valoarea contabilă pe categorii corespunzătoare entității	SNC "Prezentarea situațiilor financiare"/ IAS 2	√		
3.	Valoarea stocurilor intrate și ieșite în perioada de gestiune	SNC "Stocuri"			√
4.	Valoarea contabilă a stocurilor înregistrate la valoarea justă minus costurile de vânzare	SNC "Prezentarea situațiilor financiare"/ IAS 2	√		
5.	Valoarea stocurilor recunoscută drept cheltuială pe parcursul perioadei	IAS 2		√	√
6.	Valoarea oricărei reduceri a valorii contabile a stocurilor recunoscute drept cheltuială în cursul perioadei	SNC "Stocuri" / IAS 2			√

7.	Valoarea oricărei reluări a oricărei reduceri a valorii contabile care este recunoscută drept reducere a valorii stocurilor, recunoscută drept cheltuială pe parcursul perioadei	SNC ”Stocuri” / IAS 2			√
8.	Circumstanțele sau evenimentele care au condus la reluarea unei reduceri a valorii contabile a stocurilor	IAS 2			√
9.	Valoarea contabilă a stocurilor gajate în contul datoriilor	SNC ”Stocuri” / IAS 2			√
10.	În cazul evaluării ulterioare la valoarea justă: – metodele folosite la determinarea valorii juste și informațiile care au stat la baza aplicării acestora; – valoarea justă pe fiecare categorie la începutul și sfârșitul perioadei de gestiune și modificările diferențelor de valoare provenite din ajustările valorii juste decontate la cheltuielile sau veniturile perioadei de gestiune; – mișcarea rezervelor de valoare justă pe parcursul perioadei de gestiune;	Legea 287, art.22,lit.c) / Directiva 2013/34/UE			√

Sursa: elaborat de autor în baza Legii contabilității și raportării financiare, Directivei 2013/34/UE, SNC și IFRS.

Analizând proiectul de modificare și completare a SNC [8], constatăm că majoritatea prevederilor propuse sunt conforme cu standardele internaționale și Directiva 2013/34/UE și vizează eliminarea discrepanțelor existente în contabilitatea și evaluarea stocurilor, precum:

- *definirea valorii contabile – valoarea la care stocurile se evaluează la ieșire și se recunosc în bilanț/bilanțul prescurtat;*
- *concretizarea definiției de valoare justă – prețul de vânzare estimat al stocurilor în cadrul unei tranzacții desfășurate în condiții normale între părți interesate, independente și bine informate;*
- *inclusiunea metodei contabile de evaluare a stocurilor - metoda LIFO (ultimul intrat – primul ieșit).*

În baza datelor din tabelul 1 rezultă că informațiile privind stocurile sunt prezentate în bilanț, situația de profit și pierdere și nota explicativă.

#### ***Informații prezentate în bilanț***

Conform reglementarilor naționale și internaționale, stocurile sunt prezentate în bilanț la valoarea contabilă în componența activelor circulante. Informațiile prezintă soldurile stocurilor la începutul și sfârșitul perioadei de gestiune.

Conform SNC ”Prezentarea situațiilor financiare” [11] în vigoare și în redacția proiectului de modificare [8], informațiile privind stocurile se prezintă în bilanț, fiind clasificate după conținutul economic și destinație prezentate în tabelul 2.



**Tabelul 2. Prezentarea informațiilor privind stocurile în bilanț conform SNC  
"Prezentarea situațiilor financiare" actuală și în redacția proiectului de modificare**

SNC In vigoare	Cod rd.	Proiect modificare SNC	Cod rd.
Materiale	140	Materiale și obiecte de mică valoare și scurtă durată	240
Active biologice circulante	150	Active biologice circulante	250
Obiecte de mică valoare și scurtă durată	160	Producția în curs de execuție	260
Producția în curs de execuție și produse	170	Produse și mărfuri	270
Mărfuri	180	Avansuri acordate pentru stocuri	280

Sursa: elaborat de autor în baza SNC

Proiectul de modificare a SNC "Prezentarea situațiilor financiare" [8] prevede în setul situațiilor financiare prescurtate și formatul bilanțului prescurtat, aplicabil conform art. 5 alin. 1 al Legii 287 [3] entităților micro și persoanelor fizice care desfășoară activitate de întreprinzător, după înregistrarea acestora ca plătitori ai taxei pe valoare adăugată. În bilanțul prescurtat, stocurile sunt generalizate și prezentate într-un singur rând - 060 „Stocuri”, unde se înscrie valoarea contabilă a materialelor, activelor biologice circulante, obiectelor de mică valoare și scurtă durată, producției în curs de execuție, produselor și mărfurilor, care se determină în conformitate cu SNC „Stocuri” și SNC „Particularitățile contabilității în agricultură” [11].

Redacția nouă a proiectului SNC "Prezentarea situațiilor financiare" [8] aduce îmbunătățiri semnificative în ceea ce privește dezvăluirea informației privind stocurile din perspectiva transpunerii *acquis-ului comunitar* în domeniul raportării financiare corporative și alinierea la reglementărilor contabile internaționale. Totodată, după părerea noastră, prezentarea sumară în același rând a materialelor și obiectelor de mică valoare și scurtă durată (rd. 240) nu va permite analiza corectă a informației privind materiale deținute de entitate, cât și a informației privind obiectele de mică valoare și scurtă durată. Ținem să menționăm, că conform modificărilor propuse la SNC "Stocuri" [8], în partea ce ține de contabilitatea OMVSD, la transmiterea acestora în exploatare, în cazul când valoarea unitară este de 1/6 din plafonul stabilit de legislație, se vor deconta integral la costuri/cheltuieli curente, active imobilizate, etc. În cazul OMVSD cu valoare unitară mai mare decât 1/6 din plafonul stabilit de legislație, la transmiterea în folosință se va calcula amortizarea în mărime de 100% (în redacția actuală: 50% la transmiterea în exploatare și 50% la ieșirea acestora). Prin urmare la data întocmirii bilanțului, valoarea de bilanț a OMVSD transmise în exploatare va corespunde valorii reziduale sau în cazul absenței acestora – valoarea zero, respectiv în bilanț se va prezenta numai valoare de bilanț a OMVSD în stoc și valoarea reziduală a celor transmise în exploatare.

În opinia noastră, informațiile privind stocurile trebuie să fie prezentate în bilanț după următoarea clasificare:

**Tabelul 3. Conținutul informațiilor privind stocurile în bilanț**

Denumirea elementului	Cod rd.	Componenta
Materii prime și materiale consumabile	240	materiile prime și materialele de bază, materiale auxiliare, combustibil, materiale pentru ambalat, piese de schimb, anvelope și acumulatori procurate separat de mijloacele de transport, ambalaje

Producția în curs de execuție	250	Producția și serviciile în curs de execuție
Produse și mărfuri	260	semifabricate, produse finite, produse secundare, mărfuri
Alte stocuri	270	activele cu ciclul lung de producție, destinate vânzării, active biologice circulante, OMVSD, materiale promoționale, alte materiale
Avansuri acordate pentru achizițiile de stocuri	280	avansurile pe termen lung și curente acordate pentru procurarea/fabricarea stocurilor și pentru serviciile aferente intrării stocurilor

Sursa: elaborat de autor

SNC "Stocuri" și IAS 2 conțin prevederi similare de prezentate în bilanț a stocurilor la valoarea contabilă, determinată prin metoda evaluării ulterioare. Evaluarea ulterioară prevede determinarea valorii stocurilor la data raportării ținând cont de metoda de evaluare curentă aplicată de entitate în cursul perioadei de gestiune. Astfel, la data raportării stocurile se evaluează la suma cea mai mică dintre valoarea contabilă, determinată în baza metodei de evaluare curentă, și valoarea realizabilă netă. Această regulă este condiționată de principiul prudenței, ce nu permite supraevaluarea activelor.

Costul de intrare a stocurilor poate fi nerecuperabil din diverse motive, deci o estimare contabilă importantă este valoarea realizabilă netă. Conform pct. 5 din SNC "Stocuri" [11], *valoarea realizabilă netă* este definită ca prețul de vânzare estimat al stocurilor diminuat cu costurile estimate pentru finalizare (completare) și costurile estimate de vânzare. Spre deosebire de valoarea justă, acest indicator este o valoare specifică entității, determinat pe baza intențiilor privind utilizarea stocurilor. Deoarece valoarea justă reflectă prețul stocurilor în timpul tranzacției, pe bază de voluntariat între participanții la piață independente, se poate presupune că valoarea realizabilă netă poate fi diferită de valoarea justă minus costurile de vânzare.

Cauzele când valoarea realizabilă netă poate fi mai mică decât costul de intrare (valoarea contabilă) sunt deteriorării sau degradării parțiale a stocurilor, învechirii morale parțiale sau totale a stocurilor (inclusiv expirarea perioadei de valabilitate), reducerii prețului de vânzare a stocurilor, majorării cheltuielilor aferente finalizării și vânzării stocurilor etc.

De menționat că evaluarea ulterioară necesită eforturi considerabile și presupune analiza datelor inventarierii cât și o analiză complexă din partea specialiștilor din funcțiile operaționale, comerciale și financiar-contabile.

Diminuarea valorii realizabile nete este posibilă datorită modificării cererii pe piață sau termenilor contractuali. În ceea ce privește evaluarea ulterioară a produselor finite și mărfurilor, reducerea valorii poate fi determinată prin analiza contractelor de vânzare existente la data întocmirii bilanțului, cât și după încheierea perioadei de gestiune prin analiza evenimente ulterioare. O astfel de analiză ne permite să estimăm prețul de vânzare și, ținând cont de costurile de vânzare, să comparăm valoarea contabilă a stocurilor cu valoarea realizabilă netă.

Pentru identificarea stocurilor cu o valoare realizabilă netă potențial mai redusă, în practică este utilizată analiza duratei de rotație pe categorii de stocuri. Cu toate acestea, o astfel de analiză permite identificarea doar a unui potențial "grup de risc" - stocuri cu o durată de rotație redusă. În opinia noastră, este imposibil să se formuleze o opinie profesională privind necesitatea de a reduce valoarea unor astfel de stocuri numai pe baza duratei de rotație. În acest caz, este necesară o analiză cauzală detaliată.

Conform prevederilor SNC Stocuri, p. 46 [11], determinarea valorii realizabilă netă a stocurilor se face prin una din următoarele metode:

- 1) metoda categoriilor (elementelor) de stocuri care prevede stabilirea celei mai mici sume dintre valoarea contabilă și valoarea realizabilă netă pe fiecare element de stocuri;
- 2) metoda grupelor omogene de stocuri care prevede stabilirea celei mai mici sume dintre valoarea contabilă și valoarea realizabilă netă pe fiecare grupă omogenă de stocuri;
- 3) metoda volumului total de stocuri care prevede stabilirea celei mai mici sume dintre valoarea contabilă și valoarea realizabilă netă a tuturor stocurilor entității.

De menționat, că în mare parte entitățile autohtone nu aplica evaluarea ulterioară din cauza că determinarea valorii realizabile nete reprezintă un proces laborios și necesită implicarea specialiștilor din diverse funcții.

În literatura de specialitate [13] se face o descriere și analiză amplă a tipurilor de evaluare a stocurilor, inclusiv evaluarea ulterioară. Suntem de acord cu opiniile specialiștilor în ceea ce privește probleme practice care apar la evaluarea ulterioară a stocurilor și de asemenea susținem propunerea de contabilizare a diferențelor apărute ca urmare a ajustării valorii stocurilor într-un cont separat, de exemplu în contul 218 "Ajustări pentru deprecierea stocurilor". Această modalitate de contabilizare a diferențelor dintre costul de intrare și valoarea realizabilă netă se conține în reglementările contabile din alte țări, de exemplu în România este prevăzută grupa de conturi 39 "Ajustări pentru deprecierea stocurilor și producției în curs de execuție" [9]. În Rusia, de asemenea sunt utilizate conturi separate pentru ajustarea valorii stocurilor la data raportării.

În baza celor expuse mai sus, considerăm necesar ca și în reglementările contabile naționale să fie prevăzut în cont distinct pentru contabilizarea deprecierei stocurilor. De asemenea, considerăm obligatoriu pentru entitățile autohtone respectarea regulilor de evaluare ulterioare a stocurilor, prevăzute de reglementările contabile naționale și internaționale.

#### ***Informații prezentate în situația de profit și pierderi***

În situația de profit și pierderi se prezintă valoarea stocurilor recunoscută drept cheltuială pe parcursul perioadei de gestiune sau reluarea reducerilor valorii contabile a stocurilor recunoscute în perioadele precedente.

Conform pct.99 din IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare” [10] entitățile trebuie să prezinte în situația de profit și pierdere o clasificare a cheltuielilor fie după natura, fie pe destinația (funcția) acestora în cadrul entității. Conform reglementările naționale, situația de profit și pierdere se întocmește în baza clasificării cheltuielilor după destinație (funcții). Spre deosebire, în reglementările contabile din Romania [9] este prevăzută clasificarea cheltuielilor după natura lor în Contul de profit și pierdere.

În situația de profit și pierdere se prezintă informațiile privind consumul stocurilor, astfel în dependență de tipul clasificării prevăzute de reglementările contabile sunt detaliate informațiile privind stocurile. Formatul situației (contului) de profit și pierdere simplificat, prevăzut în IAS 1, cu clasificarea cheltuielilor după destinație (funcție) și după natură sunt prezentate în tabelul 4.

**Tabelul 4. Formatul situației de profit și pierdere cu clasificarea cheltuielilor după natură și după destinație (funcții)**

Clasificarea cheltuielilor după destinație (funcții)		Clasificarea cheltuielilor după natură		
Venituri	X	Venituri		X
Costul vânzărilor	(X)	Alte venituri		X

Profit brut	X
Alte venituri	X
Costuri de distribuire	(X)
Cheltuieli administrative	(X)
Alte cheltuieli	(X)
Profit înainte de impozitare	X

Variația stocurilor de produse finite și producția în curs de execuție	X	
Materii prime și consumabile utilizate	X	
Cheltuieli cu beneficiile angajaților	X	
Cheltuieli cu amortizarea și deprecierea	X	
Alte cheltuieli	X	
Total cheltuieli		(X)
Profit înainte de impozitare		X

Sursa: elaborat de autor în baza IAS 1.

Totodată, pct. 104 din IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare” prevede că o entitate care clasifică cheltuielile după destinație trebuie să prezinte informații suplimentare despre natura cheltuielilor, inclusiv cheltuielile cu deprecierea și amortizarea și cheltuielile cu beneficiile angajaților.

Ieșirea stocurilor are loc în urma consumului în cadrul entității, vânzării, transmiterii terților, transferului în componența activelor imobilizate etc. Stocurile ieșite se evaluează la valoarea contabilă care se determină prin aplicarea uneia din următoarele metode de evaluare curentă:

- 1) metoda identificării specifice;
- 2) metoda FIFO (primul intrat – primul ieșit);
- 3) metoda costului mediu ponderat.

Metoda de evaluare curentă a stocurilor se stabilește de către fiecare entitate de sine stătător și se reflectă în politicile contabile ale acesteia. În acest caz, se iau în considerare particularitățile activității entității, cererea de stocuri pe piață, nivelul inflației, gradul de influență a metodei acceptate de evaluare asupra rezultatului financiar, precum și costurile aplicării metodei respective. Entitatea trebuie să utilizeze aceleași metode de evaluare curentă pentru toate stocurile care au conținut economic și utilizare similare. Pentru stocurile cu conținut economic sau cu utilizare diferită pot fi aplicate metode diferite.

Problemele privind evaluarea curentă a stocurilor sunt analizate în mai multe lucrări ale savanților autohtoni. Suntem de acord cu opinia autorilor lucrărilor [5] privind recomandarea includerii metodei LIFO în SNC „Stocuri”, care corespunde prevederilor Directivei 2013/34/UE,. De menționat că această propunere se regăsește în proiectul de modificare a SNC [8].

#### ***Informații privind stocurile în nota explicativă.***

În conformitate cu art. 22, alin. (2) din Legea 287 [3], nota explicativă conține informații suplimentare care nu sunt incluse în situațiile financiare. Nota explicativă la situațiile financiare trebuie să conțină obligatoriu informații privind stocurile prezentate în tabelul 1. Forma de prezentare a informațiilor, volumul, structura notei explicative se stabilesc de entitate de sine stătător, în funcție de categoria acesteia, de dimensiunea, forma juridică de organizare, domeniul/profilul de activitate al acesteia cât și de necesitățile informaționale proprii ale entității.

În opinia autorului, nota explicativă trebuie să prezinte informații suplimentare privind stocurile prin detalierea informației prezentate în bilanț, astfel se propune următoarea clasificare:

- Materii prime și materiale consumabile, *inclusiv*
  - Materii prime și materiale de bază

- *Materiale consumabile*
- Producția în curs de execuție, *inclusiv*
  - *Produse în curs de execuție*
  - *Servicii în curs de execuție*
- Produse și mărfuri, *inclusiv*
  - *Produse finite*
  - *Mărfuri*
- Alte stocuri, *inclusiv*
  - *Active biologice circulante*
  - *OMVSD*
  - *Alte stocuri*
- Avansuri acordate pentru stocurile

În opinia noastră, această informație urmează să fie prezentată sub formă de tabelă care va conține valorile la începutul perioadei, intrările, ieșirile și sfârșitul perioadei de gestiune.

Fiecare element al stocurilor trebuie să fie evaluat la valoarea cea mai mică dintre costul de intrare și valoarea realizabilă netă.

De asemenea, nota explicativă va conține informații privind componența costului de intrare, iar în cazul aplicării valorii realizabile nete – metoda utilizată la determinarea acestei valori.

Nota explicativă va conține informații privind valoarea stocurilor consumate pe parcursul perioadei de gestiune curente și cea precedentă. În cazul ajustării valorii stocurilor, entitatea trebuie să dezvăluie informații privind mărimea deprecierii calculate pe parcursul perioadei de gestiune sau reducerii deprecierii.

Prezentarea informațiilor privind stocurile în nota explicativă suplimentară la informațiile prezentate în situația de profit și pierderi, în mare măsură ține de detalierea costului vânzărilor. După părerea noastră, entitățile care aplică SNC, urmează să prezinte în nota explicativă cheltuielile clasificate după natură, de exemplu: materiale de bază, materiale de ambalat, materiale auxiliare, energie, salarii, reparație și mentenanță, amortizarea, alte cheltuieli indirecte și costul mărfurilor vândute. Totodată, totalul costului vânzărilor din situația de profit și pierderi trebuie să coincidă cu totalul prezentat în nota explicativă corespunzătoare.

Nota explicativă trebuie să includă și alte informații obligatorii privind stocurile, precum politicile contabile adoptate la evaluarea stocurilor, valoarea deprecierii stocurilor pe parcursul perioadei de gestiune și ajustările ulterioare, circumstanțele sau evenimentele care au condus la deprecierea stocurilor, inclusiv metodele folosite pentru determinarea costului, valoarea contabilă a stocurilor gajate în contul datoriilor și alte informații suplimentare care ar oferi o imagine fidelă a poziției financiare și performanței financiare aferente activității entității.

**Rezultate și concluzii.** Potrivit reglementărilor contabile naționale și internaționale, informațiile privind stocurile sunt prezentate în bilanț, situația de profit și pierdere și în nota explicativă. Totodată, unele cerințe de prezentare a informațiilor privind stocurile în SNC în vigoare diferă de cerințele IFRS. Legea contabilității și raportării financiare (în vigoare din 01.01.2019) și proiectul de modificare a SNC aduce îmbunătățiri semnificative în ceea ce privește alinierea la Directiva UE și IFRS.

În opinia noastră, prezentarea informației privind stocurile în bilanț conform proiectului de modificare a SNC "Prezentarea situațiilor financiare", deși aduce unele schimbări calitative prin includerea *avansurilor acordate pentru stocuri* și altele ar putea fi îmbunătățit prin

prezentarea separată a informațiilor privind materiile prime și materiale consumabile. În plus, includerea activelor cu ciclul lung de producție, destinate vânzării, activelor biologice circulante, OMVSD, materialelor promoționale, altor material într-un rând separat în bilanț ar permite o analiză mai exactă a categoriilor de stocuri în cadrul entității.

Majoritatea entităților autohtone nu aplica modalitatea de evaluarea ulterioara stabilită de SNC stocuri și IAS 2. Ca urmare nu se respectă principiul prudenței și respectiv, stocurile sunt supraevaluate, cheltuielile diminuate și în consecință rezultatele financiare majorate în situațiile financiare. Această situație denaturează indicatorii din situațiile financiare și poate conduce la repartizarea dividendelor necăștigate.

Conform SNC, situația de profit și pierdere este întocmită în baza clasificării cheltuielilor după destinație (funcții). Reglementările internaționale prevăd de asemenea și o altă structură a situației de profit și pierdere și anume de clasificare a cheltuielilor după natură. O astfel de abordare permite prezentarea informațiilor mai detaliate privind variația și consumul stocurilor, care sunt necesare pentru luarea deciziilor manageriale la toate nivelele decizionale.

Informații suplimentare privind stocurile se prezintă în nota explicativă. Nota explicativă include informații privind politicile contabile aferente stocurilor și dezvoltarea informației în cazul schimbării metodelor de evaluare a stocurilor. Autorul vine cu propuneri de prezentare în nota explicativă a informațiilor astfel ca să poată fi efectuată o analiză detaliată a stocurilor de către diverși utilizatori de informație.

#### **Bibliografie:**

1. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 iunie 2013 privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi. – Jurnalul oficial al Uniunii Europene L 182/19 din 29.06.2013.
2. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007. – [www.lex.justice.md](http://www.lex.justice.md)
3. Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017, publicat în Monitorul Oficial nr. 1-5 din 05.01.2018, în vigoare din 01.01.2019.
4. NEDERIȚA Al., Recomandări practice privind aplicarea SNC „Stocuri”. În revista „Contabilitate și audit”, 2014, nr. 9.
5. NEDERIȚA Al., POPOVICI A. Probleme aferente evaluării inițiale și ulterioare a stocurilor. Publicații periodice Conferința științifică internațională "25 de ani de reformă economică în Republica Moldova", 23-24 Septembrie 2016 - Volumul 4
6. Panuș V., De la Raportul de profit și pierderi la Situația rezultatului global, În revista „Contabilitate și audit”, 2011, nr. 11.
7. Hervé Stolowy, Michel Lebas, Financial Accounting and Reporting: A Global Perspective, second edition, 2006, printed by Zrinski d.d., London, ISBN 978-1-84480-250-0
8. Proiectul de modificare și completare a Standardelor Naționale de Contabilitate, elaborat de Ministerul Finanțelor, publicat la 21.08.2017 pe [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md)
9. Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, aprobate prin Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1802 din 29.12.2014. – Monitorul Oficial al României nr. 963 din 30.12.2014.
10. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, acceptate prin Ordinul Ministrului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 109 din 19 decembrie 2008. – [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md).

11. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministrului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. – [www.mf.gov.md](http://www.mf.gov.md).
12. VÎRTOSU A., Abordări naționale și internaționale privind definirea, componența și evaluarea stocurilor. În publicațiile conferinței internaționale ”Contabilitatea și profesia contabilă în era provocărilor”, Chișinău, 5-6 aprilie, ISBN 978-9975-127-50-9, pag. 89-94.
13. Федосенко Т.В., Раскрытие в финансовой отчетности информации о запасах по российским и международным стандартам, În revista: ”Современные проблемы науки и образования”, 2015. № 1-1 <https://www.science-education.ru>
14. Котлячков О. В., Фазульянова З. З., Денисова Н. Л., Необходимость раскрытия информации о запасах в бухгалтерской (финансовой) отчетности с учетом критерия существенности, În revista: ”Всё для бухгалтера” [www.buh-izdat.ru/journals/all-for-accountant/](http://www.buh-izdat.ru/journals/all-for-accountant/)

## GESTIUNEA FISCALĂ ÎNTRE EVAZIUNE ȘI INTELIGENȚĂ CONTABILĂ

**Liliana LAZARI, dr., conf. univ., ASEM,**

e-mail: [lilianalazary@gmail.com](mailto:lilianalazary@gmail.com)

**Stanislav IAROVUI, student, ASEM,**

e-mail: [stas\\_iarovoi@mail.ru](mailto:stas_iarovoi@mail.ru)

**Valeria RACU, student, ASEM,**

e-mail: [valeria.racu.vr@gmail.com](mailto:valeria.racu.vr@gmail.com)

**Abstract.** *The timeliness of this topic lies in the need for efficient management of the financial resources belonging to the enterprise. Tax planning is not a crime but a way of capitalization on existing gaps in legislation. Given that any economic agent actively interacts with state bodies and, in particular, with the State Tax Service, it is absolutely normal for human nature to use its intelligence in these relationships to preserve its assets from possible state abuses. The existence of various facilities, the various tax regimes always leave the taxpayer the choice of the best solution to optimize tax costs. Fiscal planning can thus be considered as part of the system of measures to streamline business activity.*

**Keywords.** Accounting intelligence, benefit, tax optimization, organizational design, straw firm (contabilitatea inteligentă, beneficiu, optimizare fiscală, design organizational, entitate de paie).

**Cod JEL.** H26, H21

**Introducere.** Actualitatea temei se datorează preocupării tot mai intense a managerilor în vederea găsirii unor soluții legale de diminuare a mărimii impozitelor și taxelor datorate de entități pe de o parte, iar pe de altă parte este ajustarea reglementărilor fiscale de lacune în scopul limitării acestora.

Prezenta cercetare este orientată pe dezbateri teoretice axate pe fundamentări concrete. În același timp a manifestat un interes deosebit partea aplicativă, fiind identificate unele situații practice, bazate pe reglementarea Republicii Moldova și aplicate de către entități în gestiunea fiscală. Este de menționat faptul că această temă nu a fost abordată direct la nivel practic în lucrările științifice autohtone însă, totuși la baza acestei cercetări au stat în principal lucrările: „*Gestiune Fiscală: suport de curs*”, autori Criclivaia Diana, Cobzari Ludmila și „*Contabilitatea Impozitelor*”, autori Graur Anatol, Bucur Vasile. Totuși atuul principal al cercetării ar fi caracterul aplicativ al acesteia, care de altfel redă modelul logic al managerilor ce se focusează pe obținerea profitului.

**Conținut de bază.** Unul din cei mai importanți factori cu influență directă asupra rezultatului este eficiența activității economico – financiare. Eficiența maximă poate fi atinsă doar în condițiile combinării tuturor posibilităților entității și oportunităților din mediul exterior.

Gestiunea fiscală reprezintă un complex de măsuri, care constau în micșorarea, în baza legii, a plăților fiscale. În acest mod pot fi formulate un șir de principii ale gestiunii fiscale: [7, p.618]

✓ **Principiul evidenței acțiunii întregului complex de impozite.** Concentrându-se pe eficientizarea costurilor privind un anumit impozit managerii nu obțin mereu rezultatul dorit, încât pierd din cauza acțiunii altor impozite sau condiții tarifare. În acest sens este oportun ca în elaborarea metodologiei de eficientizare a plăților privind impozitele să se ia în considerație întreg sistemul de impunere.



✓ **Principiul evidenței acțiunii factorilor nefiscali** se referă la faptul că la elaborarea metodologiei de optimizare fiscală trebuie de luat în calcul nu doar factorii cu acțiune fiscală, ci și factorii nefiscali. Pe lângă factorii fiscali și nefiscali planul de optimizare presupune necesitatea cunoașterii tuturor nuanțelor ramurilor conexe ale dreptului (civil, vamal, valutar, de muncă etc.). Un exemplu relevant al aplicării acestui principiu reprezintă tranzacția de transferare a imobilului altei persoane, din punct de vedere pur fiscal, arată optim varianta de donație. Iar dacă se iau în considerație un șir de factori cu caracter nefiscal (de exemplu, mărimea taxei de stat la donație, crearea unor noi structuri etc.), tehnica cu donația deja nu va mai fi atât de impecabilă.

✓ **Principiul eficienței planificării fiscale** derivă din primele două. Anume eficiența este factorul decisiv, în lipsa căreia atingerea scopului propus: maximizarea profitului este imposibilă. În acest caz este important ca în cazul când entitatea încearcă să aplice o oarecare schema de optimizare fiscală recurge la anumite restructurări ale businessului purtătoare de costuri, care nu trebuie să depășească economiile privind impozitele și taxele. Plus la aceasta, trebuie să se ia în considerație încă un factor, nu mai puțin important – riscurile fiscale legate de utilizarea fiecărei din variantele propuse.

Elementele planificării fiscale la nivelul agentului economic sunt:

- Starea contabilității și fiscalității, legătura dintre ele trebuie să fie reglementată de legislație;
- Politici contabile – entitatea este în drept să aleagă între metodele de aplicare a evidenței pe cea mai optimă;
- Înlesnirile fiscale – nu toți agenții economici utilizează înlesnirile fiscale la care au dreptul;
- Controlul intern privind obligațiile fiscale – un business-plan oformat reprezintă un instrument util în vederea efectuării controlului fiscal intern și micșorează probabilitatea comiterii erorilor în contabilitate. Totodată acesta permite depistarea grșelilor în materie fiscală, erorile cu caracter mecanic în calcularea impozitelor etc.;
- Calendarul fiscal permite verificarea termenilor de prezentare a rapoartelor fiscale, reducerea cheltuielilor legate de plata amenzilor, penalităților, care nu se permite a fi deduse din venitul impozabil.
- Strategia de optimizare a structurii manageriale – permite minimizarea pierderilor fiscale pe o perioadă mai îndelungată.
- Regimurile fiscale privilegiate – minimizarea impozitelor prin utilizarea zonelor economice libere, parcurilor industriale, zonelor off-shore etc.
- Efectuarea analizei activității financiare și fiscale a entității – permite de a scoate în evidență aspectele pozitive și negative ale acțiunilor de optimizare fiscală utilizate anterior.[7, p.620]

Pe contribuabil îl interesează, în general, eficiența planificării fiscale și riscurile care apar în acest caz. La metodele de diminuare a riscurilor aferente tehnicilor de planificare fiscală ne vom referi după caracterizarea metodelor de eficientizare fiscală.

Metodele de eficientizare fiscală presupun anumite măsuri ce vin să optimizeze cheltuielile fiscale ale entității, menținându-se în acest sens în diapazonul legal.

**Tratamentul supraplății eronate.** În practica contabilă există multe cazuri când la aplicarea anumitor prevederi legale neordinare apare incertitudinea privind tratarea corespunzătoare a situației create de către inspectorii fiscale. În acest caz în declarație se arată suma calculată reieșind din considerațiile entității (după metoda de optimizare), iar în buget se

transferă o sumă mai mare (reieșind din considerentele organelor fiscale). Supraplata „eronată” trebuie să fie făcută în acea perioadă fiscală, în care s-a aplicat metodologia. Apoi se depune cerere cu privire la transferarea supraplății pentru achitarea altor impozite sau cererea de restituire a plății în plus. În cazul în care la efectuarea controlului nu se depistează neregularități se poate conchide cu certitudine că metoda de optimizare fiscală funcționează, în caz contrar, există surplusul de plată, fapt ce ne asigură că nu se vor aplica amenzi și nu se vor calcula majorările de întârziere.

Este necesar de menționat, conform articolului 260 alin.(1) Codul fiscal al Republicii Moldova, neprezentarea dării de seamă fiscale se sancționează cu o amendă în mărime de 1000 lei pentru fiecare dare de seamă fiscală neprezentată, dar nu mai mult de 10000 lei pentru toate dările de seamă fiscale. Totodată conform art. 260 alin.(3) prezentarea dării de seamă fiscale care conține informație neautentică se sancționează cu o amendă în mărime de 1000 lei pentru fiecare dare de seamă fiscală prezentată care conține informație neautentică, dar nu mai mult de 7000 lei pentru toate dările de seamă fiscale prezentate care conțin informații neautentice. Se consideră că darea de seamă fiscală conține informație neautentică dacă nu are informația solicitată conform legislației fiscale sau dacă informația este falsă total sau parțial. În corespundere cu art. 261 alin.(4) Codul Fiscal al Republicii Moldova diminuarea impozitelor, taxelor prin prezentarea către organul fiscal a unei dări de seamă fiscale cu informații sau date neveridice se sancționează cu amendă egală cu 30% din suma diminuării.[2, art.260, art.261].

În același timp, conform lit.c) art.240 Codul Fiscal al Republicii Moldova ne prezintă, procedura de examinare a cazului de încălcare fiscală nu poate fi inițiată, iar procedura inițiată urmează a fi încheiată dacă nu există sume ale impozitului, taxei, majorării de întârziere (penalității) necesare de a fi încasate conform legislației fiscale. Datorită faptului că impozitul a fost deja achitat entitatea este absolvită de răspunderea pecuniară suplimentară. Trebuie de adăugat că situația dată nu va ajuta la anularea răspunderii administrative, care există pentru informația neveridică în dările de seamă fiscale. Însă atât timp cât nu are loc controlul sumele transferate „eronat” mențin o situație de incertitudine.

***Includerea cheltuielilor personale în cheltuielile entității.*** Tentația de a transfera cheltuielile personale pe umerii entității pe care o conduc este caracteristică majorității directorilor și fondatorilor care în sectorul întreprinderilor mici și mijlocii de obicei sunt aceeași persoană. Această tentație este argumentată de raționamentul care permite economisirea banilor prin neplata impozitului pe venit, asigurarea socială și medicală din salariu, care este principala sursă de venit din care se fac cheltuielile, ce includ în sine și TVA aferente bunurilor și serviciilor procurate prin perfectarea cumpărăturilor prin entitate care permit neplata impozitelor enumerate mai sus în cazul în care directorul nu este salariat al entității plus TVA-ul aferent bunurilor procurate se trece în cont.

Printre cele mai populare bunuri ce pot fi cumpărate se enumeră: automobil, computer performant, telefoane (fixe și mobile), mobilier pentru birou, rechizite de birou, Internet etc. Nu este o problemă de atribuire a cheltuielilor respective la cheltuieli ordinare și necesare activității de întreprinzător. Mai problematic va fi atribuirea la cheltuielile entității a cheltuielilor de procurare a televizorului, frigiderului, mașinii de spălat, combinelor de bucătărie, obiectelor de artă, garniturilor decorative etc. Însă dacă avem vacanță fiscală sau înlesniri considerabile, mărimea deducerilor poate să nu ne intereseze. Iar dacă și ne interesează – economia la impozitul pe venit și asigurarea socială și medicală depășește pierderile de la deduceri. Patrimoniul dat al entității se utilizează acasă, la vilă sau în garajul directorului. Însă pentru a ne asigura sau înainte

de control se adună toată averea la oficiu, la depozit etc. sau se colectează documente care atestă că bunurile date se găsesc la reparație (este dată în chirie, la păstrare).

Deseori angajatorii asigură mese salariaților la serviciu, iar pentru a include aceste cheltuieli în categoria celor deductibile din punct de vedere fiscal le putem perfecta ca cheltuieli de reprezentanță. Prânziurile, cinele, zilele de naștere, aniversările etc. se perfectează ca cheltuieli pentru organizarea întâlnirilor de afaceri. Pregătirea setului de documente confirmative, de regulă, nu provoacă greutate. Cu toate că cheltuielile de reprezentanță sunt parțial deductibile, chiar și la depășirea limitei, economia la impozitul pe venitul personal și asigurarea socială și medicală depășește pierderile la deduceri.

O altă situație caracteristică mediului de afaceri contemporan sunt călătoriile atât cele de perfecționare, schimb de experiență, studiul pieței etc., cât și călătoriile de odihnă. În cazul în care la entitate călătoriile de serviciu se efectuează regulat, este destul de greu de monitorizat care călătorii sunt de afaceri și care nu. Principalul e ca scopul călătoriei să fie convingător, pentru că documentele justificative (biletele, chitanțele hotelurilor etc.) vor fi la orice variantă. Însă orice tehnică de optimizare trebuie să respecte anumite limite de prudență – călătoriile vara în Ialta, Antalia, Malul de Aur provoacă suspiciuni (deși acolo de asemenea se desfășoară business-seminare).

Existența multitudinii cursurilor de recalificare, seminarelor, trainingurilor uimește: limbi moderne, marketing, relații de afaceri, management, programare, informatică, logistică, negociere, drept economic, conducerea automobilului, design etc. Dar, pe lângă personalul propriu, este necesar a instrui și propriii copii, nepoții, alte rude. Pe organizatorii cursurilor nu-i interesează cine învață la ei: angajatul sau copiii directorului. Ca și în cazul cu deplasările, principalul e ca documentele să fie justificative, convingătoare, care să confirme raționalitatea economică a cheltuielilor pentru recalificarea cadrelor. Nu vor împiedica dezvoltării întreprinderii business-planul, programul de pregătire și recalificare a cadrelor, existența partenerilor străini.

În ce privește cheltuielile de reparație a apartamentului, casei etc. în bugetul de familie acestea ocupă un loc considerabil. De aceea, este rațional a combina reparația locuinței cu reparația oficiului propriu (sau a prezenta reparația locuinței ca reparația oficiului). Devizul cheltuielilor poate fi corectat, ținându-se cont de particularitățile oficiului (magazinului, spațiului de producție, depozitului). Agenții economici care prestează serviciile în cauză, de regulă, nu obiectează – principalul e să primească banii la timp. Lista prezentată mai sus poate fi completată și cu alte cheltuieli utilizate în scopuri personale.

Drept exemplu al unei asemenea abordări poate servi procesul judiciar al companiei de audit cunoscute KPMG împotriva organelor fiscale engleze. Conducerea companiei KPMG atribuiă la deduceri suma TVA, plătită restaurantului pentru petrecerea banchetului cu ocazia finalizării anului organizat pentru angajații firmei proprii. Însă conform prevederilor legislației engleze la prima vedere acestea nu se înscriu în scopurile activității de întreprinzător. Dar, unde este hotarul exact dintre cheltuielile personale și cele de întreprinzător – s-au întrebat auditorii. Prin ce se deosebesc investițiile în cadrele proprii de investițiile în mijloacele fixe? Tribunalul englez, care a indicat la faptul, că discuțiile dintre auditori și organele fiscale se referă la drept (adică, la esența relațiilor) și nu la fapte, a recunoscut că succesul firmei depinde de eforturile angajaților. În calitate de recunoștință pentru aceste eforturi firma a organizat un banchet anual. Scopul măsurii a fost dorința firmei de a mulțumi angajații într-o formă perceptibilă pentru eforturile lor în decursul anului și de a le educa sentimentul de apartenență la organizație ca la un

întreg.[6] De aceea, orice cheltuieli, orientate la atingerea acestui scop prin asemenea ospitalitate, sunt cheltuieli pentru efectuarea activității de bază.

În linii generale atribuirea unor cheltuieli ce țin de alimentație, reparație, învățământ, călătorii la cheltuielile întreprinderii trebuie să fie efectuată cu bunăcredință.

**Avansul în locul împrumutului fără dobândă.** În activitatea oricărei întreprinderi variația fluxului de numerar poate cunoaște excedent de numerar, care poate fi plasat în active profitabile pe termen scurt cum ar fi investițiile pe piața secundară sau împrumuturile, cât și împrumuturile unor persoane interdependente fără dobândă, cât și perioade în care apare necesitatea acută în lichidități pentru a finanța fondul de rulment. Businessul nu suferă înghețarea neproductivă a banilor pe conturile întreprinderii pe o perioadă mai îndelungată. Conform legislației în vigoare întreprinderile cu excepția entităților de profil financiar nu au dreptul de a practica activitate economică bazată pe acordarea împrumuturilor cu dobânzi. Referitor la împrumuturile fără dobândă, sunt explicații particulare, însă incertitudinea oricum este prezentă. Mai optim din punct de vedere al riscului ar fi schimbul împrumutului cu plata în avans privind contractul de cumpărare-vânzare pentru bunuri scutite de TVA. Ulterior, contractul nu se îndeplinește, plata în avans se restituie. Dacă împrumutul este cu dobândă, atunci se plătesc amenzi pentru neîndeplinirea condițiilor contractului de cumpărare-vânzare.

Este important de menționat că recurgerea la o astfel de tehnică poate avea efectul scontat doar punctual, fiind aplicată ocazional. Eventualele abuzuri o să aducă cu sine repercusiunile fiscale și administrative respective.

**Două contracte de vânzare-cumpărare versus un contract de barter.** În conformitate cu literatura de specialitate și prevederile articolului 823 al Codului Civil al R. Moldova, care definește contractul de schimb fiecare dintre părțile contractului de barter se consideră vânzător al obiectului transmis și cumpărător al obiectului primit în schimb. Fiecare parte a tranzacției este concomitent și vânzător, și cumpărător. Dacă este să comparăm contractul de barter cu contractul de vânzare - cumpărare din punct de vedere al impunerii, tranzacțiile barter se găsesc într-o situație mai rea în comparație cu cele de vânzare – cumpărare. La contractele de barter se aplică categoria „valoare de piață” (atât pentru impozitul pe venit (art. 21alin. (1) CF RM, cât și pentru TVA (art. 97alin. (2) CF RM), a cărei utilizare, de regulă, înrăutățește obligațiile fiscale ale întreprinderilor. Mai mult ca atât uneori o entitate livrează marfă (serviciu) conform contractului de barter înainte de a primi în schimb marfa (serviciu) respectiv de la partenerul său de afaceri, obiectul tranzacției devine plată în avans. În această ordine de idei, la întreprinderea care a primit marfa (serviciul) și care nu efectuat furnizarea proprie, apare obligația fiscală privind TVA. Această situație de penurie de mijloace bănești în favoarea statului poate fi evitată dacă în loc de un contract de barter se vor încheia două contracte de vânzare-cumpărare. După efectuarea livrărilor reciproce, părțile semnează actul de verificare al decontărilor, în care se stipulează închiderea datoriilor..

**Micșorarea bazei impozabile cu TVA.** Dat fiind faptul că suma taxei pe valoarea adăugată, supusă contribuției în buget, se determină ca diferență dintre sumele TVA colectat și TVA deductibil, atunci sarcina principală a fiecărui plătitor de TVA este micșorarea mărimii acelei părți, care nu poate fi atribuită la categoria TVA deductibil. Cu alte cuvinte are loc micșorarea plăților, TVA pentru care nu intră în trecerea în cont. La ele pot fi atribuite următoarele:

- pentru mărfurile/serviciile impozabile, procurate de la neplătitorii de TVA;

- pentru mărfurile/serviciile folosite, care nu pot fi atribuite direct activității de întreprinzător.

În acest mod în cazul în care în procesul activității economico – financiare sunt utilizate mărfuri/servicii, TVA aferentă cărora nu poate fi atribuită la TVA deductibil, atunci cota acestora trebuie micșorată și înlocuite după posibilitate cu mărfurile/serviciile care pot fi trecute în cont pentru a diminua baza impozabilă.

În afară de aceasta, politica entității poate fi orientată la diminuarea retribuirii muncii (și, corespunzător, a plăților la asigurarea socială e stat și primelor de asigurare obligatorie medicală). Din punctul de vedere al TVA, este mai optim a utiliza serviciile întreprinderilor terțe decât munca salariaților proprii.

O altă modalitate de a optimiza plățile fiscale privind TVA, precum și de a deplasa termenul de plată a TVA aferentă bugetului este crearea mai multor întreprinderi și efectuarea unor tranzacții de vânzare – cumpărare în cadrul așa-numitului holding, fapt ce va permite reglarea TVA deductibil și colectat, precum și deplasarea obligației fiscale în cazul lipsei de lichidități pentru luna următoare.

O altă modalitate de inginerie contabilă ar fi diversificarea planificării fiscale în mai multe domenii ale activității entității prin dispersarea riscurilor fiscale.

În activitatea entităților există un șir de riscuri care pot perturba activitatea entității și aducerea acesteia în prag de faliment. Printre factorii cu grad sporit de risc se enumeră: neîntoarcerea creditelor, încălcarea legislațiilor, salturile cursului valutar, nerespectarea obligațiilor contractuale etc. Pentru prevenirea unor asemenea probleme este necesar ca entitățile să disperseze riscurile sale. Acest lucru poate avea loc doar prin utilizarea sistemică a diferitelor înlesniri fiscale, a diverselor regimuri fiscale, utilizarea anumitor particularități la calcularea bazei fiscale la diferite tipuri de contribuabili. Una dintre metodele diversificării riscurilor fiscale este crearea unor noi entități și structuri care să preia anumite funcții de la entitatea la bilanțul căreia stau activele, pentru a le proteja. Esența acestei metode constă în separarea activelor de datorii, de tranzacțiile riscante, de diversele tipuri de incertitudini cu privire la tratarea fiscală.

În aceste condiții întreprinderile la bilanțul cărora se află patrimoniul practic să nu desfășoare activitate de întreprinzător, ci să o transfere unor noi entități care ar lua în locațiune aceste active pentru desfășurarea aceleiași activități. Alte întreprinderi iau asupra sa cele mai riscante tranzacții, din punct de vedere fiscal. O asemenea modalitate de administrare a businessului va permite a minimiza pierderile și a păstra activele, chiar și în cazul celui mai rău scenariu de dezvoltare a evenimentelor. Un neajuns important în cadrul metodei în cauză stă la baza capitalului social relativ mic al întreprinderilor nou create sub forma organizatorico – juridică Societate cu Răspundere Limitată, fapt ce minimizează riscurile răspunderii fondatorilor, însă majorează neîncrederea partenerilor de business.

**Diminuarea riscului fiscal.** Atât legislația fiscală națională, cât și legislația internațională poartă un caracter voluminos, complex și contradictoriu, fapt ce reprezintă una dintre sursele de bază ale apariției greșelilor la calcularea impozitelor. Totodată este necesar de menționat că nici o legislație nu se modifică atât de des ca legislația fiscală. Astfel putem constata că legislația fiscală și relațiile întreprinderilor cu organele fiscale poartă un risc aparte. În aceste condiții, schemele fiscale ce se elaborează din nou, conțin, de regulă, o parte de incertitudine în ceea ce privește tratarea tehnică date de către organele fiscale. În scopul reducerii nivelului de incertitudine și respectiv a riscului privind tratarea modalității de optimizare fiscală se propun următoarele principii[6]:

**1. Doctrina „esența asupra formei” („equity above the form”).** Consecințele juridice ale tranzacției sunt determinate de esența, și nu de forma ei. Altfel spus, factorul principal aferent chestiunii privind plata impozitelor sunt relațiile dintre agentul economic și organul fiscal, și nu modul de оформare a relațiilor.

De exemplu, părțile au încheiat un contract de delegare (cauțiune), conform căruia împuternicitul contribuie la realizarea mărfii comitentului. Dacă însă în documentele de tranzacție este prezentă factura fiscală pentru marfă de la comitent pentru împuternicit, atunci tranzacția dată poate fi calificată ca vânzare-cumpărare, unde comitentul este în postura de vânzător, iar împuternicitul – de cumpărător. Corespunzător, se vor obține alte rezultate fiscale.

**2. Principiul „scopului de afaceri” („business purpose”)** oscilează în jurul ideii de eficiență. Astfel dacă o tehnică oarecare are un efect mai mic decât efortul depus pentru implementarea acesteia (de exemplu restructurarea entității, angajarea unor specialiști de o calificare mai înaltă), implementarea acesteia în continuare nu are sens din rațiunea pur economică de întreprinzător. Deci, în cazul neatingerii scopului scontat, tranzacția poate fi recunoscută fictivă sau aparentă (Tranzacția fictivă se efectuează numai de formă, fără intenția de a crea consecințele juridice corespunzătoare ei. Aparentă este tranzacția efectuată în scopul de a acoperi altă tranzacție).

**3. Principiul „la distanța mâinii întinse”** presupune identificarea participanților activității economice, care nu sunt persoane interdependente. Printre caracteristicile afacerilor efectuate de către persoanele interdependente sunt manipularea cu prețurile, condiții specific aferente tranzacțiilor, împrumuturi fără dobândă, onorariul prea mare sau prea mic etc.

Prețul corespunzător principiului „la distanța mâinii întinse” este prețul, care ar fi fost aplicabil în condițiile pieței cu concurență perfectă. Codul Fiscal stabilește un șir de limitări prin care nu se permite deducerea compensațiilor, remunerațiilor, dobânzilor, plăților pentru închirieri de bunuri și altor cheltuieli, efectuate în interesele unui membru al familiei contribuabilului, al unei persoane cu funcție de răspundere sau al unui conducător de agent economic, al unui membru al societății sau altei persoane interdependente, dacă nu există justificarea plății unei astfel de sume (art. 24 alin.(7) Codul Fiscal al R. Moldova sau Contribuabilul care folosește contabilitatea angajamentelor nu are dreptul să facă nici un fel de deduceri pînă la momentul efectuării plăților dacă el are obligații față de o persoană interdependentă care folosește contabilitatea de casă. (art. 44 alin. (5)).

**4. Perfectarea documentară corectă a tranzacțiilor.** Tehnica de optimizare fiscală trebuie să aibă la baza documente oformate în mod obișnuit, simple și clare ca să nu atragă asupra sa o atenție sporită din partea organelor de control. Ar fi bine ca obiectul contractului să se regăsească în formulările Codului Civil sau ale altor acte normative. Contractele, statutele și alte documente ale entităților nu trebuie perfectate identic. Este necesară o oarecare individualizare a documentelor privind operațiile de același tip la diferiți agenți economici implicați în aceeași tehnică de optimizare fiscală.

**5. Firmele – „de paie” trebuie să nu atragă atenția asupra tehnicii.** În cazul în care pentru realizarea tehnicii de optimizare fiscală se creează firme suplimentare, așa-numitele firme „de paie” atunci e de drept ca acestea, pe lângă scopul realizării optimizării trebuie să desfășoare și alte activități pentru a obține un profit suplimentar și nu a atrage suspiciuni ce ar duce la perturbarea activității întregului holding.

**6. După posibilitate, coordonarea prealabilă a tranzacției cu organul fiscal („advance ruling”) și analiza deciziilor judiciare privind litigiile fiscale analogice.** Este de menționat că

persoanele, scutite de impozite și/sau taxe, precum și cele care au calculat greșit impozitele și/sau taxele din cauza explicațiilor greșite prezentate în scris de organul fiscal, sunt absolvite de răspundere pentru diminuarea, calcularea incorectă sau neplata acestora (art. 234 alin. (4) Codul Fiscal al R. Moldova). Când apare un caz specific de interpretare a legislației fiscale contribuabilii pot profita de această ambiguitate prin adresarea cu solicitări la organele fiscale, răspunsul cărora pot fi utilizate drept dovadă pentru eventualele litigii.

Totoată analiza deciziilor judiciare privind întrebările fiscale analoge va permite din timp să înțelegeți probabilitatea deciziei necesare în disputa cu organul fiscal sau în procesul judiciar.

**Concluzie:** Existența unei largi diversități de erodare a bazei fiscale sau, mai mult decât atât de ocolire a unor impozite a existat mereu la diferite state. Or nu se poate adapta legislația la fiecare domeniu de activitate în parte fără ca să afecteze activitatea celorlalte entități. În același timp d acă se admite că legislația se va cizela până la cele mai mici subtilități, aceasta va deveni voluminoasă și greu de interpretat. Unele entități începătoare vor fi afectate de acest fapt prin nevoia unor specialiști adecvați. Astfel rezultatul droit din punct de vedere al colectării veniturilor la bugetul de stat nu ar fi cel așteptat. Pe de altă parte entitățile când doresc să recurgă la o anumită tehnică de optimizare fiscală trebuie mereu să ia în considerație costul de oportunitate, cât și eficiența proiectului per general. În aceste condiții aplicarea gestiunii fiscale este oportună doar entităților ce dipun de specialiști calificați care ar putea evalua cât mai concret conjunctura și parametrii economico – financiari ai entității, ajustând parametrii tehnicii de optimizare după propriile necesități.

#### **Bibliografie:**

1. Codul Civil al Republicii Moldova nr. 1107 din 06.06.2002. [online], publicat în Monitorul Oficial Nr. 82-86. [citată la 25.03.2018], Disponibil: <http://lex.justice.md/md/325085/>.
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr. 1163-XIII din 24.04.1997. [online], publicat în Monitorul Oficial, ediție specială din 08.02.2007. [citată la 25.03.2018], Disponibil: <http://www.lex.md/fisc/codfiscaltxtro.htm>.
3. Legea Nr. 1164 din 24.04.1997 pentru punerea în aplicare a titlurilor I și II ale Codului fiscal\*. [online], [citată la 25.03.2018], Disponibil: <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&id=313287>
4. Hotărâre pentru aprobarea Regulamentului cu privire la delegarea salariaților entităților din Republica Moldova nr. 10 din 05.01.2012. [online] În Monitorul Oficial Nr. 7-12 din 13.01.2012. [citată la 20.03.2018], Disponibil: <http://lex.justice.md/md/341850/>.
5. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor al Republicii Moldova nr. 118 din 06.08.2013. [online], Monitorul Oficial al RM nr. 361-369 din 31 decembrie 2015, partea III, art. 2697. [citată la 17.03.2018]
6. CRICLIVAIA Diana, COBZARI Ludmila. *Gestiune Fiscală: Suport de curs*. Chișinău: CEP USM, 2011. ISBN 978-9975-71-128-9.
7. GRAUR Anatol, BUCUR Vasile. *Contabilitatea Impozitelor*. Chișinău: ASEM, 2016, ISBN: 9789975758307. 618 pag.

**CONTABILITATEA ȘI CONTROLUL DE GESTIUNE ÎN CONDIȚIILE APLICĂRII  
METODEI TARGET-COSTING  
ACCOUNTING AND CONTROL OF THE MANAGEMENT IN THE TERMS OF THE  
TARGET-COSTING APPLICATION**

**Maia BAJAN, dr., conf. univ., ASEM,**

e-mail: [bajan.maia@ase.md](mailto:bajan.maia@ase.md)

**Valeria SÎRBU, student, ASEM,**

e-mail: [sirbuvaleria96@gmail.com](mailto:sirbuvaleria96@gmail.com)

**Dana MARDARI, student, ASEM,**

e-mail: [oxana-mardari@mail.ru](mailto:oxana-mardari@mail.ru)

**Abstract:** *Through accounting and management control, methods of calculating production costs have been outlined, covering the totality of the processes used for their numerical quantification and the possibility of measuring the entity's economic performance. The analysis of the possibility of organizing accounting and controlling of management and costing by the target-costing method within the entities aims at the correct understanding of the methodology of applying the principles of the target-costing method, starting from the various theoretical approaches of the specialists in the field of accounting management and approaching information to determine the target cost proposed by the economic entity. The focus is on trying to adapt each activity to the specificity of the target-costing method and to highlight the benefits of using it.*

**Cuvinte cheie:** contabilitate de gestiune, control de gestiune, metoda target-costing, decizie economică

**Cod JEL.** M11, M21, M41.

**Introducere.** În condițiile de concurență impuse de economia de piață, complexitatea activităților economice ale entităților determină creșterea rolului informației economico-financiare în luarea deciziilor manageriale. De calitatea informației oferite de contabilitate depinde și calitatea deciziilor curente și cele pe termen lung, și, implicit, rezultatele previzionate ale entității. Informațiile aferente costurilor de producție servesc în calitate de fundament în luarea deciziilor manageriale, sunt utilizate în evaluarea bunurilor și măsurarea performanțelor entității, prin care se constituie rezultatul colectării datelor în sistemul contabilității și controlului de gestiune.

Misiunea managerilor este de a înțelege viitorul și dezvoltarea entității, precum și de a face față concurenței acerbe actuale. În acest context, contabilitatea de gestiune este construită pentru a identifica legăturile dintre obiectivele urmărite și resursele angajate pentru realizarea acestora, ajută la cunoașterea costurilor de producere ce realizează consumul resurselor materiale și umane, precum și a etapelor procesului tehnologic pe care urmează să le parcurgă în dependență de particularitățile fiecărei activități economice.

Procesele de producție se adaptează în funcție de particularitățile tehnologice, cerințele pieței și determină modernizarea modului de organizare și conducere a entității economice. Piața de consum este supusă unor modificări ale preferințelor consumatorilor finali, într-un ritm destul de alert, iar menținerea pe piață se poate realiza prin dobândirea și aplicarea cunoștințelor de management modern, deschiderea către tehnici novatoare din domeniul contabilității și tehnologiilor informaționale.

Informațiile furnizate de contabilitate ajută managerii entității și influențează comportamentele acestora prin modelarea relațiilor dintre resursele alocate și consumate cu



finalitățile urmărite de entitate. Optimizarea activității entităților este condiționată de un proces continuu de culegere și prelucrare a informațiilor economice în general și a celor contabile în particular, menit să contribuie la asistarea procesului decizional la diferite niveluri ierarhice ale procesului de management.

Conducerea modernă a oricărei entități presupune stabilirea unei strategii, care-i permite acesteia să obțină, pe termen lung, maximizarea avantajelor în urma acțiunii ei într-un anumit mediu economico-social. Controlul de gestiune în aplicarea metodei target-costing are scopul de a verifica dacă acțiunile întreprinse pe termen scurt se înscriu în sensul orientărilor strategice. Altfel spus, controlul de gestiune este destinat facilitării pilotajului entității de către manageri în deciziile lor operaționale în vederea realizării obiectivelor strategice ale entității.

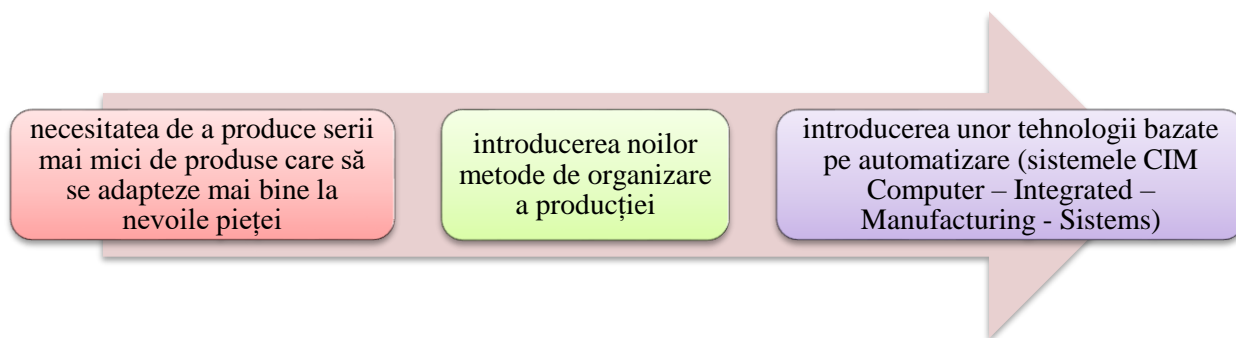
**Metodologia de cercetare.** Această cercetare s-a bazat pe un vast material pornind de la evoluția metodei target-costing până la necesitatea utilizării acesteia în cadrul entităților. Analiza și revizuirea literaturii de specialitate ce interferează această metodă de calculație a costului de producție, am apelat la metoda deductivă, prezentând noțiunile generale, principiile care guvernează această metodă.

Cercetarea dată tratează etapele de derulare ale metodei costurilor țintă, respectiv rolul contabilității și controlului de gestiune în derularea și implementarea acestei metode în cadrul entităților economice de producere. Din perspectiva metodelor de cercetare utilizate în demersul științific realizat se îmbină cercetarea calitativă cu cea cantitativă. Pentru aprofundarea problematicilor de interes, cercetarea are un caracter preponderant calitativ, care se bazează pe analiza cauzelor care au stat la baza adaptării principiilor metodei costurilor țintă la particularitățile tehnologice ale fiecărei activități în parte. Totodată, în această cercetare sunt tratate din punct de vedere teoretic și aplicativ etapele metodologice care se parcurg în contabilitatea și controlul de gestiune, precum și în calculația costurilor de producție.

Printre metodele specifice științelor economice, care au fost folosite în cadrul cercetării calitative întreprinse menționăm: observarea, analiza, sinteza etc. Abordarea temei propuse spre investigare se datorează naturii domeniului de cercetare și a stadiului actual de cunoaștere în domeniul dat, prin comparațiile realizate, opiniile proprii exprimate și concluziile formulate se evidențiază aspectele cercetării și relevanța informațiilor transmise.

**Analiza literaturii de specialitate.** Metoda target-costing a apărut începând cu anul 1965 ca un concept al managementului costului, care a fost imaginat și dezvoltat de compania japoneză constructoare de autovehicule Toyota. Ulterior, datorită avantajelor pe care le oferă această metodă managerilor, și anume adaptarea prețului produselor la cerințele pieței și preferințele consumatorilor, această metodă a cunoscut un mare succes în diverse domenii de activitate din SUA.

Studierea literaturii de specialitate aferente metodei target-costing se bazează pe trei schimbări majore prezentate în figura 1.



**Figura 1. Schimbările majore la baza metodei target-costing**

Sursa: elaborat de autori în baza [9]

În literatura de specialitate, majoritatea savanților și cercetătorilor din domeniu au abordat metoda target-costing sub diferite aspecte menite a-i reliefa avantajele sau dezavantajele utilizării sale. La nivel mondial, după cum menționează savanții români Căpușeanu S. și BriciuS., „metoda target-costing a fost cercetată de savanții din diferite țări ale căror rezultate au fost publicate și demonstrează reala utilitate a acestei metode pe linia de reducere continuă a costurilor de producție [1, p.52].

Metoda target-costing devine o metodă de stabilire a prețurilor de entități în funcție de cerințele pieții de desfacere. Această metodă, după cum prevede Horváth & Partners, „se consideră un instrument de management al costurilor, pentru reducerea costului total de producție, pe tot parcursul ciclului de viață cu ajutorul departamentelor de producție, tehnic, cercetare și proiectare [6]. De aceeași părere sunt și economiștii Iacob C. și Drăcea R.M., care specifică că „ metoda target-costing se axează în special pe noile produse care sunt expuse în privința prețurilor și vândute pe o piață extrem de competitivă [7].

#### **Contabilitatea de gestiune în aplicarea metodei target-costing.**

În contextul economic actual, piața a evoluat datorită unei concurențe din ce în ce mai intense și unei săturări progresive a nevoilor elementare de consumație. Aceste schimbări evolutive ale contabilității de gestiune au condiționat modernizarea metodelor de calculație a costurilor și apariție a unor noi metode mai performante și integrate în sistemul de management. Astfel, putem menționa că contabilitatea de gestiune nu este doar o contabilitate a costurilor cu funcții de asigurare cu informații privind activitatea economică, ci o contabilitate a performanțelor în cadrul managementului care are obiectiv de a gestiona dezvoltarea strategică a entității.

În acest context, progresele realizate în perfecționarea calculației costurilor de producție au făcut să devină din ce în ce mai evidente aspectele tradiționale și conservatisme aferente calculației costurilor de producere. Ca o reacție la acestea s-a căutat perfecționarea continuă a procedurilor și tehnicilor de calculație prin formularea unor metode de calculație adecvate stadiului de perfecționare a tehnologiei producției.

Având în vedere că perioada actuală este traversată de schimbări radicale la nivel mondial și într-un mediu de afaceri competitiv, unde prețurile sunt fixate de piață, de presiunile concurenței și/sau de politica practică de managementul unei entități în privința penetrării unui anumit segment de piață, metoda target-costing vine ca un suflu pentru managementul costurilor, oferindu-i contabilității de gestiune posibilitatea de a adopta și implementa această metodă în cadrul fiecărei activități economice pentru rezolvarea problemelor menționate [1, p.54].

Metoda target-costing constituie un set cuprinzător de instrumente ce țin de planificarea costului de producție. Metoda target-costing se consideră nu doar o metodă de calcul a costurilor

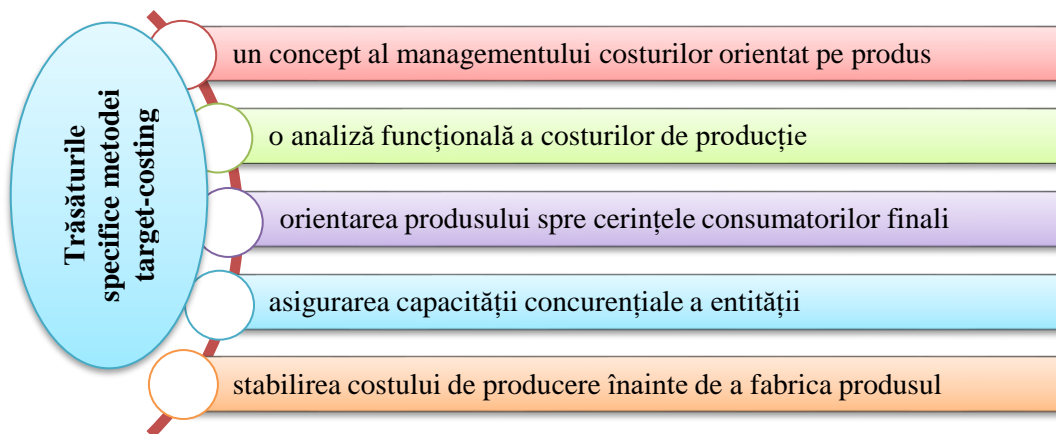
de producție, dar și o metodă de gestiune modernă care utilizează tehnici evaluate cu privire la cercetarea pieței de desfacere, analiza și reducerea diversității asortimentului, tehnologia de fabricație, parteneriat cu furnizorii. Această metodă are ca obiectiv reducerea costurilor de producere printr-un proces de îmbunătățire continuă a tehnologiilor și proceselor de fabricație.

Astfel, contabilitatea de gestiune are rolul de a realiza obiectivele financiare pe termen lung ale entității, prin implementarea metodei target-costing. Astfel, contabilitatea de gestiune trebuie să furnizeze suportul de informații necesar managementului entității pentru luarea deciziilor eficiente. Printr-un proiect pilot de implementare, managementul entității devine un pilon al implementării corecte și asigurării unei profitabilități, care îi va determina poziția ulterioară pe piețele concurențiale. De asemenea, prin informațiile furnizate de contabilitatea de gestiune trebuie să se scoată în evidență modul în care metoda target-costing afectează funcțiile entității și felul în care managerii entității trebuie să facă față schimbărilor din mediul concurențial, experimentând modul de derulare a metodei date și a avantajelor oferite de aceasta.

Oportunitatea și responsabilitatea redactării proiectului pilot de implementare al metodei target-costing revine contabilității de gestiune, care trebuie să se asigure de instruirea corectă a persoanelor implicate, de conștientizarea aplicării acestui proces de implementare, având tot suportul necesar din partea managementului entității. Implementarea metodei target-costing în cadrul unei entități reprezintă o schimbare majoră care va afecta nu doar modul de organizare internă, ci și modul de gândire viitor al tuturor persoanelor implicate.

Ca orice metodă de calculație recunoscută, acceptată și implementată în practică, metoda target-costing se bazează pe un *concept* format din anumite trăsături specifice (figura 2), principii de aplicare (figura 3) și etape de derulare (figura 4).

În literatura de specialitate sunt descrise mai multe trăsături specifice metodei target-costing, care sunt prezentate în figura 2.



**Figura 2. Trăsăturile specifice metodei target-costing**

Sursa: elaborat de autori în baza[2, p. 162]

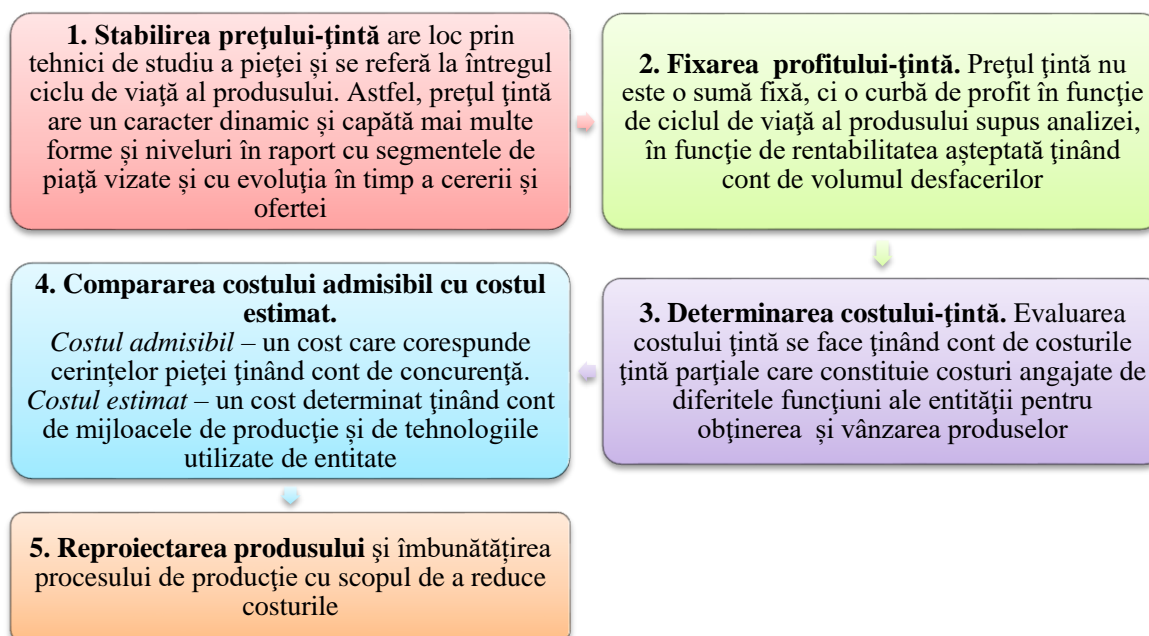
Din punct de vedere teoretic, metoda target-costing se fundamentează pe șase principii, prezentate în figura 3.



**Figura 3. Principiile metodei target-costing**

Sursa: elaborat de autori în baza [2, p. 163]

Derularea metodei target-costing impune parcurgerea mai multor etape prezentate în figura 4.



**Figura 4. Etapele de derulare a metodei target-costing**

Sursa: elaborat de autori în baza [1, p. 53]

### **Controlul de gestiune în aplicarea metodei target-costing.**

În condițiile economice actuale, problematica controlului de gestiune devine esențială, deoarece managerii își asigură informațiile necesare care ridică valoarea concluziilor și calitatea deciziilor luate pentru o dezvoltare eficientă a entității.

Controlul de gestiune se poate petrece la toate nivelurile organizatorice ale entității, și devine un factor esențial al funcționării și evoluției acesteia. Pivotal procesului de control, care-și asumă un rol de liant care asigură luarea în considerare a factorilor cheie de succes, strategici ai gestiunii curente și furnizează managerilor entității mijloacele de adaptare a obiectivelor la realitățile și tendințele actuale.

Pentru realizarea obiectivelor sale, controlul de gestiune poate folosi sistemul de planificare pe termen scurt, sistemul informațional și procedura de măsurare a performanțelor

economice. Privit din această perspectivă, controlul de gestiune, ca sistem informațional, influențează atât deciziile tactice cât și pe cele strategice ale entității.

Ca parte integrantă a sistemului informațional, controlul de gestiune intervine în procesul de luare a deciziilor eficiente. Astfel, bazându-se pe anumite particularități ale activității economice, controlul de gestiune derivă din caracteristicile sale, și formează:

- ✓ un proces sistematic și permanent, format din mai multe secvențe ce pot fi descrise separate și țin de stabilirea obiectivelor, realizarea și evaluarea acestora;
- ✓ un echilibru între diferite niveluri organizatorice ale entității având drept scop coordonarea și menținerea acestuia;
- ✓ criterii de apreciere a performanțelor economice, precum eficiența și eficacitatea;
- ✓ un sistem prin care se stabilesc limitele resurselor de care dispune și contribuie la stabilirea acțiunilor de planificare strategică;
- ✓ gradului de realizare a obiectivelor, prin măsurarea performanțelor economice și rapiditatea obținerii informațiilor necesare;
- ✓ un instrument care ajută la pilotarea nivelului de gestiune, având ca responsabilitate obiectivele stabilite și rezultatul obținut;
- ✓ particularități de organizare a controlului de gestiune luând în considerare specificul activității fiecărei entități;

Conform metodei target-costing viabilitatea unui produs poate fi măsurată în raport cu piața care tinde să-și satisfacă clientela și practică un preț competitiv. Astfel prețul de vânzare nu va reprezenta suma dintre costul produsului fabricat și a marjei de profit, ci reprezintă o limită peste care nu se poate trece datorită concurenței. În baza celor expuse, dacă acest obiectiv nu poate fi realizat, atunci produsul se consideră neviabil.

**Rezultate și concluzii.** Prin contabilitatea și controlul de gestiune, actualmente, s-au conturat metodele de calculație a costurilor de producție, care cuprind totalitatea procedeele utilizate pentru cuantificarea numerică a acestora și oferă posibilitatea măsurării performanțelor economice ale entității. Analiza posibilității de organizare a contabilității și controlului de gestiune și calculației costurilor prin metoda target-costing în cadrul entităților are în vedere înțelegerea corectă a metodologiei de aplicare a principiilor metodei target-costing, plecând de la diversele abordări teoretice ale specialiștilor din domeniul contabilității de gestiune și a retratării informațiilor în vederea determinării costului țintă propus de entitatea economică. Accentul este pus pe încercarea de adaptare a fiecărei activități la specificul metodei target-costing și a evidențierii avantajelor utilizării acesteia.

Printre avantajele aplicării metodei target-costing la entitățile producătoare se pot enumera următoarele:

- urmărește costurile produsului pe parcursul ciclului de viață a acestuia;
- evidențiază o corelare a contabilității de gestiune cu marketingul și managementul strategic, bazându-se pe o orientare spre client și piața de desfacere;
- stabilește o reducere a costurilor de producere la etapa proiectării, fapt ce dovedește că produsul este orientat spre vânzări asigurate.

Controlul operațiilor economice, proceselor economice și centrelor de activitate și implicit a costurilor de producție este o prioritate pentru managerii entității. Este important ca aceștia să privească produsul, de-a lungul vieții sale și să adapteze deciziile în mod continuu având drept scop creșterea performanțelor economice. Practica entităților de succes care utilizează acesta

metodă demonstrează că au o structură organizațională foarte eficace, care se adaptează cerințelor clientului și răspunde „vocii consumatorului final”.

### **Bibliografie:**

1. CĂPUȘNEANU S., BRICIU S. Analiza posibilității de organizare a contabilității de gestiune prin metoda Target Costing (TC) în cadrul entităților din România. În: Economie teoretică și aplicată. Volumul XVIII (2011), No. 9(562), pp. 51-68. Disponibil: [http://store.ectap.ro/articole/638\\_ro.pdf](http://store.ectap.ro/articole/638_ro.pdf)
2. CEAUSESCU A. I., VADUVA C. Utilizarea metodei costurilor țintă în stabilirea prețurilor. În: Analele Universității “Constantin Brâncuși” din Târgu Jiu, Seria Economie, Nr. 4/2010, pp. 160-167.
3. DIACONU P. ș.a. Contabilitate managerială aprofundată. București: Editura Economică, 2003.
4. EKER M., EKER S. The Effects of Interactions between Management Control Systems and Strategy on Firm Performance: An Empirical Study, Business and Economics Research Journal, nr. 4/7, 2016, pp. 123-141.
5. GEORGESCU I., BÎRCĂ A., Caracteristici definitorii cu privire la controlul de gestiune. În: Conferința Științifică Internațională „25 de ani de reformă economică în Republica Moldova: prin Inovare și Competitivitate spre Progres Economic”, 23-24 septembrie 2016, ASEM, Chișinău, pp. 356-360.
6. Horváth & Partners. Controlling, sisteme eficiente de creștere a performanțelor firmei. Ediția a II-a. București: Editura C.H. Beck, 2009.
7. IACOB C., DRĂCEA R.M., Contabilitate analitică și de gestiune, Editura Tribuna Economică, București, 1998.
8. NEEDLES Jr. ș.a. Principiile de bază ale contabilității. Chișinău: Editura ARC, 2000.
9. SCORȚE C., FRACAȘ M. Target-costingul, o nouă posibilitate de calculație a costurilor. Disponibil: <http://steconomiceuradea.ro/anale/volume/2006/finante-contabilitate-si-banci/49.pdf>
10. TABĂRĂ N. Modernizarea contabilității și controlului de gestiune. Iași: Tipografia Moldovei, 2006.
11. TABĂRĂ, N., BÎRCĂ, A., Evaluarea performanțelor financiare - etapă esențială în controlul de gestiune. În: Contabilitatea și profesia contabilă în era provocărilor: Conferința Științifică Internațională 5-6 aprilie 2017, Ediția a VI-a, Chișinău, Culegere de articole științifice, Chișinău: ASEM, 2017, pp. 281-286.

# CONCEPTUL DE GUVERNANȚĂ CORPORATIVĂ ȘI EVOLUȚIA ACESTUIA LA NIVELUL ENTITĂȚILOR DIN ROMÂNIA

Svetlana MIHAILA, dr., conf. univ., ASEM

e-mail: [sv\\_mihaila@yahoo.com](mailto:sv_mihaila@yahoo.com)

Gabriela Alice RAVDAN, drd, USM

e-mail: [gabriela.ravdan@yahoo.com](mailto:gabriela.ravdan@yahoo.com)

**Abstract:** *Corporate Governance - a concept that gains more field on the capital market- implies principles, models, rules, corporate codes and transparency. The concept has become a very important element for the companies, as the purpose for implementing it is business excellence. Do we need corporate governance in Romania? What is the opinion of professionals regarding the need and benefits of CG? In this article we will try to show you the perception of professionals regarding the CG in Romania (concept, main beneficiary, level of normalization, agency problems) and finally to determine what future expectations are for CG development.*

**Cuvinte cheie:** guvernanta corporativă, cod de guvernanta, stakeholders, shareholders, investitori.

**Cod JEL.** M41, M40

**Introducere.** Prezentul articol își propune o abordare a conceptului și manierei de definire a „guvernantei corporative” la nivel national (în România cu unele trimiteri și la R. Moldova), precum și implicațiile viitoare ale acesteia asupra entităților.

În ultimii ani, putem afirma că a crescut interesul asupra conceptului „guvernanta corporativă”. Subiectul guvernantei corporative este relativ nou și a apărut în discuții publice odată cu aderarea la UE, în România cât și odată cu încheierea acordului de asociere dintre UE și Republica Moldova.

Deoarece instituirea guvernantei corporative este în mod clar benefică pentru companii, în țările dezvoltate, s-au făcut eforturi substanțiale pentru ameliorarea acesteia. Schimbările sistemelor de guvernanta au devenit evidente, printre altele, odată cu adoptarea codurilor de bună conduită [1, p.3].

**Concept și definire.** Sensurile termenului „guvernanta corporativă”, de-a lungul timpului vom găsi că, în limba latină înseamnă „navigare”, extrapolând la exprimarea metaforică a sensului cunoscut în ziua de astăzi, și anume acela de „conducere, îndrumare” în vederea îndeplinirii obiectivelor propuse.

În limba română termenul de guvernare este preluat din franceză „*gouverner*” și are sensul de „*a conduce, a administra, a dirija un stat, un popor*”. În timp, termenul a dobândit înțelesuri mult mai complexe, unele preluate din literatura de specialitate din limba engleză mai mult sau mai puțin adecvate „*good governance, corporate governance*”, „*global governance*”.

Ce este guvernanta corporativă? Se pretinde că, este sistemul prin care o companie este condusă și controlată, sau, „cadru normelor și practicilor prin care un consiliu de administrație asigură responsabilitatea, corectitudinea și transparența în relația unei companii cu toate părțile interesate (finanțatori, clienți, management, angajați, guvern și comunitate)” [2].

În general, conceptul definește un sistem de reglementări și structuri create la nivelul unui stat (dacă ne referim la guvernarea națională) precum și mecanismul prin care o entitate este condusă și controlată, respectiv procesul de luare a deciziilor majore privind dezvoltarea acesteia dar și a modului de implementare a strategiilor adoptate.

Analizând diversele definiții ale acestui concept se pot identifica primele indicii asupra complexității, dar și asupra implicațiilor pe care le poate avea în cadrul întreprinderilor.

Astfel, definiția dată de OECD (Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică) cu privire la guvernanta corporativă, rezumă că „este unul dintre elementele cheie pentru îmbunătățirea eficienței și creșterii economice, precum și pentru extinderea încrederii investitorilor. Guvernanta corporativă implică un set de relații instituite între managementul companiei, consiliul său de administrație și acționari. Guvernanta corporativă furnizează de asemenea, o structură prin care obiectivele companiei sunt stabilite, iar mijloacele de atingere a acestora, precum și de monitorizare a performanțelor sunt determinate. O guvernanta corporativă bună ar trebui [3, p.11]:

- ⇒ să motiveze suficient managementul și consiliul de administrație pentru a atinge obiectivele de interes pentru companie și acționarii săi, și
- ⇒ să faciliteze monitorizarea efectivă.

O altă definiție este dată de către părintele guvernantei corporative Tricker R. I., care susține că, „guvernanta corporativă se referă la maniera în care companiile sunt guvernate, ceea ce este diferit de modul în care afacerile sunt derulate pe baza zilnică. Guvernanta corporativă abordează probleme cu care se confruntă consiliul de administrație precum: interacțiunea cu managementul executiv și relația cu acționariatul sau cu toți cei care dețin interese în afacerile companiei” [4, p.84].

Totodată, Tricker R. I., descrie procesul de guvernanta prin prisma a patru activități [4]:

- direcția: formularea unei direcții strategice pe termen lung a organizației;
- acțiunea executivă: implicarea în adoptarea deciziilor executive esențiale;
- supervizarea: monitorizarea și supravegherea performanțelor manageriale;
- responsabilizarea: recunoașterea responsabilităților în fața celor care pot pretinde în mod legitim responsabilizarea.

Federația Internațională a Contabililor (IFAC) a lansat o definiție mai generală și anume, „guvernanta corporativă este un ansamblu de practici ale Consiliului de Administrație și ale managementului executiv, ce au ca scop asigurarea direcțiilor strategice, atingerea obiectivelor propuse, responsabilitatea resurselor financiare și gestionarea riscurilor entității” [5].

La rândul său, Institutul Auditorilor Interni din România, definește guvernanta corporativă „drept un ansamblu de procese și structuri de conducere implementate în scopul de a informa, coordona, conduce și monitoriza activitățile organizației pentru atingerea obiectivelor acesteia” [6].

Comisia națională a pieței financiare din Republica Moldova, prin Hotărârea cu privire la aprobarea Codului de guvernanta corporativă, stabilește că, „principalele obiective ale guvernantei corporative sunt crearea unui sistem eficient pentru garantarea siguranței fondurilor oferite de acționari și utilizarea acestora în mod eficient, reducerea riscurilor pe care investitorii nu sunt capabili să le anticipeze și/sau nu doresc să le accepte și a căror gestionare pe termen lung de către investitori provoacă reducerea atractivității investiționale a societății și a valorii acțiunilor sale [7].

**Principiile guvernantei corporative.** Primul stat care a adoptat un ghid de guvernanta corporativă încă din anul 1992, a fost Marea Britanie, iar după o perioadă relativ lungă 1997-1999, au elaborat recomandări privind guvernanta corporativă și Franța, Finlanda, Olanda, Spania, Italia, Belgia, Portugalia.

Într-o a doua etapă, anii 2000, unele state care au elaborat coduri de guvernanta corporativă proprii au început să le pună în aplicare. Însă în ceea ce privește statele care au aderat la UE după anul 2000, li s-au recomandat în cadrul negocierilor, elaborarea și adoptarea codurilor de guvernanta corporativă până la data aderării.



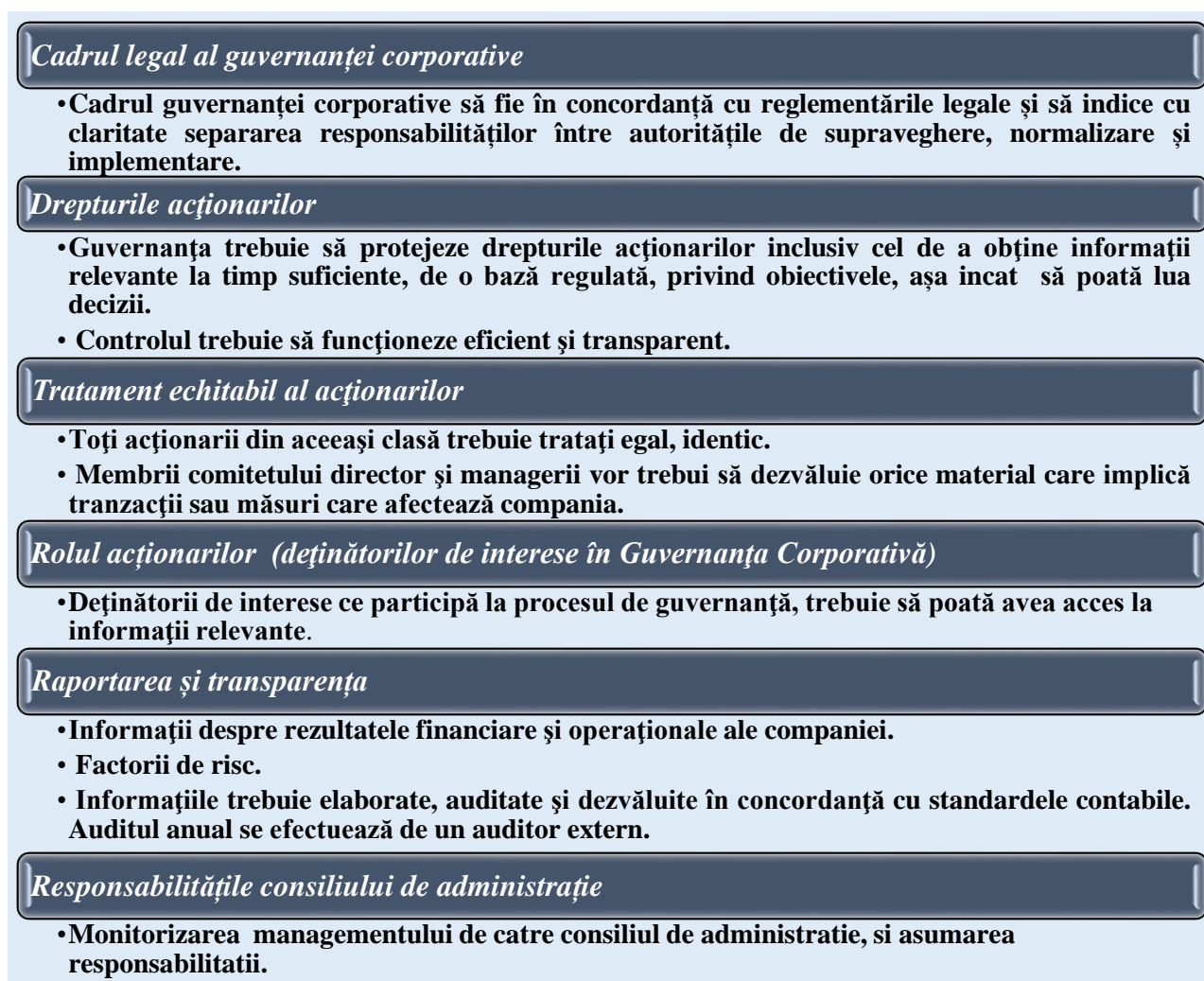
OECD a identificat un set de principii ale guvernantei corporative înserate în documentul „*OECD – Principiile guvernantei corporative 2004*”. Rolul acestor principii este acela de a îmbunătăți cadrul legal de la nivelul fiecărui stat (membru sau nemembru al OECD) pentru ghidarea investitorilor, managementul companiilor, prin dezvoltarea unui sistem optim de guvernanta corporativă.

Astfel, fiecare stat adoptă acte normative interne prin care transpun aceste principii în propria legislație, având ca scop eficientizarea conducerii și implicit funcționarea întreprinderilor.

Mai mult, în urma elaborării de către OCDE a principiilor de guvernanta corporativa și în urma recomandărilor făcute de către Banca Mondială, o serie de țări au preluat și transpus aceste principii în coduri de guvernanta naționale, transpuneri care însă, nu s-au realizat fără probleme, diferențele culturale și economice făcându-și simțită prezența.

În ceea ce privește legislația comunitară, Comisia Europeană a adoptat, o serie de principii și reguli în materie de guvernanta corporativă în cazul societăților cotate la bursă, care se referă, în special, la recomandări cu privire la independența administratorilor fără funcție executivă, la comitetele din cadrul consiliului de administrație sau de supraveghere, precum și la remunerarea administratorilor /directorilor [8]

**Principiile OECD sunt structurate pe șase secțiuni, după cum urmează [9, p.182]**  
(figura 1.):



**Figura 1. Principiile OECD structurate pe șase secțiuni**

Sursa: elaborat de autori

În ultimele decenii, în economia mondială s-au concretizat mai multe modele de guvernanta corporativă:

**Modelul de guvernanta anglo-saxon** (figura 2.), (specific firmelor din Marea Britanie, S.U.A., Hong Kong și Australia), reprezintă un model bazat pe influența externă exercitată de piețele de capital active, puternic dezvoltate, cu instituții de reglementare a piețelor care dezvoltă practici și politici de guvernanta corporativă consistente.

**Modelul de guvernanta corporativă continental, respectiv germano-japonez** (figura 2.), (specific companiilor din Europa continentală precum și celor din Japonia) - reprezintă un sistem bazat pe control intern impus de acționari puternici și de finanțatori (bănci).



**Figura 2. Modele de guvernanta corporativă**

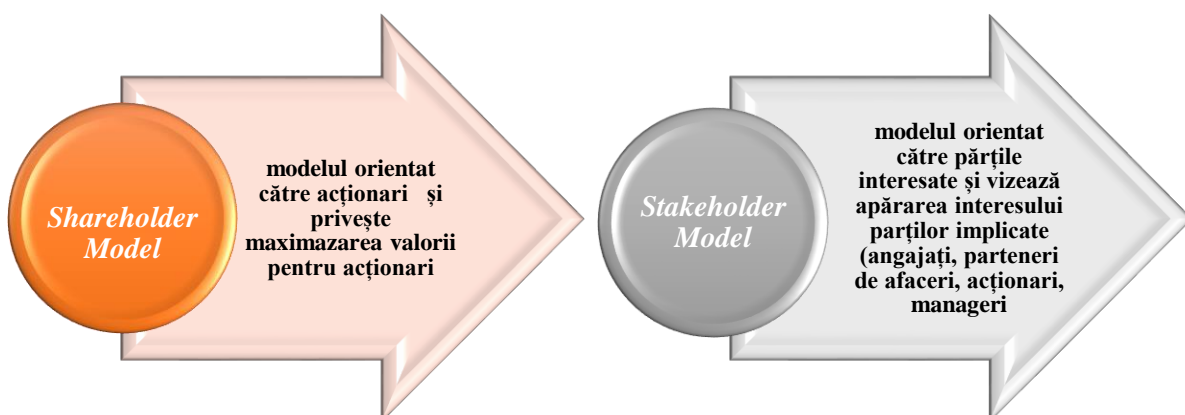
Sursa:elaborat de autori

Cele mai importante modele fiind denumite în doctrina economică [10, p.130]:

⇒ **Shareholder Model** - modelul orientat către acționari și privește maximizarea valorii pentru acționari.

⇒ **Stakeholder Model** - modelul orientat către părțile interesate și vizează apararea interesului părților implicate (angajați, parteneri de afaceri, acționari, manageri etc.)

Modelul pentru care a optat economia emergentă a României, dar și a Republicii Moldova este modelul Stakeholder.



**Figura 3. Modele de guvernanta corporativă în doctrina economica**

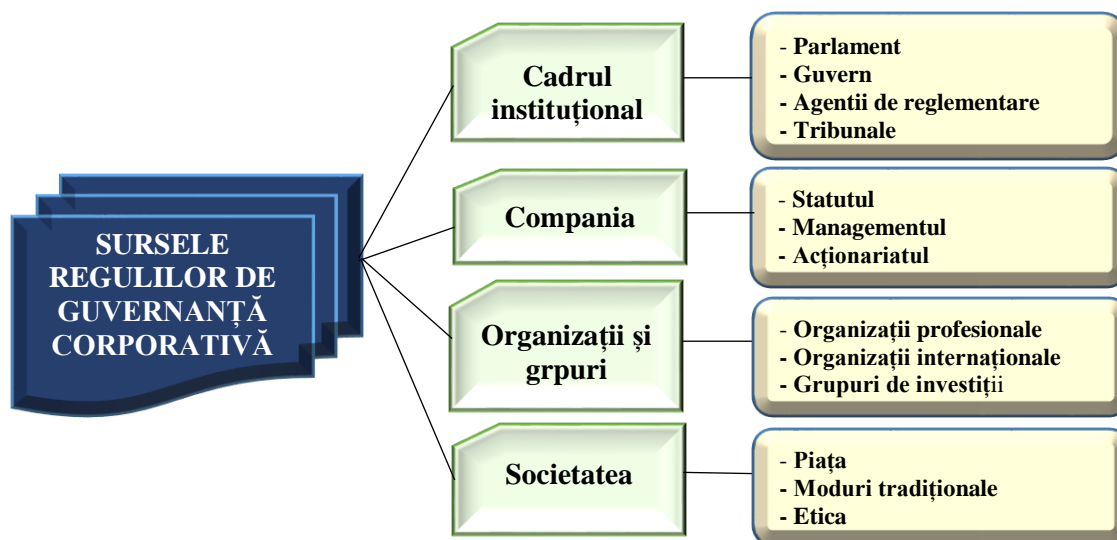
Sursa:elaborat de autori

Este destul de complicat și greu de abordat un anumit model pentru că, modelele sunt extrem de diferite. Dacă ne întrebăm dacă, este guvernanta corporativă o necesitate?

Răspunsul la această întrebare este unul afirmativ. Accelerarea globalizării a condus într-o oarecare măsură la necesitatea adoptării principiilor de guvernanta corporativă mai ales în cazul corporațiilor multinaționale.

Guvernanta corporativă oferă modalitatea prin care sunt determinate și stabilite obiectivele societății, precum și mijloacele de atingere a acestor obiective și procedurile de monitorizare a performanței societății.

În figura 4, vom analiza sursele regulilor de guvernanta corporativă.



**Figura 4. Sursele regulilor de guvernanta corporativă**

Sursa: elaborat de autori

*Cadrul de reglementare în România.* Existența în România a unui număr foarte mare de întreprinderi de stat subordonate diferitelor instituții din administrația centrală cât și în portofoliul administrațiilor locale, precum și structura complexă a acestora (*varietate mare de tipuri de structuri corporative, dimensiuni și situații financiare*), a necesitat o inițiativă legislativă ca o măsură menită să conducă la creșterea eficienței operatorilor economici – întreprinderi publice.

Actul normativ care reglementează aceste societăți de stat este O.U.G. nr. 109/2011 privind guvernanta corporativă a întreprinderilor publice, ordonanță care a suportat modificări importante prin Legea pentru aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului privind guvernanta corporativă a întreprinderilor publice [12].

Trebuie avute în vedere, de asemenea, și prevederile Hotărârii pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a unor prevederi din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 109/2011 privind guvernanta corporativă a întreprinderilor publice, norme modificate și actualizate prin H.G. nr. 722/2016.

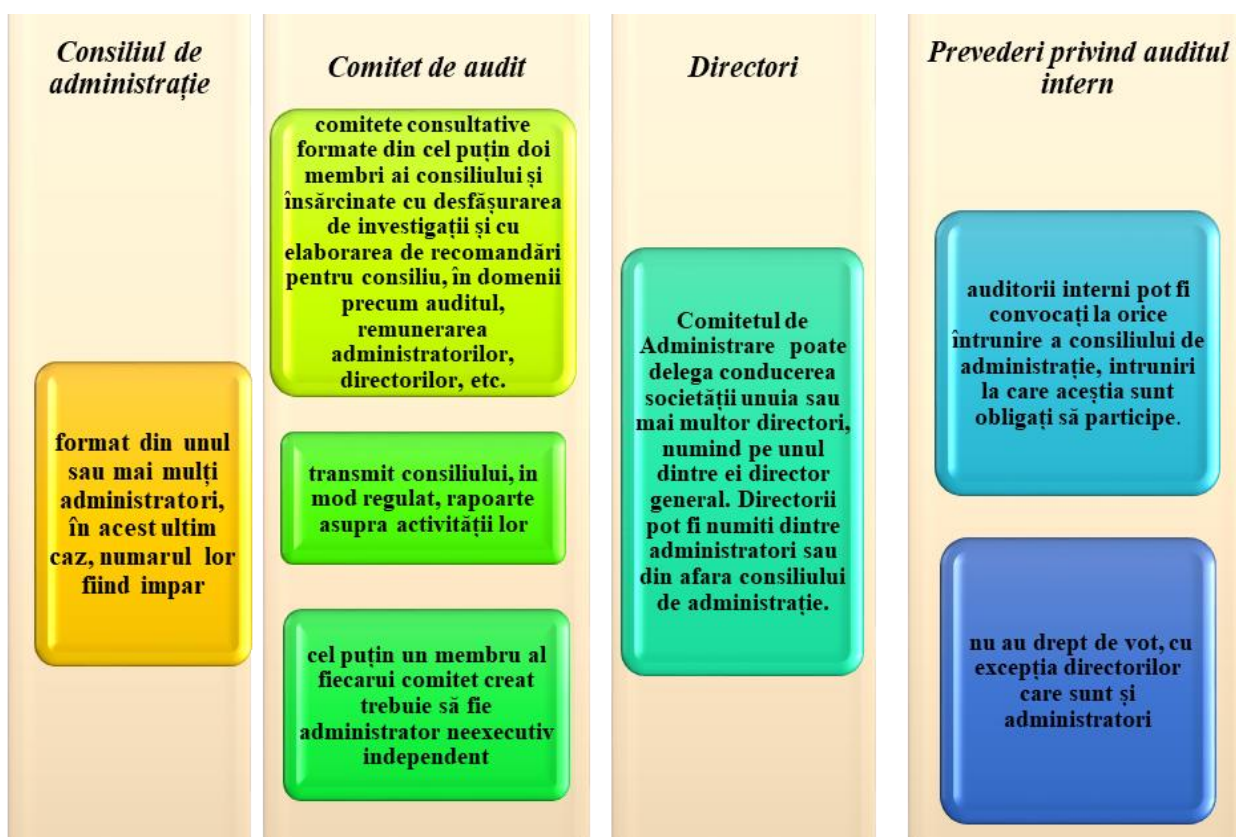
Prin actele normative reglementate s-a considerat că este necesară dezvoltarea de noi mecanisme de guvernanta corporativă, suplimentare în raport cu cele reglementate de legislația specifică societăților comerciale (Legea societăților comerciale nr. 31/1990) și adaptate particularităților societăților de stat.

Regulile privind guvernanta corporativă a întreprinderilor publice sunt aplicabile și în cazul următoarelor societăți care activează în România:

- ⇒ instituțiile de credit, instituțiile financiare, societăți de servicii de investiții financiare, societăți de administrare a investițiilor reglementate de O.U.G. nr. 99/2006 privind instituțiile de credit și adecvarea capitalului;
- ⇒ societățile de asigurări și reasigurări și intermediarii în asigurări și reasigurări, entități reglementate de Legea nr. 32/2000 a asigurărilor.

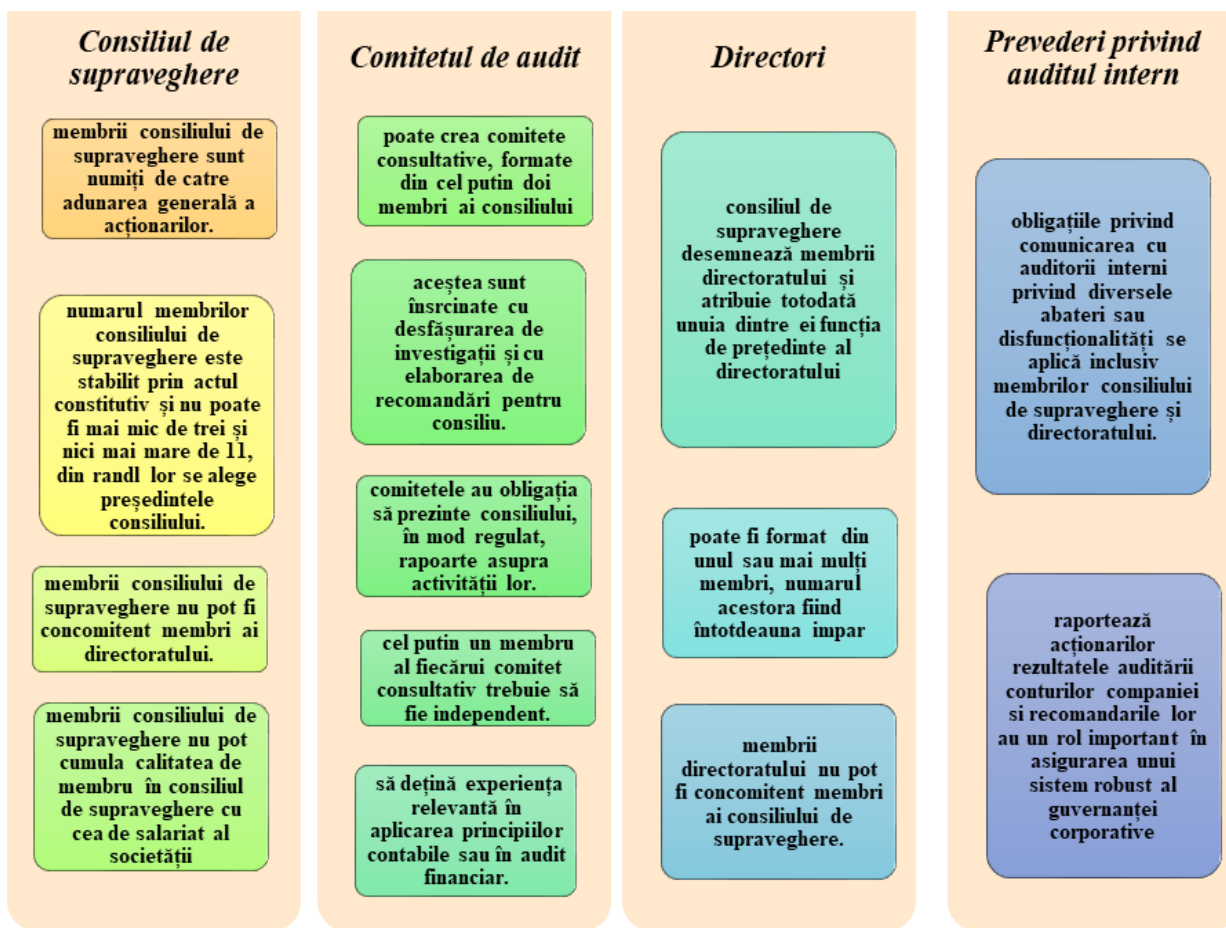
Guvernanța corporativă a întreprinderilor publice este definită „ca fiind ansamblul de reguli care guvernează sistemul de administrare și control în cadrul unei întreprinderi publice, raporturile dintre autoritatea publică tutelară și organele întreprinderii publice, între consiliul de administrație/de supraveghere, directori/direcțorat, acționari și alte persoane interesate” [13].

Cadrul legal în vigoare prezintă două modele de guvernanță corporativă aplicabile societăților pe acțiuni: modelul (sistemul) unitar, respectiv modelul (sistemul) dualist, sisteme care au la baza modelele OECD, cunoscute și sub denumirea de guvernanță „pe un singur palier”, respectiv „pe două palieri”, a căror diferențe semnificative sunt prezentate în cele două reprezentări (figura 5 și figura 6).



**Figura 5. Modelul unitar de guvernanță corporativă**

Sursa: elaborat de autori



**Figura 6. Modelul dualist de guvernare corporativă**

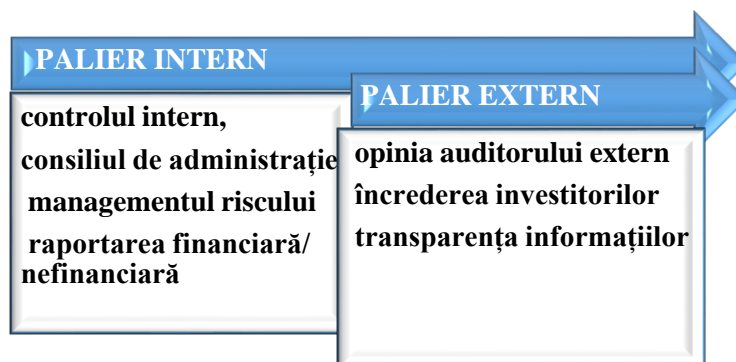
Sursa: elaborat de autori

Putem astfel, concluziona că guvernarea corporativă include, deopotrivă și relațiile dintre mai multe părți implicate, interesate de modul în care entitatea este guvernată, respectiv: acționarii, managementul și Consiliului de administrație.

De altfel, atingerea unei guvernante corporative eficiente se bazează pe *două paliere* (figura 7) și *șapte elemente definitorii*.

✓ **paliere intern**, care este reprezentat de patru elemente, controlul intern, consiliul de administrație, managementul riscului și raportarea financiară/nefinanciară.

✓ **paliere extern**, este reprezentat de alte trei elemente: opinia auditorului extern, încrederea investitorilor și transparența informațiilor.



**Figura 7. Elementele definitorii ale guvernantei corporative**

Sursa: elaborat de autori



- Astfel, fiecare element în parte contribuie la eficientizarea guvernății corporative:
- ✚ **Controlul intern** este unul din elementele cheie ale unei bune guvernări corporative și face obiectul evaluării atât din partea auditului intern cât și din partea auditului extern, fiind în atenția comitetelor de audit;
  - ✚ **Consiliul de Administrație** analizează și aprobă planul de audit intern după aprobarea acestuia de către Comitetul de Audit;
  - ✚ **Managementul riscului** este subiectul și în atenția auditului intern și de asemenea al comitetelor de audit;
  - ✚ **Raportarea financiară cât și nefinanciară** reprezintă un element central al entității. Consiliul de administrație fiind direct răspunzător de întocmirea raportărilor financiare și nefinanciare. Auditul intern, comitetele de audit și auditul extern sunt preocupate de corectitudinea datelor transmise prin intermediul acestor rapoartări în grade diferite;
  - ✚ **Auditorul extern** certifică corectitudinea informațiilor oferite de entitate și sporește încrederea investitorilor prin intermediul raportului de audit și a opiniei favorabile;
  - ✚ **Înființarea comitetelor** de audit contribuie semnificativ la sporirea gradului de încredere și la reducerea fraudelor;
  - ✚ **Transparența**, este unul din principiile de bază ale guvernării corporative, reprezentând măsura în care o entitate dezvăluie informațiile financiare părților interesate.

La nivelul României regulile referitoare la guvernarea corporativă au fost consolidate în 2016 odată cu adoptarea Legii privind guvernarea corporativă (Legea nr. 111/2016) și a normelor de punere în aplicare, însă cu toate acestea punerea în aplicare a fost insuficientă, iar transparența a scăzut în 2017 din cauza întârzierii în publicarea datelor financiare [12].

De asemenea un aspect îngrijorător subliniat de către Comisia Europeană în Raportul pe țară din 2018 privind România SWD(2018)221 este că, în decembrie 2017, printr-un amendament al Parlamentului se prevăd derogări pentru aproape 100 de societăți, de la aplicarea dispozițiilor Legii nr.111/2016

Această decizie „echivalează cu un regres substanțial în raport cu recomandările specifice țării formulate în 2015 și 2016 în privința guvernății corporative” așa cum se specifică de către Comisia Europeană [14].

Unele dintre cele mai profitabile întreprinderi de stat pot fi transferate către un nou fond public, Fondul Suveran de Dezvoltare și Investiții, care potrivit proiectului de lege, ar urma să fie înființat ca o societate pe acțiuni și ar primi acțiunile deținute de stat în 27 de întreprinderi de stat profitabile.

Conform proiectului de lege, fondul este exclus din domeniul de aplicare al Legii 111/2016 privind guvernarea corporativă a întreprinderilor publice, proiect ce suscită și preocupări legate de transparența procesului decizional, a raportării și a monitorizării.

Codul de guvernare corporativă în Republica Moldova a fost elaborat în conformitate cu legislația în vigoare a Republicii Moldova și desigur se bazează pe practica internațională în domeniul guvernății corporative, principiile guvernății corporative elaborate de OECD, precum și pe experiența acumulată în perioada acțiunii Legii privind societățile pe acțiuni nr. 1134-XIII din 02.04.1997. Desigur și standardele internaționale oferă guvernății corporative o atenție sporită. Conform recomandărilor OECD de administrare a companiilor, guvernarea corporativă implică un set de relații între consiliul societății pe acțiuni (denumită în continuare - societate), organul executiv, acționari și alte părți interesate (Stakeholders), și anume angajați, parteneri, creditorii ai societății, autorități locale etc. De asemenea, Planul de acțiune pentru

Guvernanța Corporativă al Uniunii Europene (UE) identifică mai multe direcții de acțiuni în domeniul legislației societăților pe acțiuni și guvernanței corporative, care sunt fundamentale pentru punerea în aplicare a unei legislații efective pentru societăți, durabile și competitive [7].

În **concluzie** putem afirma că, guvernanța corporativă este recunoscută ca un element cheie în atragerea investițiilor și în creșterea performanței economice și competitivității, pe termen lung. Globalizarea piețelor financiare a contribuit la reducerea diferențelor dintre economiile avansate și economiile emergente, în ceea ce privește implementarea guvernanței. Totuși, datorită factorilor culturali, economici și sociali din economiile emergente nu se poate vorbi încă de o abordare exhaustivă, mai ales atunci când se face comparație cu economiile dezvoltate[1, p.13].

### **Bibliografie:**

1. FELEAGĂ N., FELEAGĂ L., DRAGOMIR V., BIGIOI A., Guvernanța corporativă în economiile emergente: cazul României, Economie teoretică și aplicată ,Volumul XVIII (2011), No. 9(562), pp. 3-15.
2. <https://www.sfin.ro/bani-si-afaceri/dictionare-de-business/ce-este-aceea-guvernanta-corporativa-corporate-governance/>
3. OECD principles of corporate governance 2004, [www.oecd.org](http://www.oecd.org), p. 11.
4. TRICKER R.I., Corporate Governance, citat de A. Chambers, pag. 84.  
<https://www.coursehero.com/file/p6g2qn0g/iar-mijloacele-de-atingere-a-acestora-precum-%C5%9Fi-de-monitorizare-a/>
5. <https://www.cafr.ro/uploads/AF%204%202011%20-%20site-6717.pdf>
6. Hotărâre pentru aprobarea Normelor de audit intern, [https://www.cafr.ro/uploads/hot\\_88-norme%20de%20audit%20intern%20inclusiv%20proceduri-5bdf.pdf](https://www.cafr.ro/uploads/hot_88-norme%20de%20audit%20intern%20inclusiv%20proceduri-5bdf.pdf)
7. Hotărârea Nr. 67/10, cu privire la aprobarea Codului de guvernanță corporativă, din 24.12.2015, MO108-112/30.03.18 art.435; în vigoare 30.03.18
8. TIȚA-NICOLESCU G., Guvernanța corporativă a întreprinderilor publice, Revista Universul Juridic, <http://revista.universuljuridic.ro/guvernanta-corporativa-intreprinderilor-publice/>
9. AVRAM V., Managementul procesului de creare a valorii in contextul guvernării întreprinderii, Editura Economica, Bucuresti, 2003, pag. 180-184 sau [www.oecd.org](http://www.oecd.org)
10. FIRESCU V., BRÂNZĂ D., Guvernanța Corporativă în firmele românești: caracteristici, dimensiuni, limite, În: Management Intercultural nr. 3/2013, p. 130.
11. Legii privind societățile pe acțiuni nr. 1134-XIII din 02.04.1997
12. LEGE Nr. 111/2016 din 27 mai 2016 pentru aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 109/2011 privind guvernanța corporativă a întreprinderilor publice
13. OUG 109 privind guvernanța corporativă a întreprinderilor publice (MOF Nr. 883 din 14 decembrie 2011), alin.1
14. Raportul de țară din 2018 privind România1 SWD(2018)221 întocmit de catre Comisia europeana

## ОСОБЕННОСТИ И ПРИЕМУЩЕСТВА ТАРГЕТ КОСТИНГА

Родика КУШМЭУНСЭ, к.э.н., доцент, МЭА

e-mail: [rcusmaunsa@mail.ru](mailto:rcusmaunsa@mail.ru)

Каталина БАРАК, студ., МЭА

e-mail: [catalina.barac@gmail.com](mailto:catalina.barac@gmail.com)

**Abstract:** *Target costing is an approach to determine a product's life-cycle cost which should be sufficient to develop specified functionality and quality, while ensuring its desired profit. It involves setting a target cost by subtracting a desired profit margin from a competitive market price. A target cost is the maximum amount of cost that can be incurred on a product, however, the firm can still earn the required profit margin from that product at a particular selling price. Target costing decomposes the target cost from product level to component level. Through this decomposition, target costing spread the competitive pressure faced by the company to product's designers and suppliers. Target costing consists of cost planning in the design phase of production as well as cost control throughout the resulting product life cycle. The cardinal rule of target costing is to never exceed the target cost. However, the focus of target costing is not to minimize costs, but to achieve a desired level of cost reduction determined by target costing process. [3]*

**Ключевые слова:** Таргет-костинг, целевая себестоимость.

**Cod JEL.** M 11, 40

**Введение.** Таргет-костинг наиболее целесообразен для тех предприятий, стратегия развития которых предусматривает снижение затрат. Чтобы применение таргет-костинга было успешным, необходимо выполнение ряда условий, важнейшее из которых – тесное горизонтальное взаимодействие между функциональными подразделениями предприятия, в частности, между маркетинговыми службами, техническими, исследовательскими и производственными подразделениями. Это необходимо для организации совместной работы по снижению плановой себестоимости изделия до его целевой себестоимости на основе известной цены и нормы прибыли. Не менее важным условием эффективности таргет-костинга является постоянство его применения. Для того, чтобы целевая себестоимость не просто была определена, но и достигнута, необходимо постоянно уточнять целевую себестоимость и стремиться снизить затраты предприятия до утвержденной величины. [7]

### **Основное содержание**

В ходе работы мы анализировали возможности внедрения метода таргет-костинга а также его преимущества и особенности как с теоретической точки зрения, так и с практической.

Калькулирование себестоимости по целевым затратам все чаще применяется ведущими мировыми и в первую очередь японскими компаниями.

### **Метод таргет-костинг состоит из следующих основных элементов:**

1. целевой цены;
2. целевой прибыли;
3. целевых затрат [8].

Система таргет-костинг, в отличие от традиционных способов ценообразования, предусматривает расчёт себестоимости изделия, исходя из предварительно установленной цены реализации. Эта цена определяется с помощью маркетинговых исследований, т.е. фактически является ожидаемой рыночной ценой продукта или услуги. [6]

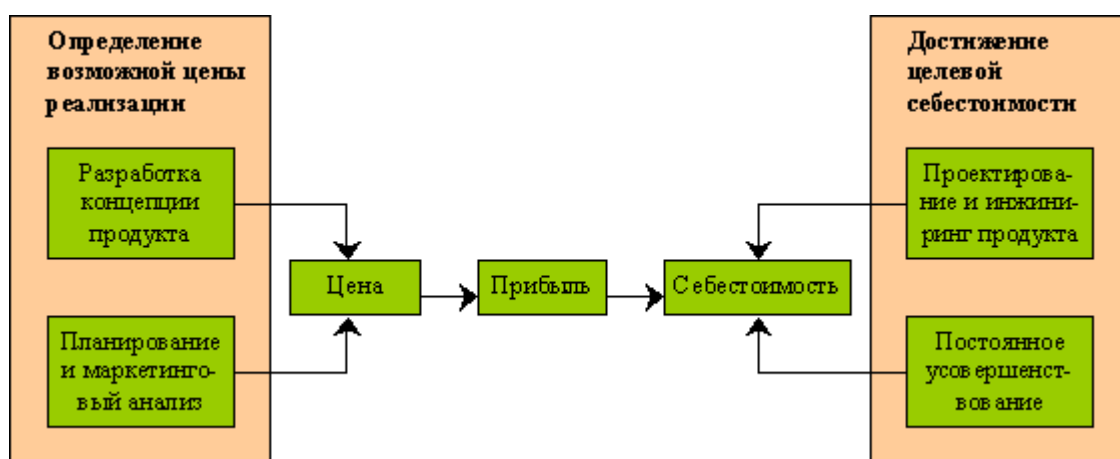
Суть этого метода заключается в том, что на основании известной (или заданной) цены реализации изделия на рынке и желаемой величины прибыли устанавливается



целевая себестоимость, которая в дальнейшем обеспечивается усилиями всех служб предприятия, прежде всего технических. Последовательность действий при применении таргет-костинга выглядит так: первоначально определяется цена продукции на рынке (и здесь возможны самые разнообразные варианты – максимально возможная или наиболее целесообразная). После этого в соответствии с определенной ценой и желаемой нормой прибыли определяется целевая себестоимость продукции. Причем себестоимость может определяться как по системе директ-костинг, так и в условиях абсорпшн-костинга. Преимущество директ-костинга в данном случае состоит в том, что реальная себестоимость, которая будет сравниваться с целевой, определяется на основе только переменных затрат и, соответственно, не зависит от объема проданной продукции. В этом случае постоянные затраты выпадают из поля зрения. При абсорпшн-костинге в целевую себестоимость включаются все затраты, однако при сравнении фактической себестоимости со сметной (или целевой) последние следует пересчитать в соответствии с выполнением плана по реализации продукции [7].

Целевая себестоимость продукции служит ориентиром для плановой себестоимости. Сравнение целевой и плановой себестоимости происходит периодически до тех пор, пока в результате принятых технических и организационных мероприятий они не сравниваются. Полученная величина себестоимости будет являться плановой для производства продукции, а порядок действий, принятых для ее расчета – алгоритмом действий подразделений предприятия в выполнении плана [4].

Прежде всего, нужно определить цену за единицу продукции, при которой фирма может продавать планируемое количество товаров и при этом сохранить прибыль на прежнем уровне. Целевую себестоимость можно определить как разницу между этими показателями. Полученная величина – критерий, которым сотрудники компании будут руководствоваться при разработке, производстве и продвижении продукта. В итоге предприятие выйдет на нужную себестоимость не за счет ухудшения качества продукции, а в результате эффективной работы и поиска альтернативных резервов снижения затрат (рис.1) [7].



**Рис.1 Процесс управления по целевой себестоимости (таргет-костинг)[6]**

Компании применяющие метод таргет-костинг, в ходе установления цены на продукт руководствуются четырьмя ключевыми факторами:

1. Потребностями/запроса/вкусами потребителей в отношении физических и эстетических функций товара.
2. Приемлемой ценой, т.е. ценой, которую покупатели готовы заплатить за продукт, обладающий определенными свойствами и функциональными особенностями.
3. Предложениями со стороны конкурентов.
4. Определением целевой доли рынка для продукта [1, с. 32].

Рассмотрим цифровой пример, иллюстрирующий вычисления, обычно производимые для достижения целевого сокращения затрат. Ниже приведены данные, необходимые для подсчётов.

**Таблица 1. Пример применения метода таргет-костинга**

Возможная рыночная цена за единицу, лей.	50,00
Целевая норма прибыли, %	20%
Запланированный годовой объём продаж, единиц	10000
Сметная себестоимость, тыс. лей.	455,0

Как видим, ожидаемая рыночная цена за единицу продукции составляет 50,00 лей, а целевая норма прибыли - 20%. Мы планируем ежегодно продавать 10000 единиц продукции и по предварительным подсчётам сметная себестоимость запланированного объёма продаж составляет 455,0 тыс. лей.

Несложные подсчёты показывают, что целевая себестоимость единицы продукции равняется 40,00 лей ( $50,00 - 50,00 \cdot 0,2$ ), а для запланированного годового объёма продаж - 400,0 тыс. лей ( $40,00 \cdot 10000$ ).

Разница между сметной и целевой себестоимостью составляет ни много, ни мало - 55,0 тыс. лей ( $455,0 - 400,0$ ). Именно эту сумму следует "сократить" любыми доступными средствами, не опуская, однако, планку качества продукции.

Указанную задачу "сокращения" легкой не назовёшь. Поэтому для того, чтобы система таргет-костинг заработала в полную силу, на предприятии должна быть создана высокоорганизованная и высокопродуктивная команда, объединённая общей целью.

Исходя из выше изложенного констатируем следующие **преимущества метода**:

- обеспечивает реализацию целей стратегии снижения затрат;
- позволяет не просто минимизировать затраты, но и привести их к необходимому уровню;
- обеспечивает получение планового финансового результата в условиях существующей конъюнктуры рынка;
- предполагает превентивный контроль издержек и калькулирование целевой себестоимости в соответствии с требованиями рынка. Иными словами, предполагает постоянное ориентирование на требования рынка и клиентов, в том числе к качеству продукции и срокам ее изготовления;
- обеспечивает максимизацию финансового результата предприятия за счет максимизации цены, при которой, однако, будет возможной реализация запланированного объёма продукции, а также за счет постоянного снижения себестоимости выпускаемой продукции. Соответственно, успех в любом из

направлений обеспечивает предприятию прибыль при применении этого метода управления затратами;

- обеспечивает контроль затрат еще на стадии разработки продукции, когда вносить изменения гораздо легче, чем на стадии производства. Это в полной мере отвечает сущности управления затратами: управленческое воздействие осуществляется до того, как возникнут соответствующие затраты, то есть в случае, если величина затрат не удовлетворяет поставленному условию целевой себестоимости, предприятие может ее изменить путем коррекции производственных процедур до их начала, что позволяет ликвидировать непроизводительные затраты [7].

А также **особенности**:

- а) в концепции таргет-костинг маркетинг словно "накладывается" сверху на управленческий учёт, т.е. функции маркетинга и проектирования реализуются совместно, а на "выходе" системы получается продукт, имеющий максимально отвечающие ожиданиям потребителей характеристики и наиболее вероятную цену реализации.
- б) таргет-костинг прекрасно совмещается с бюджетированием, планированием прибыли, формированием центров ответственности, различными стратегиями ценообразования и оценочными процедурами.
- в) родившиеся в Японии концепция таргет-костинг существенно отличается от популярного американского метода стандарт-кост, известного у нас в стране благодаря многочисленным переводам американских учебников по управленческому учёту. Стандарт-кост используется в основном для контроля затрат и оценки результативности, а таргет-костинг в первую очередь поддерживает стратегию снижения затрат на стадии проектирования продукта, то есть является стратегическим, а не сугубо операционным, инструментом.
- г) безусловно положительной характеристикой таргет-костинг является фокусирование внимания на внешних (рыночных), а не исключительно на внутренних факторах. Таргет-костинг обеспечивает отделу маркетинга неплохие возможности принимать решения не только на основе изначально заданного уровня издержек, но и на основе параметров рыночного окружения. [6]

### **Выводы.**

Несмотря на столь очевидные преимущества по сравнению с традиционными методами, таргет-костинг имеет и некоторые ограничения.

Во-первых, метод таргет-костинг - это не техника, которую можно использовать от случая к случаю по мере необходимости; внедрение данного метода предполагает полное изменение философии хозяйствования. Некоторые компании были вынуждены отказаться от применения метода таргет-костинг, поскольку столкнулись с непониманием специалистов в области управленческого учета по поводу отхода от традиционной системы учета и управления затратами. Изменения оказывают влияние на бухгалтерский учет, ибо почти всегда и везде счетные работники думали, что с переменой или в самой жизни, или в технике учета прерывается традиция [2, с. 561].

Во-вторых, метод таргет-костинг предполагает установление целевой цены и соответственно целевых затрат исходя из реальных или вероятных ожиданий потребителей. Однако методы, основанные на данных, полученных от потребителей, даже при значительном количестве опросов всегда субъективны. Для потребителей не имеет

значения, сколько специалистов работали над продуктом или каковы технологические затраты, интерес для них представляет лишь соотношение функциональности, цены и качества продукта. Более того, целевые установки являются субъективными оценками рабочей группы.

В-третьих, целевой уровень затрат может быть достигнут только в том случае, если в рамках процесса разработки продукта удастся достигнуть определенного уровня производительности.

И, в-четвертых, с помощью одного анализа рынка нельзя разрабатывать новые продукты [4].

### **Библиография:**

1. Ansari S.L. Target Costing: The next frontier in strategic cost management / S.L. Ansari, J. Bell, J.H. Cypher, P.H. Dears, J.J. Dutton, M.D. Ferguson, K. Hallin, C.A. Marx, C.G. Ross, P.A. Zampino. NY: MacGraw-Hill, 1997
2. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов. М.: Аудит-ЮНИТИ, 1996.
3. Target Costing: [https://en.wikipedia.org/wiki/Target\\_costing](https://en.wikipedia.org/wiki/Target_costing)
4. Воронова Е.Ю., Доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры учета, статистики и аудита МГИМО (У) МИД России  
[http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj\\_analiz/analiz\\_sebestoimosti/metod\\_target\\_kosting\\_kalkulirovanija\\_sebestoimosti/35-1-0-306](http://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/analiz_sebestoimosti/metod_target_kosting_kalkulirovanija_sebestoimosti/35-1-0-306)
5. <http://www.financialguide.ru/encyclopedia/target-costing>
6. Константин Редченко, Львовская коммерческая академия  
[http://www.cfin.ru/ias/target\\_costing.shtml](http://www.cfin.ru/ias/target_costing.shtml)
7. <http://www.topknowledge.ru/z-o/32-m/3169-metod-target-kosting.html>

# STUDIU PRIVIND APLICAREA IFRS ÎN ENTITĂȚILE DIN REPUBLICA MOLDOVA

## RESEARCH ON THE APPLICATION OF IFRS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

GALINA BĂDICU, dr., conf. univ., ASEM,

e-mail: [badicu.galina@ase.md](mailto:badicu.galina@ase.md)

Ana-Carolina BĂRBIERU, student, ASEM,

e-mail: [carolinabarbieru@gmail.com](mailto:carolinabarbieru@gmail.com)

**Abstract:** *The development of the accounting system in the Republic of Moldova aims to harmonize the national legislation with the European directives in the field, in order to meet the conditions for EU accession, as well as the alignment with the International Financial Reporting Standards, a requirement imposed by the process of economic globalization and development of the capital market. The purpose of this study is to analyze the impact of IFRS application at the level of local entities, the applicability of which is a complex concept involving important financial and human resources.*

*In this research, we have proposed to delimit the advantages and disadvantages of the application of IFRS in local entities, as well as presenting the opportunities that arise with the alignment of national standards with international ones. To obtain the most relevant data, we conducted a questionnaire that gave us an overview of the application of IFRS. The sample from which the information was collected was made up of 27 entities from different branches of activity and different organizational and legal forms.*

**Key words:** economic globalization, sustainable development of the entity, International Financial Reporting Standards, European Directives, Republic of Moldova.

**Cod JEL. M41**

**Introducere.** În prezent, contabilitatea a evoluat pe o altă treaptă a cunoașterii, proces condiționat de schimbările esențiale care au avut loc în sfera economicului, sub inerția procesului de globalizare. Ideea adoptării unui limbaj comun de raportare financiară în scopul dezvoltării comparabilității la nivel internațional a devenit o realitate, urmare a globalizării internaționale a piețelor financiare. Un rol însemnat în adoptarea acestui limbaj la nivel internațional îl au standardele internaționale de raportare financiară (*în continuare IFRS*) [1, pag. 13].

Din perspectiva metodei de aplicare, IFRS pot prezenta interes pentru normele contabile naționale în următoarele situații:

- ⇒ adoptarea directă ca norme contabile naționale;
- ⇒ bază de referință pentru armonizarea între național și internațional;
- ⇒ adoptarea ca norme pentru elaborarea și prezentarea situațiilor financiare de către entitățile multinaționale și marile societăți cotate pe piețele financiare [8, p. 170].

Conform prevederilor Legii contabilității, *IFRS reprezintă standarde și interpretări emise de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB), acceptate pentru aplicare în Republica Moldova* [4, art. 3].

IASB a fost constituit în anul 1973 de organismele contabile profesionale din nouă țări (*Germania, Australia, Canada, SUA, Franța, Japonia, Mexic, Olanda și Marea Britanie*) cu scopul emiterii de norme contabile care să fie folosite pentru întocmirea, prezentarea situațiilor financiare și promovarea acceptării și aplicării acestora în lume. Până în anul 2003, standardele emise de IASB purtau denumirea de



**Figura 1. Adoptarea IFRS pe glob**

Sursa: <https://malinowskic3.wordpress.com/>

Standarde Internaționale de Contabilitate - IAS. Standardele emise de IASB după anul 2003 se numesc Standarde Internaționale de Raportare Financiară - IFRS.

Scopul IASB este de a dezvolta un singur set de standarde globale de contabilitate de înaltă calitate. Pentru a atinge acest obiectiv, IASB lucrează în strânsă colaborare cu părțile interesate din întreaga lume, inclusiv investitori, instituții naționale de reglementare, autorități de reglementare, auditori, cadre universitare și alții. Se pare că majoritatea țărilor încearcă să adopte IFRS. Circa 120 țări ale lumii au decis să aplice IFRS în mod obligatoriu pentru anumite categorii de entități sau să le accepte în calitate de alternativă la standardele naționale. Printre aceste țări se înscriu atât țările membre ale Uniunii Europene, cât și multe alte țări. În figura 1, se prezintă adoptarea și utilizarea IFRS în întreaga lume (*culoarea albastră*).

La acest compartiment se înscriu și țările fostei URSS. Sectorul bancar din Ucraina a trecut la IFRS începând cu anul 1998, în Uzbekistan IFRS se aplică începând cu anul 2002, în Azerbaidjan - cu anul 2006. Băncile din Rusia au trecut la IFRS de la 1 ianuarie 2004. IFRS se mai aplică și în Armenia, Kazahstan, Tadjikistan, Georgia, Bielorusia, Țările Baltice. În această listă, se încadrează și RM.

Cazul Republicii Moldova este foarte slab analizat și studiat. Majoritatea materialelor de cercetare și lucrărilor despre țară sunt disponibile, preponderent, doar în reviste naționale. Motivul acestei circumstanțe se datorează faptului că Republica Moldova este o țară foarte tânără și reformele contabile semnificative de armonizare au fost anunțate în urmă cu câțiva ani, în anul 2007.

Misiunea adoptării IFRS îl reprezintă creșterea calității informației din situațiile financiare raportate de către entități pentru utilizatorii acesteia. Astfel, entitățile sunt tot mai interesate de aplicarea IFRS, deoarece oferă posibilitatea convergenței și conformității în contabilitate, fiind motivate de influența mai multor *factori* care decurg din:

- ⇒ globalizarea activităților de producție și desfacere;
- ⇒ restrângerea piețelor naționale pentru capital propriu și străin;
- ⇒ amplificarea și stimularea internaționalizării finanțării entităților;
- ⇒ realizarea unei unități în spațiul economic european;
- ⇒ dezvoltarea tehnologiilor informaționale și de comunicație etc.

Este evident că IFRS reprezintă un set de standarde de înaltă calitate, însă există diferențe privind percepția asupra informațiilor prezentate în funcție de reglementările referitoare la protecția investitorilor și sistemul legislativ al fiecărei țări. IFRS impun contabililor un limbaj unic, modificări semnificative și crearea de sisteme informatice performante care să ajute entitățile în procesul de aplicare efectivă a acestora.

Studiul dat este destinat să ofere o analiză a circumstanțelor naționale, să acopere lipsurile în literatura existentă cu privire la problemele de contabilitate în Republica Moldova, cadrului și obstacolelor, în ceea ce privește armonizarea contabilității în condițiile de liberalizare și să deschidă orizonturi pentru cercetare și discuții cu privire la cazurile speciale de armonizare.

**Conținutul de bază.** Accelerarea procesului de privatizare, dezvoltarea pieței de capital și a economiei libere de piață, precum și întărirea relațiilor cu Uniunea Europeană în vederea procesului de aderare au impus dezvoltarea continuă a sistemului de contabilitate din RM, urmărindu-se o cât mai bună armonizare cu prevederile directivelor europene și cu standardele internaționale de contabilitate. Astfel, începând cu anul 2009, normalizatorii din RM au optat pentru un sistem contabil mixt, atât de influență europeană, cât și internațională. Necesitatea armonizării au rezultat din prevederile Legii contabilității [4], iar modul și etapele de desfășurare

a acesteia au fost stabilite în Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2011, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1507 din 31 decembrie 2008 [7].

Actualmente, în Republica Moldova, IFRS sunt obligatorii pentru entitățile de interes public, care cuprind instituțiile financiare, fondurile de investiții, companiile de asigurări, fondurile nestatale de pensii, societățile comerciale ale căror acțiuni se cotează la bursa de valori [4, art. 4 (1)]. Totodată, conform art. 4 alin. (2) din Legea contabilității, IFRS pot fi aplicate pe bază benevolă în conformitate cu politicile contabile și de către entitățile care aplică sistemul contabil complet în partidă dublă.

Printre *avantajele aplicării IFRS* putem menționa:

- *garantarea la nivel internațional a comparabilității informațiilor din situațiile financiare ale entităților;*
- *accesibilitatea sigură a utilizatorilor la informația financiar-contabilă;*
- *asigurarea transparenței și sporirea gradului de dezvoltare a informațiilor financiar-contabile.*
- *crearea condițiilor favorabile pentru atragerea investițiilor străine;*
- *atragerea asistenței financiare externe pentru dezvoltarea contabilității;*
- *modernizarea procesului de învățământ și pregătirea specialiștilor pentru certificarea profesională internațională.*

Totodată, la implementarea IFRS apar și o mulțime de *dificultăți*, precum interpretări greșite ale standardelor, deficiențe legate de utilizare terminologiei, caracterul de recomandare sau obligatoriu al acestora, sunt standarde de raportare sau de ținere a contabilității, cuprinderea anumitor precondiții, existența relației fiscalitate-contabilitate, necesarul de resurse, în special de cele financiare pentru training-uri pentru personalul contabil, servicii de consultanță și dotarea entității cu un sistem informațional performant etc.

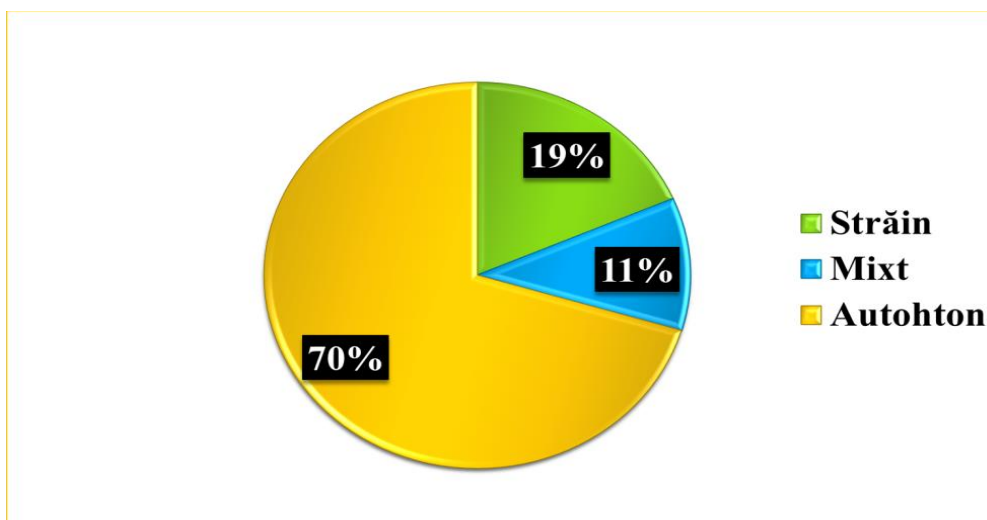
În conformitate cu art. 5 din Legea contabilității și raportării financiare se prevede [5]:

- ⇒ **ca entitățile de interes public să țină contabilitatea în partidă dublă și să întocmească situații financiare conform IFRS** [5, art. 5 (4)].
- ⇒ totodată, entitățile micro și persoanele fizice care desfășoară activitate de întreprinzător, după înregistrarea acestora ca plătitori ai taxei pe valoare adăugată, entitățile mici, entitățile mijlocii și entitățile mari **pot ține contabilitatea și întocmi situații financiare în baza IFRS**, [5, art. 5 (11)].

Ținând cont de această actualizare, am considerat importantă o analiză a entităților autohtone din perspectiva cunoașterii situației actuale și de perspectivă privind utilizarea IFRS. În acest scop, am realizat o cercetare aplicativă la nivelul entităților din RM. Dintre metodele de culegere și sistematizare a informațiilor s-a ales o metodă de cercetare cantitativă, pe bază de chestionar. Pentru efectuarea cercetării a fost elaborat un chestionar care a cuprins 14 întrebări, având mai multe opțiuni de răspunsuri. Eșantionul respondenților fiind alcătuit din 27 de manageri din diferite ramuri de activitate și diferite forme organizatorico-juridice precum:

- 10 entități de prestări servicii;
- 6 entități producătoare;
- 3 entități cooperative agricole;
- 8 alte entități.

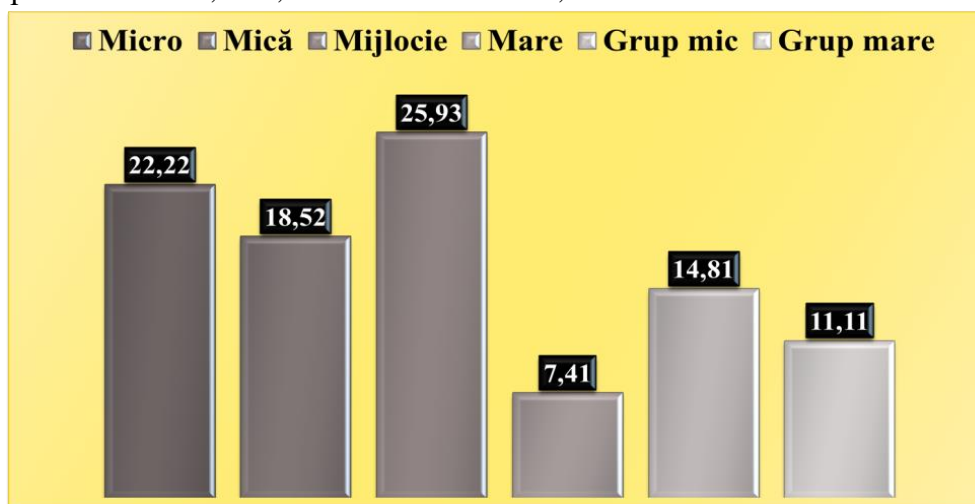
**Rezultate și discuții.** Analizând răspunsurile respondenților, cu referire la părțile sociale ale proprietarilor entităților (*Diagrama 2*), constatăm că 70% din entități au capital autohton, 17% din entități - capital sută la sută străin, iar celelalte activează în baza capitalului mixt, adică dețin atât capital autohton, cât și străin.



**Figura 2. Ponderele entităților în funcție de părțile sociale ale proprietarilor**

Sursa: elaborat de autori

Dacă să ne referim la noile prevederi ale Legii contabilității și raportării financiare, atunci entitățile se vor diviza în următoarele categorii ilustrate în *Diagrama 3*. În acest context, conchidem că principala schimbare adusă de noua Lege a contabilității și raportării financiare cu aplicabilitate din 1 ianuarie 2019 este reprezentată de reîmpărțirea entităților în șapte categorii, în funcție de totalul activelor, veniturilor din vânzări și numărului mediu al salariaților în perioada de gestiune, ce va influența întocmirea situațiilor financiare. Astfel, ponderea cea mai mare din cadrul entităților intervievate o dețin cele mijlocii și micro, cu 25,93%, respectiv 22,22%, iar entitățile mari constituie 7,41% din total. Din cadrul grupurilor de entități, ponderea cea mai mare o dețin grupurile mici - 14,81%, iar cele mari doar 11,11%.



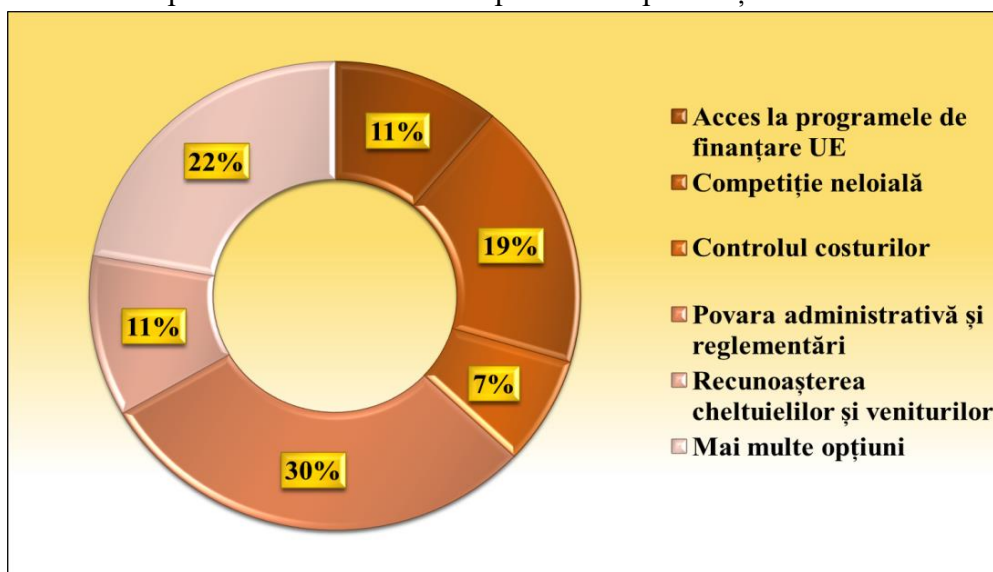
**Figura 3. Categoriile de entități conform noilor prevederi ale Legii contabilității și raportării financiare**

Sursa: elaborat de autori



Analizând întrebarea privind *importanța contabilității și a informației financiar-contabile în cadrul entității*, am constatat următorul fapt: un feedback 100% pozitiv, ceea ce ne confirmă încă o dată cât de valoroase sunt datele și informațiile furnizate de către contabilitate în vederea prosperității entității.

Obiectivul principal al studiului a fost determinarea impactului contabilității și al informației financiar-contabile asupra procesului de luare a deciziei în cadrul entităților și de a identifica problemele contabile cu care se confruntă participanții la studiul nostru, *Diagrama 4*. Una dintre esențialele probleme ale entităților, semnalată de participanții la studiu, o reprezintă povara administrativă și reglementările în domeniu - 30%. *Fiscalizarea excesivă* este o problemă majoră a entităților deoarece în momentul actual activitățile desfășurate de respondenții studiului nostru intră sub incidența diverselor norme de impozitare. O mare parte dintre respondenții la studiu au accentuat competiția neloyală (19%), accesul la programele de finanțare UE (11%) și recunoașterea veniturilor și cheltuielilor în funcție de specificul activității (11%). *Competiția neloyală* este și ea o cauză a insuccesului înregistrat de unii antreprenori ce și-au dezvoltat afacerea: obținerea fără multe documente justificative a certificatelor de conformitate/calitate, apariția în piețele autohtone a produselor din import etc. *Controlul amănunțit al costurilor și recunoașterea veniturilor și cheltuielilor* de asemenea sunt considerate probleme, deoarece o mare parte dintre respondenți nu posedă cunoștințele financiar contabile, economice necesare conștientizării acestor probleme semnalate de o parte de respondenți.

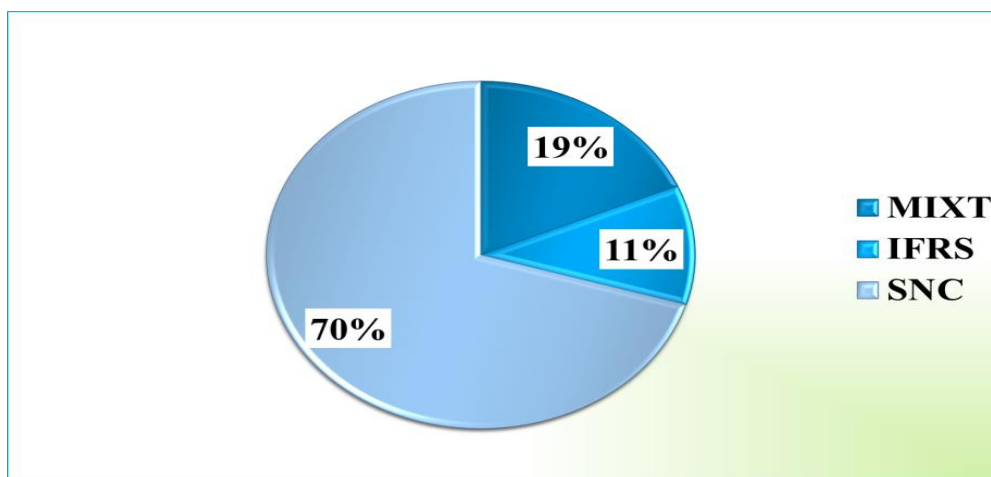


**Figura 4. Probleme întâmpinate pe parcursul desfășurării activității**

Sursa: elaborat de autori

Conform prevederilor Legii contabilității, doar entitatea de interes public ține contabilitatea și întocmește situațiile financiare conform IFRS, iar celelalte entități benevol. În acest context, am încercat să constatăm care este situația în cadrul entităților-respondente, *Diagrama 5*. Astfel, 70% dintre respondenți țin contabilitatea în partidă dublă și întocmesc situații financiare conform SNC, 19% - mixt (*atât conform SNC, cât și conform IFRS, destinate fondatorilor entităților*) și 11% - țin contabilitatea și întocmesc situații financiare conform IFRS. Rezultatele ne vorbesc despre faptul că din totalul entităților, cele cu capital străin sau cu capital mixt, țin contabilitatea

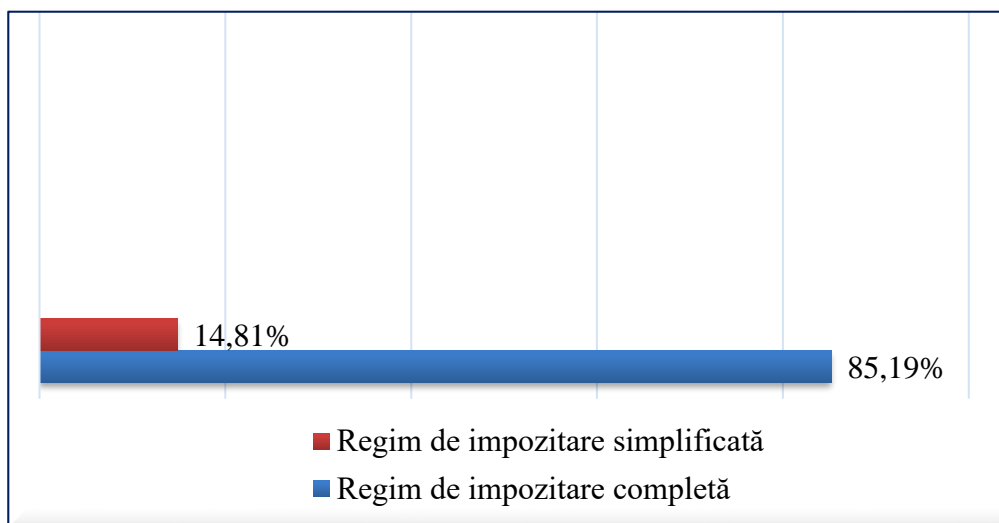
exclusiv conform IFRS sau în modalitate mixtă, urmând prevederile naționale și internaționale de contabilitate.



**Figura 5. Tipurile de standarde după care se ține contabilitatea**

Sursa: elaborat de autori

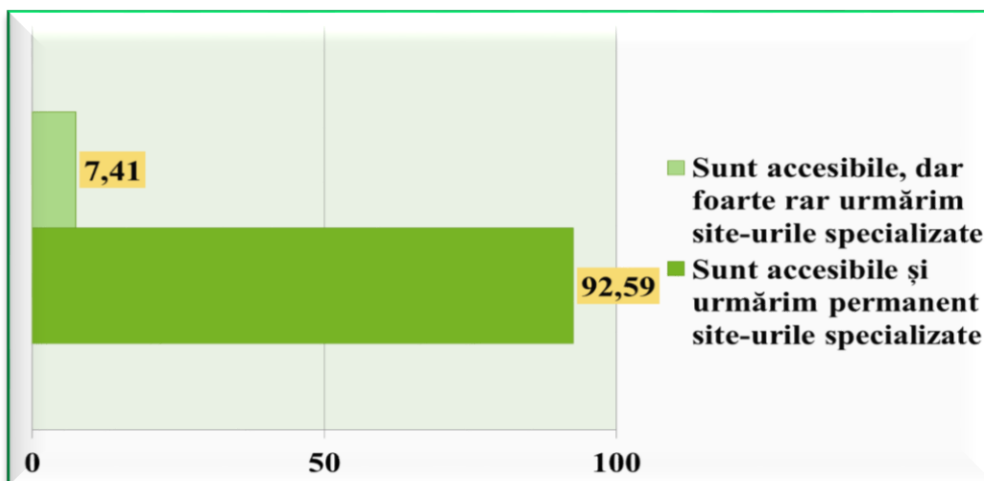
Analizând datele sondajului (*Diagrama 6*) cu referire la regulile fiscale respectate de entitate, constatăm că circa 85% din entitățile respondente au optat pentru regimul de impozitare general stabilit din momentul în care sunt înregistrați ca plătitori de TVA. Aproximativ 15% au optat pentru regimul simplificat. Amintim că selectarea acestui regim de impozitare cu impozitul pe venit de către contribuabilii neplătitori ai TVA se face în funcție de volumul livrărilor, prevăzut în Codul fiscal.



**Figura 6. Regulile fiscale respectate de entitate**

Sursa: elaborat de autori

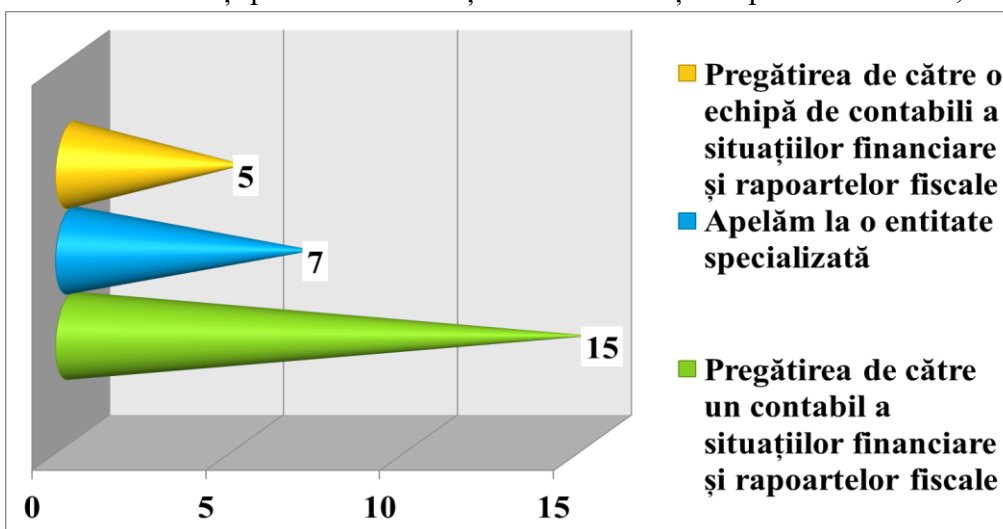
Un moment la fel de important în desfășurarea activității unei entități, este informarea prin diferite surse, pentru a fi la curent cu ultimele noutăți financiar-contabile. Este remarcabil faptul că 92,59% dintre respondenți au confirmat că au acces la reglementările contabile de ultimă ora și urmăresc permanent site-urile specializate, iar 7,41% au admis că au acces la informații, dar nu urmăresc în permanență noutățile contabile apărute, fapt prezentat în *Diagrama 7*.



**Figura 7. Acces la reglementările contabile și informațiile contabile de ultimă oră**

Sursa: elaborat de autori

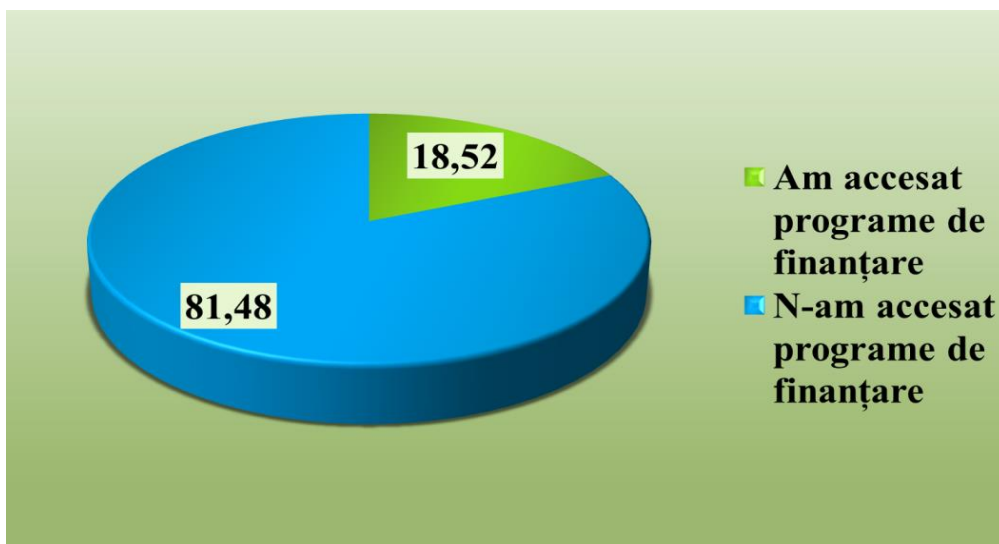
Entitățile participante la sondaj s-au divizat în 3 categorii, din punct de vedere al pregătirii situațiilor financiare și a rapoartelor fiscale, *după cum urmează*: 15 companii au angajat un contabil care este responsabil de situațiile financiare, 7 companii au apelat la o entitate specializată în servicii contabile, iar 5 dintre ele au o echipă/departament contabil care se face responsabil de întocmirea și prezentarea situațiilor financiare și a rapoartelor fiscale, *Diagrama 8*.



**Figura 8. Pregătirea situațiilor financiare și rapoartelor fiscale**

Sursa: elaborat de autori

După cum șu știe, guvernele UE au posibilitatea de a oferi subvenții pentru dezvoltarea diferitor ramuri ale economiei, cu condiția să nu denatureze concurența dintre statele membre. În acest context, am adresat o întrebare respondenților cu privire la accesarea programelor de finanțare în vederea dezvoltării prospere a entității (*Diagrama 9*).

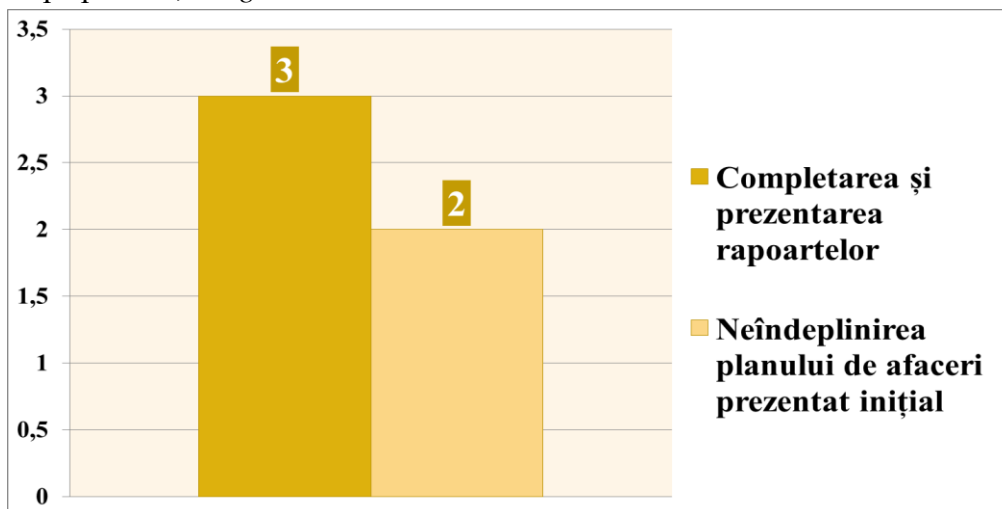


**Figura 9. Accesul la finanțare UE în entitate**

Sursa: elaborat de autori

Deși există opțiuni destul de avantajoase pentru entitățile din RM, rezultatele sondajului ne demonstrează că puține dintre ele au accesat programe de finanțare UE și anume, 18,52% dintre totalul entităților participante, iar 81,48% din entități n-au accesat programe de finanțare, probabil din lipsa de informare, cât și din cauza obiceiurilor formate și lipsa flexibilității la schimbare.

Celora, care au accesat fonduri europene, li s-au propus să delimiteze obstacolele întâmpinate pe parcurs, *Diagrama 10*.

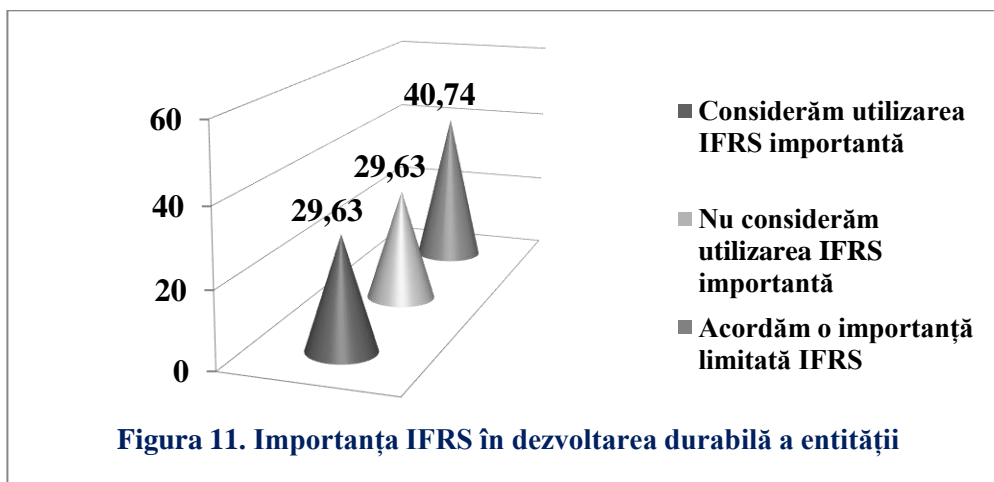


**Figura 10. Obstacole întâmpinate la accesarea fondurilor UE**

Sursa: elaborat de autori

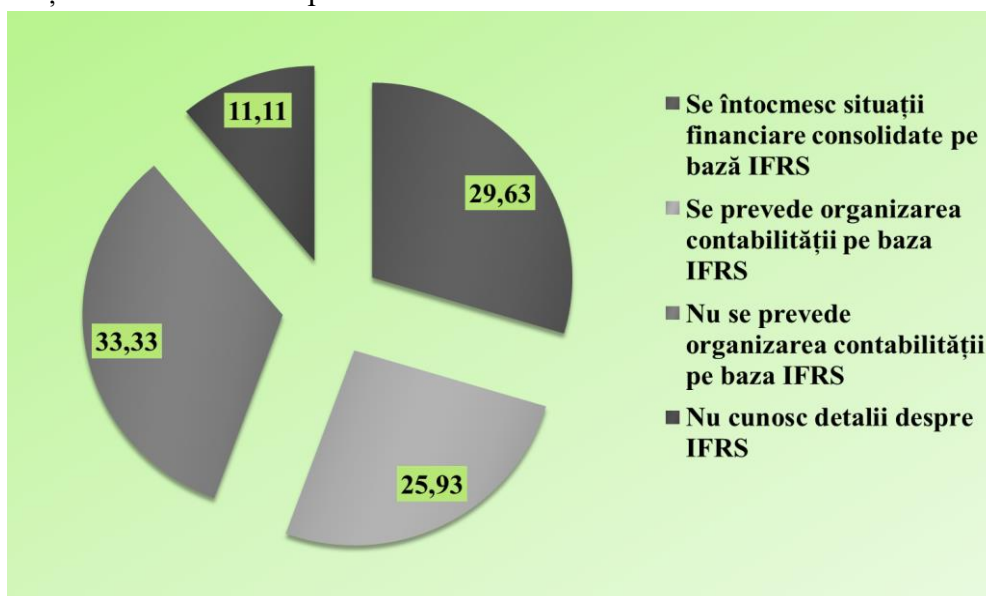
Dintre cele 5 entități, care au profitat de astfel de fonduri, 3 au susținut că completarea și prezentarea rapoartelor este o problemă, deoarece sunt destul de complexe, iar 2 dintre ele au considerat o problemă - neîndeplinirea planului de afaceri prezentat inițial pe care acestea și l-au asumat în momentul semnării contractului de finanțare.

Considerăm că obiectivul nostru a fost de a determina gradul de aplicabilitate a IFRS și importanța informațiilor financiar-contabile în cadrul entităților din RM, *Diagrama 11*.



În opinia noastră, din cauza nenumăratelor probleme, părerile respondenților s-au împărțit astfel: 29,63% considerând utilizarea IFRS - soluția cheie pentru dezvoltarea durabilă a entității, 40,74% acordă o importanță limitată IFRS, iar 29,63% nu consideră utilizarea IFRS ca un aspect important al activității lor.

De asemenea, am fost interesați de a stabili modul în care procesul complex de adoptare IFRS are loc în cadrul entităților analizate prin a descoperi cât de multe entități au trecut la aplicarea IFRS. Totuși trebuie să reamintim că în RM doar entitățile publice sunt obligate să prezinte situații financiare bazate pe IFRS.

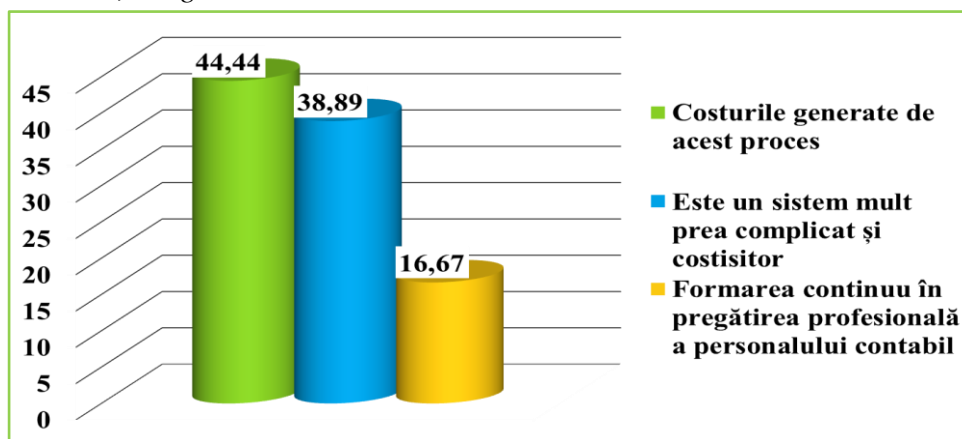


Sursa: elaborat de autori

Informațiile prezentate în *Diagrama 12*, privind adoptarea IFRS în entitățile din RM, ne oferă o imagine relevantă a aplicării IFRS. Astfel, 11,11% din entități deja întocmesc situațiile financiare consolidate pe baza IFRS, iar 25,93% urmează să organizeze în timpul apropiat contabilitatea pe bază de IFRS, majoritatea din acestea, deținând capital străin sau capital mixt. Circa 30% dintre managerii intervievați nu cunosc detalii despre IFRS, probabil din considerentele că entitățile nu sunt stimulate de a lua în considerare posibilitatea adoptării IFRS. Aproximativ 33% din entități nu prevăd organizarea contabilității pe baza IFRS în timpul apropiat, deoarece consideră că adoptarea IFRS nu aduce nici un beneficiu pentru entitatea pe

care o conduc. Din datele prezentate, conchidem un nivel ridicat de incertitudine, în rândul entităților din RM, cu privire la adoptarea IFRS (25,93% +33,33%).

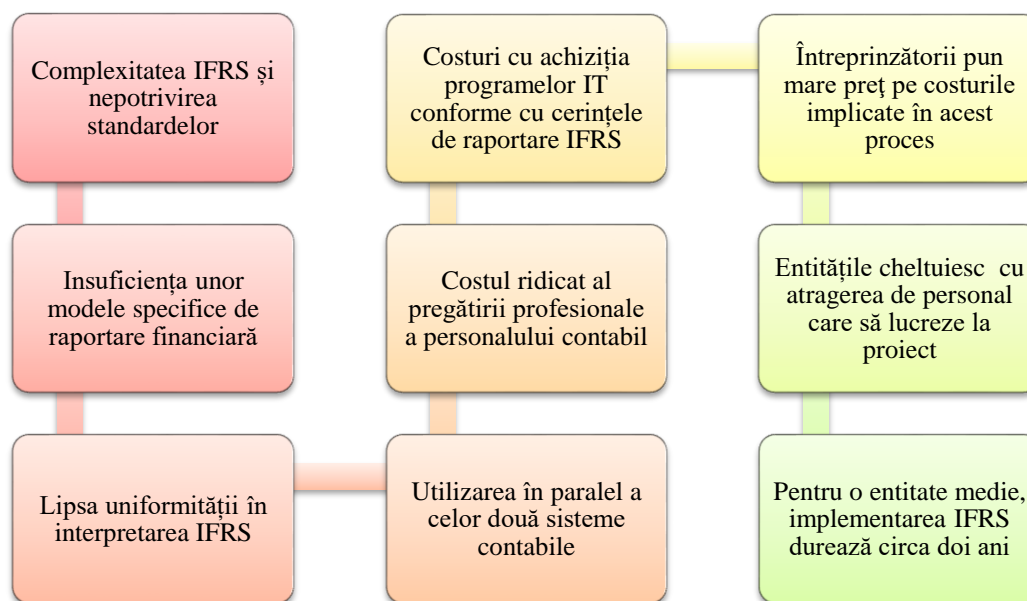
O altă problemă majoră în adoptarea IFRS este legată de costurile generate de acest proces. Mulți dintre managerii entităților consideră că costurile de adoptare a IFRS sunt mai mari decât beneficiile, precum: prețurile înalte pentru dotarea cu sisteme IT conforme standardelor, atragerea personalului calificat în entitate etc. Această idee este împărtășită de 44,44% dintre respondenții care au participat la sondajul nostru. O pondere considerabilă din totalul răspunsurilor, și anume 38,89%, o deține motivarea ca sistem prea complicat, implementarea durând circa 2 ani. Prin adoptarea și punerea în aplicare a IFRS, o problemă inevitabilă este și formarea continuă a personalului implicat în procesul contabil, dat fiind faptul că IFRS implică un potențial uman în continuă dezvoltare, *Diagrama 13*.



**Figura 13. Principalele obstacole în adoptarea IFRS**

Sursa: elaborat de autori

Adoptarea IFRS reprezintă un nou sistem de evaluare a performanței și de proceduri de raportare, care trebuie adoptat la nivelul întregii entități. Datele sondajului ne permit să generalizăm dificultățile care le întâmpină entitățile autohtone în implementarea IFRS, fapt prezentat în figura 14.



**Figura 2. Dificultățile în implementarea IFRS**

Sursa: elaborat de autori

**Concluzie.** Contabilitatea entităților din Republica Moldova este marcată de procesul de globalizare al piețelor financiare și de nevoia de informare a investitorilor și creditorilor ce contează pe comparabilitatea raportării financiare pentru a aloca eficient capitalul disponibil. Adoptarea IFRS are un rol important în relansarea economiei prin susținerea piețelor și prin atragerea de capital.

Studiul nostru și-a propus să identifice care sunt avantajele și dezavantajele implementării IFRS în RM. Așa cum arată rezultatele analizei, principalele avantaje legate de implementarea IFRS sunt asigurarea comparabilității și creșterea transparenței informațiilor financiar-contabile. Majoritatea respondenților sunt de părere că aplicarea IFRS ar fi benefică, *în primul rând*, pentru potențialii investitori, apoi pentru acționari și creditorii.

Chiar dacă normele IFRS sunt considerate standarde contabile de înaltă calitate, există și anumite dezavantaje care ar putea afecta calitatea informațiilor furnizate. În conformitate cu IFRS, nu este posibil de a elabora un model acceptabil universal de situații financiare. Aceasta se datorează faptului că majoritatea informației dezvăluite impune aplicarea raționamentului profesional și prezentarea situațiilor financiare trebuie ajustată în conformitate cu faptele economice ale entității.

Astfel, rezultatele noastre au demonstrat că principalii factori care ar genera dificultăți în implementare sunt costurile generate de acest proces, sistemul mult prea complicat și costisitor și formarea continuă în pregătirea profesională a contabililor.

În opinia noastră, RM nu poate fi privită ca o țară ce aplică cu succes IFRS, ci ca una care demonstrează o anumită rezistență la schimbare. Dificultățile întâlnite sunt, de obicei: importanța fiscalității, lipsa training-urilor educaționale și a resurselor financiare și tehnice etc.

Totodată, aceste standarde sunt prea complexe și costisitoare. Astfel, în funcție de faptul că IFRS presupun costuri suplimentare de aplicare (*conformitatea cu reglementările naționale, cu IFRS și cu fiscalitatea, servicii de audit etc.*) și reprezintă un set de standarde complexe, considerăm că trebui să fie destinate, în special, entităților mari. Totuși, sistemul autohton de contabilitate propune ca alternativă aplicarea IFRS și entităților micro, mici și mijlocii, posibil în sensul îmbunătățirii acestuia.

După cum s-a menționat, implementarea IFRS implică foarte mari costuri: privind pregătirea personalului contabil, acesta neavând experiența aplicării IFRS; aferente achiziționării de programe informatice noi sau modificării celor existente; datorate necesității apelării la consultanți pentru îndrumare în ceea ce privește aplicarea IFRS și cu proiectarea machetelor aferente situațiilor financiare. Cu toate acestea, considerăm că adoptarea IFRS reprezintă un nou sistem de evaluare a patrimoniului, un nou sistem de proceduri, care trebuie implementat la nivelul întregii entități.

Pentru a se asigura o implementare a IFRS, managerii ar trebui să vadă această adoptare nu doar ca pe un simplu exercițiu de contabilitate, deoarece succesul implementării și aplicării acestor standarde, pot influența conținutul informațional al situațiilor financiare.

#### **Bibliografie:**

1. Balteș N., Minculete G. D. *Dezvoltarea durabilă a profesiei contabile*. În: Conferința Științifică Internațională „Cooperarea dintre mediul universitar și organismele profesionale: soluții și oportunități în dezvoltarea durabilă a profesiei contabile”. Editura ASEM, Chișinău, 2012. p.p. 12-14.

2. Gedrovici O. *Armonizarea contabilității în corelație cu liberalizarea piețelor financiare: unele implicații pentru economia Republicii Moldova*. În: *Analele ASEM*, ediția a XI-a. Nr.2 / 2013. p.p. 105-113.
3. Grigoroii L., Șelaru M. *Valorile și provocările profesiei contabile*. Articol online, 26.06.2012. Disponibil pe: <http://www.contabilsef.md/libview.php?l=ro&id=5460&idc=376>
4. *Legea contabilității nr. 113 din 27.04.2007*. În: *Monitorul Oficial* Nr. 27-34 din 07.02.2014. Disponibil pe: <http://lex.justice.md/viewdoc.php?id=351443&lang=1>
5. *Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017*. În: *Monitorul Oficial* Nr. 1-6 din 05.01.2018. Disponibil pe: <http://lex.justice.md/md/373601/>
6. Nedeița A., Foalea L. *Experiența și problemele reformei contabilității în RM*. În: *Conferința Științifică Internațională „Contabilitate: provocări actuale și aspirații pentru viitor”*. Editura ASEM, Chișinău, 2012. p.p. 9-13.
7. *Planul de dezvoltare a contabilității și auditului în sectorul corporativ pe anii 2009-2011*, aprobat prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1507 din 31 decembrie 2008. Disponibil pe: <http://lex.justice.md/md/330394/>
8. Ristea M. și alții. *Experiența României în aplicarea standardelor internaționale de raportare financiară și a standardelor internaționale de contabilitate pentru sectorul public*. În: *Revista Transilvană de Științe Administrative*, 1 (25)/2010, pp. 169-192. Disponibil pe: <http://www.rtsa.ro/rtsa/index.php/rtsa/article/viewFile/102/98>
9. *Standardele Internaționale de Raportare Financiară*, recepționate la 04.01.18. Disponibil pe: <http://mf.gov.md/ro/content/standardele-interna%C8%9Bionale-de-raportare-financiar%C4%83-2017-red-book>
10. <https://malinowskic3.wordpress.com/>



**UNELE CONSIDERAȚII PRIVIND CONTABILITATEA DE GESTIUNE  
STRATEGICĂ  
SOME ASPECTS REGARDING STRATEGIC MANAGERIAL ACCOUNTING**

**Svetlana MIHAILA, dr., conf. univ., ASEM,**

e-mail: [sv\\_mihaila@yahoo.com](mailto:sv_mihaila@yahoo.com)

**Ecaterina BRAD, studentă, ASEM,**

e-mail: [ecaterina.brad.96@inbox.ru](mailto:ecaterina.brad.96@inbox.ru)

**Abstract.** *In order to achieve the goals the entity seeks, it is primarily needed strategic information, and the main information source is accounting, implicitly strategic management accounting.*

*Through the research, the authors have proposed to show the importance of strategic management accounting within the entity by presenting a series of definitions. At the same time, were established the functions of strategic management accounting, the objectives, the elements and the main tools for more efficient planning.*

**Cuvinte cheie:** contabilitate de gestiune strategică, funcții, obiective, performanță.

**Cod JEL.** M40

**Introducere.** Fiecare entitate are un destin și căutarea destinului propriu este ceea ce deosebește entitatea creativă de cea pasivă. Managerii au o responsabilitate majoră pentru această căutare și o pot îndeplini prin dobândirea unei înțelegeri mai profunde a prezentului și prin crearea unei imagini cuprinzătoare a viitorului. Astăzi, una dintre cele mai frecvente cerințe, pentru o funcție de conducere, este viziunea, care poate însemna o diversitate de lucruri: să gîndești pe termen lung; să poți descrie conturul unui posibil viitor care implică schimbări sau să poți distinge, în haosul și confuzia prezentului, elementele care determină ceea ce va urma. Pentru a putea atinge scopul urmărit, în limita obiectivelor propuse, este nevoie de informație strategică. Principala sursă de informații necesare pentru stabilirea strategiilor este contabilitatea.

**Conținutul de bază.** În timp contabilitatea de gestiune a evoluat de la o formă orientată spre costuri, la calcularea costului produselor fabricate și aplicarea bugetării și a altor tehnici (standard cost, analiza abaterilor, bugete flexibile, ROI), ulterior devenind o știință orientată spre client și calcularea unor indicatori de performanță strategică (Value Based Management, ABC, ABM, Balanced Scorecard, EFQM, Benchmarking), de unde și apare necesitatea *contabilității de gestiune strategice*.

Strategia este aceea care influențează, direct și indirect, atât structura, cât și instrumentele de gestiune. Acest fapt este dovedit și de către economistul american McKinsey, care abordează strategia ca „*un ansamblu de decizii și acțiuni relative pentru alegerea mijloacelor și pentru articularea resurselor în vederea atingerii obiectivului*” [1, p.234].

Termenul *contabilitatea de gestiune strategică*, și-a cunoscut apariția în SUA, anii '80, fiind menționat în lucrările economiștilor Kaplan R., Cooper R. și Johnson T. „*Relevance Lost: The Rise and Fall of Management Accounting*”, unde se accentuează necesitatea adaptării contabilității de gestiune la schimbările mediului industrial.

În literatura de specialitate din Marea Britanie se regăsește o dezvoltare continuă a contabilității de gestiune strategice (Strategic Management Accounting), în deosebi în lucrările cercetătorilor Bromwich M. și Bhimani A., care pun accentul pe o strategie clară, cu orientare calitativa puternică, asociată funcției de marketing.

Pentru atingerea obiectivelor propuse, contabilitatea managerială strategică urmărește patru etape [1, p.234]:



**Figura 1. Etapele contabilității de gestiune strategică**

Sursa: elaborat de autori

În literatura de specialitate se întâlnesc mai multe noțiuni ale **contabilității de gestiune strategică**, fiecare avînd propria însemnătate, iar utilizarea uneia sau a mai multora va contribui la lărgirea orizontului de cunoaștere în domeniul contabilității:

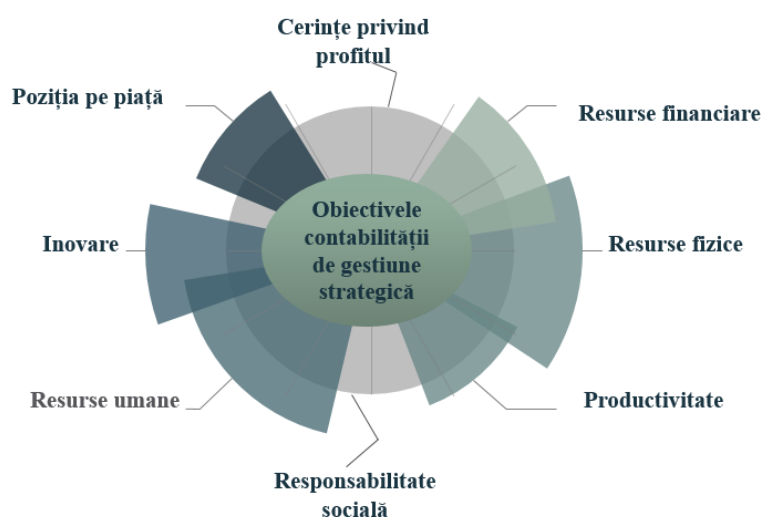
- *Contabilitatea de gestiune strategică* este un tip de contabilitate, care se axează cu preponderență nu numai pe factorii interni, ci și pe factorii externi. Aceasta include finanțele la nivel de industrie, veniturile și tendințele viitoare [2].
- *Contabilitatea de gestiune strategică* este o parte a contabilității de gestiune, care oferă informații prin adoptarea deciziilor de management strategic [3].
- *Contabilitatea de gestiune strategică* reprezintă un sistem informatic ce sprijină strategia de planificare [4].
- *Contabilitatea de gestiune strategică* înglobează un proces integrat de colectare, identificare, măsurare, depozitare, interpretare și prezentare a informațiilor financiare și non-financiare pentru analiza mediul intern și extern [5].

De asemenea, literatura de specialitate relevă un șir de funcții ale contabilității de gestiune strategică, care se vor analiza consultînd mai multe surse. Așadar:

- ⇒ furnizează informații pentru planificarea strategică, adică pentru dezvoltarea de programe țintă pentru atingerea obiectivelor strategice, pentru calculul bugetelor strategice relevante;
- ⇒ furnizează informații despre mediul intern și extern al organizației pentru a analiza, evalua și monitoriza implementarea strategiei și a misiunii organizației [5];
- ⇒ funcția de prezentare a informațiilor sau de suport informatic, ce este o funcție de control tehnologic. Prin implementarea acesteia, contabilitatea de gestiune strategică are sarcina de a prezenta informațiile prognozate pentru implementarea funcțiilor decizionale pe termen lung;
- ⇒ funcția de analiză urmărește formarea unei viziuni complexe asupra obiectelor de control studiate. Prin îndeplinirea acesteia, contabilitatea strategică evaluează rezultatele obținute efectiv și compară acestea cu valorile planificate [6];
- ⇒ funcția de planificare (prognoză) este concepută pentru a rezolva astfel de probleme cum ar fi definirea indicatorilor de referință care determină strategia de dezvoltare a organizației, crearea unei scheme de interacțiune între unitățile structurale ale organizației în procesul de determinare a indicatorilor planificați, etc. [7];

- ⇒ diviziunea resurselor, ce include diviziunea resurselor organizaționale cu caracter limitat de tipul: fonduri, surse umane și experiență tehnologică [8, p. 51];
- ⇒ coordonarea internă înseamnă că, în coordonarea activității unei organizații trebuie să se ia în considerare atât laturile ei forte, cât și părțile vulnerabile în scopul realizării unei integrări efective a operațiunilor interne.

Contabilitatea de gestiune strategică urmărește o serie de obiective (strategice). Aceste obiective sunt concentrate pe mediul extern al unității economice și se pot grupa în 8 categorii [9, p.83]:



**Figura 2. Obiectivele contabilității de gestiune strategică**

Sursa: elaborat de autori

În baza figurei 2, putem menționa că, *poziția de piață* semnifică cota de piață dorită pe piețele curente și pe cele noi.

*Inovarea* este atunci când entitatea dezvoltă produse și servicii noi cu ajutorul echipamentelor performante.

*Resursele umane* - tot ceea ce ține de selectarea, dezvoltarea și antrenarea angajaților în procesul de muncă.

*Resursele financiare* - se identifică sursele de capital și modul de formare a acestora.

*Resursele fizice* se referă la toate echipamentele și facilitățile pe care le are entitatea și respectiv modul lor de utilizare.

*Productivitatea* se poate obține atunci când se utilizează eficient resursele de care depinde aceasta.

*Responsabilitatea socială* are loc atunci când se conștientizează efectele asupra comunității la realizarea oricărui gen de activitate.

*Cerințele privind profitul* înglobează realizarea bunăstării financiare măsurabile.

Ca *scop* al contabilității de gestiune strategică îl reprezintă formularea informațiilor privind situația mediului intern și extern pentru elaborarea strategiei pe termen lung.

De menționat că, comun contabilității de gestiune strategice este analiza și furnizarea informațiilor financiare și non-financiare, orientând managementul spre mediul intern și extern al entității.

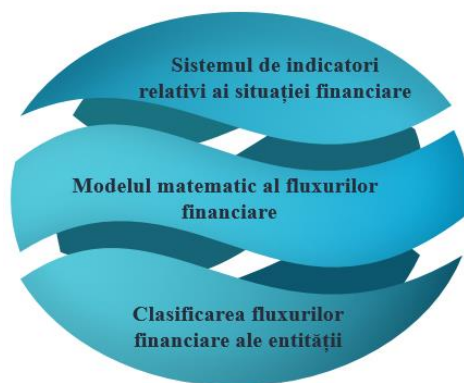
În esență, procesul contabilității de gestiune strategică înglobează în sine trei elemente de bază, care se află în strânsă legătură cu: *analiza strategică, planificarea strategică și controlul strategic.*

*Analiza strategică* proiectează starea activității economice (afacerii) organizației la un moment dat. Așadar, în timpul implementării analizei strategice se face o evaluare a clarității și realității aplicării obiectivelor strategice.

*Planificarea strategică* implică în sine elaborarea obiectivelor clare, realizabile în timpul apropiat întru dezvoltarea și progresul întreprinderii.

*Controlul strategic* are rolul de a monitoriza realizarea obiectivelor strategice și de a asigura revenirea la etapa de luare a deciziilor strategice.

În cadrul unei entități pentru a elabora o contabilitate de gestiune strategică, bazată pe obiective și strategii este nevoie de o serie de instrumente de contabilizare strategică, care includ:



**Figura 3. Instrumentele contabilității de gestiune strategică**

Sursa: elaborat de autori

Primul instrument al contabilității de gestiune strategică îl constituie sistemul de indicatori relativi pentru evaluarea situației financiare a unei organizații, ce ar trebui să acopere toate aspectele: poziția proprietății, stabilitatea financiară, solvabilitatea și lichiditatea, activitatea întreprinderii.

Al doilea instrument îl constituie clasificarea fluxurilor financiare ale întreprinderii (tabelul 1):

**Tabelul 1. Clasificarea fluxurilor financiare ale entității**

Nr. crt.	Clasificarea caracteristicilor	Tipul fluxurilor financiare
1	Atitudinea față de resursele bănești	Fluxul de numerar Fluxul de numerar nefinanciar
3	Semnul absolut	Fluxul de numerar pozitiv Fluxul de numerar negativ
4	Metoda de calculare a valorii fluxului de numerar	Finalul sau totalul fluxului financiar Fluxul de numerar net
5	Tipuri de activități economice și financiare	Fluxul de numerar din activități curente Fluxuri de numerar din activitățile de investiții Fluxul de numerar din activități financiare
6	Atitudinea față de organizație	Fluxul de numerar extern Fluxul de numerar intern
7	Durata	Fluxul de numerar pe termen scurt Fluxul de numerar pe termen mediu Fluxul de numerar pe termen lung

10	Risc	Riscul financiar riscant Fluxul financiar lipsit de lichiditate
11	Semnificație	Fluxul financiar principal/ prioritar Fluxul financiar secundar

Sursa: elaborat de autori după [10]

Al treilea instrument este modelul matematic al fluxurilor financiare, care se prezintă ca un sistem de ecuații ce descrie fluxurile financiare ale organizației și interacțiunea dintre ele, determină posibilitățile de optimizare a fluxurilor financiare și în rezultat, ameliorează eficiența activităților economice și financiare ale organizației.

**Concluzie.** Contabilitatea de gestiune strategică furnizează informații privind activitatea entității pe sectoare, subdiviziuni managerilor de diferite nivele, organelor de conducere, în scopul luării deciziilor viitoare cu caracter strategic, tactic și operativ. Managementul oricărei entități trebuie să se orienteze spre direcții noi de gestiune prin obținerea și prelucrarea informației conform unor sisteme de gestiune mai avansate, utilizarea unor noi abordări la determinarea și gestiunea costurilor.

Putem afirma că, particularitățile contabilității de gestiune strategice se axează pe scopul acesteia, în special, de a prezenta informația necesară elaborării strategiei de gestiune a entității, a întocmi rapoarte strategice de trecut, prezent și viitor; de a folosi o analiză strategică; de a utiliza sistemul de planificare, programare, bugetare, fiind orientată spre a controla executarea planului strategic de dezvoltare a entității.

#### **Bibliografia:**

1. BAJAN M., Contabilitatea managerială strategică – instrument al managementului, Studia universitatis, USM, 2010, nr.2(32), pp 234-236.
2. <https://bizfluent.com/facts-6755021-strategic-management-accounting-.html>
3. <http://www.1cashflow.ru/strategicheskiy-upravlencheskiy-uchet>
4. [http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/36285/1/urrr\\_2015\\_69\\_1.pdf](http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/36285/1/urrr_2015_69_1.pdf)
5. <http://www.uchet24.ru/stragupravuchet.htm>
6. <http://web.snauka.ru/issues/2015/08/57091>
7. ШЕШУКОВА Т.Г., МУХИНА Е.Р. Развитие управленческого учета на предприятиях по производству электротехнической продукции, Монография. Пермь: Изд-во Пермского национального исследовательского политехнического университета, 2-15. 264 p.
8. BURLACU N., GRAUR E., Bazele Managementului Curs Universitar (pentru specialitățile tuturor formelor de studii), Editura ASEM, Chișinău -2006, 207 p.
9. BALAN A., BARBĂNEAGRĂ O., BUCOS T., ERHAN L., GUTIU T., ȚĂRUȘ V., Economia Unităților Economice, Chișinău, 2016, 386 p.
10. Стратегический управленческий учет и его роль в управлении финансовыми потоками организации, Управленческий учет №3, 2005  
<https://dis.ru/library/701/25993/>

**CONTABILITATEA MEDIULUI – PARTE COMPONENTĂ A CONTABILITĂȚII  
TRADIȚIONALE  
ENVIRONMENTAL ACCOUNTING - A COMPONENT PART OF TRADITIONAL  
ACCOUNTING**

**Stela CARAMAN, lector univ., ASEM,**  
e-mail: [caraman.stela@ase.md](mailto:caraman.stela@ase.md)  
**Daniel GUGLEA, student, ASEM,**  
e-mail: [danielguglea@gmail.com](mailto:danielguglea@gmail.com)

**Abstract:** *Environmental accounting can help improve the environment by pointing out how to use the natural resources in a sustainable way. These will usually allow the company to use the resources more rationally and to reduce the quantity of resulting waste. In order to meet this requirement of additional information, many companies have considerably increased the quantity and the quality of environment – related information communicated to the public. The authors note the absence of normative acts regulating the ecological accounting and reporting, so it is necessary to develop them at the state level. The organization of ecological accounting and formation of reporting will allow to define the financial condition of enterprises, taking into account ecological performance.*

**Cuvinte-cheie:** contabilitatea mediului, contabilitate verde, protecția mediului, costuri de protecție a mediului, raportare ecologică

**Cod JEL M41**

**Întroducere.** În ultima perioadă, comunitatea mondială a conștientizat că funcționarea durabilă a sistemelor ecologice este extrem de importantă pentru menținerea sănătății umane și crearea condițiilor pentru dezvoltarea generațiilor viitoare. Acest lucru a dus la o atenție sporită a opiniei publice față de problemele de mediu nu doar la nivel global, dar și la nivel local. Conceptul de dezvoltare durabilă presupune ca entitățile economice să examineze activitățile de protecție a mediului ca parte integrată a activității economice a acestora.

Pentru a informa publicul despre activitățile de mediu, la nivel mondial au fost elaborate acte normative care reglementează acest domeniu. În special, conform Standardului Internațional de Responsabilitate Socială ISO 26000, entitățile trebuie să fie vigilențe (due diligence), care, în contextul responsabilității sociale presupune un proces proactiv și cuprinzător de identificare a impactului social, de mediu și economic negativ a deciziilor și activităților entității, în scopul de a evita și a minimaliza acest impact [1].

În decembrie 2013, a fost publicat Cadrul Internațional de Raportare Integrată, care se așteaptă să devină în timp standardul de raportare corporativă [2]. Raportarea integrată subliniază legătura dintre strategia și performanța financiară a unei entități în contextul social, economic și de mediu în care aceasta operează.

Conștientizarea importanței mediului înconjurător de către agenții economici se manifestă prin creșterea costurilor de protejare și restabilire a mediului, ceea ce necesită formarea informațiilor adecvate pentru gestionarea acestor costuri.

În contextul economic actual, contabilitatea trebuie să vină în sprijinul asigurării dezvoltării sustenabile, prin oferirea unor informații esențiale privind impactul entităților asupra mediului și societății. În acest sens, una dintre provocările cele mai importante o reprezintă dezvoltarea unor practici de identificare și măsurarea a costurilor de mediu care să ofere alternative de control al poluării, de identificare a unui model coerent de raportare a informațiilor

aferente acțiunilor de protecție a mediului și posibilitatea utilizării informațiilor contabile în luarea deciziilor care să înlesnească protejarea mediului înconjurător.

**Conținutul de bază.** Contabilitatea mediului este una dintre modalitățile prin care entitățile pot face o evaluare cantitativă a rezultatelor inițiativelor de modificare a sistemului economic pentru alinierea la cerințele dezvoltării durabile. Pentru întreprinderi, contabilitatea mediului este o metodă de analiză proiectată pentru creșterea eficienței și efectelor măsurilor de protecție a mediului luate în cadrul acestora. Contabilitatea mediului este focalizată pe structura costurilor și performanțelor de mediu ale entităților. Aceasta este acceptată de către manageri în cadrul organizațiilor venind în întâmpinarea procesului de reducere a costurilor pe de o parte și minimizarea impactului activităților lor asupra mediului, pe de altă parte. Pentru a se minimaliza impactul asupra mediului sunt necesare informații despre costurile de mediu asociate activităților desfășurate, acestea fiind într-o strânsă legătură cu tendința organizațiilor de a implementa sisteme de management al mediului. Multe entități nu-și indentifică costurile de mediu ceea ce creează dificultăți în evidențierea performanțelor de mediu ale organizației. Contabilitatea mediului furnizează informații pe de o parte pentru luarea deciziilor în interiorul companiei, și pe de altă parte pentru mandatarii externi privind starea financiară a companiei care să permită pregătirea rapoartelor financiare pentru investitori și alte părți interesate.

Contabilitatea mediului reprezintă după cum s-a menționat un set de date integrate, prin care se leagă mediul de economie și care pe termen lung pot influența deciziile politice, economice și de mediu. Contabilitatea mediului a apărut din nevoia de a răspunde la integrarea mediului în analiza economică atât la nivel național, cât și la nivelul entităților, a persoanelor fizice și juridice care desfășoară activități comerciale, prin includerea elementelor de mediu în contabilitate. Termenul de “*contabilitatea mediului*” are multe înțelegeri și utilizări.

Generalizând definițiile formulate de către mai mulți autori, considerăm că *contabilitatea mediului* reprezintă un sistem de colectare, înregistrare, analiză și generalizare a informațiilor privind costurile ecologice și datoriile ecologice.

O analiză a surselor de literatură arată că diferiți autori identifică diferit locul contabilității mediului în cadrul sistemului contabil, și anume:

- contabilizarea activităților de mediu este prerogativa contabilității manageriale;
- contabilizarea activităților de mediu este prerogativa contabilității financiare;
- contabilizarea activității ecologice se efectuează în cadrul subsistemelor de contabilitate financiară și managerială;
- contabilizarea activităților de mediu ar trebui să se realizeze într-un subsistem contabil separat;
- contabilizarea activităților de mediu este în afara limitelor contabilității tradiționale și este un sistem separat de contabilitate ecologică.

Cu afirmația că contabilizarea activităților de mediu este prerogativa doar a contabilității manageriale nu se poate pune de acord pe motiv, că indicatorii monetari ai activităților de mediu sunt formați în cadrul contabilității financiare, iar informațiile mai detaliate, care includ și indicatori naturali privind gestionarea activității de mediu, se acumulează în cadrul contabilității manageriale. Din același motiv, contabilitatea de mediu nu poate fi doar prerogativa contabilității financiare.

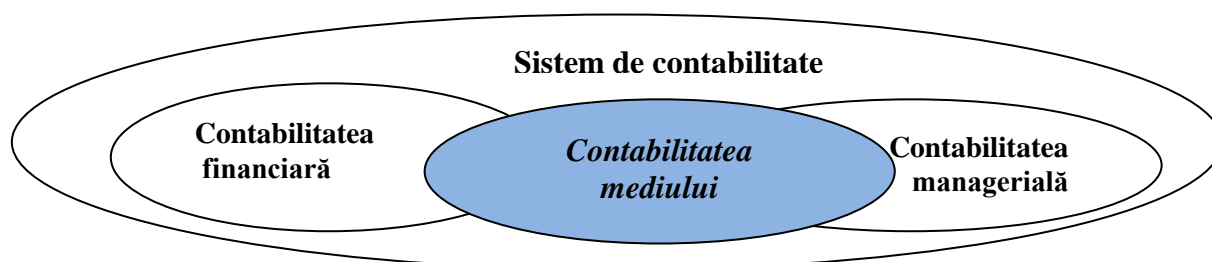
Afirmația privind necesitatea ținerii contabilității de mediu dincolo de limitele contabilității financiare și manageriale sau, în general a contabilității, nu este suficient justificată,



deoarece activitatea de mediu a entităților economice reprezintă un ansamblu de operațiuni economice care sunt măsurabile din punct de vedere statistic și comparabile dinamic.

Credem că locul contabilității de mediu se află în cadrul sistemului contabil tradițional, cu subsistemele sale de contabilitate financiară și managerială. În contabilitatea financiară se acumulează informații cu privire la activitățile de protecție a mediului în expresie valorică, iar în contabilitatea managerială informațiile sunt analizate detaliat în funcție de nevoile managementului, fiind exprimate atât în unități monetare, cât și fizice. În plus, divizarea contabilității în financiare și manageriale este mai degrabă arbitrară. Aceste două tipuri de contabilități sunt strâns legate, iar granița dintre acestea este foarte difuză.

În opinia noastră, relația dintre contabilitatea financiară, contabilitatea de mediu și contabilitatea managerială poate fi reprezentată în felul următor (figura 1):



**Figura 1. Interacțiunea dintre contabilitatea financiară, contabilitatea de mediu și contabilitatea managerială**

Sursa: elaboratn de autori

Un aspect important al contabilității de mediu se referă la recunoașterea costurilor de mediu. Punctul de plecare în acest scop îl constituie definirea *costului de mediu*. Din acest punct de vedere, principala problemă a contabilității de mediu o reprezintă lipsa unei definiții standard a costurilor de mediu. În funcție de diversele interese, acestea cuprind o varietate de costuri, precum costuri cu provizioane sau privind investițiile, dar și costuri externe, generate în afara entității. În plus, cele mai multe dintre aceste costuri nu sunt urmărite în mod sistematic și nu sunt atribuite produselor și proceselor care le-au generat fiind adăugate structurii în ansamblu, devenind imperativ a se cunoaște cum să se identifice și să se clasifice aceste costuri.

În opinia autorilor, *costurile de mediu* (costurile ecologice) reprezintă fluxurile financiare alocate de un întreprinzător pentru acțiuni care au ca scop prevenirea, reducerea sau combaterea pagubelor aduse mediului. Corelate cu acțiunile desfășurate pentru protecția mediului, costurile se grupează în costuri curente și costuri de capital (aferele investițiilor capitale).

*Costurile curente de mediu* cuprind acele costuri care sunt necesare pentru operarea, repararea și întreținerea instalațiilor, echipamentelor și utilajelor; pentru colectarea, tratarea, monitorizarea și controlul, reducerea, prevenirea sau eliminarea poluanților sau a altor degradări ale mediului rezultate din activitatea operativă a unităților. Se mai includ și costuri care nu sunt legate direct de procesul de producție, dar care au ca scop furnizarea de servicii de mediu (coordonare, cercetare, managementul deșeurilor, apelor uzate etc.). Astfel, costurile curente includ atât costurile pentru producerea serviciilor, cât și pentru achiziționarea de servicii de mediu. Nu se includ amortizările pentru echipamente, utilaje și instalații de mediu, plățile de taxe, impozite care nu sunt legate de achiziția unui serviciu de mediu.

Costurile curente interne cuprind costurile curente efectuate pentru activități proprii de protecția mediului, executate de către personalul unității. Acestea includ utilizarea energiei, a



materialelor, întreținerea mijloacelor tehnice, costuri de personal, și de asemenea costuri legate de administrarea generală a mediului, educație, informare, managementul mediului, cercetare și dezvoltare. Costurile curente interne cuprind cumpărarea de produse conexe și adaptate, însă exclud cumpărarea de servicii de protecția mediului.

*Costurile aferente investițiilor pentru protecția mediului* includ toate cheltuielile de capital legate de protecția mediului (implicând metode, procese, tehnologii, echipamente sau părți din acestea) al căror scop principal este colectarea, tratarea, monitorizarea și controlul, reducerea, prevenirea sau eliminarea poluanților sau poluării sau a altor degradări ale mediului, rezultate din activitatea operativă a unităților. Totalul investițiilor este constituit din suma investițiilor necesare reducerii evacuărilor de substanțe poluante rezultate din procesul de producție și tratarea poluării denumită protecția mediului la sfârșitul procesului de producție.

Costurile privind investițiile capitate sunt definite ca sumă a cheltuielilor de capital efectuate pentru: metode, tehnologii, procese sau echipamente necesare colectării și înlăturării poluării sau poluanților (ex. emisii în aer, efluenți sau deșeuri solide) după producerea lor, prevenirea împrăștierei și măsurarea nivelului poluării, tratarea și evacuarea poluanților produși prin activitățile operative ale întreprinderilor. Acestea reprezintă componente suplimentare la echipamentele existente care permit colectarea sau extragerea poluanților (ex. filtre, stații de epurare) și care nu influențează funcțiile procesului de producție. Din această cauză sunt denumite investiții pentru protecția mediului la sfârșitul procesului de producție.

În vederea elaborării lucrării date, autorii și-au propus identificarea răspunsurilor la următoarele întrebări:

- dacă în contabilitatea entităților autohtone se regăsește cumva impactul activității desfășurate de către acestea asupra mediului ambiant, precum și cum influențează costurile legate de activitățile de protecție a mediului asupra stării financiare a entității;
- dacă în luarea deciziei de investire, investitorii solicită și au acces la informații privind activitățile de protecție a mediului și a costurilor legate de aceste activități;
- dacă legislația actuală, investitorii, instituțiile financiare, societatea stimulează prezentarea unor rapoarte privind activitățile de protecție a mediului și a eficienței acestora.

Analiza surselor de literatură, actelor normative aferente domeniului studiat, precum și a practicii unor entități autohtone au scos la iveală următoarele aspecte:

- lipsa aproape în totalitate a actelor normative care ar reglementa aspectele contabilității ecologice;
- lipsa unui SNC care ar reglementa, în mod special, contabilitatea costurilor și datorii ecologice;
- lipsa unor nomenclaturi ale costurilor ecologice (a unor clasificări unice);
- dificultatea evaluării costurilor ecologice și, în special a datorii ecologice;
- lipsa unei evidențe separate a costurilor de protecție a mediului. La moment aceste costuri sunt dispersate: o parte în componența cheltuielilor administrative, o parte în componența altor cheltuieli operaționale;
- lipsa unor informații detaliate aferente activităților de protecție a mediului în situațiile financiare, rapoartele statistice sau cel puțin în notele explicative la situațiile financiare.

În opinia noastră, soluționarea acestor probleme ar fi posibilă prin efectuarea unor modificări sau completări în sistemul tradițional de contabilitate care ar facilita prezentarea

detaliată și diferențiată a aspectelor ecologice ale entității. În acest sens, venim cu următoarele recomandări:

1. Evidența separată a costurilor de protecție a mediului, pentru a nu le pierde printre celelalte tipuri de costuri/cheltuieli ale entității. Astfel, propunem două variante de contabilizare a acestora, și anume:

a) Reflectarea costurilor pentru protecția mediului într-un articol de calculație distinct, de exemplu, “*Costuri de protecție a mediului*” în cadrul contului de gestiune 811 “Activități de bază”. Această variantă de contabilizare se recomandă pentru entitățile care nu au o activitate foarte pronunțată de protecție a mediului, nu au o subdiviziune ecologică specială și nu prestează servicii de protecție a mediului pentru alte entități;

b) Reflectarea costurilor pentru protecția mediului într-un cont de gestiune distinct, de exemplu 836 “*Activități de protecție a mediului*”. Această modalitate de evidență se propune, în special, entităților care au o subdiviziune ce se ocupă de acțiuni privind protecția mediului, entităților cu activitatea esențială orientată spre protecția mediului și prestarea serviciilor de protecție a mediului pentru alte entități.

2. O altă recomandare ar fi formarea provizionului pentru acoperirea costurilor legate de protecția mediului, și anume pentru entitățile activitatea cărora poluează agresiv mediul ambiant și necesită investiții mai mari în instalații, construcții destinate protecției mediului, cum ar fi fabrici de ciment, de tutun, entități care explorează subsolurile etc.

3. În vederea raportării mai ample a aspectelor ecologice, recomandăm entităților, în special celor care poluează agresiv mediul ambiant să aplice formatul integrat de raportare. Formatul integrat al situațiilor financiare presupune reflectarea aspectelor de mediu ale entității în situațiile financiare existente. În acest context, trebuie să fie respectată cerința de prezentare nu doar a indicatorilor tuturor formelor de impact negativ asupra mediului ambiant și a acțiunilor de protecție a mediului desfășurate, dar și demonstrarea impactului acestora asupra rentabilității entității. Astfel, în situațiile financiare existente pot fi evidențiate informații ecologice relevante cu costuri de pregătire relativ nesemnificative, după cum urmează în tabelul 1:

**Tabelul 1. Structura și conținutul situațiilor financiare integrate**

<b>Denumirea Situației financiare</b>	<b>Indicatori recomandați a fi incluși</b>
<b>Bilanțul</b>	<p><i>În Activul bilanțului:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Imobilizări necorporale destinate activităților de protecție a mediului;</li> <li>• Mijloace fixe destinate activităților de protecție a mediului;</li> <li>• Materiale ecologice;</li> <li>• Produse ecologice</li> </ul> <p><i>În Pasivul bilanțului:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rezerve pentru activități de protecție a mediului;</li> <li>• Credite bancare pentru activități de protecție a mediului;</li> <li>• Împrumuturi pentru activități de protecție a mediului;</li> <li>• Provizioane pentru activități de protecție a mediului</li> </ul>
<b>Situația de Profit și Pierdere</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venituri din vânzarea produselor, mărfurilor ecologice, prestarea serviciilor ecologice;</li> <li>• Costul produselor, mărfurilor ecologice vândute, serviciilor ecologice prestate;</li> <li>• Profitul brut din vânzarea produselor, mărfurilor ecologice, prestarea serviciilor ecologice;</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cheltuieli administrative privind activitatea de protecție a mediului;</li> <li>• Alte venituri ecologice;</li> <li>• Alte cheltuieli ecologice;</li> <li>• Rezultatul din activitatea de protecție a mediului</li> </ul>
<b>Situația modificărilor capitalului propriu</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rezerve statutare pentru activități de protecție a mediului (de exemplu, rezerve pentru înlăturarea daunelor ecologice);</li> <li>• Alte rezerve pentru activități de protecție a mediului (de exemplu, rezerve pentru utilizarea deșeurilor)</li> </ul>
<b>Situația fluxurilor de numerar</b>	<p><i>Încasări de numerar:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• încasări din vânzarea produselor, mărfurilor ecologice, prestarea serviciilor ecologice;</li> <li>• încasări din vânzarea bunurilor cu destinație de protecție a mediului;</li> <li>• încasări sub formă de împrumuturi, credite primite pentru scopuri de protecție a mediului;</li> <li>• alte încasări pentru scopuri de protecție a mediului.</li> </ul> <p><i>Plăți de numerar:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• plăți pentru active imobilizate cu destinație de protecție a mediului procurate;</li> <li>• plăți pentru stocuri și servicii ecologice procurate;</li> <li>• plăți către angajații departamentelor ecologice;</li> <li>• plăți sub formă de împrumuturi acordate pentru scopuri de protecție a mediului;</li> <li>• taxe ecologice achitate;</li> <li>• alte plăți pentru scopuri de protecție a mediului</li> </ul>
<b>Nota explicativă</b>	<p>Politica ecologică a entității:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• activitățile de protecție a mediului și direcțiile de desfășurare a acestora;</li> <li>• efectul financiar al activităților de protecție a mediului desfășurate și consecințele acestuia pentru perioadele viitoare;</li> <li>• analiza situației ecologice a entității etc.</li> </ul>

Conținutul recomandat al suplimentelor la situațiile financiare existente cu informații ecologice va permite la nivelul entităților-utilizatori ai resurselor naturale să-și intensifice activitățile de protecție a mediului. De asemenea, va asigura suportul informațional al procesului de gestionare a activităților de protecție a mediului, va asigura determinarea eficienței economice a măsurilor de restabilire a mediului, precum și va furniza informații fiabile utilizatorilor interesați cu privire la componenta de mediu a activității entităților.

**Rezultate și concluzii.** Putem menționa, că contabilitatea mediului este parte componentă a contabilității tradiționale și considerăm, că sunt neceare efectuarea unor modificări și completări ale acesteia, cum ar fi: evidența separată a costurilor de protecție a mediului, pentru a nu le pierde printre celelalte tipuri de costuri/cheltuieli ale entității, formarea provizioanelor pentru acoperirea costurilor legate de protecția mediului, dezvăluirea detaliată a costurilor de mediu în situațiile financiare și/sau notele explicative la situațiile financiare pe domeniul ecologic și pe acțiuni întreprinse. Considerăm că întreprinderea acestor măsuri ar permite reducerea poluării, ar motiva conducerea entității să separe costurile de mediu în vederea optimizării acestora, precum și să facă legătura dintre aceste costuri și performanțele financiare ale activității entității. Asemenea acțiuni ar fi benefice și pentru investitorii, acționarii actuali, precum și a celor potențiali, cât și altor utilizatori externi în ceea ce privește informațiile necesare cu privire la pericolul activității entităților asupra mediului ambiant.

### **Bibliografie:**

1. International standard ISO 26000. Guidance on social responsibility (<http://www.cnis.gov.cn/wzgg/201405/P020140512224950899020.pdf>).
2. The international integrated reporting framework (<http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>)
3. VOINEAGU V., MÎNDRICELU C., ȘTEFĂNESCU D. “Dincolo de PIB” - prin contabilitatea mediului (Disponibil: [http://www.revistadestatistica.ro/Articole/2010/A2ro\\_6\\_2010.pdf](http://www.revistadestatistica.ro/Articole/2010/A2ro_6_2010.pdf)).
4. ЕРОХИНА В., ЛЕСИНА Т. Экологические затраты. Актуальные вопросы учета и анализа. (Disponibil: <https://naukovedenie.ru/PDF/87EVN415.pdf> ).
5. СМОЛЬНИКОВА Ю. Бухгалтерский экологический учет: экологическая отчетность предприятий. (Disponibil: <https://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-411/accounting-and-auditing-411/10982-411-0611>).

## CONTABILITATE ȘI FISCALITATE: TANGENȚE ȘI DIVERGENȚE ACCOUNTING AND FISCALITY: TANGENCIES AND DIVERGENCES

**Maia BAJAN, dr., conf. univ., ASEM,**

e-mail: [bajan.maia@ase.md](mailto:bajan.maia@ase.md)

**Eugenia ȚURCANU, student, ASEM,**

e-mail: [eugenia.turcan97@mail.ru](mailto:eugenia.turcan97@mail.ru)

**Virginia GOBJILĂ, student, ASEM,**

e-mail: [virginia\\_gobjila@mail.ru](mailto:virginia_gobjila@mail.ru)

**Abstract.** *The study presents in parallel the specificities of accounting and fiscality, as well as the interferences between these two areas. By content and manners of approaching concepts specific to the theme, by the value of the presented information, this research opens up new horizons in a current field, which raises debates and different views of these two sciences. The demarcation boundaries between accounting and fiscality can not be achieved, because these two areas of research are extremely vast and have multiple valences. Thus, while accounting seeks to present the entity's financial statements to the user with the most useful information in decision-making, fiscality is intended to determine a correct tax base. Relationships between accounting and taxation are alignment relationships, because the provision of facilities is facilitated by their accounting.*

**Keywords:** accounting, fiscality, accounting system, tax system.

**Cod JEL.** G21, H21, M21, M41.

**Introducere.** Tema cercetării date este și va rămâne una actuală, având în vedere că cele două domenii: contabilitatea și fiscalitatea – sunt într-o relație de conexiune, dar și într-o relație de deconectare, fiind într-un proces continuu de perfecționare. Este o tematică mereu discutată de diferiți cercetători din domeniu, deoarece fiscalitatea a avut și va avea întotdeauna impact asupra mediului socio-economic.

În ultimele decenii, contabilitatea și fiscalitatea au înregistrat evoluții semnificative, acest fapt fiind determinat de realizarea unui demers științific pentru a pune în evidență, pe de o parte, evoluțiile în domeniul contabilității și fiscalității, iar pe de altă parte conexiunea și deconectarea dintre aceste două domenii, care se bazează pe principii și legi diferite.

Actualitatea acestei teme se relevă și de impactul schimbărilor frecvente în domeniul contabil și fiscal din Republica Moldova, și ca răspuns la efectele crizei economico-financiare manifestată la scară mondială. Evoluțiile mai rapide în domeniul contabilității determină modificări și completări ale legislației fiscale pentru a răspunde necesităților statului și ale plătitorilor de impozite și taxe. Prin conținutul său, lucrarea urmărește tangențele și divergențele relației dintre contabilitate și fiscalitate.

În totdeauna pentru contabilitate a existat problema concilierii sale cu fiscalitatea. Cauza uneia asemenea situații este generată de faptul că nu în toate cazurile regulile, convențiile și principiile contabile privind evaluarea și recunoașterea veniturilor și cheltuielilor sunt convergente cu cerințele fiscale, care nu se subordonează prezentării unei imagini fidele a operațiilor ce au loc în entitate, ci dimpotrivă principiile fiscale urmăresc, fie stimularea sau inhibarea unei activități economice.

Discuțiile și cercetările în domeniul contabil și fiscal ale specialiștilor afirmă că contabilitatea este o știință, iar studiul acesteia în raport cu fiscalitatea reprezintă o provocare, un demers științific referitor la interferența dintre principiile contabile și cele fiscale.

**Metodologia de cercetare.** Cercetarea dată s-a bazat pe un vast material documentar pornind de la evoluțiile legislative la nivel național și internațional având ca bază de studiu directive, regulamente, standardele naționale și internaționale de raportare financiară, precum și alte lucrări de referință. Acest studiu comportă accente sub egida acordului comun, dar și accente critice sau dezacorduri, deoarece subiectul abordat nu poate fi comparat ca evoluție istorică cu anumite aspecte ale domeniului contabil sau ale celui fiscal.

Granițele de delimitare între contabilitate și fiscalitate nu pot fi realizate, deoarece aceste două arii de cercetare extrem de vaste, comportă valențe multiple. Vizând primordial o revizuire a literaturii de specialitate ce interferează aceste domenii de referință, am apelat la metoda deductivă, prezentând noțiunile generale, principiile care guvernează contabilitatea și fiscalitatea, precum și interferențele dintre acestea.

Cercetarea temei propuse se efectuează prin analiza aspectelor contabile și celor fiscale cu privire la recunoașterea veniturilor și cheltuielilor entității. Din perspectiva metodelor de cercetare utilizate în demersul științific realizat se îmbină cercetarea calitativă cu cea cantitativă. Pentru aprofundarea problematicilor de interes, cercetarea are un caracter preponderant calitativ. Cunoștințele teoretice sunt folosite în vederea unei mai bune înțelegeri a aspectelor contabile și fiscale nu pentru a realiza ipoteze, iar aspectele care au fost aprofundate prin cercetare calitativă vizează: locul, rolul, tangențele și divergențele apărute între contabilitate și fiscalitate la nivelul fiecărei entități economice.

Printre metodele specifice științelor socio-umane, care au fost folosite în cadrul cercetării calitative întreprinse menționăm: observarea neparticipativă, analiza documentelor și analiza comparativă. Abordarea neparticipativă se datorează naturii domeniului de cercetare și a stadiului actual de cunoaștere în domeniul de interes, prin comparațiile realizate, opiniile proprii exprimate și concluziile formulate se evidențiază aspectele participative ale cercetării și relevanța informațiilor transmise.

**Analiza literaturii de specialitate.** În baza actelor legislative, precum și în lucrările cercetătorilor din domeniul dat, contabilitatea are drept scop furnizarea informațiilor diferitor utilizatori de informație, printre care se numără și organele fiscale, prin care se observă clar deconectarea contabilității de fiscalitate. Această deconectare a contabilității de fiscalitate s-a realizat prin emiterea unei legislații fiscale care nu se bazează exclusiv pe informațiile din contabilitate și a devenit mai evidentă o dată cu emiterea Codului fiscal.

Totodată, contabilitatea rămâne principalul furnizor de informații pentru scopuri fiscale, astfel că are loc un proces permanent de relaționare între cele două domenii. Similar domeniului contabilității, și celui fiscal, legislația națională a preluat directivele europene ca bază de formare a acestor acte normative. Evoluțiile înregistrate pentru cele două domenii cercetate au fost determinate de schimbările profunde din economie, în special, de cererea tot mai mare de informații relevante și credibile din partea investitorilor și a altor categorii de utilizatori (finanțatorii și creditorii).

Perfecționările aduse legislației, în domeniul contabilității, au vizat și introducerea de prevederi referitoare la responsabilitatea persoanelor care întocmesc și publică situații financiare. Această responsabilitate aparține conducerii fiecărei entități care răspunde pentru aplicarea consecventă a politicilor contabile elaborate în baza reglementărilor contabile și pentru imaginea fidelă prezentată în situațiile financiare, dar și experților contabili și auditorilor financiari. În ceea ce privește fiscalitatea, datorită prezenței semnificative a investitorilor străini, aceasta este armonizată cu cea din țările membre ale Uniunii Europene.

În condițiile actuale, legislația națională, în general, și legislația contabilă și fiscală în mod particular, nu pot fi concepute decât evoluând în contextul european, „elementul național” fiind din ce în ce mai puțin prezent, aspect cu consecințe pozitive în relația contabilitate-fiscalitate [7, p.9]. Pornind de la aceste realități, acest articol își propune ca pe baza cercetării detaliate a documentației disponibile și a constatărilor faptice să se pună în evidență convergențele și divergențele existente între contabilitate și fiscalitate. Necesitatea asigurării caracteristicilor calitative ale informațiilor contabile din situațiile financiare și documentele de sinteză contabilă ca fundament al deciziilor oportune ale managementului entităților economice reprezintă un demers științific, bazat pe studiile interdisciplinare multiple.

**Contabilitatea versus fiscalitate.** Inițial conectarea contabilității de fiscalitate trebuie privită prin prisma simetriilor sau similitudinilor în recunoașterea și evaluarea activelor și datoriilor, veniturilor și cheltuielilor. Criteriile de recunoaștere în structurile situațiilor financiare a unui element patrimonial au probabilitatea că orice beneficiu economic viitor asociat să intre sau să iasă din entitate și elementul să aibă un cost sau o valoare ce poate fi evaluată în mod credibil.

Având în vedere că cele două domenii de contabilitate și fiscalitate sunt într-o relație de conexiune, dar și într-o relație de deconectare și într-un proces continuu de perfecționare. Prin calitățile sale, contabilitatea trebuie să asigure cu informații pentru toți utilizatorii, respectiv investitorii, creditorii, clienții și furnizorii ca parteneri de afaceri ai entităților. Astfel, între contabilitate și fiscalitate există o problemă importantă care se bazează pe faptul că principiile, regulile, normele și reglementările proprii celor două componente nu sunt asemănătoare în toate cazurile. Într-o contabilitate reglementată, informația fiscală servește ca bază de impozitare și taxare, conform principiilor, regulilor și normelor definite de fiscalitate.

În tabelul 1 sunt prezentate unele caracteristicile comparative între sistemul contabil și cel fiscal din Republica Moldova.

**Tabelul 1. Caracteristicile comparative între sistemul contabil și cel fiscal**

<b>Criterii de comparație</b>	<b>Sistemul contabil</b>	<b>Sistemul fiscal</b>
<b>Organul Reglementator</b>	Ministerul Finanțelor și Guvernul Republicii Moldova	
<b>Baza normativă</b>	Legea Contabilității; SNC; IFRS; Plan de conturi.	Legea privind bazele sistemului fiscal; Codul Fiscal; Legea Bugetului.
<b>Obiective</b>	Furnizarea de informații necesare să ofere o imagine fidelă asupra patrimoniului, asupra evoluției situației financiare și a rezultatelor, în scopul utilizării acestora de către diferiți utilizatori, atât pentru cerințele interne ale entității, cât și în relațiile cu investitorii prezenți și potențiali, creditorii financiari și comerciali, clienții, instituțiile publice etc.	Calculul, perceperea, determinarea, și urmărirea plății impozitelor, taxelor și contribuțiilor datorate statului.
<b>Funcții</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- de înregistrare și prelucrare a datelor;</li> <li>- de informare;</li> <li>- de control;</li> <li>- juridică;</li> <li>- previzională.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- socială;</li> <li>- economică stimulativă;</li> <li>- de mobilizare a resurselor bugetare la dispoziția statului;</li> <li>- de control asupra economiei.</li> </ul>
<b>Principiile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- continuitatea activității;</li> <li>- permanența metodelor;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- neutralitatea măsurilor fiscale;</li> <li>- certitudinea impunerii;</li> </ul>

<b>Criterii de comparație</b>	<b>Sistemul contabil</b>	<b>Sistemul fiscal</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- contabilitatea de angajamente;</li> <li>- necompensarea;</li> <li>- separarea patrimoniului și datoriilor;</li> <li>- consecvența prezentării;</li> <li>- necompensarea.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- echitatea fiscală;</li> <li>- eficiența impunerii.</li> </ul>
<b>Sarcinile de bază</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- înregistrarea, prelucrarea și păstrarea informației cu privire la patrimoniul;</li> <li>- furnizarea informației necesare pentru determinarea patrimoniului național, executarea bugetului.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- colectarea, reflectarea și prelucrarea informației privind datoriile fiscale ale entității;</li> <li>- prezentarea informației privind soldul creanțelor sau datoriilor fiscale ale persoanelor fizice și juridice.</li> </ul>
<b>Modul de reflectare a operațiunilor economice</b>	Dubla înregistrare.	Ținerea evidenței analitice în registre speciale fără utilizarea dublei înregistrări.
<b>Utilizatorii de informație</b>	<p>Interni: administratorii, proprietarii, economiștii, contabilii.</p> <p>Externi: clienții, investitorii, furnizorii, băncile, serviciile fiscale, presa etc.</p>	Serviciile fiscale, instituțiile financiar-creditare, Serviciul Fiscal de Stat.

Sursa: elaborat de autori în baza [2, p.15]

Savanții din domeniul cercetat susțin ideea că importanța contabilității crește odată cu nivelul de dezvoltare economică al fiecărei țări, mai ales acum, în secolul XXI, când o multitudine de state din lume utilizează Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS), iar recunoașterea normelor contabile internaționale demonstrează dimensiunile contabilității în contextul mondializării economice și al globalizării financiare.

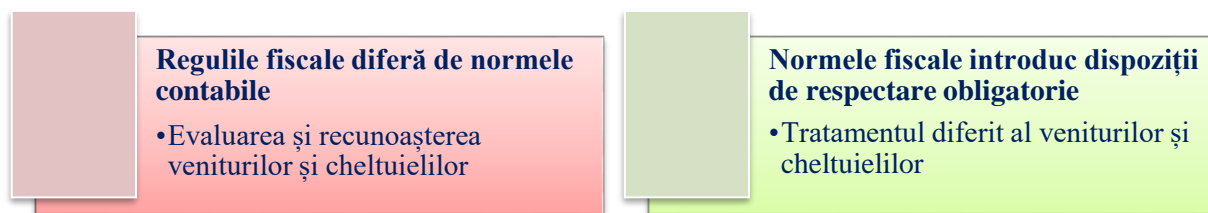
În timp ce contabilitatea răspunde în plan informațional și decizional la problematica gestiunii valorilor economice separate patrimonial prin care entitățile constituie un spațiu de reprezentare și acțiune al contabilității, fiscalitatea are la bază dreptul contabil pentru a determina regimul de impozitare a veniturilor obținute, TVA, impozitele și taxele locale etc.

Gestionarea eficientă a resurselor economice și financiare ale entității ia în calcul și dimensiunea fiscală a afacerilor. Pe baza analizei financiare, din documentele de sinteză, se pot stabili performanțele trecute, prezente și viitoare, stabilitatea riscurilor și determinarea eficacității fiscale, având ca bază Directiva a IV-a a Comunității Economice Europene care a stabilit interactivitatea între dreptul contabil și cel fiscal.

Într-o economie de piață, interesele statului în domeniul economic, social, cultural sunt realizate prin intermediul pârghiilor economico-financiare. Una din cele mai importante pârghii economico-financiare se bazează pe sistemul de impozitare a persoanelor juridice și fizice. Iar obligațiile fiscale ale entităților sunt de o diversitate mare și greu de suportat, în condițiile actuale ale economiei, materializându-se într-o varietate de impozite.

Legătura dintre contabilitate și fiscalitate se bazează pe două trăsături principale prezentate în figura 3.





**Figura 3. Legătura dintre contabilitate și fiscalitate**

Sursa: elaborat de autori în baza [4]

Entitatea orientată să acorde mai multă atenție parametrului fiscal, se explică prin convergența dintre fiscalitate și aplicabilitatea teoriei contabile în viața fiecărei entități. În cele mai multe cazuri tranzacțiile economice pot genera impozite. Din acest motiv trebuie să se țină cont de numărul mare de reguli aplicabile, de evoluția lor constantă în timp și spațiu, de problemele de armonizare ale contabilității cu fiscalitatea.

Greutățile financiare parcurse de entități într-o societate, care dorește dezvoltarea sa, pot constitui ameliorări, dar și penalități aplicabile în momentul punerii în evidență a neregulilor, atât în domeniul contabilității cât și al fiscalității.

Apropierea entității de parametrul fiscal poate fi justificată din cel puțin două puncte de vedere:

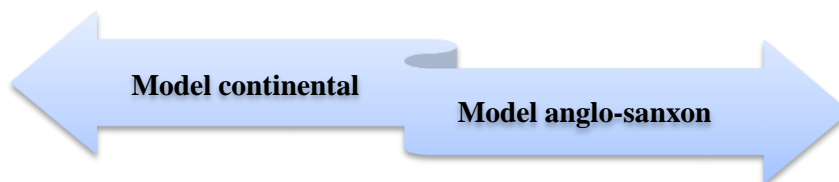
1. importanța punerii față în față a fiscalității în viața entității cu partea practică;
2. entitatea și partenerii lor de afaceri sunt din ce în ce mai receptivi la ideea că în multe domenii fiscalitatea nu este imperativă, dar lasă entității posibilitatea de a alege ceea ce poate utiliza mai bine interesul său.

Reușita reformei contabile realizată în țara noastră a făcut eforturi considerabile, vizând în principal calitatea produsului contabilității: o informație contabilă care să satisfacă în egală măsură cerințele tuturor utilizatorilor de informații, precum: investitori, creditorii, furnizori, clienți, salariați, bănci etc. Politicile contabile pe care le oferă contabilitatea stau la baza deciziei de investire sau de acordare de credite, de vânzare, cumpărare etc. Obținerea unei informații financiar-contabile corecte, reprezintă temelia jocului decizional în viitorul entității, pusă la dispoziție de profesioniștii contabili ai entității în prevenirea și combaterea insolvenței și falimentului.

Reglementările de natură fiscală vin să influențeze direct sau indirect activitatea unei entități care este în rol de contribuabil. Obținerea de avantaje (facilități) fiscale legale presupune că entitatea economică cunoaște bine ansamblul de măsuri în vigoare, ținând cont de frecvențele modificări legislative ce au loc și totodată, lăsând în umbra măsurile speculative.

Cercetarea fiscală internațională abordează impozitarea în contextul funcțional al practicii contabile, raportare financiară, audit, contabilitate managerială, management financiar și contabilitate fiscală. Totodată, cercetarea fiscală contribuie la îmbunătățirea literaturii de specialitate, prin măsurarea și raportarea informației contabile, funcției manageriale și organizaționale ale entității economice, interacțiunii dintre informația contabilă prelucrată și furnizată în cadrul procesului decizional.

Relația *contabilitate –fiscalitate* pe plan mondial a determinat existența a două sisteme mari de contabilitate prezentate în figura 1.



**Figura 1. Relația dintre contabilitate și fiscalitate la nivel mondial**

Sursa: elaborat de autori în baza [6]

Principalele elemente prin care se diferențiază sistemul continental de cel anglo-saxon sunt: prudența, independența exercițiilor financiare și actualitatea efectelor fiscale ale costului istoric, aplicarea principiului prevalenței economicului asupra juridicului.

În cadrul *modelului continental*, fiecare țară are propriile reguli fiscale care prevalează asupra contabilității de unde și rezultă necesitatea de reconciliere, astfel încât statul și entitățile să-și satisfacă cerințele sale. Realitatea și analiza relației dintre fiscalitate și contabilitate demonstrează că principiile, normele, reglementările celor două componente nu sunt convergente în toate cazurile posibile.

În *modelul anglo-saxon*, principiul imaginii fidele este suprem. Conform acestui model prevalează principiul imaginii fidele, iar contabilitatea este deconectată de la fiscalitate și își asigură singură resursele financiare de pe piețele de capital.

Reformele realizate pe plan internațional și național în procesul globalizării și normalizării contabile și fiscale imprimă acestora noi orientări ce tind spre același scop în trei direcții principale prezentate în figura 2.

Direcțiile de normalizare contabilă și fiscală		
1) satisfacerea nevoilor de informare ale companiilor multinaționale	2) validarea informației contabile în cadrul sistemului contabilității naționale	3) crearea unui sistem de indicatori financiari la nivel internațional care să fie urmăriți de state

**Figura 2. Direcțiile de normalizare contabilă și fiscală**

Sursa: elaborat de autori în baza [5]

Independența contabilității față de fiscalitate, se bazează pe relațiile dintre acestea care stau pe poziții de neutralitate față de toți utilizatorii de informații financiar-contabile.

În același timp contabilitatea reprezintă o sursă privilegiată de informații pentru serviciile fiscale, deoarece majoritatea obligațiilor fiscale se determină în baza datelor furnizate de contabilitate. Este greu de stabilit o relație de ordine între contabilitate și fiscalitate, pentru că în realitate cele două se intercondiționează reciproc. Astfel:

- contabilitatea *oferă* informații fiscalității în etapa de determinare a impozitelor, taxelor și a altor obligații de natură fiscală;
- fiscalitatea *influențează* contabilitatea prin reglementări specifice care urmăresc colectarea de resurse financiare necesare pentru formarea bugetului de stat și bugetele locale.

**Rezultate și concluzii.** Relația contabilitate-fiscalitate, aflată sub egida controverselor dintre cele mai discutate teme economice, prezintă o relație interpretată de-a lungul timpului din diverse perspective sau interese rezultate din intersecția cerințelor calității produsului contabilității cu impact fiscal.

Prin prisma elementelor de similaritate, între principiile contabile și cele fiscale, atât contabilitatea, cât și fiscalitatea vizează în principiu identificarea rezultatelor financiare la o entitate economică. Ceea ce diferențiază cele două domenii reprezintă în fapt obiectivele asumate de către fiecare dintre acestea.

În baza celor expuse în această cercetare, considerăm că problema fundamentală a raportului dintre contabilitate și fiscalitate izvorăște din realitate, în sensul că principiile, regulile, normele și reglementările prevăzute prin dreptul contabil și cel fiscal nu sunt în toate cazurile congruente (compatibile). Cu atât mai mult în țara noastră unde în prezent „contabilitatea este reglementată”, ceea ce presupune că informația contabilă se obține pe baza principiilor, regulilor și normelor formalizate prin lege, iar informația fiscală se bazează pe principii și norme definite prin dreptul fiscal, putem vorbi de dependența contabilității de fiscalitate.

Concluzionăm, că între contabilitate și fiscalitate ar trebui să existe numai raporturi neutre, informația contabilă degajată de contabilitate să nu fie poluată fiscal. Informațiile contabile trebuie să fie utile tuturor utilizatorilor interesați, inclusiv și statul, motiv pentru care divergențele ar putea fi rezolvate extracontabil, ținând separat o evidență în scop fiscal, evidență ce poate fi valorificată în raportările financiare ale entității (valorile fiscale ar putea fi prezentate în notele explicative).

#### **Bibliografie:**

1. BERINDE S. Normalizarea, armonizarea și perspective ale deconectării contabilității de fiscalitate. În: Conferința internațională „Audit and Accounting Convergence”. Cluj-Napoca: Universitatea Babeș-Bolyai, FSEGA, 2004, pp. 523-533 .
2. BUCUR V., GRAUR A. Contabilitatea impozitelor. Chișinău: ASEM, 2016, 618 p.
3. COMAN F. Contabilitate financiară și fiscalitate. București: Economica, 2009, 407 p.
4. Ghid privind aplicarea reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate. Disponibil: <http://discutii.mfinante.ro/static/10/Mfp/reglementaricontabile/GHIDVAR11aprilie.pdf>
5. MATEȘ D., ȘTEȚ M. Standardizarea sistemelor contabile contemporane în condițiile globalizării. Disponibil: <http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820061/16.pdf>
6. POP A. Contabilitatea financiară românească – armonizată cu Directivele contabile Europene și Standardele Internaționale de Contabilitate. Deva: Intelcredo, 2002, 1024 p.
7. POP I. Contabilitate și fiscalitate, conectare și deconectare. Rezumatul tezei de doctorat. Disponibil: <http://193.231.20.119/doctorat/teza/fisier/2090>

# SITUAȚIA FLUXULUI DE TREZORERIE: CAUZELE APARIȚIEI ȘI STAREA ACTUALĂ

## CASH FLOW STATEMENTS: CAUSES OF AND CURRENT STATE

**Irina GOLOCIALOVA, dr. ec., conf. univ., USM,**

e-mail: [monomah5@yandex.ru](mailto:monomah5@yandex.ru)

**Tatiana PEREPELEAC, masterand, USM,**

e-mail: [mishovna34@gmail.com](mailto:mishovna34@gmail.com)

**Abstract:** *Currently, the goal of reporting is to provide information not only about the financial condition of the society, the cash flow situation. Now on the use of various foreign currency transactions that are of a specific nature: payment deferral, rates, there is the time factor affecting cash value. It requires a special approach in their assessment, reflected in the financial statements. In this context he felt the need to develop special presentation of cash, because in the traditional forms such as balance sheet and the profit and loss information is missing. It requires separate reporting forms, which show shape, movement and change money held under the influence of various factors. Moreover, given the accumulated experience for presentation in reporting are developed two methods of preparation thereof. For making business decisions tactical and strategic such information available is a prerequisite. These and other questions are addressed in this paper "Cash flow statements: causes of and current state".*

**Keywords:** financial reporting, transparency, methodology of accounting, fair value, cash flow concept

**Cuvinte cheie:** raportării financiară, fiabilitate, metodologică contabilitatea, valoare justă, fluxului de trezorerie

**Cod JEL. M 41**

### Introducere

În prezent, scopul raportării este de a oferi informații nu numai despre starea financiară a societății, dar, de asemenea, situația fluxurilor de trezorerie. Acest lucru se datorează nevoii diferitelor întreprinderi să efectueze diverse activități: ca economică, investiții, leasing. Actualmente referitor la utilizarea diverselor tranzacții valutare care au caracter specific: ca plățile de amânare, rate, adică, există factorul timp care afectează valoarea în numerar și necesită o abordare specială în evaluarea lor, reflectată în situațiile financiare. În acest context, a apărut necesitatea de a elabora prezentare specială a numerarului, deoarece în forme tradiționale, cum ar fi bilanțul și raportul de profit și pierdere lipsesc informații. Este nevoie de forme de raportare separate, care, în forma desfășurată demonstrează mișcarea și schimbarea banilor sub influența diferiților factori. Mai mult decât atât, ținând cont de experiența acumulată pentru prezentarea în raportare sunt dezvoltate două metode de întocmire a acestuia. Pentru luarea deciziilor de afaceri atât tactice și strategice astfel de informații disponibile este o condiție obligatorie.

Acestea și alte întrebări sunt abordate în această lucrare "Situațiile fluxului de numerar:cauzele apariției și starea actuală".

**Partea principală.** Într-o economie de piață problema de construcție rațională a unui sistem eficient de raportare financiară devine mai actual. Conceptul de întocmirea și publicarea situațiilor financiare este un factor principal în metodologia modernă de contabilitate, și care este luat în considerare în contextul cadrului de reglementare a sistemului de contabilitate în diferite țări. Așa declarații datorită faptului că orice întreprindere în măsura acesteia, au nevoie de o sursă adaugatoare de finanțare. Ele se pot găsi în piața de capital, atragerea potențialilor investitori și creditorii de un obiectiv și formare a activității sale financiare și economice, care este, în principal,

prin raportare. Situațiile financiare sunt întocmite și prezentate de diverse entități din întreaga lume pentru utilizatori externi. Deși astfel de situații financiare pot părea similare de la o țară la alta, există diferențe care probabil au fost cauzate de o varietate de factori sociali, economici și juridici, precum și de faptul că diferite țări, în momentul stabilirii dispozițiilor naționale, au avut în vedere necesitățile unor utilizatori diferiți ai situațiilor financiare. Scopul raportării financiare este acela de a furniza informații financiare despre entitatea raportoare, care este utilă pentru investitorii existenți și potențiali, creditorii în luarea deciziilor cu privire la furnizarea de resurse organizației. Situațiile financiare nu conțin și nu pot să conțină toate informațiile necesare investitorilor existenți și potențiali, creditorilor [1, p. 531]. Utilizatorii de date ar trebui să ia în considerare relevant pentru subiectul de informații din alte surse, cum ar fi condițiile generale economice și așteptările, evenimentele politice și climatul politic, precum și perspectivele pentru industria și organizare.

Cu toate acestea, în prezent situațiile financiare își propun să ofere astfel de informații, care să permită tuturor grupurilor de utilizatori să analizeze situația financiară la o anumită dată, rezultatele financiare pentru perioada de raportare, pentru a calcula eficiența utilizării resurselor, precum și fluxurile de numerar pentru perioada de raportare curentă a organizației – întocmesc situațiile financiare. Însă așa a fost nu întotdeauna. Într-adevăr, bilanțul contabil care este destinat să prezinte poziția financiară și raportul de profit și pierdere, pentru a furniza informații cu privire la rezultatele financiare, – o formă tradițională, procedura de elaborare, supra carei s-a lucrat pentru o lungă perioadă de timp și s-a format sub influența evoluția metodologiei contabile. Bilanțul arată starea în numerar și echivalentul lor la sfârșitul perioadei, și pentru luarea anumitor decizii aceste informații sunt prezentate în două perioade consecutive.

Rezultatul comparație indică în ce direcție a apărut modificarea numerarului și echivalentului lui pentru perioada analizată – creștere sau descreștere. Cu toate acestea, soldul nu dezvăluie conținutul direcției fluxurilor de numerar și echivalentu lui în cursul anului, deși ele pot fi variate.

Raportul de profit și pierdere furnizează astfel de informații, și anume, veniturile, cheltuielile și rezultatele pentru diferitele activități – principalele surse de venit și utilizarea numerarului și echivalentelor de numerar, dar nu explică valoarea profiturilor obținut din aceste activități pentru companie. În consecință, acest neajuns al raportului de profit și pierdere este că se poate ascunde probleme grave ale asociate cu numerar și echivalente de numerar [3, p.373].

Un alt lucru este situația fluxurilor de trezorerie. Această formă este introdusă în raportare relativ recent (practica internațională – a. 1992, națională – a. 1998), și misiunea sa specială se observa din acel motiva ca i se acorda un standard internațional aparte Standardul Internațional de Contabilitate (IAS) 7 „Situația fluxului de trezorerie” [5], dispozițiile de bază sunt reflectate în Standardele Naționale de Contabilitate (SNC), „Prezentarea situațiilor financiare” [4].

*Situația fluxurilor de trezorerie* vizează extinderea câmpul de informații format de bilanțul și raportul de profit și pierdere prin prezentarea informațiilor detaliate despre fluxul de numerar, care reprezintă diferența dintre afluxul (flux) și de ieșire. Cu alte cuvinte, raportul arată de unde au fost încasările, în ce scop sa-u cheltuit, și explică motivele modificării stării lor [1, p. 534].

Informațiile referitoare la fluxurile de trezorerie ale entității raportoare pentru o perioadă, de asemenea, ajută utilizatorii să evalueze capacitatea unei organizații de a genera viitoare intrări nete de numerar. Informații despre fluxurile de trezorerie ajută utilizatorii să înțeleagă operațiunile în curs de desfășurare, pentru a evalua activitățile sale de finanțare și investiții, să evalueze lichiditatea sau solvabilitatea și să interpreteze alte informații cu privire la rezultatele

financiare. Situația fluxurilor de trezorerie, în cele din urmă, arată modificarea numerarului în timpul perioadei de raportare, soldurile de numerar de pornire și de finisare sunt prezentate în bilanț pentru anii anteriori și actuale, precum și partea de jos a situației fluxurilor de trezorerie, deoarece aceste sume sunt comparate. În cazul existenței numerarului în valută străină se vor simți efectele variației cursurilor de schimb. Situația de fluxurilor de trezorerie arată de ce schimbarea în numerar a avut loc; cu alte cuvinte, arată activitățile de exploatare, investiții și finanțare ale companiei (precum și impactul de schimb valutar). La începutul și la sfârșitul soldului valorii de numerar și echivalente de numerar sunt conectate prin situația fluxurilor de trezorerie. Comunicarea este similară cu cea care există între profitul net și dividend. La evidența numerarului se ia în considerație diferite condiții pe care le propune piața financiară, deci ei sunt determinați ca resurse economice, dar nu numai ca bani cash [2, p. 112].

Deja numerarul nu are numai, actualmente funcția mijlocului de plată, dar mai aduce după sine modificarea condițiilor de piață, adică permite să se efectueze operațiuni în timp cu ajutorul diferitor documente juridice cum ar fi plățile contractuale în rate. Mai mult ca atât, numerarul mai permite efectuarea operațiunilor în spațiu din cauza diferitor valute care la rindul lor formează diferite cursuri valutare și respectiv fiecare valută are influența și prețul ei pe piață. Necesitatea apariției situațiilor fluxului de trezorerie a fost condiționată de schimbarea direcției vectorului spre dominarea principiului conținutului asupra principiului formei. Adică aspectul economic a devenit mai important decât aspectul juridic și evaluarea după valoarea nominală deja nu mai este prioritară, având aspect mai mult juridic, dar concentrarea atenției mai mult asupra valorii de piață, conținutul economic al operațiunii.

*Valoarea nominală* – valoarea de rascumpărare a unei obligațiuni ce este înscrisă pe certificatul acesteia. *Valoarea de justă* – este suma estimată pentru care o proprietate va fi schimbată, la data evaluării, între un cumpărător decis și un vânzător hotărât, într-o tranzacție cu prețul determinat obiectiv, după o activitate de marketing corespunzătoare, în care părțile implicate au acționat în cunoștință de cauză, prudent și fără constrângere.

În conformitate cu rezultatele financiare prezentate fluxul de numerar pentru perioada anterioară, se înțelege setul de declarații articole fluxurilor de trezorerie. În acest scop, ar trebui să fie furnizate informații nu numai pentru anumite tipuri de activități (activități operaționale, de investiții, activități de finanțare), dar și în contextul cauzelor apariției fluxurilor de trezorerie [3, p. 374]. În acest scop, IAS 7 recomandă utilizarea uneia dintre cele două metode de situația fluxurilor de trezorerie – directă sau metoda indirectă, metoda considerată ca o alternativă.

Ambele metode vor furniza aceleași cifre, dar metoda directă este preferată de IAS 7, deoarece informațiile furnizate prin această metodă ne permite să se estimeze fluxurile de trezorerie viitoare, spre deosebire de metoda indirectă:

- *metodei directe* – potrivit căreia intrările și ieșirile de numerar se determină în baza datelor din conturile de evidență a numerarului. Deci, utilizând metoda directă se scoate în evidență informații privind clasele principale de încasări și plăți brute. Conform metodei directe cu informațiile privind veniturile brute primare și de plată brute pot fi obținute în două moduri: - direct din registrele contabile; prin ajustarea cifrelor de venituri, costul vânzărilor și a altor elemente în contul de profit și pierdere, luând în considerare: modificările indicatorilor de stocuri, creanțe și datorii din activități de exploatare; alte elemente fără numerar; alte elemente, mișcarea care este asociată cu activități de investiții sau de finanțare [3, p. 376-377];

- *metodei indirecte* – prin care profitul net sau pierderea netă este ajustată cu efectele tranzacțiilor ce nu au natură monetară, amânările sau angajamentele de plăți sau încasări în

numerar din exploatare trecute sau viitoare, și elementele de venituri și cheltuieli asociate cu fluxurile de trezorerie din investiții sau finanțări. În conformitate cu metoda indirectă, venitul net - luând în considerare impactul tranzacțiilor fără numerar (de exemplu, cum ar fi amortizarea, provizioanele, impozitele amânate, diferențele de curs valutar nerealizate, rezultatul reportat ale companiilor asociate și interesele minoritare), amânat (sau acumulat), valorile din trecut (sau viitoare) în numerar furnizate de activități (cum ar fi ajustările legate de variația stocurilor, creanțe și datorii rezultate din activitățile de exploatare) de operare, precum și elemente de venit (sau consum) asociate cu fluxurile de numerar din activități de investire sau finanțare.

Conform tendințelor actuale indicate în proiectul „Cadrul conceptual general de Raportare Financiară” din 2016 modelul fluxului de trezorerie, în ultimele decenii a devenit extrem de popular în țările vorbitoare de engleză. V.V. Kovalev în revizuirea sa a unsprezece concepte fundamentale de management financiar modern a plasat **conceptul de cash flow** în primul rând [6, p. 140].

Fluxul de numerar – fluxul de trezorerie în cadrul companiei, proiect sau produs. Se referă la elibera numărării în conturile și în registrul de numerar adică, activele cele mai lichide. *Cash flow-ul reprezintă* diferența dintre încasarile și plățile curente ale unei întreprinderi. Raportul dintre cash flow și cifra de afaceri este un indicator al rentabilității pe termen scurt a unei companii. Exprimat ca un indicator negativ sau pozitiv, care este format din încasări și plăți. Este evident că pozitiv de numerar flux mai bun decât negativ. La urma urmei, compania are pe numerar de rezervă de mână poate investi rapid în afaceri și a obține mai mulți bani și profit. Utilizat pentru bugetarea a companiei, în pregătirea unui plan de afaceri, dezvoltarea de buget a fluxului de trezorerie .

Cercetătorii ruși înțeleg prin fluxul de numerar diferența între toate încasarile și toate plățile în numerar pentru o anumită perioadă de timp și compara cu profitul. Profit servește ca indicator al eficienței întreprinderilor și sursa vieții sale.

În sistemul național de raportare financiară încă nu se ia în considerație esența economică a fluxului de trezorerie și raportarea prin metoda directă se întocmește doar folosind contul current în moneda națională și nu folosesc metoda internațională, deci se exclud condițiile de piață în timp. Se observă mai mult principiul valorii nominale adică e prezent aspectul juridic.

**Concluzie.** Situația fluxurilor de trezorerie a apărut sub influența, că evoluția metodologiei contabile și modificările în situațiile financiare cu scop în ansamblu, care își propune să creeze un câmp de informații pentru a lua decizii de afaceri tactice și, uneori, strategice. Această relativ nouă formă de situații financiare are un număr de caracteristici deosebite, dintre care principala este o metodă de formare concepută pentru a stabili motivele pentru fluxurile de trezorerie în cadrul anumitor tipuri de activități. Având în vedere relevanța temei de cercetare, autorii le desfășoară în mai multe etape. În prima fază a studiului a relevat condițiile de apariție și a subliniat necesitatea în situația fluxurilor de numerar, ca o formă de situații financiare. Ulterior, al doilea pas prezintă caracteristicile generale ale respectivului raport, metodele de preparare prezentate în sistem IAS, dar în contextul comparației cu metodele recomandate de SNC. La etapa de finalizare a lucrărilor de autori pe baza analizei conținutului proiectului „Baze conceptuale pentru întocmirea raportului” după IFRS determină rolul fluxurilor de trezorerie pentru a lua decizii strategice de afaceri. Cu toate acestea, există încă o serie de probleme, inclusiv formarea generală a unui sistem de indicatori în contextul unificării structurii de raportare organizației pentru a reflecta informațiile, atât de natură financiară și non-financiară.

### **Bibliografie:**

1. АЛЕКСАНДЕР А., БРИТТОН А., ЙОРИССЕН Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике (пер. с англ.) – М.: «Вершина», 2005, с. 890
2. FELEAGĂ, N., FELEAGĂ, L. Contabilitate consolidată: o abordare europeană și internațională. – București: Editura Economică, 2007, pp. 210
3. ȚURCANU, V., GOLOCIALOVA, I. Raportarea financiară conform standardelor internaționale. Lucrare metodică și practică (în baza unui exemplu integral). Chișinău: ACAP, 2015, pp. 450
4. Standarde Naționale de Contabilitate-modul de acces: <http://contabilsef.md/news.php>
5. Международные стандарты финансовой отчетности (версия перевода на русский язык) – modul de acces: <http://www.mf.gov.md/ro/lwx/contabilitate/%C8%99>
6. ЦЫГАНКОВ, К., ФАДЕЙКИНА, Н. Концептуальные основы финансовой отчетности: введение, назначение, цель. – modul de acces: [http://www.journal\\_sfs\\_safbd\\_2016-3.135-142.pdf](http://www.journal_sfs_safbd_2016-3.135-142.pdf)



# IMPACTUL PRINCIPIILOR CONTABILE ASUPRA RAPORTĂRII FINANCIARE

## IMPACT OF ACCOUNTING PRINCIPLES ON FINANCIAL REPORTING

**Liliana LAZARI dr., conf. univ., ASEM,**

e-mail: lilianalazary@gmail.com

**Irina IAVORSCHI, drd., ASEM,**

e-mail: irina.iavorschi@gmail.com

**Abstract.** *In this article, the authors main objective is to research the fundamental assumptions of the logical development/deduction of accounting principles and norms. Principles traditionally occupy a more prominent place in Anglo-Saxon accounting than in the continent, but with the development of international accounting, their role is growing in continental Europe.*

*In the research, we used the method of comparison, analysis, deduction. Research results on accounting principles will contribute to develop their applicability for both dealing with field research and for those who apply it in practice accounting in all work stages.*

*Apparently, accounting principles are theoretical rules, but the above investigations have demonstrated that behind these general rules there are some fundamental issues with which not only the Republic of Moldova, but the whole world. Probably, if the value of shares listed on international stock exchanges would have been assessed with a degree of caution the world economic crisis caused in recent years would have been avoided.*

**Keywords:** accounting principles, international accounting, users of information, going concern, accrual accounting, materiality, consistency of presentation, offsetting.

**Cod JEL: M41, A2**

**Introducere.** Datorită faptului că este important ca toți cei care țin contabilitatea și/sau recepționează situațiile financiare să le poată interpreta uniform, unitar și corect, s-a elaborat un set de norme cu caracter general ce formează cadrul conceptual general al contabilității financiare, numite principii contabile. Acestea pot fi definite ca fiind, convențiile, regulile și procedeele necesare pentru definirea unei practici contabile acceptate.[9]

Principiile contabile mai pot fi definite și drept elemente conceptuale, reguli de bază care asigură, pe de o parte, elaborarea normelor contabile, și pe de alta parte, reprezentarea fidelă, clară, sinceră și completă a evoluției entității prin intermediul situațiilor financiare. [9]

Aplicarea riguroasă și respectarea cu consecvență a principiilor contabile conferă informației contabile și raportărilor financiare relevanță, fiabilitate, credibilitate și mai ales comparabilitate în timp, în spațiu și între domenii diferite de activitate :

- ✓ compararea performanțelor aceleiași entități de la o perioadă la alta;
- ✓ compararea entităților de mărimi diferite precum și din zone, țări, domenii și/sau perioade diferite, între ele.

Deși fiecare principiu reglementează un anumit aspect, toate principiile contabilității formează un sistem coerent și unitar, în sensul ca între toate principiile există interferențe și legături reciproce de interdependență, și nici un principiu nu poate fi încălcat fără riscul de a afecta aplicarea celorlalte. Definirea, aplicarea și acceptarea acestor principii și reguli conferă obiectivitate sistemului contabil ales și permite obținerea unei anumite imagini cât mai fidele, clare, sincere și complete asupra patrimoniului și rezultatelor activității entității.

În practica și teoria contabilă, disputa asupra principiilor contabile s-a concretizat în puncte de vedere diferite, adesea contradictorii cu privire la definirea, aplicarea, clasificarea și interpretarea acestora.

Vom prezenta în această lucrare mai multe serii de principii contabile cu un impact major în construirea și difuzarea informațiilor contabile, corespunzătoare mai multor sisteme contabile.

**Conținutul de bază.** În prezent, principiile contabilității în cadrul normativ al Republicii Moldova sunt reglementate prin Legea contabilității [3], legea contabilității și raportării financiare [4] prin articolul 6, (fiind 10 la număr), și Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare” [6] (fiind în număr de 5), la nivelul Uniunii Europene, sunt expuse în Directiva 2013/34/UE [2] în număr de 10 principii, la nivel internațional, sunt prevăzute de Cadrul general conceptual de raportare financiară [1] și IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”[5].

În continuare, prin metoda examinării istorice, vom desfășura evoluția principiilor contabile în Republica Moldova, dar și expunerea acestora la nivel european și internațional prin comparare, deoarece diferă ca număr de la o reglementare la alta.

**Tabelul 1. Principiile contabile conform cadrului național comparativ cu cel european și internațional**

Legea contabilității din 2007, SNC „Prezentarea situațiilor financiare [3]	Legea contabilității și raportării financiare din 2017 [4]	Directiva 2013/34/UE [2]	Cadrul general conceptual de raportare financiară și IAS 1 “Prezentarea situațiilor financiare” [1]
1	2	3	4
	<b>1. Continuitatea activității</b>		
	<i>(presupune că entitatea va continua în mod normal funcționarea cel puțin pe o perioadă de 12 luni de la data raportării fără intenția sau necesitatea de a-și lichida sau reduce, în mod semnificativ, activitatea [4])</i>		
	<b>2. Contabilitatea de angajamente</b>		
	<i>(prevede recunoașterea elementelor contabile pe măsura apariției acestora, indiferent de momentul încasării/plății de numerar sau al compensării sub altă formă [4])</i>		
	<b>3. Permanența metodelor</b>		
	<i>(constă în aplicarea politicilor contabile în mod consecvent de la o perioadă de gestiune la următoarea [4])</i>		
Nu se regăsește	<b>4. Prudența</b>		Nu se regăsește
	<i>(prevede neadmiterea supraevaluării activelor și a veniturilor și/sau a subevaluării datoriilor și a cheltuielilor [4])</i>		
	<b>5. Intangibilitatea</b>		
	<i>(presupune că totalul bilanțului la începutul perioadei de gestiune curente trebuie să corespundă cu totalul bilanțului la sfârșitul perioadei de gestiune precedente [4])</i>		
	<b>6. Necompensarea</b>		
	<i>(prevede contabilizarea și prezentarea distinctă în situațiile financiare a activelor și datoriilor, a veniturilor și cheltuielilor. Compensarea reciprocă a activelor și datoriilor sau a veniturilor și cheltuielilor nu se admite, cu excepția cazurilor prevăzute de prezenta lege și de standardele de contabilitate [4])</i>		

1	2	3	4
	<p><b>7. Separarea patrimoniului și datoriilor</b> (prevede prezentarea în situațiile financiare doar a informațiilor despre patrimoniul și datoriile entității, care trebuie contabilizate separat de patrimoniul și datoriile proprietarilor și ale altor entități[4])</p>		Nu se regăsește
Nu se regăsește	<p><b>8. Prioritatea conținutului asupra formei</b> (presupune că informațiile prezentate în situațiile financiare trebuie să reflecte mai curînd esența și conținutul faptelor economice, decît forma juridică a acestora [4])</p> <p><b>9. Evaluarea la cost de intrare</b> (prevede că elementele contabile prezentate în situațiile financiare sînt evaluate la cost de achiziție sau la cost de producție, cu excepția cazurilor prevăzute de standardele de contabilitate [4])</p>		Nu se regăsește
Nu se regăsește	<p><b>10. Importanța relativă</b> (prevede că nu este necesară îndeplinirea cerințelor privind recunoașterea și evaluarea elementelor contabile, privind prezentarea, publicarea și consolidarea informațiilor aferente acestora atunci cînd efectele îndeplinirii cerințelor respective sînt nesemnificative [4])</p>		

Sursa: elaborată de autori în baza reglementărilor contabile naționale, internaționale și sursei [7] din bibliografie

În continuare, prin metoda examinării istorice, va fi înfățișată evoluția principiilor contabile în Republica Moldova, dar și expunerea acestora la nivel european și internațional prin comparare.

După cum se observă, principiile contabile din cadrul normativ contabil actual al Republicii Moldova, conform proiectelor de reglementări, vor fi completate cu principii contabile noi.

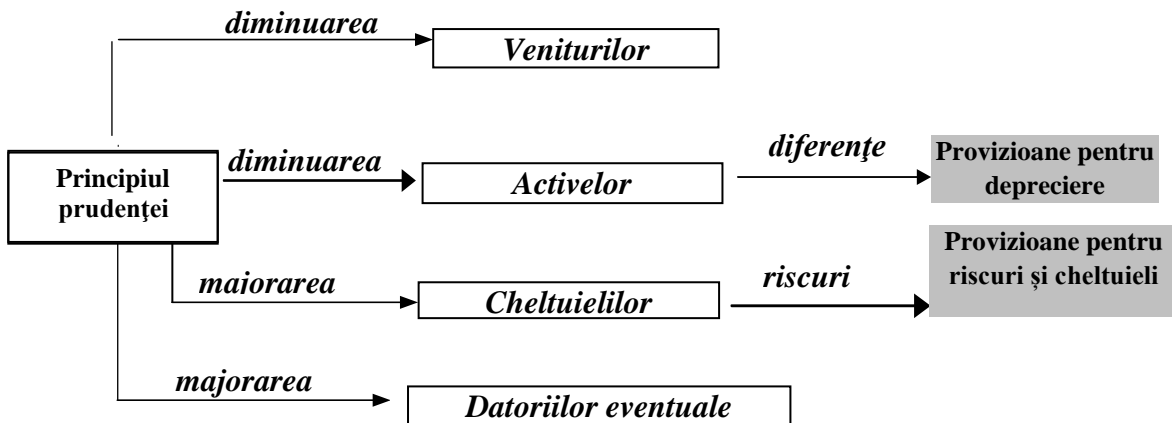
Ținem să menționăm că principiile contabile existente în prezent, sunt completate cu principii noi, unele din ele, care au existat în reglementarea din 1998, precum prudența, prioritatea conținutului asupra formei, importanța relativă și incluse noi doar principiile intangibilității și evaluarea la cost de intrare [4].

Potrivit *principiului costului istoric* sau *evaluarea la cost de intrare*, elementele patrimoniale se evaluează la intrarea în patrimoniu la valoarea de intrare și rămîn evaluate la aceasta valoare pînă la ieșirea lor din patrimoniu. Cu excepția situațiilor cînd are loc aplicarea unui tratament alternativ, cum ar fi de exemplu reevaluarea. Obligația păstrării în contabilitate a valorii de intrare (numită și valoare contabilă sau cost istoric) are drept consecință intervenția conturilor rectificative (amortizări și provizioane) atunci, cand la inventariere, se constată depreciere reversibile sau definitive.

Cunoscut în literatura de specialitate și sub numele *principiul costului de origine*, principiul costului istoric constă în conservarea la nivelul bilanțier, a valorilor de intrare care sunt valori istorice ce sunt corelate, dacă este cazul, cu valoarea amortizărilor sau provizioanelor pentru depreciere. Bazat pe ipoteză unității monetare stabile, acest principiu constă în respectarea valorii nominale a monedei fără a ține cont de variațiile puterii sale de cumpărare. În acest context, toate bunurile și valorile ca elemente de activ, la data intrării în patrimoniu se evaluează

și se înregistrează la valoarea de intrare, denumită valoare contabilă și care are un conținut diferit funcție de proveniență. În cadrul reglementărilor privind contabilitatea și situațiile financiare ale entității se precizează că: valorile atribuite activelor bilanțiere vor fi prezentate la altă valoare decât costul istoric conform unor tratamente alternative. [9]

Apariția *principiului prudenței* a avut rolul de a înlătura unele aspecte admise de principiul costului istoric, recunoscând numai diminuările de valoare (fig.1).



**Figura 1. Analiza grafică a principiului prudenței**

Sursa: În baza sursei bibliografice [8]

Bernard Colasse formulează două reguli care derivă din conținutul principiului prudenței [10]:

- diminuările de valoare ale activelor, în raport cu valoarea de intrare, din moment ce apar ca probabile, trebuie contabilizate ca provizioane pentru depreciere. Scopul recunoașterii provizioanelor pentru depreciere constă în readucerea valorii de intrare a unui activ la valoarea sa de piață sau de utilitate. Regula generală presupune alegerea celei mai mici sume dintre valoarea venală și valoarea de intrare;
- riscurile probabile, generate de evenimentele viitoare, susceptibile să genereze modificări de valoare ale elementelor patrimoniale, justifică crearea provizioanelor pentru riscuri și cheltuieli.

Aceste afirmații sunt binevenite, dar apare întrebarea – cum se procedează în situațiile când valoarea de piață (valoarea de utilitate) este mai mare ca valoarea de bilanț? Ținând cont de cerințele principiului prudenței, contabilitatea trebuie să recunoască numai diferențele de valoare în minus (valoarea de bilanț este mai mare ca valoarea piață). Prin urmare, situațiile financiare pot să ascundă considerabile plus-valori, dând activității economice o nuanță pesimistă.

Unii autori, afirmă, că perimetrul de acțiune al prudenței este foarte larg și se anticipează, cel puțin pentru o anumită perioadă de timp, o tendință a conducătorilor de unități și, implicit a contabililor, de a crea rezerve oculte, această în opoziție cu fiscalitatea, care pare să “ignore” uneori, fenomenele care conduc la prudență. Se poate conchide, prin a afirma, că asimetria șocantă în tratarea plusurilor și minusurilor de valoare, deci ”ignorarea” realității economice, are o motivație jurisprudențială: grija de a proteja investitorii. Cu alte cuvinte acest principiu se bazează pe ipoteza că, pentru un utilizator extern al informațiilor contabile furnizate de o societate de valori mobiliare, este mai periculos supraestimarea profiturilor și valorilor de activ decât subestimarea acestora.

În ceea ce ține de *principiul importanței relative*, apariția acestuia în articolul 6 al Legii Contabilității și raportării financiare [4], este datorat faptului că acest principiu are menirea să asigure caracteristica calitativă fundamentală a informațiilor din situațiile financiare – *relevanța*. În anumite cazuri, natura informației este suficientă prin ea însăși pentru a determina relevanța sa. Informațiile sunt semnificative dacă omisiunea sau declararea lor eronată ar putea influența deciziile economice ale utilizatorilor, luate pe baza situațiilor financiare. Pragul de semnificație depinde de mărimea elementului sau a erorii, judecate în împrejurările specifice ale omisiunii sau declarării greșite. Astfel, *importanța relativă* oferă o limită, decât să reprezinte o caracteristică calitativă primară, pe care informația trebuie să o aibă pentru a fi utilă. Potrivit acestui principiu orice element care are o valoare semnificativă trebuie prezentat separat în cadrul situațiilor financiare.

Elementele cu valori semnificative care au aceeași natură sau cu funcții similare vor fi agregate, nefiind necesară prezentarea lor separată, ar fi în acest sens un exemplu, cazul prezentării structurilor componente a portofoliilor de plasamente, pe categorii și tipuri de valori mobiliare. Tot la nivelul societăților de valori mobiliare un element de semnificație deosebită îl constituie raportarea capitalului net și a gradului de îndatorare. Informații care nu se găsesc explicit în situația financiară, dar care au importanță, pentru investitorii/clientii societății, ca urmare a retratării activelor proprii în funcție de gradul lor de risc, permite urmărirea gradului de îndatorare și încadrarea sa în limita admisibilă, pentru asigurarea protecției investitorilor/clientilor.

În privința *principiului intangibilității*, care a fost inclus în legea contabilității și raportării financiare [4], acesta presupune corespunderea bilanțului de deschidere anului curent cu bilanțul de închidere al anului precedent. În esență acest principiu interzice corectarea directă a veniturilor, cheltuielilor și rezultatelor perioadelor anterioare, fără a se face înregistrările contabile necesare în perioadele financiare respective, sau dacă nu este posibil, atunci aceste corectări trebuie să influențeze veniturile și cheltuielile perioadei în care se face corecția.

În viziunea specialiștilor în domeniu acțiunea acestui principiu trebuie să treacă de aspectul pur tehnic al corespondenței (identității) între situația la începutul unui an financiar și cea existentă la sfârșitul anului financiar anterior și să aibă în vedere imposibilitatea imputării directe asupra capitalurilor proprii:

- ✚ a veniturilor sau a cheltuielilor aferente perioadelor precedente care, din eroare sau omisiune, nu au făcut obiectul unei înregistrări contabile, aceste venituri și cheltuieli vor fi înregistrate în perioada curentă afectând performanțele anului curent;
- ✚ a incidentelor schimbărilor de metode contabile, la deschiderea anului financiar prin imputarea cheltuielilor direct în capitalurile proprii [8].

Pe plan internațional intangibilitatea bilanțului de deschidere este una din „pietrele de moară” care sunt „atârnate” de procesul de convergență și armonizare contabilă deoarece în această privință este o deosebire totală între sistemele de contabilitate de influență vest-europeană continentală și cele anglo-saxone. Astfel sistemele contabile de influență anglo-saxonă sunt mai puțin rigide în aplicarea principiului intangibilității pe când în sistemele de inspirație continentală aplică în totalitate prevederile acestui principiu.

La acest principiu dacă analizăm în paralel ce se înțelege prin eroarea fundamentală, aceasta: are un efect semnificativ asupra situațiilor financiare aferente uneia sau mai multor perioade, încât acele situații financiare nu mai pot fi considerate credibile la data emiterii lor.

**Rezultate și concluzii.** Aparent, principiile contabile sunt niște reguli teoretice, însă cercetările realizate de mai sus au evidențiat faptul că în spatele acestor reguli generale se află niște

probleme fundamentale cu care se confruntă nu numai Republica Moldova, ci întreaga lume. Probabil, dacă valoarea acțiunilor cotate la bursele de valori internaționale ar fi fost evaluate cu un grad de prudență mai mare, criza economică mondială provocată în ultimii ani ar fi fost evitată.

Toate reflecțiile prezentate tind să armonizeze cadrul normativ național cu cel european și internațional în materie de principii contabile, în viața de zi cu zi, nu întâmplător, modificările și completările ce urmează să fie efectuate în sfera de reglementare contabilă au atins cifra 10.

Prezentarea informațiilor la cost istoric și nu la valoarea reală a activelor și datoriilor, aplicarea accentuată a raționamentului profesional în elaborarea situațiilor financiare, influența fiscalității asupra gradului de corectitudine a informațiilor contabile prezentate, dar și alte exemple, transformă situațiile financiare într-un cerc vicios de limite informaționale, care periclitizează în final nivelul de dezvoltare al entității în primă fază și a mediului economic în general.

Efectele sunt de multe ori ireversibile, acesta fiind principalul motiv pentru care trebuie să se ia măsuri pentru a asigura transparența informațiilor, evaluarea elementelor bilanțiere la valoarea reală, prezentarea elementelor non-financiare pentru:

- lărgirea spectrului de informații pus la dispoziția utilizatorilor;
- includerea indicatorilor macroeconomici sau regionali relevanți;
- analiza rezultatelor obținute în perioada de timp stabilită.

Punerea în practică a soluțiilor de diminuare a limitelor informaționale ale situațiilor financiare va contribui la diminuarea lacunelor și a nesiguranțelor referitoare la acuratețea informațiilor prezentate.

#### **Bibliografie:**

1. Cadrul general conceptual de raportare financiară, [http://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/cadrul\\_general\\_conceptual\\_de\\_raportare\\_financiara.pdf](http://mf.gov.md/sites/default/files/documente%20relevante/cadrul_general_conceptual_de_raportare_financiara.pdf)
2. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului, din 26 iunie 2013, capitolul 2, articolul 6, <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ro/TXT/?uri=CELEX%3A32013L0034>
3. Legea contabilității RM nr. 113-XVI din 27.04.2007. <http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=351443&lang=1>
4. Legea contabilității și raportării financiare nr.287 din 15.12.2017 (în vigoare din 01.01.2019), [http://www.mf.gov.md/proiect\\_lege\\_contabilitate](http://www.mf.gov.md/proiect_lege_contabilitate)
5. Standardul Internațional de Contabilitate 1 “Prezentarea situațiilor financiare”, <http://mf.gov.md/ro/content/standardele-interna%C8%9Bionale-de-raportare-financiar%C4%83>
6. Standardul Național „Prezentarea situațiilor financiare”, <http://www.contabilsef.md/newsview.php?l=ro&idc=499&id=7980>
7. LAZARI, L., *Principiile contabile: Evoluție, conținut, consecințe*. În: Revistă științifico-didactică ECONOMICA, 2017, nr.4 (102), p.72-82.
8. TABĂRĂ, N., BÎRCĂ, A., *Dilemele principiilor contabile*. În: Analele ASEM, ediția a IX-a, 2016, p. 185-190
9. NEEDLES Jr., BELVERD E., ANDERSON R., *Principiile de bază ale contabilității*. În: Ediția 2001., p. 9
10. COLASSE, B. *Contabilitatea generală*. Traducere de N. Tabără. Iași: Editura „Moldova”, 1995, p.55

# RAȚIONAMENTE MANAGERIALE ÎN LUAREA DECIZIILOR FUNDAMENTATE PE COSTURI

**Aliona BÎRCĂ, dr., conf. univ., ASEM,**

e-mail: [aliona.birca@ase.md](mailto:aliona.birca@ase.md)

**Lidia OLARU, student, ASEM,**

e-mail: [lydiaolaru@gmail.com](mailto:lydiaolaru@gmail.com)

**Cristina DERMENJI, student, ASEM,**

e-mail: [cristina.derminji@mail.ru](mailto:cristina.derminji@mail.ru)

**Abstract.** *The costs are an important element in decision-making, and managers need to be informed about their oscillation in the decision making process. In this perspective, the cost-volume-profit analysis and the various instruments of rational costs were presented. The profitability threshold was investigated using two techniques: the profit-and-loss approach (based on income statements) and the contribution margin approach. The decision regarding accepting an additional order has been investigated through the incremental analysis of the relevant costs.*

**Keywords:** relevant cost, cost-volume profit analysis, incremental analysis,

**Cod JEL.** M20, M49

**Introducere.** În procesul de luare a deciziilor, managerii trebuie să atragă o deosebită atenție asupra caracterului oscilatoriu al costurilor. În funcție de modificarea volumului de activitate, unele costuri se măresc pe măsură ce volumul activității crește, în timp ce altele nu sunt afectate de modificarea volumului de activitate. Conducerea întreprinderii moderne este în măsură să adopte decizii raționale care să permită obținerea de rezultate optime numai dacă are în vedere că costurile fixe și cele variabile se găsesc permanent într-o anumită corelație cu volumul activității, respectiv cu gradul de utilizare a capacității de producție și prețul de vânzare. În aceste condiții analiza cost-volum-profit (CVP) și analiza incrementală reprezintă instrumente importante în procesul de planificare și luare a deciziilor.

În această ordine de idei, costurile relevante reprezintă punctul de plecare în acest studiu, iar diversele exemple cercetate din perspectiva analizei CVP și a analizei incrementale au rolul de a scoate în evidență importanța costurilor în luarea deciziilor.

## **Costurile relevante – element important în cadrul deciziilor manageriale**

Deciziile luate de un manager au o influență majoră atât asupra întregii activități a întreprinderii, cât și asupra activității zilnice. În aceste condiții pot fi grupate în trei categorii: decizii strategice, tactice și operaționale. Deciziile strategice se manifestă pe termen lung și contribuie, în mod direct, la realizarea obiectivelor entității. Ele stau la baza deciziilor tactice, care sunt luate de către managerii de nivel mediu pe o perioadă de 1-3 ani. Procesul de luare a deciziilor tactice este ilustrat în modelul lui Hansen, Mowen și Guan, (2009). Din acest model se evidențiază următorii cinci pași consecutivi:

1. *Recunoașterea problemelor;*
2. *Identificarea alternativelor posibile;*
3. *Prevederea costurilor și a veniturilor;*
4. *Compararea costurilor și a veniturilor relevante;*
5. *Selectarea alternativei cu cel mai mare beneficiu.*

În cazul acestui model decizional, Horngren, Datar și Rajan (2012) vin cu unele completări, susținând că, la prima etapă trebuie luate în considerare și incertitudinile, iar ultima etapă trebuie completată cu implementarea deciziei. Totodată este necesar de concentrate pe

determinarea costurilor și a veniturilor eventuale, identificarea și analiza costurilor relevante/irelevante. Faptul că efectele potențiale cantitative și calitative ale deciziilor manageriale sunt foarte importante și pot avea implicații asupra unor procese, generează o dependență a modului de luare a deciziilor și de raționalitate sau iraționalitate a costurilor, factor care nu trebuie omis.

De regulă, deciziile sunt luate în funcție de costurile și veniturile relevante, care primesc acest calificativ, doar dacă îndeplinesc conform lui Hansen, Mowen și Guan (2009, p. 636) următoarele condiții: să fie un cost (venit) viitor și să se deosebească în funcție de alternativă. Printre costurile relevante se remarcă:

- *Costuri diferențiale* în funcție de materia primă, remunerarea muncii și costurile indirecte;
- *Costuri de oportunitate* implică existența mai multor alternative de costuri;
- *Costuri evitabile* implică asocierea cu o anumită activitate, iar în cazul lipsei acesteia se evită asemenea costuri.

Deciziile sunt luate în baza datelor furnizate de costurile relevante, însă este important de a cunoaște și costurile irelevante:

- *Costuri irecuperabile*- costuri care nu trebuie luate în considerare când se ia decizia cu privire la un proiect în derulare, deoarece ele pot fi amortizate pe seama cheltuielilor viitoare. *Spre exemplu:* costuri de angajare, traininguri, costuri istorice;
- *Costuri asumate*, de regulă, sunt pe termen lung și sunt obligatorii, ca urmare a încheierii unor contracte. *Spre exemplu:* chirii, rate de leasing.
- *Costuri fără flux de numerar*- sunt prezentate în contul de profit sau pierdere al perioadei curente, dar nu generează nici o plată în raportul fluxului de numerar din cursul perioadei. *Spre exemplu:* deprecierea, amortizarea.

În procesul de luare a deciziilor costurile relevante sunt susținute de costurile fixe și costurile variabile. După cum accentuează Weetman, (2010) costurile fixe sunt relevante pentru decizii pe termen lung, iar costurile variabile sunt relevante pentru deciziile pe termen scurt.

Prin urmare, trăsăturile informației relevante sunt următoarele:

- costurile istorice sunt importante pentru planurile strategice ale întreprinderii, iar cele relevante în luarea deciziilor;
- diverse alternative se compară prin analiza diferențelor dintre totalul veniturilor prognozate și totalul costurilor prognozate;
- nu toate veniturile și costurile prognozate sunt relevante. Veniturile și costurile viitoare care nu prezintă diferențe între alternative sunt irelevante;
- semnificația factorilor calitativi și a celor cantitativi nefinanțari se determină în funcție de situație.

Spre exemplu, studiul de marketing, se referă la un cost suportat în trecut, irecuperabil și fără flux de numerar. Indiferent de alternativa aleasă, costul de achiziție al acestui serviciu a avut loc și rămâne același în ambele alternative. Din motivul că nu poate fi evitat și este același pentru diverse alternative, se consideră irelevant. Astfel, costul privind studiile de marketing nu trebuie să fie relevant pentru luarea deciziei de fabricare a unui produs.

### **Particularitățile analizei cost-volum-profit**

Analiza CVP permite managerilor să ia decizii argumentate și să efectueze, din punct de vedere economic, controlul comportamentului consumurilor și al cheltuielilor în cursul unei perioade scurte de timp. Studiind condițiile impuse de diverși autori, a fost demonstrat faptul că indiferent de modalitatea de abordare, costurile sunt implicate. Respectiv, delimităm trei tipuri de



costuri: costuri variabile, costuri fixe și costuri totale. *Costurile variabile totale* sunt acelea care se modifică direct proporțional cu creșterea sau diminuarea volumului de activitate, *costurile fixe totale* sunt acelea care nu se modifică în funcție de volumul produselor sau serviciilor realizate, iar *costurile totale* sau *costurile absorbante* sunt costurile care includ atât componentele fixe, cât și cele variabile.

Esența analizei corelației „cost-volum-profit” constă în stabilirea faptului, cum modificările în volumul vânzărilor influențează asupra modificărilor în consumuri, cheltuieli și profit. Modelele manageriale, bazate pe studierea acestei corelații, uneori sunt tratate mai îngust ca analiză a punctului critic adică a pragului de rentabilitate, care se calculează ca urmare a analizei tipologiilor costurilor, și se realizează prin două modalități:

- Abordarea în baza situației de profit sau pierdere;
- Abordarea în baza marjei de contribuție.

Cea mai simplă metodă de determinarea a pragului de rentabilitate este prin intermediul *abordării situației de profit sau pierdere*, care potrivit cercetătorilor Horngren, Harrison și Oliver (2012) se calculează după următoarea formulă:

$$\text{Venituri din vânzări} - \text{Costurile totale} = \text{Profit din activitatea operațională}$$

Cea de-a doua metodă de calcul este prin *abordarea marjei de contribuție*. Această marja se referă la excesul veniturilor din vânzări peste costurile variabile.

- *Marja de contribuție marginală* = *Venituri din vânzări* – *Costuri variabile*
- *Marja de contribuție marginală unitară* = *Prețul unitar* – *Costul unitar*
- *Rentabilitatea vânzărilor unitară* =  $\frac{\text{Costul fix} + \text{Profitul din activitatea operațională}}{\text{Marja de contribuție marginală unitară}}$
- *Rentabilitatea vânzărilor* =  $\frac{\text{Costul fix} - \text{Profitul din activitatea operațională}}{\text{Rata contribuției marginale}}$

Pentru exemplificarea modului de calculare al pragului de rentabilitate prin ambele metode a fost utilizată analiza CVP într-o entitate de comerț. Spre exemplu, se admite că „X” S.A. comercializează cămăși pentru bărbați. Cămașa procurată cu 150 lei o vinde cu 210 lei, inclusiv costuri fixe în sumă totală de 57 000 lei: taxe – 45 000 lei, alte cheltuieli 12 000 lei pentru vânzarea a maximum 1800 cămăși.

Metoda I. *Abordarea în baza situației de profit și pierdere:*

- $(210 \text{ lei} \times \text{nr. unități}) - (150 \text{ lei} \times \text{nr. unități}) - 57\,000 \text{ lei} = 0$ 
  - $(210 \text{ lei} - 150 \text{ lei}) \times \text{nr. unități} = 57\,000 \text{ lei}$
  - $\text{nr. unități} = 57\,000 \text{ lei} / 60 \text{ lei} = 950 \text{ cămăși pentru profit } 0 \text{ lei}$
- $(210 \text{ lei} \times \text{nr. unități}) - (150 \text{ lei} \times \text{nr. unități}) - 57\,000 \text{ lei} = 50\,000 \text{ lei}$ 
  - $(210 \text{ lei} - 150 \text{ lei}) \times \text{nr. unități} = 57\,000 \text{ lei} + 50\,000 \text{ lei}$
  - $\text{nr. unități} = 107\,000 \text{ lei} / 60 \text{ lei} = 1783 \text{ cămăși pentru profit } 50\,000 \text{ lei.}$

Datele din exemplu anterior demonstrează că dacă entitatea va vinde numai 950 de cămăși atunci profitul va fi zero, însă dacă intenționează să obțină un profit în sumă de 50 000 lei, atunci trebuie să vândă 1783 bucăți.

Metoda II. *Abordarea în baza marjei de contribuție:*

$\text{Rentabilitatea vânzărilor unitară} = \frac{\text{Costul fix} + \text{Profit din activitatea operațională}}{\text{Marja de contribuție marginală unitară}}$ . Astfel, dacă introducem datele din exemplul precedent obținem următoarea situație:

- $57\,000 \text{ lei} + 0 \text{ lei} / 210 \text{ lei} - 150 \text{ lei}$
- $57\,000 \text{ lei} / 60 \text{ lei} = 950 \text{ cămăși pentru profit } 0 \text{ lei}$

- $57\,000\text{ lei} + 50\,000\text{ lei} / (210\text{ lei} - 150\text{ lei}) = 1783$  cămăși pentru profit  $50\,000\text{ lei}$ .

În urma analizei datelor rezultate din cele două metode menționam că indiferent de metoda utilizată, pentru a avea un profit zero compania trebuie să vândă cel puțin 950 de cămăși pe lună sau să vândă marfă în valoare de 79 831,93 lei. Însă, pentru a asigura un profit în sumă de 50 000 lei trebuie să vândă cel puțin 1783 cămăși pe lună sau să vândă marfă în sumă de 179 859,94 lei.

### Implicațiile analizei incrementale în luarea deciziilor manageriale

În cazul în care apare necesitatea luării deciziei privind acceptarea sau respingerea unei comenzi suplimentare de comercializare a produselor, entitatea trebuie să răspundă la următoarele întrebări:

- Capacitatea de producție suplimentară permite realizarea acestei comenzi?
- În prețul de vânzare sunt incluse toate costurile și cheltuielile suportate ?
- Prețul de livrare a comenzii suplimentare nu va afecta vânzările ordinare pe termen lung?

În căutarea soluțiilor la aceste probleme, considerăm oportun de a le cerceta în baza unor date practice. Spre exemplu, se admite că „ART&B“ S.A. a primit o comandă specială pentru comercializare a 100 000 unități de produs la prețul unitar de 8,80 lei. Costul unitar este de 9,00 lei, iar prețul unitar obișnuit este de 16 lei pe unitate. În tabelul 1 sunt prezentate rezultatele obținute în urma efectuării anumitor calcule.

**Tabelul 1. Situația comparativă a costurilor absorbante și marginale**

Metoda tradițională		Contribuția marginală		
Venituri din vânzări	16 000 000	Venituri din vânzări		16 000 000
Costul vânzărilor	9 000 000	Costuri variabile:		8 420 000
		- costuri de producție	8 400 000	
		- cheltuieli administrative și de marketing	20 000	
Cheltuieli administrative și de marketing	1 400 000	Contribuția marginală		7 580 000
		Costuri fixe:		1 980 000
		- costuri de producție	400 000	
		- cheltuieli administrative și de marketing	1 580 000	
Profitul din exploatare	5 600 000			5 600 000

Sursa: prelucrare proprie pe baza Horngren, Ch., Harrison, W., Oliver S., Accounting – 9 th ed., Pearson Education, Pearson Prentice, New Jersey, Copyright, 2012, p. 968.

Potrivit metodei tradiționale, entitatea vinde în medie 1 000 000 unități pe an care îi asigură un profit din activitatea operațională în mărime de 5 600 000 lei anual. Analiza comenzii în baza informațiilor furnizate de metoda tradițională unde costul unitar este de 9,00 lei, determină managementul de top să refuze comanda suplimentară de vânzare. În această ordine de idei, divizarea costurilor în fixe și variabile prin metoda contribuției marginale poate obține unele avantaje.

Analiza incrementală oferă posibilitatea utilizării costurilor relevante în luarea deciziei privind acceptarea sau refuzul comenzii suplimentare. Analizând comanda suplimentară, în baza costurilor variabile, trebuie clarificate următoarele elemente:

- utilizarea capacității de producție care era intactă până la momentul respectiv;

- costurile fixe de producție rămân neschimbate;
- costurile fixe administrative și de marketing rămân neschimbate;
- nu sunt afectate vânzările regulate.

Costul variabil unitar este de 8,42 lei (8 420 000/1 000 000), iar prețul propus de cumpărător 8,80 lei este superior costului variabil. Prin urmare, rata contribuției marginale este pozitivă de 0,38 lei pe unitate (8,80 - 8,42), iar dacă „ART&B “ S.A. acceptă această comandă va obține un profit din activitatea operațională în sumă totală de 38 000 lei. Așadar, rezultatul analizei incrementale se reduce la următoarele informații care determină entitatea să accepte comanda suplimentară:

- Venituri din vânzări (8,80 x 100 000) - 880 000 lei;
- Costuri variabile (8,42 x 100 000) - 842 000 lei;
- Profit din activitatea operațională 38 000 lei

Rezultatele acestui exemplu ne determină să afirmăm că deciziile pe baza metodelor tradiționale pot rata importante surse de majorare ale profitului. În aceste condiții, se impune utilizarea costurilor variabile (tabelul 1) care poate contribui la majorarea profitului, fără modificarea costurilor fixe.

**Concluzii.** Contabilitatea oferă managementului de top un set de instrumente deosebit de importante în procesul de luare a deciziilor cum ar fi: costurile rationale, analiza CVP și analiza incrementală. În același timp scopul acestuia articol a fost de a demonstra că nu toate datele prezentate de contabilitate ajută managerii în procesul de luare a deciziilor. Drept urmare, contabilii trebuie să fie prudenți și să urmărească corelația dintre informațiile prezentate și natura deciziilor luate pe baza lor. Analiza CVP reunește toate informațiile financiare ale entității, devinind un instrument valoros pentru identificarea soluțiilor legate de problemele economice ale entității, fapt ce permite facilitarea luării deciziilor manageriale. În timp ce analiza incrementală are rolul de a scoate în evidență sursele neutilizate ale entității de majorare a profitului.

În același timp dorim să precizăm ca strategiile, obiectivele și bugetele reprezintă doar punctul de plecare în cadrul procesului decizional, de aceea corelația dintre sistemul controlului de gestiune și procesul decizional trebuie examinată mai profund. Controlul operațional vizează activitatea curentă, bazată, de cele, mai multe ori, pe sistemul de costuri, dar nu fiecare cost este util pentru o anumită decizie, de aceea contabilii în procesul de furnizare a informației, trebuie să țină cont de natura deciziei ce urmează a fi luată, cât și de factorii care influențează mediul intern și extern al entității.

### **Bibliografie:**

1. Berland, N., *Le contrôle de gestion*, Paris, Presses Universitaires de France, 2014, 128 p.
2. Bîrcă, A., 2017, *Controlul de gestiune în optimizarea performanței entității*, Editura Tipo Moldova, Iași, 220 p.
3. Boisselier, P., Chalençon, L., Doriol D., Jardin, P., Mard, Y., Mayrhofer U., *Contrôle de gestion*, Magnard-Vuibert-Août, 2013, 665 p.
4. Bouquin, H., *Les fondements du contrôle de gestion*, Éditeur : Presses Universitaires de France 2011 (4<sup>e</sup> éd.), 128 p.
5. Hansen, D., Mowen, M., Guan, L., *Cost Management: Accounting & Control*, 6e, South-Western Cengage Learning, USA, 2009, 865 p.

6. Horngren, T., Datar, M., Rajan, V., *Cost accounting : a managerial emphasis* -- 14th ed., Pearson Prentice Hall, Copyright , 2012, 892 p.
7. Horngren, Ch., Harrison, W., Oliver S., *Accounting* – 9 th ed., Pearson Education, Pearson Prentice, New Jersey, Copyright, 2012, 1344 p.
8. Kinney, R., Raiborn , A., *Cost Accounting: Foundations and Evolutions*, Eighth Edition. South-Western Cengage Learning, 2011, 892 p.
9. Oprea, C., Mon, M., Nedeleu, M., *Contabilitate managerială*, Editura didactica și pedagogică, 2008, București.
10. Tabără, N., Briciu, S., 2012, *Actualități și perspective în contabilitate și control de gestiune*, Iași: Editura Tipo Moldova.
11. Weetman, P., *Management Accounting*, Pearson Education Limited, 2010, 587 p.

## MODEL DE CONTABILITATE SPECIFIC ÎN CONDIȚIILE DE ACTIVITATE VENTURE: CARACTERISTICI ȘI PROBLEME ÎN IMPLEMENTAREA ACESTUIA

### SPECIFICITY OF THE ACCOUNTING MODEL IN THE CONDITIONS OF VENTURE ACTIVITY: IT'S CHARACTERISTICS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION

Irina GOLOCIALOVA, dr. ec., conf. univ., USM,

e-mail: [monomah5@yandex.ru](mailto:monomah5@yandex.ru)

Valentina MAIOR, masterand, USM,

e-mail: [valentina.maior@gmail.com](mailto:valentina.maior@gmail.com)

**Abstract.** *The development and implementation of innovation became a priority as we transitioned towards an innovative economy. Due to significant risks which appeared at the investment stage - this activity is known as the "Venture Activity". The introduction of innovative ideas leads to excessive revenues. The patent owners, the private business sector and state funding bodies each pursue their own agenda, extent of implementation and have their own legal status. The status quo has determined the necessity of a particular funding mechanism. It is venture financing or investment. Venture financing (investment) requires particularly mechanism accounting of operations those related with the venture industry. The development of an appropriate model of operational accountancy is necessary to evaluate risk capital, human, organizational and investment capital. These concerns are dealt with in this article.*

*The purpose of the research authors in this work has been: disclosed essence of venture financing; characterized stages of venture capital business; measurement of human capital of context methodology of International Financial Reporting Standards (IFRS).*

**Keywords:** venture capital, venture financing, methodology of accounting, fair value, innovation activity, mechanism accounting.

**Cod JEL.** M41

**Introducere.** În epoca postindustrială, activitatea inovatoare constituie condiția determinantă pentru dezvoltarea unui stat, dat fiind că favorizează generarea unui efect pozitiv substanțial și crează o bază pentru realizarea unei game întregi de proiecte și programe sociale. Cu toate acestea, pentru ca o atare „*istorie de succes*” să devină realitate este necesară îndeplinirea unui șir de condiții, pe primul loc fiind existența ideii inovatoare cu potențialul de a se transforma într-o inovație. Alte condiții ar cuprinde: suficiența finanțării proiectului de dezvoltare și implementare a inovațiilor și selectarea celei mai eficiente modalități de gestionare a activității de inovare. Existența acestor condiții crează o situație favorabilă pentru apariția riscurilor, din acest motiv activitatea de inovare a obținut numele de *venture capital*. Condițiile satisfăcute alcătuiesc componentele activității de inovare, și anume: cercetarea științifică și dezvoltarea proiectului, producerea și comercializarea, finanțarea cu *venture capital*. Interesul statului în dezvoltarea activității *venture* se manifestă prin suportul oferit, lucru indicat explicit în actele strategice de dezvoltare.

În pofida faptului că la nivel internațional cadrul instituțional este clar structurat, în sistemul contabil *lipsește un mecanism unic de contabilitate a operațiunilor, precum și un mecanism de evaluare a obiectelor contabilității*, ce țin de activitatea *venture* și care se bazează pe conceptul de valoare justă. Această situație, duce la rândul său la o *lipsă de date fiabile în raportarea financiară* a rezultatelor obținute, care ar caracteriza gradul de participare a entităților economice în procesele de inovare. În sistemul de contabilitate a Republicii Moldova lipsește cu desăvârșire o noțiune de fond în sfera reprezentării operațiunilor care rezultă din activitatea *venture*. În

pofta faptului că în literatura economică sunt dezbătute diverse subiecte, și propuse viziuni teoretice și metode de contabilitate, problematica expusă mai sus rămâne nesoluționată. Spre urmare, este evidentă actualitatea subiectului *model de contabilitate specific în condițiile de activitate venture*, iar anumite aspecte ale acestui subiect vor fi expuse în conținutul de bază acestui articol.

**Conținutul de bază.** În prezent s-a format o idee clară a necesității trecerii la o economie a inovării <sup>[1]</sup>, în care inovația reprezintă principala forță motrice a dezvoltării economice și sociale. Sectorul întreprinderilor mici și mijlocii demonstrează un grad mai înalt de flexibilitate și predispoziție la inovare, astfel reprezentând un impuls activ al inovațiilor revoluționare și de optimizare [2, p. 28]. În pofida avantajelor sale, acest sector nu este în stare să asigure o diversificare a cercetărilor și a expertizei științifice, să concentreze resurse considerabile într-o anumită direcție, să dezvolte și să implementeze inovații cu capital intensiv, pentru că nu dispune de resurse financiare suficiente pentru a aduce proiectul inovativ (PI) la faza comercializării (acest proces necesită între 5 și 10 ani) și în consecință necesită finanțare suplimentară din partea sectorului privat și susținere din partea statului.

Deoarece activitatea de inovare presupune atât *istorii de succes* (progrese științifice și economice), cât și colapse, ea este clasificată ca și riscantă sau de tip *venture*; întreprinderile implicate în astfel de activități – întreprinderi cu capital de risc sau întreprinderi de *venture capital*, iar finanțarea acestor proiecte – finanțarea cu capital de risc sau cu *venture capital*. Posibilitatea obținerii unui excedent de profit din activitatea de inovare atrage după sine, la diferite etape de dezvoltare, investiții atât din interior cât și din exterior. În prezent, sub *venture capital* este înțeleasă activitatea de inovare îndreptată spre realizarea PI, crearea condițiilor și finanțarea PI sub formă de investiții în capitalul social al întreprinderilor cu potențial, fără garanții în scopul obținerii unor venituri înalte.

Tendența de promovare a activității cu *venture capital* este consacrată în strategiile de bază atât la nivelul comunităților internaționale, cât și la nivel național. Spre exemplu, Comisia Europeană (CE) a emis în 2008 *The Small Business Act pentru Europa*, în care este descris într-un mod elocvent rolul inovațiilor în creșterea economică și este determinat un rând de principii, printre care: crearea cadrului instituțional; facilitarea accesului întreprinderilor mici și mijlocii la sursele de finanțare și dezvoltarea unui mediu de afaceri favorabil. În 2010 CE a aprobat o nouă strategie europeană de dezvoltare economică: *Europa 2020: o strategie pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii*, în care pentru o dezvoltare rapidă și atingerea obiectivelor prestabilite a fost aprobată o astfel de inițiativă emblematică ca o *Uniune a inovării*, cu scopul încurajării inovațiilor și facilitării condițiilor de finanțare a cercetărilor științifice [8]. Instrumentul de implementare a acestei strategii este Programul-cadru *Orizont 2020*, prin care este oferită susținere financiară cercetărilor de tip *venture* și inovațiilor capabile să producă noi progrese în sfera afacerilor. Această susținere financiară este realizată la orice etapă de dezvoltare a întreprinderii de *venture capital* sub două forme: *împrumuturi* companiilor inovatoare și *asociere în participație* (pachet de acțiuni) cu capital de risc.

Guvernul Republicii Moldova a aprobat la nivel național în 2012 *Strategia de dezvoltare a sectorului întreprinderilor mici și mijlocii pentru anii 2012-2020*. Pe lângă acestea, a fost elaborat *Programul de activitate al Guvernului Republicii Moldova 2016-2018*, în care se stipulează asigurarea parcursului european în sfera afacerilor, îmbunătățirea climatului

---

<sup>1</sup> Noțiunea “Inovație” a fost introdusă de istoricul gândirii economice Josif Șumpeter, care leagă puternic inovația cu dezvoltarea economică

investițional pentru dezvoltarea businessului mic [4], la fel este ratificată *Legea cu privire la întreprinderile mici și mijlocii*, care reprezintă parte a cadrului instituțional de dezvoltare a activității inovatoare, și mai este propus spre examinare și aprobare un proiect de lege cu referire la capitalul de venture.

În dezvoltarea și comercializarea PI sunt cointeresați atât investitorii interni și externi cât și statul, care are un rol reglementar și catalizator. Investitorii interni sunt deținătorii invențiilor, al capitalului inițial, iar cei externi sunt Business angels (Investitori providențiali), sectorul privat, statul. Finanțarea din partea fiecărui grup de investitori depinde de faza de dezvoltare la care se află PI-ul: la etapa de inițiere (seed, start-up) investitorii principali reprezintă deținătorii capitalului uman, autorii ideii, întreprinderile inovatoare și investitorii providențiali; la etapa dezvoltării (development expansion) companiei de venture se alătură și alți investitori, cum ar fi statul, fondurile – *venture*, sectorul privat de afaceri (companiile mari). Fiecare investitor urmărește propriile obiective: *cele interne* – contează în primul rând pe realizarea ideii, ocuparea unei noi nișe pe piață și obținerea cotei sale din capital, *cele exterioare* – se așteaptă la recuperarea investițiilor și la obținerea unui excedent de profit, *statul* vede avantajele economice în îmbunătățirea situației economice, stimularea ocupării forței de muncă și posibilitatea consolidării bugetului din contul obligațiilor fiscale. Această chestiune este dezvăluită pe larg în lucrare: [2, p. 47-52].

Este important de menționat, că investitorul cu capital de risc nu investește direct în producere, ci în capitalul statutar al companiei (pachetul de acțiuni sau partea socială), care nu poate fi retras din proprie inițiativă până la sfârșitul termenului stipulat în acordul de finanțare.

În funcție de tipul acestor obiective, fiecare dintre investitori se implică consecutiv la anumite etape în mecanismul finanțării cu capital de risc al PI. Scopul lui primar constă în consolidarea capacităților intelectuale și a resurselor financiare a investitorilor în sectorul real al economiei pentru organizarea afacerii și obținerea unui excedent de profit.

Evident, că acest mecanism specific de finanțare cu venture capital necesită *elaborarea unui model special pentru reprezentarea operațiunilor sale de executare*. Mai mult, luând în considerare că orice rezultat al activității întreprinderii este reflectat în raportul financiar, atunci în cazul funcționării mecanismului finanțării cu venture capital, exactitatea și corectitudinea raportului financiar obține o importanță deosebită. În acest context, deosebit de actuală poate fi considerată *problema evaluării bunurilor financiare* în cadrul executării operațiunilor de finanțare a PI, pentru că este necesar de estimat valoarea ideii inovatoare și a investițiilor cu capital de risc, de la care se prevăd beneficii economice pe termen lung, și ținând seama, că dreptul de proprietate este unul comun [7, c. 41].

În cadrul acestui articol în mod special se pune accentul pe faza de start-up al activității de tip *venture*, pentru că anume la etapa inițială de dezvoltare a PI se manifestă complicația principală în evaluarea inovației, ca și rezultat al demonstrării calității capitalului uman <sup>[2]</sup>. La faza de start-up al implementării activității venture, contribuția intelectuală al autorului ideii are o importanță primordială [6], și el trebuie inclus sub formă de capital uman în capitalul statutar la etapa formării sale. La această etapă se stabilește și forma juridică a viitoarei relații dintre deținătorul capitalului uman și investitorul cu venture capital. Din acest context este necesar de atras atenția asupra problemei evaluării și schemei raportării financiare a inovațiilor, ca și rezultat

---

<sup>2</sup> Capitalul uman – totalitate de capacități și cunoștințe obținute, deprinderii și inovații, utilizarea eficientă ale cărora contribuie la majorarea venitului și altor beneficii.

al investiției al capitalului uman în activitatea de tip *venture*, din perspectiva tendințelor moderne în metodologia contabilitate. Pentru elaborarea unui mecanism de contabilitate a operațiunilor în cadrul activității *venture*, este necesar de urmărit prevederile standardelor în vigoare. Este cazul de subliniat, că în baza normativă al sistemului contabilitate a RM până în prezent nu sunt definite dispozițiile, care ar acoperi și procesele inovatoare, și care nu ar fi contradictorii și ar servi scopurilor de dezvoltare a unei reprezentări transparente în raportarea financiară a progreselor științifice. Din acest motiv ne vom servi de Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Deși și aici lipsește un standard de bază care să reglementeze problematica raportării și contabilității în activitatea *venture*, cu toate acestea aceste întrebări pot fi rezolvate pe baza conceptului de măsurare a valorii juste.

Pentru a evalua capitalul uman la faza de start-up, în sistemul IFRS sunt acceptate două modele de estimare: I – pe baza modelului costului (IAS 38 “*Imobilizări necorporale*”), II – pe bază de venit (IFRS 2 „*Plata pe bază de acțiuni*”) [3]. Aplicarea fiecărui model de evaluare necesită un mecanism separat de reprezentare a operațiunilor legate de inovare. Pentru analiză în tabelul de mai jos mecanismul tradițional și cel propus pentru reprezentarea operațiunilor activităților *venture* pe baza comparării abordărilor existente în cadrul conceptului de evaluare după IFRS.

**Tabelul 1. Mecanismul de contabilitate al operațiunilor legate de activitatea *venture* în context IFRS**

Opțiuni	Reglementa Rea	Abordarea evaluării	Modelul de evaluare	Mecanismul de reprezentare al inovațiilor
tradițională	IAS 38	Modelul costului	Costul inițial	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La etapa de cercetare: Dt “Cheltuieli operaționale” Kt “Obligații” sau “Conturile cheltuielilor efectuate”</li> <li>▪ La etapa de dezvoltare: Dt “Imobilizări necorporale” Kt “Obligații” sau “Conturile cheltuielilor efectuate”</li> </ul>
propusă	IFRS 2	Modelul pe bază de venit	Binominală, Monte-Carlo	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La faza inițială de formare a capitalului statutar: Dt “Imobilizări necorporale” Kt “Capital social”</li> </ul>

Sursă: elaborat de autori în baza [1, p. 196-199].

În baza rezultatului studiului, concidem metoda estimării inovațiilor după costurile reale, propus în standardul IAS 38 nu ia în considerare contribuția capitalului uman drept un partener de afaceri cu drepturi depline asupra efectului economic al implementării inovației. În acest caz este exclus dreptul său de proprietate la deținerea a unei părți din afacere: finanțarea la faza de start-up a activității *venture* va fi înregistrată drept cheltuieli, iar autorul ideii este considerat doar un instrument de implementare a acesteia, remunerat pe bază de salariu, similar altor angajați care nu sunt inovatori în cadrul proiectului. Autorii articolului consideră această abordare lipsită de perspectivă în cazul activității *venture*. Aplicarea celei de-a doua opțiuni (propuse de către autori), pe baza dispozițiilor IFRS 2 permite să se ia în considerare conceptul valorii juste,



conform căreia este evaluat serviciul de inovare, oferit de către lucrător și prevede cota de participare a deținătorului capitalului uman în ulterioarele beneficii economice.

**Concluzii.** Activitatea de risc a apărut în urma sistemului de subsidare a activităților de cercetare. Din acest motiv principalii săi participanți sunt dezvoltatorul proiectului inovator, întreprinderile de venture capital și statul. Această nouă ramură de activitate are o serie de caracteristici, cea primordială fiind finanțarea cu venture capital. Ea are un impact asupra mecanismului de contabilitate al operațiunilor legate de activitatea venture și de alegerea metodei de evaluare – pe bază de valoare justă, ceea ce corespunde tendinței de bază a metodologiei contabilitate moderne. Luând în considerație actualitatea subiectului studiului, autorii acestui articol l-au realizat în câteva etape. În cadrul primei etape a fost descris succint cadrul instituțional al activității venture, inclusiv în RM. În continuare, în conformitate cu descrierea fazei de start-up al activității venture, este propus un mecanism de contabilitate al operațiunilor legate de inovații. În acest sens drept bază metodologică a fost considerat sistemul IFRS, care răspunde conceptului de valoare justă. Cu toate acestea, mai există un șir întreg de probleme, printre care la mod general – elaborarea unei metodologii de distribuire a beneficiilor economice în contextul alocării capitalului uman ca și parte a capitalului propriu al întreprinderii.

#### **Bibliografie:**

1. Țurcanu V., Golochalova, I. Raportarea financiară conform standardelor internaționale. Lucrare metodică și practică. Chișinău: ACAP, 2015, pp. 450
2. Цуркану В., Голочалова И. Государственная поддержка: проблемы признания и учета. В: Коллективна монографія «Розвиток системи бухгалтерського обліку. аналізу і контролю: інтегрований ракурс проблем»/Винницький фінансово-економічний університет – Житомир: «Рута», 2017, стр. 26-60
3. Standardele Internaționale de Raportare Financiară – modul de acces: <http://www.mf.gov.mf/ro/lwx/contabilitate/%C8%99>
4. Программа деятельности правительства РМ на 2016 – 2018 годы – modul de acces: <http://www.govmd/advanced-page-type/>
5. Стадии развития венчурной компании, этапы венчурного финансирования. – modul de acces: <http://www.progressive-management.com.ua>
6. Иванов Н. «Инновационное развитие в управлении человеческим капиталом». –modul de acces: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnoe-razvitie-v-upravlenii-chelovecheskim-kapitalom>
7. Golochalova I., Tsurcanu V. Some problems of capital measurement and accounting in innovative economy. В: Тезисы докладов Международной научной конференции «Развитие бухгалтерского учета, анализа и аудита субъектов совместного интереса. - Житомир, 2017. стр. 40-41, 0.15 с.а
8. Europe 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – modul de acces: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET...>

# UTILIZAREA METODEI DE RATING ÎN EVALUAREA SITUAȚIEI FINANCIARE A ENTITĂȚILOR

## USING THE RATING METHOD IN ASSESSING THE FINANCIAL SITUATION OF THE ENTERPRISE

Diana CĂLUGĂREANU, lect. univ., ASEM,

e-mail: [diana.calugareanu@ase.md](mailto:diana.calugareanu@ase.md)

**Abstract:** *In analyzing the economic and financial activity of the enterprise, it is often the question of the comparability of the results of the activity of different economic entities. Various types of ratings are involved in solving this problem. Regardless of the purpose of the analyst in his research on the comparative situation of the enterprise, among all the sources of information about the economic activity of the enterprise necessary to solve the problem of comparison, the most important are the financial statements. There are numerous methods for determining such ranks. The most common are the ratings that position the enterprises according to the economic and financial indicators calculated on the basis of the information reflected in the financial statements.*

**Key-words:** evaluation, method of comparison, rating, economic-financial indicators, financial statements.

**Cod JEL.** L25, M40

În analiza activității economico-financiare a întreprinderii deseori se pune problema comparativității rezultatelor activității diferitor entități economice. Această chestiune se poate prezenta sub două aspecte. Primul aspect este legat de compararea a câteva întreprinderi sau a diferitor subdiviziuni din cadrul unei întreprinderi în baza anumitor indicatori obiectivi selectați de analist în funcție de importanța datelor respective pentru evaluarea complexă a activității agenților economici. O astfel de comparare poate fi numită externă.

Cel de-al doilea aspect se referă la problema corespunderii rezultatelor obținute de întreprindere cu un anumit model cu care sunt comparate rezultatele. În calitate de model pot fi luate, spre exemplu, valoarea programată pe care întreprinderea trebuie să o realizeze în decursul perioade de timp analizate, rezultatele perioadei de bază, sau pur și simplu imaginea concepută a unei întreprinderi „ideale”.

Pentru soluționarea primei probleme (compararea externă) sunt implicate diverse tipuri de ratinguri, în timp ce soluționarea celei de-a doua probleme este legată de elaborarea indicatorilor pentru analiza economică a agentului economic și, respectiv, această problemă poate fi denumită evaluare internă pe bază de rating.

Indiferent de scopul urmărit de analist în cercetarea sa privind situația comparativă a întreprinderii, dintre toate sursele de informație despre activitatea economică a întreprinderii necesare pentru soluționarea problemei comparației, cele mai importante sunt situațiile financiare. Utilizarea datelor din aceste documente nu prezintă dificultăți deoarece ele sunt disponibile, se caracterizează printr-un nivel relativ înalt de uniformitate a metodelor de calcul, și sunt răspândite ca izvor de informații deoarece situațiile financiare sunt întocmite de toți agenții economici din țară fără excepții. În esență, la efectuarea analizei externe, când analistul nu are acces la datele contabilității manageriale, doar datele din situațiile financiare pot fi utilizate în scopurile urmărite de acesta.

Termenul „rating” semnifică aranjarea anumitor unități într-o anumită ordine, în conformitate cu niște reguli și criterii prestabilite. În analiza economico-financiară a întreprinderii, evaluarea pe bază de rating permite ordonarea unor întreprinderi selectate conform unei anumite proceduri într-un șir în funcție de valorile anumitor indicatori de activitate. Compararea întreprinderii cu altele asemănătoare după criteriul sferei și volumului de activitate permite determinarea poziției sale printre concurenți, cu alte cuvinte, permite atribuirea unei anumite valori (rang) printre ceilalți agenți economici.

Există numeroase metode de determinare a unor astfel de ranguri. Cele mai des întâlnite sunt ratingurile care poziționează întreprinderile în funcție de indicatorii de volum reflectați în situațiile financiare. Evaluarea pe bază de rating poate fi efectuată atât în baza valorilor absolute ale celor mai importante (în opinia analistului) poziții din situațiile financiare, precum și în baza valorilor relative a indicatorilor analitici.

În calitate de indicatori absoluți de regulă se utilizează:

- ⇒ veniturile din vânzări;
- ⇒ mărimea activelor;
- ⇒ profitul net;
- ⇒ mărimea costurilor și cheltuielilor.

Nu putem afirma că aceste ratinguri sunt nesatisfăcătoare, dat fiind faptul că ele indică în baza unor criterii destul de obiective gradul de importanță al fiecărui agent economic evaluat în planul economiei naționale. Printre avantajele acestor ratinguri se numără simplitatea calculelor, precum și obiectivitatea relativă (care se bazează doar pe autenticitatea datelor din evidența contabilă care au fost prezentate pentru analiză). Cu toate acestea, ratingurile elaborate în baza indicatorilor de volum practic nu prezintă valoare pentru analiza microeconomică a activității economico-financiare a întreprinderilor, deoarece aceste ratinguri nu permit compararea întreprinderilor din diferite ramuri și a întreprinderilor cu diferit volum de activitate. Într-adevăr, nu este corect să comparăm, spre exemplu, o întreprindere de producție cu o întreprindere comercială în baza criteriului activelor, profitului și costurilor, chiar și în cazul când au un volum al vânzărilor identic.

Informații analitice mai ample sunt furnizate de ratingurile elaborate în baza indicatorilor relativi. Anume aceste ratinguri sunt recomandate pentru a fi utilizate la evaluarea pe bază de rating a diferitor agenți economici. Astfel de indicatori sunt indicatorii rentabilității, lichidității, recuperabilității activelor, structurii capitalului etc. considerate de analist ca fiind de importanță majoră pentru evaluarea activității întreprinderii. În cazul când analistul are acces la datele contabilității manageriale ale agentului economic, pot fi folosiți și indicatori care nu pot fi calculați în baza datelor din situațiile financiare.

Efectuarea clasamentului mai multor întreprinderi în baza unui anumit criteriu nu prezintă dificultate: este evident că se apreciază pozitiv atunci când rentabilitatea este mai mare și, viceversa, se apreciază negativ când durata de încasare a creanțelor este mai mare. Totuși, analistul se confruntă cu dificultăți semnificative atunci când încearcă să ia în calcul câțiva indicatori. Spre exemplu, care dintre cele două întreprinderi urmează să fie recunoscută cea mai bună: întreprinderea cu indicatorul rentabilității mai mare sau întreprinderea cu indicatorul recuperabilității activelor? În acest caz este necesar de aplicat metode matematice speciale: metoda taxonomică și metoda însumării locurilor.

Metoda poziționării agenților economici în baza totalității indicatorilor activității lor economico-financiare cuprinde câteva etape.

*Etapa 1.* Selectarea indicatorilor în baza cărora vor fi poziționate întreprinderile. În baza datelor din situațiile financiare se poate de elaborat indicatori financiare ce caracterizează anumite aspecte ale activității unei întreprinderi. În toată această diversitate de indicatori, totuși aceștia pot fi clasificați: indicatorii de evaluare a situației patrimoniale, lichidității bilanțului, rentabilității, stabilității financiare. În plus, se poate de creat un șir de indicatori de producție ce pot fi calculați în baza datelor contabilității manageriale. Din punct de vedere practic, nu este rațional să fie utilizați concomitent câțiva indicatori din aceeași grupă în procesul efectuării unui clasament. Se recomandă de inclus în grupul indicatorilor ce constituie setul pentru clasament câte un singur indicator din fiecare grupă. În toate cazurile, analistul urmează să selecteze coeficienții în mod temeinic și argumentat.

*Etapa 2.* Selectarea agenților economici pentru efectuarea clasamentului. În cazul când scopul analizei constă în determinarea poziției întreprinderii printre concurenții săi din ramura selectată, se vor selecționa pentru clasament întreprinderile analoge anume din ramura

respectivă. Dacă analiza presupune poziționarea întreprinderilor printre cele comparabile cu ele ca și volum de activitate, de exemplu, într-o anumită regiune (astfel de cercetări sunt foarte actuale și sunt efectuate destul de frecvent pentru întreprinderile din sfera micului business), atunci agenții economici urmează să fie selectați pentru comparare în baza caracteristicilor formale selectate, cum ar fi, spre exemplu, veniturile din vânzări. De asemenea, este necesar de luat în considerație următorul moment: cu cât este mai mare eșantionul de agenți economici selectați, cu atât mai anevoioasă va fi procedura de evaluare pe bază de rating.

*Etapa 3.* Procesul de selectare a indicatorilor în baza cărora se va efectua compararea întreprinderilor selectate trebuie să fie completat cu încă o procedură – determinarea importanței fiecărui indicator selectat pentru întreprinderea respectivă și pentru eșantionul de întreprinderi pe ansamblu. Astfel, spre exemplu, este recunoscut de regulă faptul că la evaluarea complexă a activității unei întreprinderi comerciale viteza de circulație a mărfurilor joacă un rol primordial, pe când pentru întreprinderile din sfera serviciilor rentabilitatea prezintă o importanță mult mai pronunțată. Prin urmare, fiecărui indicator inclus în setul de evaluare pe bază de rating i se poate atribui o anumită pondere.

*Etapa 4.* Efectuarea nemijlocită a procedurii de evaluare pe bază de rating prin metodele însumării locurilor și (sau) metoda taxonomică.

Presupunem că întreprinderile comerciale au înregistrat, în decursul unei perioade determinate N, în anumit nivel al indicatorilor rentabilității veniturilor din vânzări, duratei de rotație a stocurilor și a veniturilor din vânzări. Se cere de realizat clasamentul acestor întreprinderi în baza informației (tabelul 1).

**Tabelul 1. Indicatorii economico-financiari ai întreprinderilor**

<i>Indicatori</i>	<i>Întreprinderi</i>						Valoarea medie, $x_i$	Abaterea mediei pătratice, $\sigma_i$
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>		
Rentabilitatea veniturilor din vânzări, %	26,2	31,6	35,5	34,9	29,5	33,6	31,88	7,95
Durata de rotație a stocurilor, zile	10,7	8,5	8,9	7,2	6,3	6,7	8,05	3,68
Venituri din vânzări, mii lei	122,4	185,4	188,6	204,5	154,3	134,6	165	73,39

*Sursa: elaborat de autor*

Aplicarea metodei însumării locurilor pentru realizarea clasamentului, va conduce la obținerea următoarelor rezultate (tabelul 2).

**Tabelul 2. Poziționarea întreprinderilor comerciale**

<i>Indicatori</i>	<i>Întreprinderi</i>					
	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
Rentabilitatea veniturilor din vânzări, %	6	4	1	2	5	3
Durata de rotație a stocurilor, zile	6	4	5	3	1	2
Venituri din vânzări, mii lei	6	3	2	1	4	5
<b>Însumarea locurilor</b>	<b>18</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>10</b>

*Sursa: elaborat de autor*

Suma locurilor este minimală la întreprinderea nr. 4. Respectiv, întreprinderea dată trebuie recunoscută ca cea mai bună în baza acestui criteriu.

Pentru aplicarea *metodei taxonometrice*, se utilizează datele inițiale sub forma matricei X.

$$X = \begin{pmatrix} 26,2 & 31,6 & 35,5 & 34,9 & 29,5 & 33,6 \\ 10,7 & 8,5 & 8,9 & 7,2 & 6,3 & 6,7 \\ 122,4 & 185,4 & 188,6 & 204,5 & 154,3 & 134,6 \end{pmatrix}.$$

Se transformă matricea inițială în matricea Z, în care fiecare element reprezintă diferența dintre elementul corespunzător din matricea X și valoarea medie pe rândul unde se află elementul, împărțită la mărimea abaterii mediei pătratice. Matricea Z va arăta în felul următor:

$$Z = \begin{pmatrix} -0,71 & -0,04 & 0,46 & 0,38 & -0,30 & 0,22 \\ 0,72 & 0,12 & 0,23 & -0,23 & -0,48 & -0,37 \\ -0,58 & 0,28 & 0,32 & 0,54 & -0,15 & -0,41 \end{pmatrix}.$$

Întreprinderea model  $Z^m = (z_1^m \ z_2^m \ z_3^m) = (0,46 \ -0,48 \ 0,54)$ . Modelul este stabilit în baza valorilor optime din fiecare rând al matricei Z.

Este necesar de menționat faptul că la calculul modelului se selectează în calitate de model valorile maximale ale indicatorilor rentabilității și veniturilor din vânzări. Modificarea duratei de rotație a stocurilor, calculată în zile, se interpretează într-un alt mod – un aspect pozitiv se consideră accelerarea rotației, cu alte cuvinte, în analiza taxonometrică în calitate de model urmează să fie selectată valoarea minimă a indicatorului duratei de rotație a stocurilor.

$$\hat{I}_1 = (-0,71 - 0,46)^2 + [0,72 - (-0,48)]^2 + (-0,58 - 0,54)^2 = 4,06$$

$$\hat{I}_2 = (-0,04 - 0,46)^2 + [0,12 - (-0,48)]^2 + (0,28 - 0,54)^2 = 0,68$$

$$\hat{I}_3 = (0,46 - 0,46)^2 + [0,23 - (-0,48)]^2 + (0,32 - 0,54)^2 = 0,55$$

$$\hat{I}_4 = (0,38 - 0,46)^2 + [-0,23 - (-0,48)]^2 + (0,54 - 0,54)^2 = 0,07$$

$$\hat{I}_5 = (-0,30 - 0,46)^2 + [-0,48 - (-0,48)]^2 + (-0,15 - 0,54)^2 = 1,05$$

$$\hat{I}_6 = (0,22 - 0,46)^2 + [-0,37 - (-0,48)]^2 + (-0,41 - 0,54)^2 = 0,97$$

Cea mai mică valoare a indicatorului „ $\hat{I}$ ” este pentru întreprinderea nr. 4. Prin urmare, în baza celor trei criterii sus menționate, precum și conform metodei însumării locurilor, cea mai bună întreprindere urmează să fie desemnată anume această întreprindere.

Evaluarea pe bază de rating se aplică nu doar la determinarea poziției întreprinderii printre întreprinderii din aceeași sferă și cu același volum de activitate, sau printre concurenți. Această metodă de analiză este deseori utilizată pentru compararea indicatorilor de activitate a diferitelor subdiviziuni din cadrul unei întreprinderi. În cazul unităților structurale ce practică același gen de activitate selectarea setului de indicatori pentru evaluarea pe bază de rating nu prezintă prea mare dificultate. Totuși, în ceea ce privește subdiviziunile ce produc bunuri ce diferă substanțial, analistul urmează să abordeze procesul de evaluare pe bază de rating într-un mod mai minuțios. Cel mai probabil, indicatorii optimi pot fi preluați din datele contabilității manageriale.

### **Bibliografia:**

1. Băncilă, Natalia. Evaluarea financiară a întreprinderii în scopuri bancare. Chișinău: ASEM, 2006. 305 p. ISBN 978-9975-75-377-7.
2. ROBU Vasile, ANGHEL Ion, ȘERBAN Elena-Claudia. Analiza economico-financiară. București: Editura Economica, 2014. 510 p. ISBN 978-973-709-683-8.
3. ȚIRIULNICOVA, N., PALADI, V., GAVRILIUC, L., CHIRILOVA, N., FURTUNĂ, D. Analiza rapoartelor financiare. Instrumente, metode, procedee și tehnici de apreciere a informației contabil-financiară în procesul decizional, Ed a II-a, revăzută. Chișinău: Asociația Obștească ACAP RM, 2011. 400 p. ISBN 978-9975-78-995-0.
4. САВИЦКАЯ, Г.В. (2016), Экономический анализ: Учебник. – 14-е изд., М.: ИНФРА-М., 2016. 608 p. ISBN 978-5-16-011214-5.
5. Standardele Naționale de Contabilitate, <http://www.mf.gov.md>

**CALCULUL ȘI ANALIZA ECHILIBRULUI FINANCIAR, PRIN PRISMA  
INDICATORILOR FONDULUI DE RULMENT NET /  
CALCULATION AND ANALYSIS OF THE FINANCIAL BALANCE, IN  
TERMS OF NET WORKING CAPITAL INDICATORS**

**COJOCARI ALA, lector universitar, ASEM,**

e-mail: [cojocari\\_ala@ase.md](mailto:cojocari_ala@ase.md)

**Summary:** *The analysis and appreciation of the financial position of an economic entity, irrespective of the type of activity and organizational-juridical form, involves the examination of the assets - the assets it can dispose, as well as the sources of their own or attracted training. In order to increase the performance of the entity, both on the basis of financial performance indicators and on the basis of profitability, liquidity, solvency indicators, etc., it is necessary to establish a financial balance between the assets available to the company and its sources of training, calculating the net bearing background.*

**Keywords:** balance, stability, liquidity, results, financial, interest, solvency.

**Cod JEL. E 63, L 19, L 25, O 12, Y 10**

**Introducere.** Analiza și aprecierea poziției financiare a unei entități economice, indiferent de forma organizatorico-juridică, presupune examinarea activelor - bunurilor de care poate dispune, precum și sursele de formare ale acestora, proprii sau atrase. Necesitatea analizei situației patrimoniale, potrivit Standardului Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare” [1], rezultă din importanța informației obținute în urma analizei privind elaborarea deciziilor de diferit gen. Pentru a crește performanțele entității, atât pe seama indicatorilor de rezultate financiare, cât și pe seama indicatorilor de rentabilitate, lichiditate, solvabilitate, etc., este necesară stabilirea unui echilibru financiar între bunurile de care dispune compania, precum și sursele de formare ale acesteia, calculând fondul de rulment net.

**Conținutul de bază.** Formarea patrimoniului necesar pentru desfășurarea activității economico-financiare a unei entități economice se efectuează pe seama diferitor surse de finanțare. Analiza surselor de finanțare ale entității pornește de la aprecierea generală a structurii și evoluției acestora în dinamică sau față de altă perioadă de comparație. Utilizarea eficientă a surselor atrase contribuie la stabilirea echilibrului financiar a activității unei entități economice, stabilirea căruia se manifestă prin calculul unui indicator, numit fondul de rulment net. În practica analitică, fondul de rulment net, calculat în baza activelor circulante semnifică faptul, că entitatea practică activitate de autofinanțare [4], iar în cazul, dacă compania aderă la surse atrase pe termen lung, atunci cu siguranță se poate evidenția că aceasta utilizează politica investițională.

Aprecierea raționalității privind atragerea surselor împrumutate [3], în rezultatul achiziției de bunuri în leasing; atragerea de credite bancare și/sau împrumuturi persoană fizică, se consideră justificată, în condițiile dacă rentabilitatea activelor depășește rata dobânzii, ceea ce ulterior va contribui la creșterea rentabilității capitalului propriu. Și invers, dacă rata activelor este mai mică decât rata dobânzii, atunci atragerea surselor împrumutate nu este avantajoasă și ulterior va contribui la micșorarea rentabilității capitalului propriu. Esența acestor considerente se justifică printr-un calcul concret, efectuat în baza datelor entității de comerț SRL. ”LANGERA”. Pentru aceasta se recurge la următorul tabel analitic.

**Tabelul 1. Evoluția în dinamică a rentabilității activelor și ratei medii a dobânzilor calculate la entitatea "LANGERA" SRL**

Indicatori	Anul precedent (2016)	Anul curent (2017)	Ritmul creșterii, %
A	1	2	3
1. Profit (pierdere) până la impozitare, lei	1 244 714	1 062 311	85,35
2. Suma dobânzii calculate spre plată, lei	91 711	84 754	92,41
3. Profit până la impozitare și plata dobânzii, lei	1 336 425	1 147 065	85,83
4. Valoarea medie a activelor, lei	12 956 527	13 821 214	106,67
5. Valoarea medie a datoriilor purtătoare de dobânzi, lei	632 327	592 343	93,68
6. Rentabilitatea activelor, % (3/4)x100	10,31	8,30	x
7. Rata medie a dobânzii calculate, % (2/5)x100	14,50	14,31	x

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor din Situațiile financiare

Din calculele efectuate rezultă, că la entitatea "LANGERA" SRL, rentabilitatea activelor scade în dinamică de la 10,31 până la 8,30%, în primul rând, datorită micșorării profitului până la impozitare de la 1 244 714 la 1 062 311 lei sau cu 14,65 puncte procentuale (85,35 - 100). Influență negativă le revine și valorii medii a activelor, care în anul curent (2017) comparativ cu anul precedent (2016) crește cu 6,67 p.p – factor cu acțiune indirectă.

Analizând evoluția ratei medii a dobânzii calculate, se observă o diminuare nesemnificativă a acesteia în dinamică de la 14,50 la 14,31%. La nivel general, această situație se apreciază pozitiv și se datorează, nemijlocit, tendinței de micșorare a sumei dobânzii calculate spre plată de la 91 711 la 84 754 lei sau cu 7,59 p.p (92,41 -100), precum și a valorii medii a datoriilor purtătoare de dobânzi.

În concluzie se poate menționa, că la entitatea "LANGERA" SRL nu se respectă corelația dintre rentabilitatea activelor și rata medie a dobânzii calculate, care rezultă din următoarea relație:

$$R_a = \frac{PPd}{A} \times 100 < R_d = \frac{Db}{D_{PD}} \times 100 \quad (1)$$

unde:

**R<sub>a</sub>** – rentabilitatea activelor;

**PPd** – profit până la impozitare și plata dobânzii;

**A** – valoarea medie a activelor;

**R<sub>d</sub>** – rata medie a dobânzii calculate;

**Db** – dobânda calculată spre plată;

**D<sub>PD</sub>** – valoarea medie a datoriilor purtătoare de dobânzi;

Deoarece, după conținutul economic, și SNC Capital propriu și datorii [1], nu toate datoriile sunt purtătoare de dobânzi, apare necesitatea unui studiu mai aprofundat al acestora, pentru a stabili care este nivelul de îndatorare al entității, și capacitatea acesteia de a adera la atragerea ulterioară a surselor împrumutate. După opinia creditorului, un rol important privind aprecierea credibilității clientului, constă în capacitatea entității de ași achita datoria sa, în formă de credit, inclusiv și dobânda calculată la creditul acordat, conform graficului stabilit în

contractul de credit. Ca rezultat apare necesitatea calculului unui indicator relativ, numit **capacitatea de acoperire a dobânzii cu profitul**, care rezultă din următoarea relație:

$$R_{DP} = \frac{PPd}{Db} \times 100\% \quad (2)$$

unde:

**R<sub>DP</sub>** – rata de acoperire a dobânzii cu profitul;

**PPd** – profit până la impozitare și plata dobânzii;

**Db** – dobânda calculată spre plată

După conținutul economic, acest indicator reflectă capacitatea entității de ași achita dobânda calculată spre plată din contul profitului până la impozitare. Tendința de creștere a acestui indicator se apreciază pozitiv, în special pe seama ritmului de creștere mai mare al profitului până la impozitare. În condițiile, dacă entitatea obține o mărime subunitară a acestui indicator, atunci este dificilă contractarea unui nou credit și, concomitent, imposibilitatea achitării dobânzii aferente.

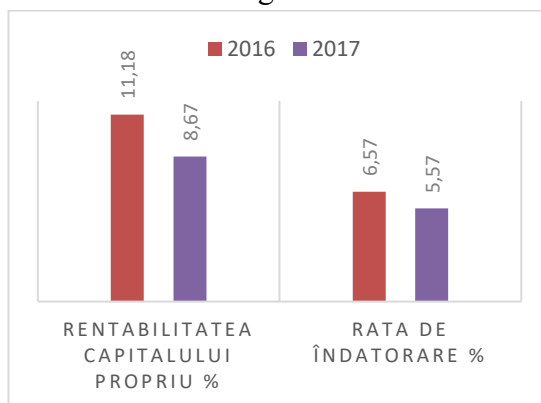
Calculul și aprecierea acestor indicatori și posibilitatea atragerii ulterioare a surselor împrumutate poate fi efectuată prin intermediul următorului tabel analitic.

**Tabelul 2. Aprecierea raționalității atragerii surselor împrumutate la entitatea LANGERA SRL**

Indicatori	Anul precedent (2016)	Anul curent (2017)	Ritmul creșterii, %
A	1	2	3
1. Profit (pierdere) până la impozitare	1 244 714	1 062 311	85,35
2. Cheltuieli privind impozitul pe venit	169 046	141 256	83,56
3. Profit net (pierdere netă)	1 075 668	921 055	85,63
4. Suma dobânzii calculate spre plată	91 711	84 754	92,41
5. Profit până la impozitare și plata dobânzii	1 336 425	1 147 065	85,83
6. Valoarea medie a capitalului propriu	9 623 572	10 625 255	110,41
7. Valoarea medie a datoriilor purtătoare de dobânzi	632 327	592 343	93,68
8. Valoarea medie a capitalului propriu și datoriilor purtătoare de dobânzi	10 255 899	11 217 598	109,38
9. Rentabilitatea medie a activelor, % (5/8)x100	13,03	10,23	x
10. Rata medie a dobânzii calculate, % (4/7)x100	14,50	14,31	x
11. Rentabilitatea capitalului propriu, % (3/6)x100	11,18	8,67	x
12. Rata de îndatorare, % 7/6x100	6,57	5,57	x

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor din Situațiile financiare

Situația prezentată în tabelul 2, ceea ce ține de calculul rentabilității capitalului propriu și rata de îndatorare este reflectat în următoarea figură.



**Figura 1. Evoluția rentabilității capitalului propriu și coeficientului de îndatorare**

Sursa: elaborat de autor (Tabelul 2)



Efectuând un studiu mai aprofundat al istoriei creditare la entitatea comercială "LANGERA" SRL, având un singur fondator, activitatea principală – comerț, se observă o tendință neesențială de micșorare a datoriilor purtătoare de dobânzi (93,68%), comparativ cu micșorarea mult mai mare a profitului până la impozitare (85,35%), a profitului net (85,63%), chiar și față de suma dobânzii calculate spre plată (92,41%). Această situație se apreciază negativ, deoarece contribuie, în primul rând la diminuarea esențială a rentabilității medii a activelor de la 13,03 la 10,23%, care este și cu mult mai mică decât rata medie a dobânzii calculate, necâtând la o diminuare a acesteia în dinamică de la 14,50 la 14,31%.

Corelația dintre rentabilitatea capitalului propriu și rata de îndatorare se manifestă prin aceea, că ambii indicatori se află în micșorare, însă tendința de diminuare a rentabilității capitalului propriu de la 11,18 la 8,67%, depășește cu mult tendința de micșorare a ratei de îndatorare. Aceste rezultate se datorează atât pe seama diminuării profitului net, care îndeplinește funcția de efect la calculul rentabilității capitalului propriu, necâtând la creșterea capitalului propriu de la 9 623 572 la 10 625 255 lei sau cu 10,41 p.p

Ca urmare, se poate menționa, că entitatea "LANGERA" SRL, este capabilă să-și ramburseze creditele sale bancare și/sau împrumuturile pe persoană fizică, precum și să achiziționeze un mijloc fix în leasing, fără a întâlni careva dificultăți privind achitarea în termen a datoriilor purtătoare de dobânzi.

Scopul oricărei entități economice, indiferent de genul de activitate al acesteia, constă în utilizarea cât mai eficientă a activelor, inclusiv a activelor circulante, prin creșterea numărului de rotație a activelor și accelerarea duratei de rotație a acestora. Ca rezultat apare necesitatea calculului **efectului economic**, care poate fi atât cu [4]:

√ **semnul „+”**. În acest caz, are loc atragerea suplimentară a activelor circulante în activitatea companiei. Acest rezultat, are **efect negativ**, deoarece entitatea suportă cheltuieli suplimentare privind achiziția activelor circulante.

√ **semnul „-”**. La entitate are loc sustragerea activelor circulante din circuit, având **efect pozitiv** asupra companiei. Ca rezultat, are loc reânnoirea activelor, respectarea corelației dintre cerere și ofertă, creșterea performanțelor financiare, etc.,

În acest caz, **efectul economic** se determină reieșind din următoarea relație cauzală:

$$+/-E = (Vv_1 / T) \times Drot_1 - (Vv_1 / T) \times Drot_0 = (Drot_1 - Drot_0) \times Vv_1 / T, \quad (3)$$

unde:

**E – efectul economic;**

**Vv<sub>1</sub> – venituri din vânzări din perioada curentă;**

**T – perioada supusă analizei (360,90,60...)**

**Drot<sub>0</sub> – durata de rotație a activelor din perioada precedentă;**

**Drot<sub>1</sub> - durata de rotație a activelor din perioada curentă;**

Calculul și aprecierea efectului economic asupra sustragerii activelor din circuit, prin realizarea acestora, precum și creșterea indicatorilor de performanță prin intermediul indicatorilor de rezultate financiare se efectuează prin intermediul următorului tabel analitic.

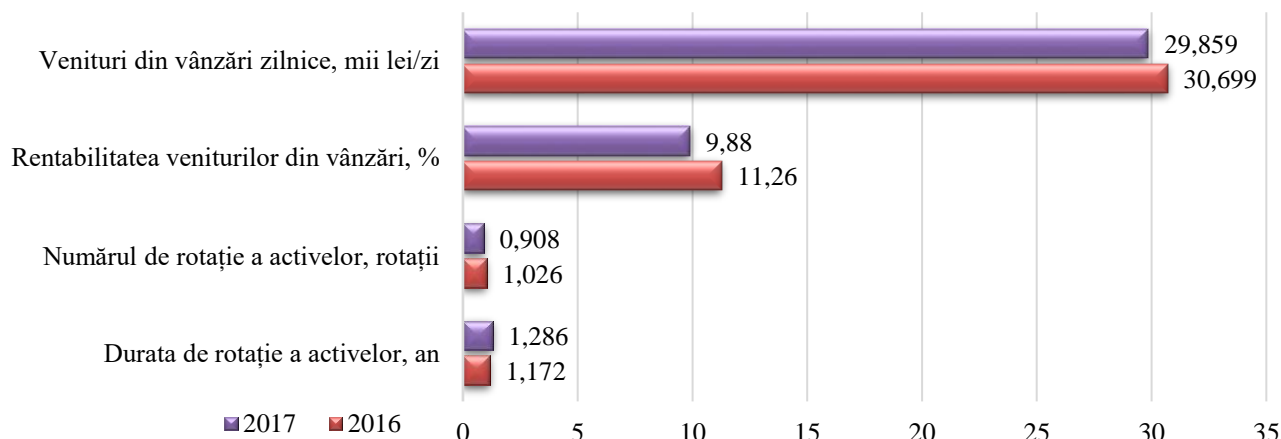
**Tabelul 3. Calculul și aprecierea efectului economic la entitatea LANGERA SRL**

Indicatori	Anul precedent (2016)	Anul curent (2017)	Ritmul creșterii, %
1. Profit până la impozitare, lei	1 244 714	1 062 311	85,35
2. Venituri din vânzări, lei	11 051 669	10 749 221	97,26
3. Valoarea medie a activelor, lei	12 956 527	13 821 214	106,67

4. Durata de rotație a activelor, zile (3x360/2)	422	463	x
5. Numărul de rotație a activelor, rotații (2/3)	1,026	0,908	x
6. Rentabilitatea veniturilor din vânzări, % (1/2)x100%	11,26	9,88	x
7. Venituri din vânzări zilnice, lei/zi (2/360)	30 699	29 859	x
<b>8. Efectul economic (4.2 – 4.1) x 7.2</b>	<b>X</b>	<b>+1 224 219</b>	<b>x</b>

Sursa: elaborat de autor în baza datelor din Situațiile financiare

Rezultatele din acest tabel pot fi ilustrate prin intermediul următoarei figuri.



**Figura 2. Aprecierea efectului economic prin intermediul indicatorilor de performanță**

Sursa: elaborat de autor (Tabelul 3)

**Efectul economic** (rezultatul cu semnul ”+”) obținut din **încetinirea rotației activelor** se exprimă nu numai prin atragerea suplimentară a activelor în circuit, ci contribuie, nemijlocit, și la diminuarea atât a **veniturilor din vânzări**, cât și a **profitului** [5]. Aceasta rezultă din următoarele relații:

$$1. \quad V_V = A \times \frac{V_V}{A} = A \times Nrot_A, \quad (4)$$

unde:

**V<sub>V</sub>** – Venituri din vânzări;

**A** – Valoarea medie a activelor;

**Nrot<sub>A</sub>** - Numărul de rotație a activelor;

Reieșind din această relație cauzală, la devierea veniturilor din vânzări influențează următorii doi factori:

1. Modificarea **valorii medii anuale a activelor**, inclusiv a activelor circulante. Formula de calcul a acestui indicator este următoarea:

$$1.1. \quad \Delta V_{V(\Delta A)} = (A_1 - A_0) \times Nrot_0 \quad (5)$$

După conținutul economic, acest factor este **cantitativ** și reprezintă capacitatea entității de a sustrage sau atrage active în circuitul economic, privind dezvoltarea sau încetinirea activității acesteia.

2. Modificarea **numărului de rotație a activelor**, rezultă din următoarea relație:

$$1.2 \quad \Delta V_{V(Nr)} = A_1 \times (Nrot_{A1} - Nrot_{A0}) \quad (6)$$

Sporirea veniturilor din vânzări pe seama creșterii numărului de rotații – factor **calitativ**, se apreciază pozitiv și se datorează tendinței de creștere mai mare a veniturilor comparativ cu tendința de creștere mai lentă a valorii medii anuale a activelor.

Calculul și aprecierea acestui factor, reieșind din datele tabelului 3, la entitatea SRL "LANGERA" a condus la diminuarea veniturilor din vânzări, respectiv cu **1 630 903 lei**.

$$\Delta V_{V(Nr)} = A_1 \times (Nrot_{A1} - Nrot_{A0}) = 13\,821\,214 \times (0,908 - 1,026) = -1\,630\,903 \text{ lei};$$

Prin urmare, entitatea supusă cercetării dispune de rezerve interne esențiale de creștere a veniturilor din vânzări pe seama: creșterii numărului de rotație, accelerare a duratei de rotație a acestora, precum și micșorare a valorii activelor, inclusiv pe seama activelor circulante la un leu venit din vânzări.

Influența numărului de rotație a activelor asupra creșterii performanțelor financiare pe seama profitului (pierderii) până la impozitare, atât din punct de vedere teoretic, cât și practic rezultă din următoarea relație cauzală.

$$2. \quad P = A \times \frac{P}{V_v} \times \frac{V_v}{A} = A \times R_{vv} \times Nrot_A,$$

unde:

**P – Profit (pierdere) până la impozitare;**

**V<sub>v</sub> – Venituri din vânzări;**

**A – Valoarea medie a activelor;**

**R<sub>vv</sub> - Rentabilitatea veniturilor din vânzări;**

**Nrot<sub>A</sub> - Numărul de rotație a activelor**

Ca rezultat, la devierea profitului (pierderii) până la impozitare influențează următorii trei factori:

2.1. Modificarea *valorii medii anuale a activelor*, factor **cantitativ** și **independent** rezultă din următoarea relație cauzală.

$$\Delta P_{(\Delta A)} = (A_1 - A_0) \times R_{vv0} \times Nrot_{A0} \quad (8)$$

2.2. Modificarea *rentabilității veniturilor din vânzări*, în această legătură cauzală îndeplinește funcția de factor **cantitativ** și **dependent**, influența căruia rezultă din următoarea relație cauzală.

$$\Delta P_{(\Delta R_{vv})} = A_1 \times (R_{vv1} - R_{vv0}) \times Nrot_{A0} \quad (9)$$

2.3. Modificarea **numărului de rotație a activelor**, factor **calitativ** și **dependent**, îndeplinește rolul decisiv la creșterea sau micșorarea indicatorului de performanță financiară.

Astfel, modificarea profitului (pierderii) până la impozitare rezultă din următoarea relație:

$$\Delta P_{(\Delta Nr)} = A_1 \times R_{vv1} \times (Nrot_{A1} - Nrot_{A0}) \quad (10)$$

Calculul și aprecierea influenței numărului de rotație asupra modificării profitului (pierderii) până la impozitare, reieșind din datele tabelului 2.4, la entitatea SRL "LANGERA" a condus la diminuarea profitului până la impozitare, respectiv cu **161 133 lei**.

$$\Delta P_{(\Delta Nr)} = A_1 \times R_{vv1} \times (Nrot_{A1} - Nrot_{A0}) = 13\,821\,214 \times 9,88 \times (0,908 - 1,026) = -161\,133 \text{ lei}$$

Prin urmare, entitatea supusă cercetării dispune de rezerve interne esențiale de creștere a profitului până la impozitare pe seama creșterii numărului de rotație a activelor pe viitor.

**Rezultate și concluzii.**

Calculul indicatorilor ce caracterizează echilibrul financiar dintre bunurile de care poate dispune o entitate și sursele de formare ale acestora la nivel general, nu este suficient pentru

potențialii investitori ai companiei, deoarece metoda de calcul a fondului de rulment net diferă în dependență de genul de activitate pe care îl practică compania. Astfel, la entitatea de comerț "LANGERA" SRL, sursele de formare ale patrimoniului sunt în cea mai mare parte formate pe seama celor proprii. Ca rezultat valoarea activelor nete coincide cu valoarea fondului de rulment net, deoarece entitatea nominalizată practică politică de autofinanțare.

### **Bibliografie:**

1. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.118 din 06.08.2013, Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2013, nr.233-237/1533 din 22.10.2013;
2. Legea privind societățile cu răspundere limitată nr.135 din 14.06.2007, Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2007, nr. 127-130;
3. NICULESCU M. Diagnostic financiar. Vol. II. București: Editura Economică, 2003. 384 p. ISBN 973-590-720-8;
4. ȚIRIULNICOVA N. (coordonator); PALADI V.; GAVRILIUC L.; CHIRILOV N.; FURTUNĂ D. Analiza rapoartelor financiare. Ediția II-a, revăzută. Chișinău: Asociația Obștească „ACAP RM”, 2011. 400 p. ISBN 978-9975-78-995-0;
5. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие: Инфра-М, 2009. - 215 с.

## IDENTIFICAREA FORMELOR ȘI MODALITĂȚILOR DE REALIZARE A CONTROLULUI VAMAL

**Evghenii POPESCU, drd, ASEM**

e-mail: [popescuevghenii@gmail.com](mailto:popescuevghenii@gmail.com)

**Abstract:** *Dreptul vamal reprezintă un instrument hotărâtor în stabilirea relațiilor bazate pe normele legale aferente relațiilor sociale legate de trecerea mărfurilor și mijloacelor de transport peste frontiera vamală, perceperea plăților vamale, vămuirea, controlul vamal, precum și alte modalități de realizare a politicii vamale, ce este parte componentă a politicii externe și interne a statului. De aici putem menționa că controlul vamal este o formă a controlului de stat. Competențe și drepturi pentru efectuarea controlului vamal o au organele vamale. Importanța controlului vamal pentru activitatea de ocrotire a normelor de drept a statului în ansamblu este evidentă, fiind un mijloc important pentru elucidarea încălcărilor normelor vamale, a încălcărilor fiscale și a acțiunilor ilicite cu caracter economic/vamal.*

*Elementul funcțional al controlului vamal îl formează sistemul modalităților și formelor controlului vamal. Prin forme ale controlului vamal stabilite de Codul vamal al RM se înțeleg acele mijloace ale controlului vamal folosite în funcție de sarcinile acestuia, de principiile de organizare și condițiile de efectuare a acestuia. Colaboratorii organelor vamale identifică și contracarează tentativele de introducere pe teritoriul țării a contrabandei, substanțelor narcotice, a armamentului și a altor obiecte interzise spre trecerea peste frontiera vamală. Deci, controlul vamal devine o instituție importantă a dreptului vamal și una din funcțiile cheie a organelor vamale.*

**Cuvinte-cheie:** control vamal; organe vamale; import/export; audit postvămuire; declarație vamală; supraveghere vamală; etc.

Conform dispozițiilor prevăzute la art. 1, alin. (21) a Codului Vamal al RM, „controlul vamal este ansamblul de acțiuni întreprinse de organele vamale pentru aplicarea și respectarea legilor și a reglementărilor pe care organele vamale au sarcina să le aplice”.<sup>3</sup> Dacă să examinăm legislația altor state, spre exemplu României, avem a nota că norma art. 4, alin. (18), dă o clarificare mai largă termenului de control vamal și indică că constituie din „acte specifice efectuate de autoritatea vamală pentru a asigura aplicarea corectă a reglementărilor vamale și a altor dispoziții legale privind intrarea, ieșirea, tranzitul, transferul și destinația finală ale mărfurilor care circulă între teritoriul vamal al României și alte țări, inclusiv staționarea mărfurilor care nu au statutul de mărfuri românești; aceste acte pot să includă verificarea mărfurilor, a datelor înscrise în declarație, existența și autenticitatea documentelor electronice sau scrise, examinarea evidențelor contabile ale agenților economici și a altor înscrisuri, controlul mijloacelor de transport, controlul bagajelor și al altor mărfuri transportate de sau aflate asupra persoanelor, precum și efectuarea de verificări administrative și alte acte similare”.<sup>4</sup>

La nivel internațional, noțiunea de control vamal este stabilită de norma art. 1 lit. b) din Convenția Internațională privind armonizarea controalelor mărfurilor la frontiere, adoptată la Geneva la 21 octombrie 1982, unde se prezintă că „controlul vamal este un ansamblu de măsuri luate în scopul asigurării respectării legilor și reglementărilor pe care vama are obligația să le aplice”.<sup>5</sup> Este important de amintit și reglementările Codului Vamal al Uniunii Europene, care în mod explicit în secțiunea 7, art.46 menționează că: „controalele vamale pot consta, în special, în

<sup>3</sup> Codul vamal al Republicii Moldova, nr.1149-XIV din 20.07.2000. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.160-162 din 23.12.2000, art. 1.

<sup>4</sup> Legea nr. 86/2006 privind Codul Vamal al României cu modificările ulterioare, art. 4, alin. 18.

<sup>5</sup> Convenția internațională privind armonizarea controalelor mărfurilor la frontieră, încheiată la Geneva la 21 octombrie 1982 (RM a aderat prin Legea RM nr. 215-XVI din 23.10.2008). A intrat în vigoare la 3 martie 2009, art. 1, lit.b..

examinarea mărfurilor, prelevarea de eșantioane, verificarea corectitudinii și a caracterului complet ale informațiilor furnizate într-o declarație sau o notificare, precum și a existenței, autenticității, corectitudinii și valabilității documentelor, examinarea contabilității operatorilor economici și a altor registre, controlul mijloacelor de transport, inspecția bagajelor și a altor mărfuri transportate de către persoane sau aflate asupra acestora și efectuarea de anchete oficiale sau alte acțiuni similare”<sup>6</sup>.

În ce privește definiția doctrinară a conceptului de control vamal, ne propunem inițial a cerceta opiniile cercetătorilor naționali printre care putem menționa autorul O. Ciobanu, care definește controlul vamal ca fiind un sistem de măsuri îndreptate spre asigurarea respectării ordinii de trecere a mărfurilor și a mijloacelor de transport peste frontiera vamală, pentru protecția frontierei de stat, a integrității economice a statului, a drepturilor și intereselor subiecților activității economice externe, precum și spre elucidarea, contracararea și prevenirea încălcărilor regulilor vamale.<sup>7</sup> Un alt autor, A.O. Pasat, consideră controlul vamal drept acea activitate desfășurată de organele vamale ce constă într-o totalitate de acțiuni menite să asigure respectarea legislației vamale a Republicii Moldova și a actelor internaționale la care aceasta este parte.<sup>8</sup>

Autorul român Gh. Caraiani, susține că controlul vamal este activitatea desfășurată de autoritatea vamală și are ca scop verificarea existenței și valabilității autorizației de import/export și a concordanței dintre conținutul documentelor însoțitoare ale mărfii și marfa în sine sub aspectul cantității, sortimentului și al altor parametri definatorii ai acestuia.<sup>9</sup> De asemenea, autorii ruși I.O. Bakaeva și G.V. Matvienko definesc controlul vamal ca totalitatea măsurilor întreprinse de organele vamale în scopul asigurării respectării legislației vamale.<sup>10</sup>

Principiul controlului vamal este unul din principiile de bază ale dreptului vamal, care și-a găsit reflectare în art. 25 al Codului vamal al RM: „mărfurile și mijloacele de transport sunt supuse vămuirii și controlului vamal conform prezentului cod și altor acte normative”.

În vederea cercetării formelor și modalităților de realizare a controlului vamal este important de a face trimitere la dispozițiile prevăzute la art. 185 a Codului Vamal al RM, ce stabilesc că controlul vamal este efectuat de colaboratorul vamal și constă în:

1. verificarea documentelor și informațiilor prezentate în scopuri vamale;
2. controlul fizic (controlul mărfurilor și mijloacelor de transport, controlul corporal ca o formă excepțională de control vamal);
3. evidența mărfurilor și mijloacelor de transport;
4. interogarea verbală a persoanelor fizice și a persoanelor cu funcții de răspundere;
5. verificarea sistemului de evidență și a dărilor de seamă;
6. controlul ulterior prin reverificarea declarațiilor vamale;
7. controlul depozitelor provizorii, antrepozitelor vamale, zonelor libere, magazinelor, barurilor și restaurantelor duty-free, altor teritorii și spații unde se pot afla mărfuri și mijloace de transport supuse controlului vamal sau unde se pot desfășura activități supuse supravegherii vamale;
8. controlul ulterior prin audit postvămuire;

<sup>6</sup> Regulamentul (UE) nr. 952/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 9 octombrie 2013 de stabilire a Codului vamal al Uniunii (reformare). În: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 269/1, 10.10.2013, art. 46.

<sup>7</sup> Ciobanu O., Fundamentele teoretico-practice în controlul vamal: Teză de doctor. Chișinău, 2015, p. 45.

<sup>8</sup> Pasat A.O., Drept vamal al Republicii Moldova. Note de curs. Galați: Zigotto, 2013, p. 256.

<sup>9</sup> Caraiani Gh., Lexicon de termeni în domeniul transporturilor și vămuirii. București: Lumina Lex, 2000, p. 127.

<sup>10</sup> Бакаева О.Ю., Матвиенко Г.В., Таможенное право России: Курс лекций. Москва: Эксмо, 2009, p. 118.

9. efectuarea altor operațiuni prevăzute de prezentul cod și de alte acte normative.<sup>11</sup>

În continuare ne propunem a analiza fiecare metodă/formă menționată mai sus în parte. În acest sens, ne propunem a analiza *modalitatea de verificare a documentelor și informațiilor prezentate în scopuri vamale*. Verificarea documentelor constă în cercetarea acestora din punct de vedere al corespunderii cerințelor înaintate și deplinătății formulării lor. În așa fel, în procesul acestei forme de control se stabilește autenticitatea și deplinătatea informațiilor declarate. Menționăm că, în conformitate cu p. 34 al Regulamentului de aplicare a destinațiilor vamale prevăzute de Codul Vamal al Republicii Moldova, controlul documentar constă în verificarea:

- a) corectitudinii completării declarației vamale în detaliu;
- b) existenței documentelor anexate la declarația vamală în detaliu, potrivit destinației vamale solicitate;
- c) concordanței dintre datele înscrise în declarația vamală și cele din documentele anexate;
- d) formei documentelor anexate.<sup>12</sup>

În acest sens, putem cita autorul I.V. Timoșenco care menționează că forma dată de control vamal constă în examinarea în scopuri vamale a documentelor, a mărfurilor și mijloacelor de transport trecute peste frontiera vamală, pentru determinarea autenticității lor, corectitudinii întocmirii, corespunderii informațiilor indicate în ele și pot preceda alte forme de control vamal, cum ar fi controlul fizic, corporal ș.a.<sup>13</sup>

Raportînd la legislația națională, facem trimitere la art. 187 alin. 1 al Codului Vamal al Republicii Moldova, ce stabilește expres că „persoanele care trec mărfuri și mijloace de transport peste frontiera vamală sau care desfășoară activități aflate sub supraveghere vamală sunt obligate să prezinte organului vamal documentele și informațiile necesare efectuării controlului vamal, pe suport de hîrtie sau în format electronic, cu aplicarea semnăturii digitale, eliberată de Centrul de certificare a cheilor publice al autorităților administrației publice”.<sup>14</sup>

Analizînd doctrină, avem a concluziona că se disting cîteva etape de verificare de către organele vamale a documentelor. Astfel, după opinia autorului A.F. Nozdracev, controlului sunt supuse atît conținutul documentului, cît și formularul acestuia, ambele fiind importante pentru a stabili în documentele prezentate informații corecte și concrete în privința mărfurilor, mijloacelor de transport, persoanelor care trec frontiera, cît și în privința scopului trecerii lor. Controlul permite stabilirea autenticității eliberării documentelor, prezența sau lipsa unor modificări, corespunderea semnăturii persoanei împuternicite. Pentru determinarea autenticității, de obicei, se limitează la examinarea vizuală, însă, în cazuri de incertitudine, se dispune efectuarea unei expertize. Corectitudinea întocmirii documentului are loc prin examinarea vizuală. O atenție sporită se va acorda completării rubricilor, greșelilor, corectărilor, rectificărilor. Verificarea corectitudinii documentului trebuie să dea răspuns la întrebarea dacă informațiile din document corespund realității și aceasta se poate efectua prin următoarele metode: contrapunerea

---

<sup>11</sup> Codul vamal al Republicii Moldova, nr.1149-XIV din 20.07.2000. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.160-162 din 23.12.2000, art. 185.

<sup>12</sup> Hotărîrea Guvernului Republicii Moldova nr. 1140 din 02.11.2005 pentru aprobarea Regulamentului de aplicare a destinațiilor vamale prevăzute de Codul Vamal al Republicii Moldova. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 25.11.2005, nr. 157-160/1285, p. 34.

<sup>13</sup> Тимошенко И.В., Таможенное право: конспект лекций. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007, p. 274.

<sup>14</sup> Codul vamal al Republicii Moldova, nr.1149-XIV din 20.07.2000. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.160-162 din 23.12.2000, art. 187.

informațiilor din documente cu informația obținută din alte surse, analiza informației conform statisticii, prelucrarea informațiilor cu mijloace tehnice.<sup>15</sup>

În continuare ne propunem a aborda modalitatea *controlului fizic (controlul mărfurilor și mijloacelor de transport, controlul corporal ca o formă excepțională de control vamal)*. După cum menționează T. Cârnaț și O. Ciobanu, controlul fizic al mărfurilor, obiectelor și al altor valori trecute peste frontiera vamală a Republicii Moldova este un act administrativ, ce constă în controlul de facto al mărfurilor și mijloacelor de transport trecute peste frontiera vamală în scopul constatării legalității trecerii, corespunderii cu datele din declarația vamală și documentele de însoțire a mărfii, în scopul depistării încălcărilor, a mărfurilor ce sunt interzise de a fi introduse/scoase în/de pe teritoriul Republicii Moldova, determinarea caracteristicilor de bază ale mărfurilor respective (codul tarifar, originea, cantitatea, valoarea etc.)<sup>16</sup>.

Autorii naționali T. Cârnaț și O. Ciobanu, într-o cercetare, au stabilit că pentru o înțelegere mai profundă a controlului fizic ca formă a controlului vamal, este necesar a examina tipurile și metodele de efectuare a controlului.<sup>17</sup> În legătură cu aceasta, controlul fizic poate fi clasificat după următoarele criterii:

În funcție de aspectele efectuării, controlul fizic poate fi:

- de bază – controlul fizic obișnuit;
- repetat – cu scopul de a verifica rezultatele controlului de bază;
- direcționat – cu scopul de a verifica informațiile privind trecerea mărfurilor și mijloacelor de transport și a depistării încălcărilor privind restricțiile și prohibițiile, cât și cu scopul de a evidenția faptele tănuirii de controlul vamal;
- de identificare – este efectuat în ordine simplificată, fără o verificare detaliată a conținutului, cu scopul de a stabili corespunderea de facto a mărfurilor cu descrierea și cantitatea lor indicate în declarația vamală în detaliu, cât și a determinării țării de origine a mărfii.<sup>18</sup>

În funcție de nivelul controlului fizic, se disting:

- ❖ controlul prin numărarea locurilor mărfare și cântărirea lor;
- ❖ controlul prin deschiderea selectivă a locurilor mărfare;
- ❖ controlul prin deschiderea tuturor locurilor mărfare;
- ❖ controlul prin numărarea cantității mărfurilor și a locurilor mărfare<sup>19</sup>.

În funcție de nivelul obligativității efectuării controlului fizic, acesta poate fi:

- ✓ obligatoriu (de exemplu, mărfurile supuse accizului, mărfurile pentru care se percepe taxa vamală; mărfurile ce cad sub categoria mărfurilor supuse măsurilor netarifare (licențierea și cotarea), în privința cărora există informație operativă, că sunt trecute peste frontiera vamală cu încălcarea legislației);

- ✓ selectiv – necesitatea efectuării căruia este determinată de către colaboratorii vamali.

În funcție de tipul mijlocului de transport:

- controlul mijloacelor de transport auto;
- controlul transportului feroviar;
- controlul navelor aeriene;
- controlul navelor maritime și fluviale<sup>20</sup>.

<sup>15</sup> Ноздрачев А.Ф., Таможенное право. Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. Москва: Волтерс Клувер, 2007, p. 314.

<sup>16</sup> Cârnaț Teodor, Ciobanu Octavian, Controlul vamal al mărfurilor și mijloacelor de transport. În: Revista națională de drept Nr. 5, 2015, p. 11.

<sup>17</sup> Cârnaț Teodor, Ciobanu Octavian, Controlul vamal al mărfurilor și mijloacelor de transport. În: Revista națională de drept Nr. 5, 2015, p. 12.

<sup>18</sup> Халипов С.В., Таможенное право: Учебник. 5-е изд., переработ. и доп. Москва: Юрайт, 2011, p. 158.

<sup>19</sup> Шамахов В.А., Таможенный контроль: Учебник, Москва: Софт Издат. 2006, p. 92.

<sup>20</sup> Козырина А.Н., Постатейный комментарий к таможенному кодексу РФ, Москва: Статус, 2001, p. 452.



Ce ține de *evidența mărfurilor și mijloacelor de transport* avem a specifica că în conformitate cu art. 22 Cod Vamal al RM, trecerea mărfurilor și mijloacelor de transport peste frontiera vamală se efectuează în dependență de regimul vamal în care sînt plasate, conform procedurii stabilite de Codul Vamal și de alte acte normative. Deci, efectuarea controlului evidenței mărfurilor și mijloacelor de transport se poate realiza în următoarele forme:

- Identificarea și luarea la evidență a mărfurilor și mijloacelor de transport, precum și a teritoriilor, spațiilor unde se desfășoară activități aflate sub supraveghere vamală. Identificarea și evidența se efectuează prin aplicarea de plombe, sigilii, ștampile, marcaje, numere de identificare, prin prelevarea de probe și mostre, prin descrierea mărfurilor și mijloacelor de transport, prin desenarea locului, fotografierea, utilizarea documentelor de însoțire a mărfurilor și a altor acte. Mijloacele de identificare aplicate pot fi modificate sau nimicite numai de organele vamale, sau la permisiunea acestora, cu excepția cînd există situația reală de nimicire, pierdere, deteriorare a mărfurilor, mijloacele de identificare se pot nimici și de posesorul mărfurilor date, cu anunțarea imediată a organelor vamale;

- evidența prin numărarea locurilor mărfare;
- evidența prin înregistrarea mijloacelor de transport și a mărfurilor;

Pentru efectuarea tuturor acțiunilor date, organul vamal este în drept să efectueze în orice moment inventarierea mărfurilor și mijloacelor de transport aflate sub supraveghere vamală, precum și a mărfurilor pentru care nu au fost încasate drepturi de import sau de export sau au fost acordate facilități la plata acestor drepturi <sup>21</sup>.

*Verificarea sistemului de evidență și a dărilor de seamă* presupune verificarea pe lîngă actele enumerate mai sus și a sistemului de evidență și a dărilor de seamă a agentului economic/persoanei fizice. În acest caz, la solicitarea organului vamal de a pune la dispoziție sistemul de evidență și/sau dările de seamă, acesta are obligația de a prezenta persoanei împuternicite de către organul vamal actele solicitate.

Ce ține de *interogarea verbală a persoanelor fizice și a persoanelor cu funcții de răspundere*, ne vom alinia opiniei autorului O. Ciobanu, care în Teza de doctor, „Fundamentele teoretico-practice în controlul vamal” a specificat că consideră oportun excluderea din art. 185 al Codului Vamal a Republicii Moldova, a lit. „d) interogarea verbală a persoanelor fizice și a persoanelor cu funcții de răspundere”, deoarece aceasta poartă un caracter declarativ și nu prezintă nicio valoare pentru perfectarea vamală și controlul vamal, precum și pentru examinarea cazurilor de încălcare a legislației vamale.<sup>22</sup>

Este de menționat că organul vamal poate primi sau ridica de la persoanele controlate, date și informații, documente ce necesită verificare sau să ceară administratorului persoanei supuse controlului efectuarea inventarierii mărfurilor și a mijloacelor de transport. În special pot ridica de la persoanele auditate mărfuri sub orice formă necesare verificării care sunt pasibile de drepturile de import și care nu au fost supuse total sau parțial procedurilor de vămuire și/sau achitării drepturilor de import. Referitor la asigurarea stingerii obligațiilor vamale ce pot apărea, se poate solicita de la persoana auditată depunerea unei garanții bancare în măsură să asigure acoperirea unei eventuale obligații vamale.

*Activitatea de reverificare a declarațiilor vamale* se realizează de către Direcția control ulterior și secțiile control ulterior în mod selectiv, atît în baza Programelor de activitate

---

<sup>21</sup> Codul vamal al Republicii Moldova, nr.1149-XIV din 20.07.2000. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.160-162 din 23.12.2000, art. 202.

<sup>22</sup> Ciobanu O., Fundamentele teoretico-practice în controlul vamal: Teză de doctor. Chișinău, 2015, p. 108.

trimestriale elaborate la nivel central, cât și în baza activității proprii de analiză de risc coordonată în prealabil cu Direcția control ulterior sau la solicitarea declarantului.<sup>23</sup> Pentru realizarea reverificării declarațiilor vamale, subdiviziunile birourilor vamale emitente vor asigura transmiterea acestora în adresa subdiviziunilor, după validare, împreună cu setul de documente anexat la ele (numerotate, cusute și sigilate în modul corespunzător). Restituirea declarațiilor vamale se va efectua după reverificarea selectivă a acestora în termen de 30 de zile de la data recepționării. Termenul reverificării declarațiilor vamale poate fi prelungit în cazuri justificate, de către șeful organului de control ulterior cu cel mult 30 de zile.

La identificarea unor nereguli sau încălcări a legislației vamale sau fiscale, după finalizarea reverificării uneia sau mai multor declarații vamale, personalul desemnat cu atribuții de efectuare a reverificării, va întreprinde acțiuni de regularizare a situației prin întocmirea unui proces-verbal de reverificare a declarațiilor vamale.

*Controlul depozitelor provizorii, antrepozitelor vamale, zonelor libere, magazinelor, barurilor și restaurantelor duty-free, altor teritorii și spații unde se pot afla mărfuri și mijloace de transport supuse controlului vamal sau unde se pot desfășura activități supuse supravegherii vamale, presupune controlul vamal în:*

- Depozite provizorii;
- Antrepozite vamale;
- Zone economice libere;
- Magazine de tip Duty-Free;
- Teritorii și spații unde se pot afla mărfuri și mijloace de transport supuse controlului vamal;
- Teritorii și spații unde se pot desfășura activități supuse supravegherii vamale.

*Auditul postvămuire* reprezintă după opinia autorului O. Andrușenco un instrument de verificare a respectării legislației vamale, al detectării fraudelor și infracțiunilor, în condițiile actuale ale creșterii comerțului internațional și al necesității reducerii formalităților de vămuire, prin examinarea modului de administrare și organizare, precum și a procedurilor/sistemelor interne respective ale agentului economic.<sup>24</sup> În opinia doctorului în drept O. Ciobanu, auditul postvămuire trebuie conceput nu doar ca un instrument de combatere a fraudelor, ci și de prevenire a acestora prin orientarea analizei de risc. Activitatea de control ulterior prin audit postvămuire este exercitată de echipa de control, care este formată din cel puțin două persoane cu desemnarea șefului grupului. Componenta echipei de control este propusă de șeful subdiviziunii și aprobată prin ordin de Directorul general al Serviciului Vamal, șeful biroului vamal, după caz, sau de persoanele împuternicite de aceștia. Pentru a efectua un control eficient, membrii echipei trebuie să dispună de cunoștințe aprofundate în următoarele domenii: drept, tehnici și principii contabile, proceduri și norme în materie de audit, tehnici de comerț exterior, tehnici și proceduri vamale, cunoștințe informatice. Auditele postvămuire programate sau inopinate se efectuează în baza unui ordin de control. Înainte de începerea controlului, membrii echipei de control analizează datele și informațiile existente în bazele de date naționale, respectiv locale, și le compară cu celelalte informații disponibile referitoare la activitatea persoanei ce urmează a fi controlată.<sup>25</sup>

<sup>23</sup> Moraru T. Controlul vamal ulterior și metodele de realizare. În: Revista „Vama” publicație periodică a Serviciului Vamal, mai/iunie 2012, Nr. 3(27), p.6.

<sup>24</sup> Andrușenco O. Activitatea de audit postvămuire. În: Revista „Vama” publicație periodică a Serviciului Vamal, iulie/august 2009, Nr. 4(11), p. 22.

<sup>25</sup> Ciobanu O., Fundamentele teoretico-practice în controlul vamal: Teză de doctor. Chișinău, 2015, p. 108.

Cu referire la norma legală, vrem să facem trimitere la articolul 202<sup>1</sup> Cod Vamal al RM ce stabilește că auditul postvămuire este una dintre formele controlului vamal ulterior, care are drept scop verificarea respectării legislației în vigoare de către persoanele stabilite în Republica Moldova la momentul trecerii mărfurilor peste frontiera vamală a Republicii Moldova și plasării acestora sub o destinație vamală. Auditului postvămuire pot fi supuse persoanele implicate direct sau indirect, cu titlu profesional, în operațiunile supuse auditului postvămuire sau persoanele care dispun de documentele și datele respective din motive profesionale <sup>26</sup>.

**Concluzii.** Ca urmare a studiului efectuat putem conchide că controlul vamal este o totalitate de forme, mijloace și măsuri, acordate de legislația în vigoare organelor vamale pentru asigurarea funcționării efective a domeniului activității economice externe a economiei naționale cu respectarea indiscutabilă a tuturor legilor și actelor normative, precum și a acordurilor internaționale.<sup>27</sup>

Funcția de bază a controlului vamal constă în asigurarea respectării de către persoanele fizice și juridice ce trec mărfuri și mijloace de transport peste frontiera vamală, a legislației vamale în special și a legislației Republicii Moldova în general, precum și depistarea încălcărilor ce pot fi comise de către acestea la trecerea mărfurilor și mijloacelor de transport peste frontiera vamală. Astfel, prin controlul vamal, ca parte componentă a politicii vamale, statul poate influența direct nivelul respectării de către participanți la activitatea comercială externă a legislației în vigoare, precum și optimizarea trecerii peste frontiera vamală a mărfurilor și mijloacelor de transport.

După cum am observat, formele controlului vamal care se clasifică după un șir de criterii indicate în cercetare facilitează realizarea controlului și permit organelor vamale să aleagă mijloacele, inclusiv mijloacele tehnice de efectuare a acestui control, pentru a atinge obiectivele propuse.

Controlul vamal documentar este una din formele de baza ale controlului vamal și constă în verificarea corectitudinii completării declarației vamale, existenței documentelor anexate la declarația vamală, precum și a concordanței între datele înscrise în declarația vamală și cele din documentele anexate.

Controlul vamal fizic al mărfurilor este cea mai răspândită formă a controlului vamal, care constă în controlul de facto al mărfurilor și mijloacelor de transport trecute peste frontiera vamală în scopul constatării legalității trecerii, corespunderii cu datele din declarația vamală și documentele de însoțire a mărfii, în scopul depistării încălcărilor, a mărfurilor interzise pentru introducerea/scoaterea în/de pe teritoriul Republicii Moldova, determinarea caracteristicilor de bază a mărfurilor respective (codul tarifar, originea, cantitatea, valoarea etc.).

### **Bibliografie:**

1. Andrușenco O. Activitatea de audit postvămuire. În: Revista „Vama” publicație periodică a Serviciului Vamal, iulie/august 2009, Nr. 4(11).
2. Caraiani Gh., Lexicon de termeni în domeniul transporturilor și vămuirii. București: Lumina Lex, 2000.

---

<sup>26</sup> Codul vamal al Republicii Moldova, nr.1149-XIV din 20.07.2000. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.160-162 din 23.12.2000, art. 202<sup>1</sup>.

<sup>27</sup> Erhan Ianuș, Atribuțiile organelor vamale în domeniul implementării politicii vamale a statului. În: Revista Națională de Drept, nr. 10 din 2012, p. 45.

3. Cârnaț T., Ciobanu Octavian, Controlul vamal al mărfurilor și mijloacelor de transport. În: Revista națională de drept Nr. 5, 2015.

4. Ciobanu O., Fundamentele teoretico-practice în controlul vamal: Teză de doctor. Chișinău, 2015.

5. Codul vamal al Republicii Moldova, nr.1149-XIV din 20.07.2000. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.160-162 din 23.12.2000.

6. Convenția internațională privind armonizarea controalelor mărfurilor la frontieră, încheiată la Geneva la 21 octombrie 1982 (RM a aderat prin Legea RM nr. 215-XVI din 23.10.2008). A intrat în vigoare la 3 martie 2009.

7. Erhan I., Atribuțiile organelor vamale în domeniul implementării politicii vamale a statului. În: Revista Națională de Drept, nr. 10 din 2012.

8. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1140 din 02.11.2005 pentru aprobarea Regulamentului de aplicare a destinațiilor vamale prevăzute de Codul Vamal al Republicii Moldova. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 25.11.2005, nr. 157-160/1285.

9. Legea nr. 86/2006 privind Codul Vamal al României cu modificările ulterioare, art. 4, alin. 18.

10. Moraru T. Controlul vamal ulterior și metodele de realizare. În: Revista „Vama” publicație periodică a Serviciului Vamal, mai/iunie 2012, Nr. 3(27).

11. Pasat A., Drept vamal al Republicii Moldova. Note de curs. Galați: Zigotto, 2013, p. 256.

12. Regulamentul (UE) nr. 952/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 9 octombrie 2013 de stabilire a Codului vamal al Uniunii (reformare). În: Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 269/1, 10.10.2013.

13. Бакаева О., Матвиенко Г., Таможенное право России: Курс лекций. Москва: Эксмо, 2009.

14. Козырина А., Постатейный комментарий к таможенному кодексу РФ, Москва: Статус, 2001.

15. Ноздрачев А., Таможенное право. Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. Москва: Волтерс Клувер, 2007.

16. Тимошенко И., Таможенное право: конспект лекций. Ростов-на-Дону: Феникс, 2007.

17. Халипов С., Таможенное право: Учебник. 5-е изд., переработ. и доп. Москва: Юрайт, 2011.

18. Шамахов В., Таможенный контроль: Учебник, Москва: Софт Издат. 2006.

# OPTIMIZAREA STRUCTURII BSC PENTRU FIRMELE DIN INDUSTRIA FARMACEUTICĂ

Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România

e-mail: [doruveronica@yahoo.it](mailto:doruveronica@yahoo.it)

Simona ANDRONIC Corina, student, USV, Suceava, România

**Abstract.** Scopul lucrării *Optimizarea structurii BSC pentru firmele din industria farmaceutică* este de a îmbunătăți modelul de BSC (Balance Scorecard), propus de David N. Norton și Robert S. Kaplan prin reconsolidarea (întărirea) pilonului care include informații de natură financiară.

Lucrarea de față prezintă principalii indicatori prin care poate fi evaluată și analizată performanța financiară a entităților economice. În vederea realizării acestui studiu au fost necesare informații financiar-contabile preluate din raportările anuale ale firmelor top 10 din România ce își desfășoară activitatea în domeniul farmaceutic. În urma prelucrării datelor de pe site-ul [www.listefirme.ro](http://www.listefirme.ro), putem preciza că am reușit să demonstrăm cât de importantă este perfecționarea actualelor instrumente de măsurare a performanței.

**Cuvinte cheie:** BSC (Balance Scorecard), performanță, KEY (indicatori cheie de performanță)

**Cod JEL.** M41; M11

## 1. Introducere

În conjunctura economică în care competiția a devenit tot mai acerbă/strânsă aproape în orice segment de piață și mecanismele globalizării nu fac altceva decât să-i elimine pe cei mai puțin pregătiți, altfel spus pe cei care au puține șansă de reușită, un rol esențial îi revine performanței.

Într-o abordare modernă, performanța include/admite ideea de a crea valoare, ca atribut caracteristic acestui concept, ce este privit din perspectiva tuturor participanților implicați în viața unei entități/societăți.

Industria farmaceutică s-a dovedit de-a lungul timpului a fi o industrie unică și cu o evoluție spectaculoasă/impresionantă, capabilă să facă față unui (eventual) viitor provocator, deoarece nevoia de medicamente va persista tot timpul, chiar dacă niciunul dintre noi nu-și dorește acest lucru. Producătorii și comercializării de medicamente au știut și știu acest lucru, tot ce le rămâne de făcut este să urmărească să fie performanți.

Datorită acestui considerent, în cadrul lucrării intitulate ”Optimizarea structurii BSC pentru firmele din industria farmaceutică”, mi-am propus să efectuez o analiză prin care să scot în lumină/evidență modul prin care firmele supuse analizei au ajuns să fie performante.

*Importanța temei* constă în a arăta dacă performanța obținută de fiecare din cele zece firme este datorată eforturilor proprii sau este realizată cu ajutorul unor surse externe/rapide, cum sunt creditele, ce le ajută în timp relativ scurt să se claseze pe unul din locurile fruntașe în activitatea pe care o desfășoară.

*Obiectivul principal* al lucrării de față se bazează pe aprecierea performanței financiare a entităților economice care își desfășoară activitatea în industria farmaceutică (comercializarea de medicamente) la nivel național, prin intermediul principalilor indicatori, cum ar fi: *cifra de afaceri, profitul brut, profitul net și gradul de îndatorare*. În vederea realizării acestui obiectiv au fost selectate zece firme, iar datele necesare aprecierii performanțelor au fost preluate de pe site-ul [www.listafirme.ro](http://www.listafirme.ro), fiind apoi prelucrate.

## 2. Metodologia cercetării

Această parte a lucrării s-a bazat pe construirea bazei de date formate din primele zece firme top din industria farmaceutică, pentru care am selectat principalii indicatori de performanță, anume: cifra de afaceri, profitul brut și profitul net. În vederea realizării scopului propus au fost selectați și indicatori care reflectă soliditatea financiară, aici făcând referire la gradul de îndatorare, care a fost calculat ca și raport între capitalurile proprii și datorii.

Metodele de cercetare uzitate în cadrul acestei lucrări sunt: crearea eșantionului, formată din primele 10 firme (folosită pentru datele obținute de la firmă pe anumite perioade de timp în vederea detașării concluziilor referitoare la fenomenul cercetat), analiza comparată (pentru a studia nivelul realizat al indicatorilor, față de nivelul înregistrat de aceeași indicatori în anii anteriori) și analiza interpretativă, care presupune evidențierea evoluției structurii indicatorilor supuși analizei. Analiza interpretativă este considerată una din cele mai eficiente metode de a prezenta performanța unei entități.

Elaborarea lucrării a urmărit atingerea obiectivului stabilit, evidențiind acțiunile întreprinse în scopul realizării unei cercetări de tip cantitativ îmbinată în mod eficient cu cea de tip calitativ în vederea realizării scopului propus.

### Stadiul actual al cunoașterii

Referitor la stadiul cunoașterii, ”conceptul de performanță a cunoscut o evoluție remarcabilă, astfel că, dacă până în perioada anilor 1950 toate definițiile și referirile ne duceau cu gândul la măsuri financiare ale performanței, aceasta fiind apreciată în special prin cuplul costuri-beneficii, ulterior fiind folosite și alte măsuri cum ar fi calitatea oferită clienților (până în perioada anilor 1990), în prezent conceptul de performanță a evoluat spre o abordare globală incluzând aspecte financiare, cât și aspecte non-financiare, care se referă cu precădere la elementele de responsabilitate socială”<sup>28</sup>.

Tema performanței financiare a fost dezbătută de-a lungul timpului de mulți specialiști în domeniu, dintre care amintim în tabelul următor o parte din aceștia, precum și considerențele lor legate de conceptul de performanță.

Nr. crt.	Autor (an)	Denumire lucrare	Tematica abordată
1.	Peter Drucker (1954)	”The Practice of Management”	”Puține lucruri sunt importante pentru performanța unei entități economice așa cum este măsurarea performanței” <sup>29</sup> .
2.	Mărgulescu D. (1994)	”Analiza economico-financiară a societăților comerciale, metode și tehnici”	”Performanța presupune eficiență și eficacitate în același timp” <sup>30</sup> .
3.	Lebas M. J. (1995)	”Performance Measurement and Performance Management”	Performanța reprezintă ”ansamblul etapelor logice elementare ale acțiunii, de la intenție la rezultat. În aceeași lucrare autorul mai precizează că performanța reprezintă și nivelul de îndeplinire a obiectivelor” <sup>31</sup> .

<sup>28</sup> Pinte M, ”Abordări financiare și non-financiare privind creșterea performanțelor entităților economice”, teză de doctorat, Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca, 2011

<sup>29</sup> Drucker P, ”The Practice of Management”, New York, Herper & Row, 1954, p. 312

<sup>30</sup> Mărgulescu D, ”Analiza economico-financiară a societăților comerciale, metode și tehnici”, Editura Tribuna Economică, București, 1994

<sup>31</sup> Lebas M. J, ”Performance Measurement and Performance Management. International Journal of Production Economics”, 1995

4.	Niculescu M, Levalette G. (1999)	”Strategii de creștere”	Performanța reprezintă ”echilibrul instabil rezultat din evoluția cuplului eficacitate-productivitate” <sup>32</sup> .
5.	Alazard C, Separi S. (2001)	”Controle de gestion”	”Performanța obligă la adaptarea unei viziuni globale a interdependențelor dintre partenerii interni și externi, cantitativi și calitativi, tehnici și umani, fizici și financiari ai gestiunii, ajungându-se astfel la ceea ce azi numim performanță globală” <sup>33</sup> .
6.	Mc Williams, Siegel D. (2001)	”Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective”	Potrivit celor doi autori creșterea responsabilității sociale a unei entități economice în legătură cu produsele pe care le oferă sau cu procesul lor de fabricație poate duce la o creștere a atractivității produselor oferite de aceasta și ulterior la o creștere a Ca. Altfel spus entitățile economice care se diferențiază printr-o mai bună performanță socială se pot aștepta la obținerea unei performanțe financiare sustenabile. <sup>34</sup>
7.	Kuegen & Krahn (1999), citați de Albu N, Albu C. (2005)	”Instrumente de management al performanței”	”Dacă nu poți măsura, nu poți controla. Dacă nu poți controla, nu poți gestiona. Dacă nu poți gestiona, nu poți îmbunătăți și nu poți fi performant” <sup>35</sup> .
8.	Lungu I. C. (2006)	”Politici și tratamente contabile privind evaluarea performanței financiare a întreprinderii”: teză de doctorat	”Tot ceea ce contribuie la îmbunătățirea cuplului valoare-cost” <sup>36</sup> .
9.	Marr, Bernard (2006)	”Strategic Performance Management. Leveraging and measuring your intangible value drivers”	”Marr distinge următoarele activități în procesul de măsurare a performanței: <i>existența unui model de performanță pentru fiecare afacere în parte, culegerea datelor, analiza și interpretarea datelor, respectiv extragerea și comunicarea de informații</i> . Astfel, Marr reușește să sublinieze faptul că măsurarea performanței este un proces structurat, orientat spre rezultate” <sup>37</sup> .
10.	Jianu J. (2007)	”Evaluarea, prezentarea și analiza performanței întreprinderii. O abordare din prisma Standardelor Internaționale de Raportare Financiară”	Performanța reprezintă ”crearea de bogăție, de valoare în organizație” <sup>38</sup> .
11.	Meyer & Gupta (1994), citați de Boldeanu D. M. (2008)	”Sistem informatic pentru analiza performanțelor economico-financiare la nivel macroeconomic”: teză de doctorat”	”Există un dezacord masiv cu privire la ceea ce înseamnă performanța, iar poliferarea indicatorilor de măsurare a performanței a condus la paradoxul performanței, și anume: controlul organizațional este menținut prin necunoașterea exactă a semnificației performanței” <sup>39</sup> .
12.	Szekely F, Knirsch M (2005), citați de Iamandi I. E. (2008)	”Responsabilitatea socială corporativă și performanțele companiilor multinaționale. Aplicație la nivelul României”, Teză de	”Performanța financiară este esențială pentru înțelegere și susținerea durabilității unei entități economice. Evaluarea performanței financiare face parte din evaluarea performanței economice, care în opinia autorilor Szekely F și Knirsch M, presupune

<sup>32</sup> Niculescu M, Levalette G, ”Strategii de creștere”, Editura Economică, București, 1999

<sup>33</sup> Alazard C, Separi S, ”Controle de gestion”, Paris, Dunod, 2001

<sup>34</sup> Mc Williams, Siegel D, ”Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective”, 2001

<sup>35</sup> Kuegen & Krahn (1999), citați de Albu N, Albu C, ”Instrumente de management al performanței”, Editura Economică, București, 2005

<sup>36</sup> Lungu I.C, ”Politici și tratamente contabile privind evaluarea performanței financiare a întreprinderii”: teză de doctorat, București, ASE, 2006

<sup>37</sup> Marr, Bernard, ”Strategic Performance Management. Leveraging and measuring your intangible value drivers”, Oxford, Elsevier Ltd, Butterworth-Heinemann, 2006, p. 238

<sup>38</sup> Jianu J, ”Evaluarea, prezentarea și analiza performanței întreprinderii. O abordare din prisma Standardelor Internaționale de Raportare Financiară”, Editura CECCAR, 2007

<sup>39</sup> Meyer & Gupta (1994), citați de Boldeanu D. M, ”Sistem informatic pentru analiza performanțelor economico-financiare la nivel macroeconomic”: teză de doctorat”, ASE, București, 2008

		doctorat, ASE	următoarele: <i>vizează entitatea economică în ansamblul său; presupune colectarea de date trimestriale, semestriale și anuale; este accesibilă; arela bază date comparabile; este conectată cu obiectivele viitoare ale entității</i> <sup>40</sup> .
--	--	---------------	--

După cum se poate observa tematica analizei și interpretării performanței, implicit a indicatorilor de performanță a stimulat un interes permanent pentru mediul economic, indiferent că vorbim de abordarea conceptului de performanță din anii '54 sau cea din 2000. Se remarcă cu ușurință o evoluție în timp a noțiunii, cu toate acestea rămâne un subiect deschis pentru toți cei interesați, mai ales pentru cei care doresc să contribuie la îmbunătățirea lui.

Lucrările de referință (cele prezentate în tabelul de mai sus), tematica performanței și a indicatorilor sunt multe mai dezbătute și analizate în rândul autorilor care au avut și au asemenea preocupări.

### 3. Performanța și indicatorii cheie de performanță

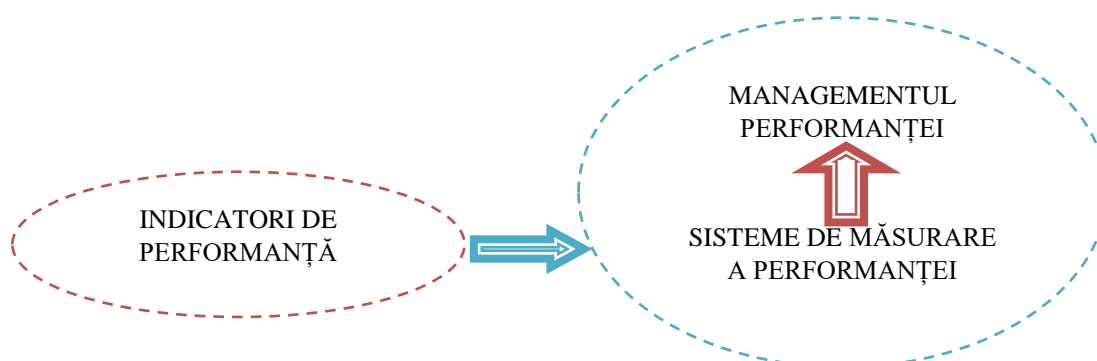
Deoarece performanța reprezintă ansamblul etapelor logice elementare ale acțiunii, de la intenție la rezultat, rezultatul, și anume performanța obținută de mijloacele prin care s-a realizat, de obiectivele stabilite ce trebuiesc atinse, nu reprezintă o importanță semnificativă atâta timp cât va fi analizată individual.

Orice organizație își arogă/însușește să fie performantă, context în care managementul performanței a devenit necesar, deoarece nu se poate admite o performanță gestionată fără un management pe măsură/adekvat.

Existența și dezvoltarea unui sistem de management reprezintă un avantaj pentru orice organizație în vederea obținerii unei performanțe sustenabile și pe o perioadă lungă de timp.

Instrumentele destinate evaluării performanței sunt indicatorii. Managementul oricărei entități utilizează indicatori pentru a măsura, raporta și îmbunătății performanța respectivei entități.

Cu siguranță și fără prea multe considerențe se poate preciza că pentru a aprecia performanța unei entități economice nu este suficient un singur indicator, din acest motiv fiind necesară utilizarea unor sisteme de indicatori pentru măsurarea performanței. Legătura dintre indicatori și management este asigurată de existența sistemelor de măsurare a performanței și poate fi surprinsă astfel:



**Figura 1. Relația dintre indicatorii de performanță și managementul performanței**

<sup>40</sup> Iamandi I. E., "Responsabilitatea socială corporativă și performanțele companiilor multinaționale. Aplicație la nivelul României", Teză de doctorat, ASE, București, 2008



Pentru obținerea unei imagini pertinente și coerente referitoare la performanța unei entități economice este necesară folosirea unui sistem de indicatori. Indicatorii de performanță din structura acestuia trebuie să surprindă în același timp, cel puțin următoarele aspecte: obiectivele entității, strategia acesteia, eficacitatea și eficiența activităților derulate, capacitatea entității de adaptare la cerințele pieței în care operează.

De regulă, există o serie de indicatori folosiți în evaluarea performanței globale, indicatori ce se împart în două categorii: financiari (cifra de afaceri, profitul net, profitul total, gradul de îndatorare ș.a.) și non-financiari (grad de satisfacție clienți, satisfacția muncii ș.a).

Key Performance Indicators (KIPs) sunt unități de măsură financiară și nu numai, utilizate de entitate pentru a controla și evalua performanțe. KPI se aliniază cu măsurarea performanței, fiind confrunțați cu obiective strategice ale entității. Aceștia variază de la o entitate la alta fiind definiți de obicei de către acționari. În timp ce cererea se dezvoltă pentru a atinge obiectivele strategice, progresul este măsurat prin intermediul variațiilor KIP.

KPI pot fi clasificați astfel:

- specifici – adică corelați cu obiectivele entității;
- măsurabili – pentru a putea da posibilitatea entităților să verifice progresele sale;
- relevanți – cu referință directă la business și la ”a măsura”;

Consider necesar să precizez faptul că KIPs trebuie să fie stabiliți în mod real în funcție de tipul de afacere la care se referă și să fie corelați cu perioada alocată obiectivelor din interiorul unui anumit orizont temporal.

KIP sunt utilizați de directori, analiști, specialiști IT și asociați pentru a controla activitatea economică, pentru a măsura performanța și pentru a actualiza orice formă de performanță managerială. În afara de faptul ca sunt aliniați obiectivelor strategice ale entității, aceștia sunt legați și de activitatea entităților.

#### **4. Instrumente de măsură a performanței – Balanced Scorecard (BSC)**

”Balanced Scorecard (BSC) constituie un sistem de management și un instrument de planificare strategică, răspândit în mediul de business și industrie, precum și în organizațiile nonprofit. BSC îmbunătățește comunicarea externă și internă, de asemenea, monitorizează performanța unei organizații plecând de la obiectivele strategice ale acesteia”<sup>41</sup>.

Acest instrument a fost conceput datorită nemulțumirii întâlnite în cadrul firmelor cu privire la posibilitățile de măsurare a performanțelor, mai ales a celor cu rezonanță pentru viitor. Modelele clasice au demonstrat slăbiciuni în ceea ce privește analiza viitorului afacerii și a lipsei de transparență în privința strategiei firmei.

Modelul BSC (Balance Scorecard) se bazează pe o descriere precisă și punctuală a următoarelor ”subiecte”, cu răspuns la întrebări formulate precis:

- a) Misiunea (De ce suntem aici?)
- b) Viziunea (Unde vom ajunge?)
- c) Teme strategice (Cum facem să ajungem unde ne-am propus?)
- d) Obiective operaționale (Ce trebuie să facem pentru asta?)
- e) Măsuri (Cum verificam ca mergem în direcția corectă?)
- f) Acțiuni (Ce trebuie să facem pentru a le corecta?)

Perspectivile, altfel spus modul cum vedem dezvoltarea activității în viitor, reprezintă dimensiunile ce permit crearea de valoare pentru entitate (mai exact imperativele de creare a

---

<sup>41</sup> www.revistadestatistica.ro

valorii) și de a ține sub control afacerea. Corelate cu temele strategice și cu viziunea strategică, acestea permit individualizarea în mod eficace a acelor obiective operaționale (factorii critici de succes) care să reprezinte firul conductor al operării și să permită o acțiune unitară.

Măsurile sunt foarte importante, adică trebuie să cunoști ceea ce vrei să măsoari. Modelul BSC spre deosebire de sistemele moderne de control de gestiune care tind a măsura totul, determină focalizarea atenției numai asupra a ceea ce permite în mod real verificarea și atingerea obiectivelor impuse.

În modelul BSC sunt identificați cei mai oportuni KPIs pentru fiecare din cele patru perspective (financiară, clienți, procese interne, personal și inovare) care vin corelate cu relația cauză-efect, într-o catenă de "mijloace-scopuri", acești indicatori fiind atribuiți diferiților manageri din companie pentru ai responsabiliza.

Din punctul meu de vedere, confuzia cu privire la întocmirea și potențialul instrumentului BSC, se referă la faptul că adesea BSC este văzută de entitate ca un ansamblu de indicatori în căutarea și controlarea altor instrumente de control gestional.

Ceea ce distinge BSC de alte instrumente gestionale este întocmirea programării și planificării, care au loc prin intermediul formării, implicării și comunicării strategice a entității, cu ajutorul unor factori, precum:

1. Formalizarea obiectivelor și a mapei strategice;
2. Definirea indicatorilor și a valorilor obiective;
3. Identificarea acțiunilor necesare pentru a urmări aceste obiective;
4. Măsurarea impactului asupra rezultatelor economice ale entității, ale acțiunilor întreprinse sau în deplină desfășurare, evaluând diferențele dintre valoarea indicatorilor relevanți și cea a obiectivelor fixate.

Importanța identificării KPI corelați între ei este în măsură să explice (conform raportului cauza-efect), impactul acțiunilor asupra strategiilor economice, acestea fiind condiții esențiale în obținerea succesului, dar și dificultatea cu care companiile se confruntă adesea în realizarea modelului BSC.

În modelul BSC, corespondența strânsă între indicatorii de performanță și procesele economice critice, permite diferitelor arii economice să identifice și să măsoare contribuția propriilor acțiuni în vederea îmbunătățirii rezultatelor din alte arii și în vederea urmăririi rezultatelor economice.

În acest sens, spre deosebire de alte instrumente, BSC creează înțelegere, integrare și aliniere în interiorul entității, a strategiilor economice cu interesele companiei și responsabilitățile aferente fiecărui responsabil, indiferent de aria unde activează.

Potențialul modelului BSC poate exprima într-o manieră absolută contribuțiile obținute în sectoarele considerate a fi de suport, cum ar fi funcționarea departamentului resurselor umane, fapt care poate fi demonstrat prin apelul la modelele utilizate în fiecare arie sau sector, definind în același timp strategiile entității, obiectivele sectorului, în conformitate cu cele patru perspective fundamentale BSC.

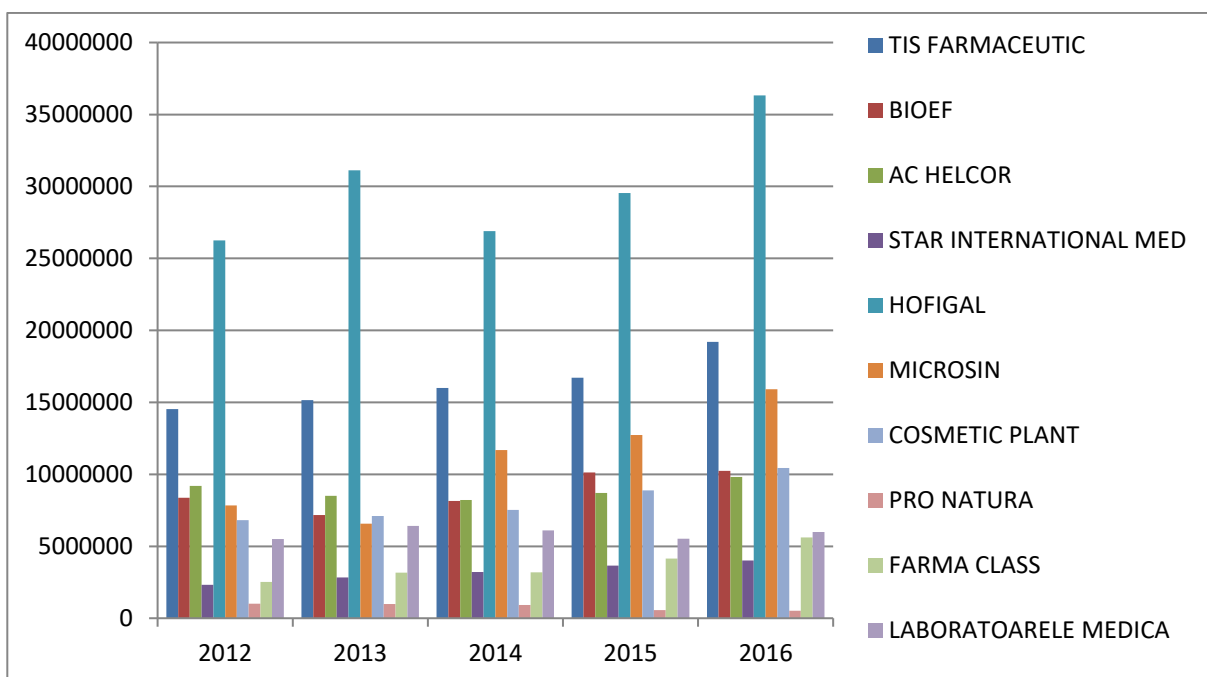
Ca și o concluzie la ceea ce s-a prezentat, putem spune că acest instrument (BSC) implementat într-o entitate devine realizabil, mai bine spus funcționabil, doar prin intermediul instrumentelor financiare de utilizare comună, folosind indicatori bazați pe date reperabile în entitate și implicând persoanele care cunosc informațiile necesare.

## 6. Cercetare aplicativă privind utilitatea BSC în măsurarea performanței firmelor din industria farmaceutică

### 6.1. Contextul economic în care operează firmele din industria farmaceutică

Situația din industria farmaceutică s-a modificat considerabil în ultimele două decenii, ducând la noi strategii și portofolii. În prezent ne confruntăm cu o industrie stabilă, afectată în mod constant prin fuziuni și achiziții, precum și prin noi descoperiri științifice.

Industria este extrem de competitivă, iar concurența între lanțurile de farmacii se poate observa cel mai bine în orașele mari, unde doar într-o intersecție se găsesc cel puțin șase farmacii diferite.



**Grafic 1. Evoluția cifrei de afaceri pentru top 10 firme din industria farmaceutică**

Sursă date: [www.listafirme.ro](http://www.listafirme.ro)

În Graficul nr. 1, Evoluția cifrei de afaceri pentru top 10 firme din industria farmaceutică este prezentată anual evoluția cifrei de afaceri pe o perioadă de cinci ani (2012-2016) pentru cele top 10 firme din industria farmaceutică care au ca și domeniu de activitate Fabricarea produselor farmaceutice de bază și a preparatelor farmaceutice.

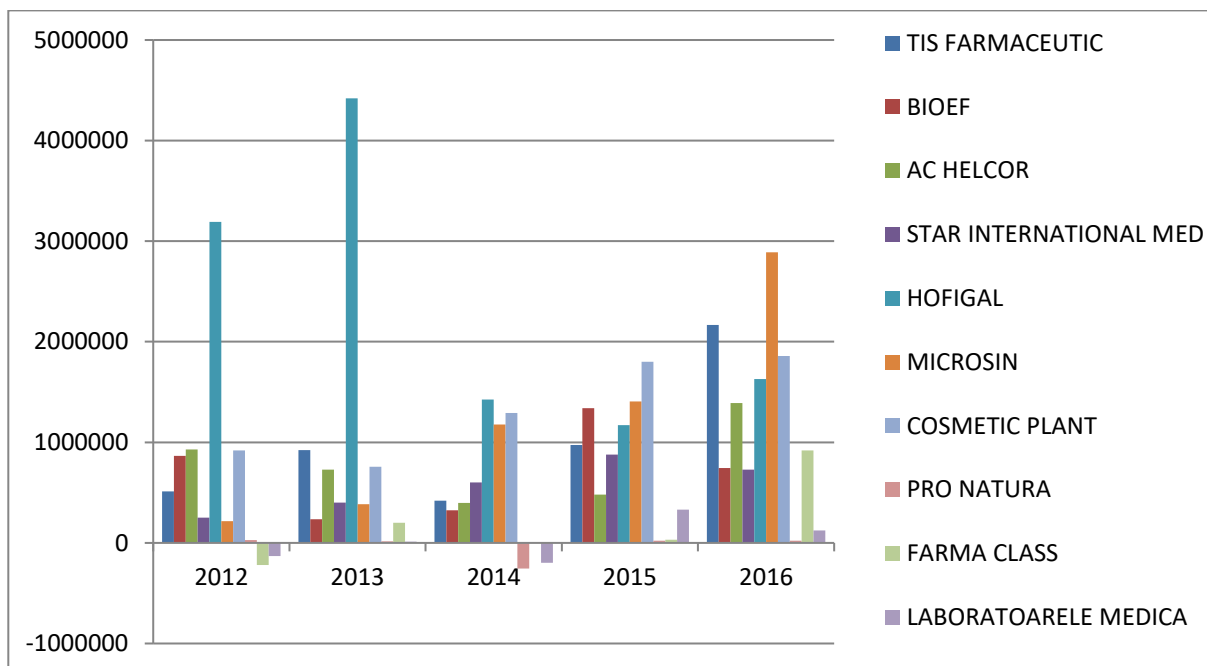
Analiza cifrei de afaceri este esențială pentru înțelegerea strategiei firmei și poziției acesteia pe piață.

Analizând cu atenție graficul de mai sus, se poate observa evoluția performanței a firmei TIS FARMACEUTIC, de la an la an înregistrând o creștere a cifrei de afaceri. Comparând cei cinci ani, în anul 2016 firma a înregistrat o creștere semnificativă față de anul 2015 (+14,96%), ajungând aproape la valoarea de 20.000.000 lei.

La polul opus, chiar dacă se află în top 10, ocupând locul 8, firma PRO NATURA înregistrează diminuări accentuate ale cifrei de afaceri (Ca) de la an la an, ceea ce ne duce cu gândul la un management al performanței neadecvat, care ar trebui urgent să ia anumite măsuri în

vederea îmbunătățirii situației. Este singura firmă (din cele zece) căreia de la an la an îi scade considerabil Ca, celelalte înregistrând atât diminuări, cât și creșteri.

În cele ce urmează este prezentată evoluția unui alt indicator important în vederea analizei performanței firmei, și anume profitul net (Pn), care se calculează ca diferență între profitul brut (veniturile totale – cheltuielile totale) și impozitul pe profit. Acest indicator este important deoarece o firmă care nu obține profit, nu își îndeplinește scopul economic pentru care a fost constituită.



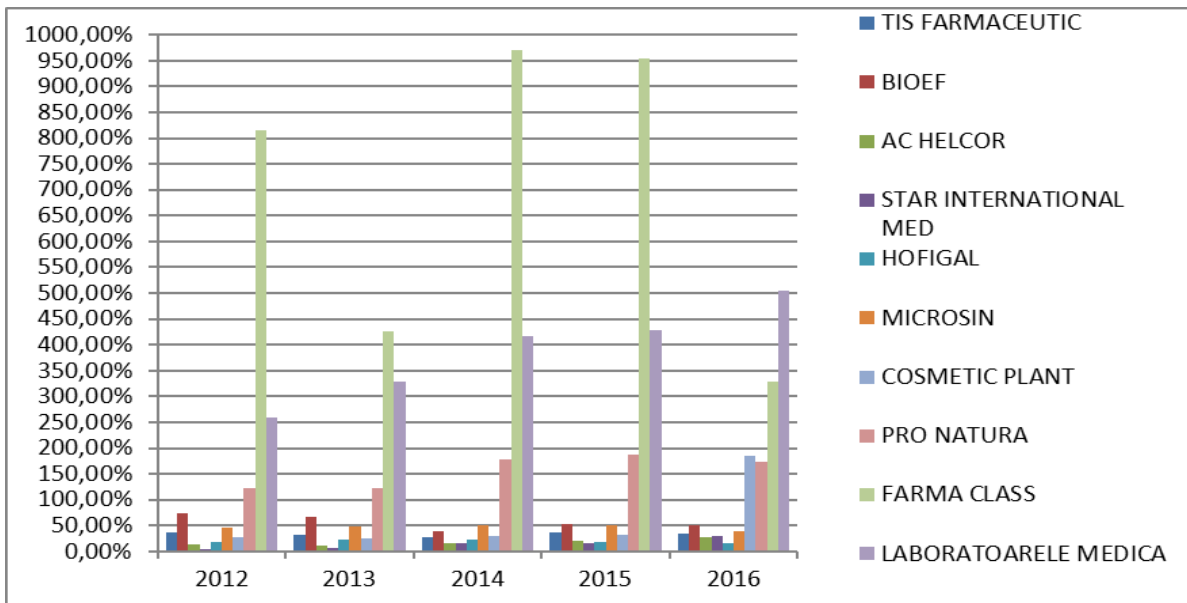
**Grafic 2. Evoluția profitului net pentru top 10 firme din industria farmaceutică**

Sursă date: [www.listafirme.ro](http://www.listafirme.ro)

Așa cum am mai precizat pe parcursul lucrării, scopul oricărei firme, de oriunde ar fi este acela de a obține profit. Analizând graficul de mai sus, putem observa evoluții/regres spectaculoase și în același timp interpretative.

O ultimă interpretare, dar nu cea din urmă face referire la gradul de îndatorare, indicator calculat ca raport între datoriile și capitalurile proprii. Acest indicator ne arată în urma efectuării calculelor, proporția în care activul total este finanțat din alte surse decât cele proprii.

Indicatorul este inversul solvabilității patrimoniale și poate avea valori mai mici sau egale cu 1. În condiții normale de activitate gradul de îndatorare trebuie să se situeze în jur de 50%. O limită sub 30% indică o rezervă în apelarea la credite și împrumuturi, iar peste 80% o dependență de credite, considerată a fi o situație alarmantă.



**Grafic 3. Evoluția gradului de îndatorare pentru top 10 firme din industria farmaceutică**

Sursă date: [www.listafirme.ro](http://www.listafirme.ro)

Analizând cu atenție Graficul 3 – Evoluția gradului de îndatorare pentru top 10 firme din industria farmaceutică, putem preciza că primele șase firme supuse analizei se încadrează în anumiți ani (2015 și 2016 BIOEF, 2014 MICROSIN), în alții nu în condițiile normale de activitate (grad de îndatorare în jur de 50%).

Firme precum AC HELCOR, STAR INTERNATIONAL, HOFIGAL înregistrează un grad de îndatorare sub 30%, fiind foarte rezervate în privința creditelor, însă firme precum: PRO NATURA, FARMA CLASS, LABORATOARELE MEDICA, depășesc cu mult pragul maxim acceptat, de 80%, fiind într-o situație foarte alarmantă.

## 6.2. Propunere de optimizare a structurii BSC pentru firmele din industria farmaceutică

### 6.2.1. Modelul BSC după David N. Norton și Robert S. Kaplan

BSC definește setul de obiective și activități, precum și liniile directoare care vor diferenția o companie de competitorii săi și va crea valoare pentru clienți și acționari pe termen lung – rezultatele. Procesul de implementare începe de la nivelul superior la cel inferior (perspectiva financiară, perspectiva clienți, perspectiva internă, perspectiva de inovare și învățare), definind strategia din perspectiva acționarilor și a clienților. Relația dintre liniile directoare și rezultatele dorite constituie ipoteze pentru definirea strategiei.



**Figura 2. Cadrul pentru Balanced Scorecard<sup>42</sup>**

BSC / Perspectiva financiară: Norton și Kaplan nu neglijează necesitatea tradițională a datelor financiare. Date oportune și obținute cu acuratețe privind finanțarea vor constitui întotdeauna o prioritate și managerii vor face tot ce se poate pentru asigurarea acestora.

BSC / Perspectiva clienți: Filozofia recentă de management a arătat o creștere a importanței concentrării pe utilizator și a satisfacției clientului în orice organizație. În dezvoltarea metricilor de satisfacție, clienții ar trebui să fie analizați în termeni de categorii de clienți și tipul proceselor pentru care se asigură un produs sau un serviciu.

BSC / Perspectiva procese: se referă la procesele interne ale organizației. Metricile bazate pe această perspectivă permit managerilor să știe cât de bine merge organizația și dacă produsele și serviciile sunt în conformitate cu cerințele clienților (misiunea). Aceste metrice trebuie să fie atent create de către aceia care cunosc procesele în cea mai mare măsură. Două tipuri de procese pot fi identificate:

- procese orientate pe misiune;
- procese suport.

Procesele orientate pe misiune reprezintă funcții speciale ale autorităților statului și multe probleme de tip unic se regăsesc în aceste procese.

Procesele suport sunt mai repetitive și mai ușor de măsurat folosind metrice generice.

BSC / Perspectiva personal și inovare: Resursele umane reprezintă principala resursă. În climatul actual, în care tehnologia progresează rapid, apare necesitatea ca personalul să fie într-un proces continuu de învățare. Norton și Kaplan subliniază că învățarea este mai mult decât instruirea. Aceasta include mentori și tutori în cadrul organizației, precum și ușurința comunicării printre angajați deoarece aceasta îi ajută să găsească soluția unei probleme mult mai ușor atunci când este necesar. De asemenea, cuprinde instrumente cum ar fi intranetul.

### **6.2.2. Propunere de îmbunătățire a BSC**

În cele ce urmează, ne-am propus să îmbunătățim modelul Balance Scorecard conceput de Norton și Kaplan, mai exact am considerat necesar alăturarea gradului de îndatorare de ceilalți indicatori existenți în perspectiva financiară.

<sup>42</sup> [www.revistadestatistica.ro](http://www.revistadestatistica.ro)

Consider necesar introducerea unui nou indicator în structura pilonului ce face referire la partea financiară, deoarece rolul includerii gradului de îndatorare constă în a consolida fundația pilonului, în consecință și pe cea a întregului BSC.

În figura următoare este prezentată poziționarea/includerea gradului de îndatorare în perspectiva financiară a BSC-ului.



**Figura 3. Balanced Scorecard perfecționat pentru firmele din industria farmaceutică**

Motivul pentru care consider necesară această îmbunătățire se datorează faptului că în ultimul cadru conceptual contabil IASB 2010, poziția financiară este reflectată prin raportarea total active la capitaluri proprii și datorii.

Practic gradul de îndatorare calculat ca raport între datoriile și capitaluri proprii reflectă soliditatea poziției financiare, aspect important în fundamentarea deciziilor manageriale.

În concluzie precizez faptul că, consider importanți toți indicatorii de performanță incluși în pilonul 1 (perspectiva financiară), însă nu putem ignora gradul de îndatorare, deoarece acest indicator ne arată concret modul cum firma a ajuns să fie performantă, și anume: din surse proprii sau prin intermediul altor surse (credite, împrumuturi). Apreciez a fi foarte important ca orice firmă să fie solvabilă, să aibă capacitatea de a-și stinge la scadență obligațiile față de creditorii săi, aspect întâlnit doar la o parte din cele zece top firme din industria farmaceutică.

**7. Concluzii.** Necesitatea de a înțelege contextul economico-financiar al entității, reprezintă o exigență esențială, însă adesea managementul nu dispune de informații juste pentru a putea decide.

BSC și mai ales sistemele de performanță managerială, depășesc acest obstacol, prin orientarea controlului de gestiune într-o optică strategică, prin utilizarea indicatorilor KPI, realizarea performanței economice și realizarea obiectivelor propuse.

Dovadă sunt cazurile de succes ca: Boehringer Ingelheim, Sutter Industries, Monnalisa, Edipower-Gruppo Edison și Davines, care au evidențiat costurile, beneficiile, problemele și

soluțiile legate de introducerea în companie a metodelor și sistemelor de înregistrare și monitorizare a performanței.

În vederea urmării unor obiective, o entitate necesită o gestiune strategică aptă pentru a garanta performanța, care să creeze valoare, într-o măsură superioară față de concurenți și astfel încât să fie sustenabilă în timp.

### **Bibliografie:**

1. Alazard C, Separi S, "Controle de gestion", Paris, Dunod, 2001
2. Drucker P, "The Practice of Management", New York, Herper & Row, 1954
3. Iamandi I. E, "Responsabilitatea socială corporativă și performanțele companiilor multinaționale. Aplicație la nivelul României", Teză de doctorat, ASE, București, 2008
4. Jianu J, "Evaluarea, prezentarea și analiza performanței întreprinderii. O abordare din prisma Standardelor Internaționale de Raportare Financiară", Editura CECCAR, 2007
5. Kuegen & Krahn (1999), citați de Albu N, Albu C, "Instrumente de management al performanței", Editura Economică, București, 2005
6. Lebas M. J, "Performance Measurement and Performance Management. International Journal of Production Economics", 1995
7. Lungu I.C, "Politici și tratamente contabile privind evaluarea performanței financiare a întreprinderii": teză de doctorat, București, ASE, 2006
8. Mărgulescu D, "Analiza economico-financiară a societăților comerciale, metode și tehnici", Editura Tribuna Economică, București, 1994
9. Marr, Bernard, "Strategic Performance Management. Leveraging and measuring your intangible value drivers", Oxford, Elsevier Ltd, Butterworth-Heinemann, 2006
10. Mc Williams, Siegel D, "Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective", 2001
11. Meyer & Gupta (1994), citați de Boldeanu D. M, "Sistem informatic pentru analiza performanțelor economico-financiare la nivel macroeconomic": teză de doctorat", ASE, București, 2008
12. Niculescu M, Levalette G, "Strategii de creștere", Editura Economică, București, 1999
13. Pinteș M, "Abordări financiare și non-financiare privind creșterea performanțelor entităților economice", teză de doctorat, Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca, 2011
14. [www.listafirme.ro](http://www.listafirme.ro)
15. [www.revistadestatistica.ro](http://www.revistadestatistica.ro)



## SOLUȚII PRIVIND METODELE DE EVALUARE A BRANDULUI

**Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România**

e-mail: [doruveronica@yahoo.it](mailto:doruveronica@yahoo.it)

**Maria ALBU, student, USV, Suceava, România**

e-mail: [albu\\_maria2011@yahoo.com](mailto:albu_maria2011@yahoo.com)

**Abstract.** *The evaluation of the brand value represents a key point when it comes to the development of the company, and the incapacity of genuine recognition of the brand may be a disadvantage to the competitive companies. The advantage of discovering a method which presents this value as closely as possible will give to the companies a big success in the industry, both strategically and financially, making differences between the intangible assets and the other patrimonial elements. This project is focusing on finding a countable value as closely as the real one, and for reaching this stage, the brand is being studied from a legal point of view, also including the management, marketing and accountability point of view. After a long period of research, a new idea of value is proposed, the concept of NBV, which increases the brand value and helps the producers in extending the products' distribution area, developing from the local level to the national or international level and contributes to the enhance of the value of the shares, and at last, brings loyal customers to the companies, which ultimately leads to reliable profit.*

**Keywords:** brand, mark, brand evaluation, intangible assets, brand valuation methods, VBN .

**Cod JEL. M41**

**Introducere.** Brandul reprezintă elementul cheie în dezvoltarea unei companii fiind diferit de marcă deoarece conferă încredere consumatorilor, siguranță, dar și loialitate. Astfel, marca reprezintă prima etapă în procesul de creare a unui brand. În esență, valoarea brandului se construiește din relația ce se stabilește între proprietarul brandului și consumator și conferă fără îndoială, una dintre principalele surse de valoare a firmei.

*Importanța măsurării valorii brandului în raportarea financiară*

*Obiectivul principal* al acestei lucrări este identificarea unei metode cât mai exacte de evaluare a valorii brandului care să ajute entitatea atât în evaluarea activității economice, cât și în luarea unor decizii de investiții.

Înainte de a analiza valoarea brandului din punct de vedere strict contabil, este vital să ne raportăm la importanța acestui activ și din punct de vedere juridic, al marketingului și al managementului.

*În primul rând, din punct de vedere juridic*, legea îi conferă drepturi de utilizare exclusivă entității asupra utilizării mărcii. Prin utilizarea exclusivă a mărcilor ele acumulează semnificații suplimentare devenind astfel branduri. Legislația mărcilor încearcă să ajute posesorul unui brand nu doar prin evidențierea afacerii, ci și prin protejarea acesteia. Dreptul la marcă este nelimitat în timp, doar cu condiția reactualizării lui periodice în conformitate cu normele legale.

*În al doilea rând, din perspectiva marketingului*, valoarea brandului are o orientare spre client întrucât îi oferă încrederea utilizării și siguranța calității. Valoarea brandului se află în strânsă legătură cu efectele de marketing care pot fi atribuite produselor ce au asociate un nume de brand. Un branding de succes înseamnă eliminarea nesiguranței în achiziție și obținerea de profituri maxime la costuri relativ mici. Compania are drept scop principal creșterea valorii capitalului propriu și nu creșterea profitului deoarece brandul este considerat un activ corporal major în cadrul companiei.

*Iar nu în ultimul rând, brandul din punct de vedere al managementului este o artă, dar și o știință ajutând în reducerea manipulării, devenind un mijloc de protecție legal a unor caracteristici unice a firmei, dar și reprezentând o sursă solidă în competiție cu adversarii economici. Valoarea reală a brandului ne determină să luăm decizii mult mai fundamentate.*

Evaluarea valorii brandului *în contabilitate* prezintă o serie de impedimente, în sensul că nu există metode sau instrumente care să cuantifice cât mai credibil valoarea acestuia, dar și cadrul normativ care impune o serie de restricții privind evaluarea acestui tip de activ; aceste restricții intervin asupra modului de intrare în patrimoniul unei firme a brandurilor, în sensul că dacă au fost create de firma respectivă ele sunt înregistrate la cost de producție, iar dacă au fost achiziționate sunt înregistrat la *valoarea de achiziție*.

Evaluarea brandului are o importanță pentru firmă atât strategică, dar mai ales financiară prin includerea brandului în bilanțul financiar al întreprinderii, folosirea valorii în disputele de ordin legal sau comercial, dar și pentru strategia în alocarea bugetelor de promovare, dezvoltarea de noi produse. Deciziile cele mai importante care ajută în viitor entitatea depind de evaluarea corectă a brandului.

### **1. Stadiul actual al cunoașterii**

Brandul a fost introdus în bilanț, pentru prima dată, de către Reckitt & Colman, o companie din Marea Britanie în anul 1980 conform studiului „The contribution of brands to shareholder value”, Business Week, realizat de către Salinas (2002),<sup>43</sup> deoarece legislația permitea introducerea noului brand achiziționat ca activ intangibil. În acest fel, introducerea brandului în situațiile financiare a devenit treptat un standard adoptat de numeroase țări. Astfel, în anul 1999, Marea Britanie introduce primul Standard Financiar 10/11 care permitea companiilor să introducă în bilanțul financiar valorile activelor intangibile.

Pentru înțelegerea semnificației valorii brandului, Clifton și Simmons (2009) pune în dezbatere prin lucrarea „Brands and Branding”<sup>44</sup> valoarea financiară, socială, dar și importanța brandului.

*În primul rând*, există o nevoie evidentă pentru firmă de a fi preocupată în mod constant în menținerea durabilă a avantajului competitiv, iar în sprijinul acestui lucru vin brandurile care le conferă firmelor un plus de valoare. Se poate observa că unii consideră brandul doar un nume sau îl asociază cu un logo și nu privesc în ansamblu la ceea ce reprezintă acesta, la complexul de idei, de creativitatea și imaginația care sunt cruciale pentru succesul unui brand.

*În al doilea rând*, brandul trebuie tratat ca pe o investiție și nu ca pe un cost. Marca este printre cele mai importante active pe care le poate deține o entitate și trebuie acordate sume importante pentru dezvoltarea ei. Prin licențiere se acordă dreptul de a utiliza o marcă. Această modalitate poate fi extrem de profitabilă pentru exploatarea brandului deoarece contribuie la succesul afacerii și la crearea de valoare acțiunilor. Dezvoltarea brandului duce la: performanța produselor și serviciilor firmei, oferă siguranță consumatorilor, joacă un rol social progresiv, promovează conexiunea socială. Astfel, nu este o exagerare a susține că brandul reprezintă una din forțele cele mai puternice în schimbarea social pozitivă. (Clifton, 2009)

Cu ajutorul brandului, producătorii își extind aria de distribuire a produselor trecând de pe plan local, la cel național sau internațional. Brandul creează loialitatea în rândul clienților care duce la câștiguri de încredere, care la rândul său determină câștiguri fiabile. (Smith, 2009)

---

<sup>43</sup> Gabriela Salinas, „The International Brand Valuation Manual: A complete overview and analysis of brand Valuation techniques, methodologies and application”, Editura John Wiley&Sons, 2009

<sup>44</sup> Rita Clifton and John Simmons, „Brands and Branding”, Editura The Economist, 2009

Există numeroase beneficii oferite de evaluarea corectă a brandului, atât în identificarea de către consumatori, dar și ajută în metoda inventarului, la ținerea evidenței contabile. (Lane, 2013)<sup>45</sup>

Cu cât evaluarea brandului este mai corect exprimată, cu atât impactul pe termen lung asupra deciziilor de marketing este mai bună. (Carol și Sullivan, 1993)<sup>46</sup>

Pe lângă beneficiile aduse de brand în marketing, Lehmann (2006)<sup>47</sup> argumentează că un management de brand corespunzător conduce atât la maximizarea valorii profitului, cât și la dezvoltarea întregii societăți. De asemenea, prezintă cele trei etape de construire a unui brand; în primă fază pe produs, apoi este testat pe consumatori, iar nu în ultimul rând este comunicat pe piața financiară având drept scop încorporarea valorii brandului în valoarea acționarilor.

Potrivit lui Fernandez (2001)<sup>48</sup> există o serie de factori care afectează evaluarea corectă a unui brand:

- regulamentul (protecția mărcii);
- bariera de intrare pe piață;
- dezvoltarea tehnologică;
- controlul riscurilor;
- dimensiunea brandului/companiei;
- structura competitivă a sectorului.

După cum se poate observa în OMFP 1802/2014, un activ imobilizat necorporal, marca, poate fi evaluat inițial la valoarea de achiziție sau de producție, iar atunci când este dobândit separat, costul se formează din cel de achiziție la care se adaugă orice cost direct atribuibil activului. Cu toate acestea există costuri care nu se includ cum ar fi: cele de publicitate, activități de promovare, instruire a personalului, dar și cele administrative și cheltuielile generale de regie.

## 2. Metode uzuale de evaluare a activelor intangibile

Formula de calcul a costului de producție, din punct de vedere sintetic este:

$$Vr = MT \times C$$

**Vr** = valoarea costurilor necesare pentru a produce brandul;

**MT** = coeficientul de capitalizare, exprimat în ani;

**C** = costul mediu, normal și curent anual formării brandului.

În primul rând, pentru a face o evaluarea corectă a valorii brandului se studiază trei tipuri de evaluare a acestora:

- 1) Evaluarea bazată pe comparațiile de pe piață;
- 2) Evaluarea bazată pe veniturile economice proiectate;
- 3) Evaluarea bazată pe reproducerea costurilor.

În cadrul evaluării bazate pe comparații de piață se includ două metode: metoda multiplului preț-vânzare și metoda multiplului cifrei de afaceri.

*Metoda diferențelor de multiplu asupra vânzărilor*- se bazează pe următoarea formulă:

$$WM = [(EV/S)\alpha - (EV/S)\beta]S$$

Unde:  $\alpha$  = marca dominantă a societății;

$\beta$  = marca generică comparabilă;

EV = valoarea întreprinderii sau valoarea capitalului majorat cu împrumutul financiar;

S = cifra de afaceri (sau volumul vânzărilor anuale);

<sup>45</sup> Kevin L. K. „Strategic Brand Management-Bulding , measuring and managing brand equity”, Editura Global, 2013, pag 7

<sup>46</sup> Carol J. Simon și Mary W. Sullivan „The measurement and determinants of brand equity” Editura Financial Approach, 1993

<sup>47</sup> Keller K și Lehmann D.” Brands and Branding: Research Findings and Future Priorities, 2006

<sup>48</sup> Fernandez P. „Valuation methods and shareholder value creation “ Editura Academic Press”, 2002

VM= valoarea mărcii.

În ceea ce privește prima metodă, venitul brandului este comparat cu prețul obținut din tranzacțiile similare la care intervin și factorii de dezvoltare a brandului, iar pentru a doua metodă se stabilește baza de plecare pentru un multiplu final din studierea tranzacțiilor similare.

Dezavantajul acestor metode este multiplul stabilit care este unul artificial. Cu toate că poate fi modificată valoarea multiplului, în funcție de situația brandului, prețul brandului nu va reflecta valoarea sa reală.

Evaluarea bazată pe venituri economice proiectate cuprinde: metoda scutirii de plată a licenței, metoda veniturilor suplimentare, metoda prețului Premium și metoda capitalizării profiturilor. Primele două metode sunt cel mai des întâlnite întrucât se poate observa o diferență clară între veniturile produse de activele tangibile și veniturile produse de activele intangibile.

Metoda prețului premiul se calculează cu ajutorul formulei:  $\Delta P = PM - P$  unde:

$\Delta P$ = prețul Premium;

PM= prețul intangibilului evaluat;

P= prețul unui produs similar.

Această metodă pune accentul pe obținerea unui preț cât mai mare și nu pe intrarea pe numeroase canale de distribuție, ceea ce determină o subevaluare a brandului.

Ultima metodă se bazează pe o serie de factori din trecutul brandului fără să se raporteze la viitorii factori care pot interveni.

Iar nu în ultimul rând, evaluarea bazată pe reproducerea costurilor include metoda costului de creație și metoda costurilor de înlocuire. Prima metodă are la bază sumele estimate care au fost alocate pentru crearea brandului, iar în cazul achizițiilor se adaugă procentul dorit de entitatea care vinde brandul. Iar ultima metodă are la bază estimarea investițiilor necesare pentru a construi un brand similar cu cel aflat în evaluare. Aceste metode sunt inadecvate pentru determinarea valorii brandului deoarece nu se iau în calcul beneficiile care rezultă din utilizarea acestuia și nici investițiile greșite care s-au efectuat în perioada de cercetare.

Cele mai dese forme de evaluare a valorii brandului sunt cele bazate pe indicatori financiari, la care se adaugă cercetări cu privire la dorințele, atitudinea și comportamentul consumatorilor cu privire la brandul respectiv. Problema cercetărilor de piață este că nu reflectă cu exactitate valoarea brandului, ci doar oferă o imagine generală cu privire la acesta.

### **3. Recunoașterea și evaluarea contabilă a brandurilor în legislația națională și referențialul IFRS**

Conform *OMFP 1802/2014* brandul este recunoscut în contabilitate atunci când:

- Definiția unei imobilizări corporale;
- Criterii generale de recunoaștere.

Aceste criterii se pun în aplicare atunci când brandul a fost achiziționat sau generat intern. De cele mai multe ori costul de achiziție este recunoscut în bilanț, iar costurile ulterioare sunt întotdeauna recunoscute în Contul de profit și pierdere, în momentul în care sunt efectuate

În conformitate cu *IAS 38*, brandul trebuie să îndeplinească anumite criterii:

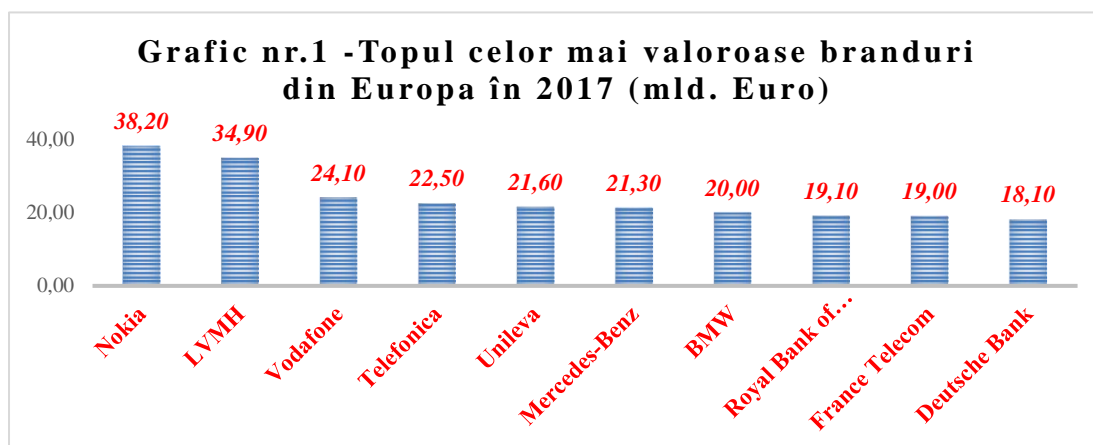
- Identificabilitate;
- Evaluarea credibilă;
- Controlul;
- Obținerea de beneficii viitoare.

Un brand este recunoscut în contabilitate atunci când:

- este probabil să genereze beneficii economice viitoare preconizate a fi distribuite entității;
- costul

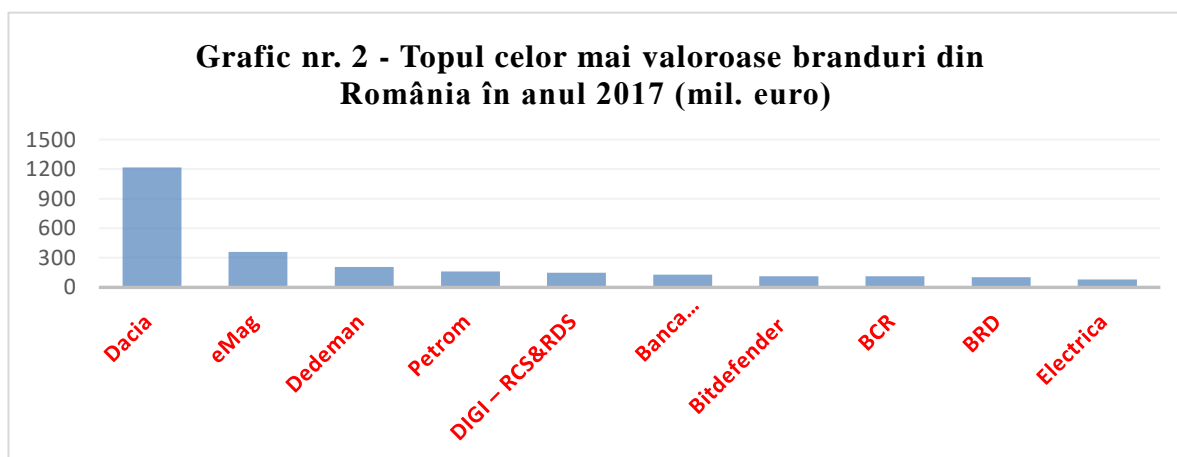
#### 4. Topul celor mai valoroase branduri la nivel european și internațional

Studiul celor mai valoroase branduri atât la nivel național, cât și internațional s-a realizat pentru a identifica dacă brandurile cunoscute de consumatori sunt și cele mai valoroase. Astfel, se poate observa că nu există diferențe foarte mari între dorințele și nevoile consumatorilor și valoarea estimată de către agențiile de cercetare a valorii brandului.



Sursă: Datele au fost preluate de la European Brand Institute din Viena

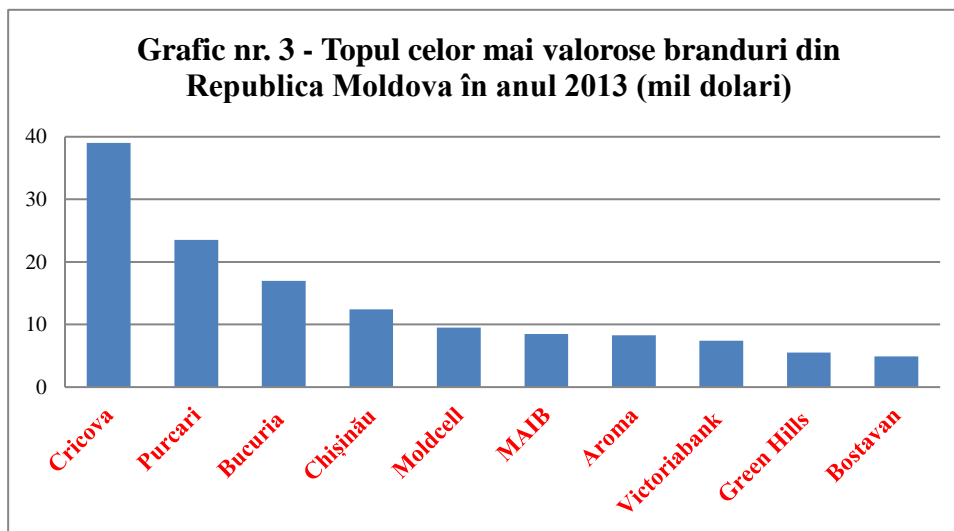
După cum se poate observa în *Grafic nr. 1*, cel mai valoros brand din Europa este deținut de către brandul finlandez NOKIA fiind estimat la suma de 3,2 miliarde de euro datorită vânzărilor de peste 40% față de anul anterior. Al doilea brand este deținut de către LVMH recunoscută pentru produsele de lux. Brandul Vodafone se află în subordinea unei companii britanice care deține cea mai mare rețea de telecomunicații din lume.



Sursă: Datele au fost preluate Departamentul Economic Mediafax

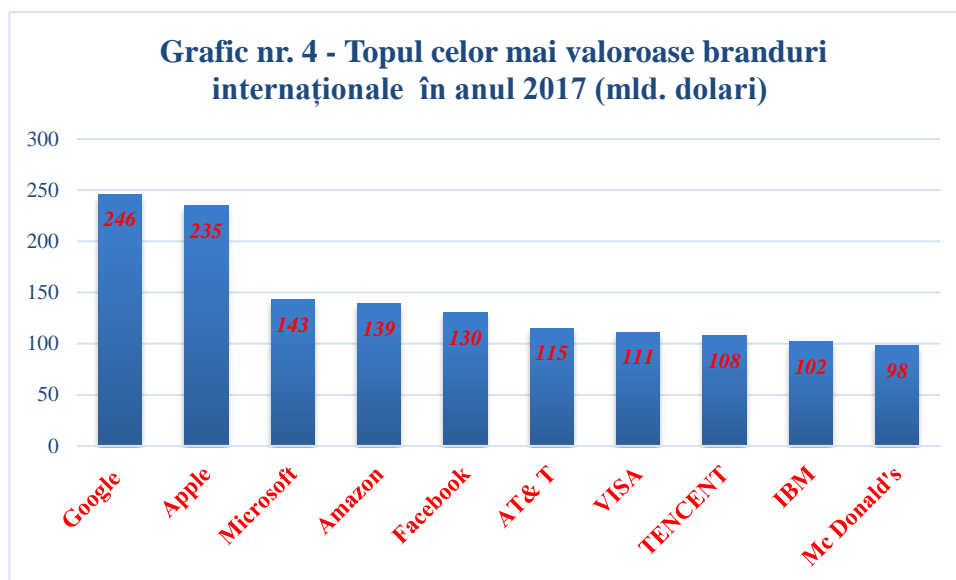
În *Graficul nr. 2*, se poate observa că Dacia este singurul brand românesc care are o valoare de peste 1 miliard de euro. În anul 2017 s-au vândut peste 90% din producție în peste 34 de țări. Dar și faptului că Dacia a fost singurul brand auto care se putea achiziționa în România înainte de 1989, a contribuit la creșterea valorii brandului. Al doilea loc din acest clasament este ocupat de către brandul *eMag* cu o valoare de 361 milioane de euro care a devenit cel mai mare retail online din România adăugând mereu noi categorii de produse pe

platformă. Dedeman ocupă locul trei în acest top cu o valoare de 206 milioane de euro devenind un lider incontestabil pe piață depășind competitori internaționali.



Sursă: Datele au fost preluate Business News

În cadrul reprezentăției realizate în *Graficul nr.3*, se poate observa că brandul Cricova se află în topul celor mai valoroase din Republica Moldova fiind evaluat la suma de 39 milioane de dolari. Este unul dintre cei mai mari producători și exportatori de vinuri din Moldova. Brandul Purcari are o evoluție spectaculoasă pe piață cu o creștere de patru ori față de anul precedent ajungând la suma de 17 milioane de dolari.



Sursă: Agenția de cercetare Kantar Millward Brown

După cum se poate observa în *Graficul nr.4*, brandul Google ocupă locul 1 în acest clasament cu o valoare estimată la 246 de miliarde de dolari, având o creștere cu 7% față de anul 2016.

Potrivit raportului *Brand Finance Global*, brandul Amazonul devine în 2018 cel mai valoros brand după o creștere de 42% în ultimul an, clasându-se de pe locul 4 pe locul 1 fiind urmat de Apple, Google, Samsung, Facebook.

### 5. Soluții privind evaluarea valorii neraportate a brandului

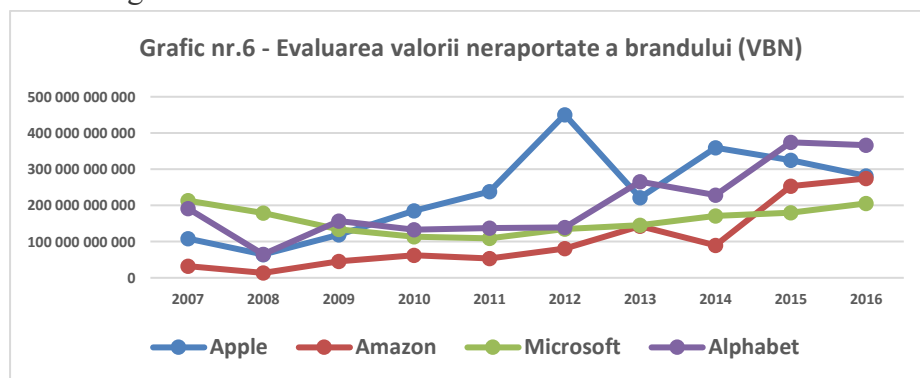
Obiectului acestei părți a lucrării este focalizat pe identificarea unor metode optime de evaluare a brandului, însă a celui părți a valorii neregistrate în activul bilanțier, adică neraportate. În conformitate cu legislația națională (OMFP 1802/2014) și referențialului IFRS (în deosebi IAS 38 și IAS 36) în raportarea financiară obligatorie este inclusă doar acea parte a brandurilor care reprezintă fie costurile efectuate dacă acesta a fost generat intern, fie cost de achiziție dacă acesta a fost achiziționat.

Așadar, se poate observa în primă fază un tratament discriminatoriu între valoarea inițială (care coincide practic cu valoarea de intrare) a brandului și valoarea ulterioară, adică aceea valoare care cu ocazia unei evaluări ulterioare este mult mai mare decât cea recunoscută în bilanț. Acest plus de valoare, recunoscut pe piață, contribuie în mod semnificativ la imaginea și notorietatea produselor, având impact direct asupra tuturor indicatorilor de performanță.

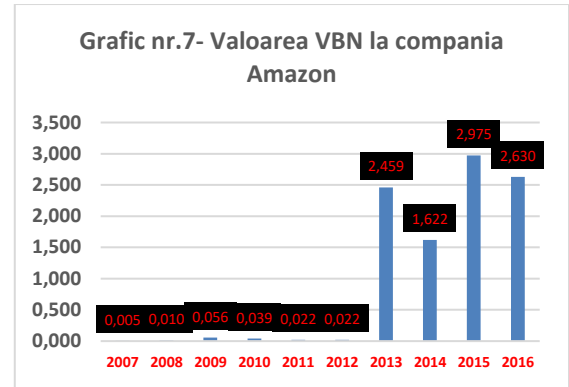
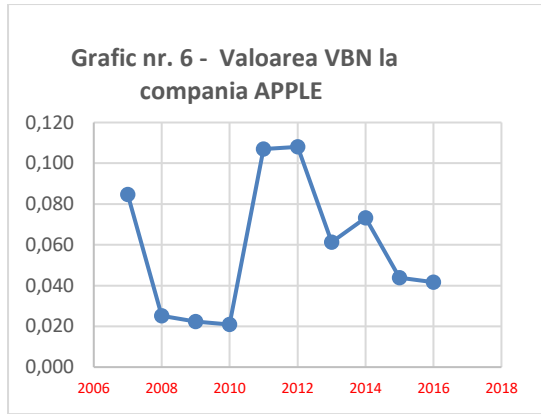
În acest context, ne-am propus identificarea unor metode de evaluare cât mai exacte a acestui plus de valoare, neinclus în bilanț. În acest sens, vom nota aceste valori cu acronimele VBN și VBR care reprezintă valoarea brandului neraportată și valoarea brandului raportată.

VBN = Valoarea pe piață a firmei - Valoarea contabilă

După cum se poate observa în *Graficul nr.6*, compania Amazon este singura dintre cele patru studiate care are un trend ascendent al valorii brandului neraportată. Acest lucru de datorează faptului că acțiunile aflate în circulație au crescut pe parcursul celor 10 ani, iar prețul curent al acțiunilor a avut o creștere semnificativă de la 92,64\$ în 2007 la valoarea de 749,87\$ în 2016. Singura companie care a avut o scădere bruscă a acestui indicator a fost Apple, iar acest lucru s-a datorat scăderii atât a acțiunilor aflate în circulație și prețul lor, cât și activelor intangibile din care se scade fondul comercial.

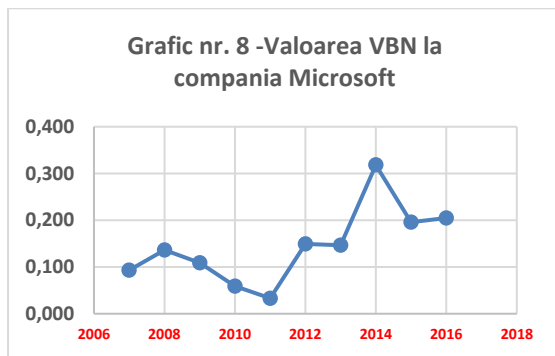


$$VBN = \frac{\left( \frac{Nr. \text{acțiuni} * \text{Preț curent al acțiune}}{\text{Cifra de afaceri}} \right) * (\text{Alte active intangibile} - \text{Fond comercial})}{\text{Cifra de afaceri}}$$

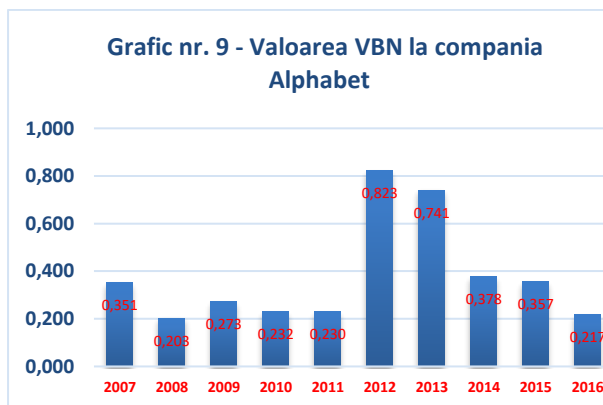


**Sursă:** Datele au fost preluate de la bursă electronică din Statele Unite ale Americii

**Sursă:** Datele au fost preluate de la bursă electronică din Statele Unite ale Americii



**Sursă:** Datele au fost preluate de la bursă electronică din Statele Unite ale Americii



**Sursă:** Datele au fost preluate de la bursă electronică din Statele Unite ale Americii



În urma studierii indicatorilor de la bursa electronică din Statele Unite ale Americii pe un eșantion de companii, am realizat cu ajutorul indicatorului de multiplicare VBN o analiză asupra patru firme de IT la Apple, Amazon, Microsoft și Alphabet. Scopul acestui studiu a fost descoperirea modului cum valoarea capitalizării bursiere a firmei este influențat de către valoarea nerecunoscută în bilanț a brandului.

Astfel, făcând o comparație între rezultate obținute în urma calculării indicatorului și valoarea brandului obținută de Agenția de cercetare Kantar Millward Brown se poate observa că valoarea de piață a brandului este în corelație cu indicatorul în sensul că ambele sunt într-un trend ascendent excluzând perioadele de criză când indicatorul scade, ceea ce înseamnă că valoarea obținută de către agenția de cercetarea redă, dar nu cu exactitate, valoarea reală a brandului.

## **6. Concluzii**

Având în vedere era digitalizării în care ne aflăm, putem observa că valoarea brandului are o creștere semnificativă în cadrul firmei ceea ce înseamnă că valoarea reală a brandului poate să depășească chiar valoarea de piață a acesteia. Acest lucru va aduce un plus entităților dacă va fi înscris în bilanț la valoarea sa reală deoarece o firmă care are un brand recunoscut de consumatori, va avea și o cerere mai mare pentru achiziționarea de bunuri sau servicii, ceea ce va determina profituri mai mari entităților.

Făcând o cercetare din perspectiva mai multor autori am realizat un studiu cu privire la evaluarea valorii brandului.

Astfel, după un întreg proces de cercetare am propus un nou indicator, VBN, care să cuantifice cât mai aproape de realitate valoarea brandului astfel încât să ajută producătorii în extinderea ariei de distribuire a produselor trecând de pe plan local, la cel național sau internațional, contribuie astfel la crearea de valoare acțiunilor, iar nu în ultimul rând să creeze loialitatea în rândul clienților.

### **Bibliografie:**

1. Bursa electronică din Statele Unite ale Americii <https://www.nasdaq.com/>
2. Carol J. Simon și Mary W. Sullivan „The measurement and determinants of brand equity” Editura Financial Approach, 1993
3. Evaluarea mărcii simbol al valorii <http://www.consilier-marca.ro/>
4. Fernandez P. „Valuation methods and shareholder value creation “ Editura Academic Press”, 2002
5. Gabriela Salinas, „The International Brand Valuation Manual: A complete overview and analysis of brand Valuation techniques, methodologies and application”, Editura John Wiley&Sons, 2009.
6. International Accounting Standard 36- Impairment of Assets (IAS 36).
7. International Accounting Standard 38-Intangible Assets (IAS 38).
8. Keller K și Lehmann D.” Brands and Branding: Research Findings and Future Priorities, 2006
9. Kevin L. K. „Strategic Brand Management-Bulding , measuring and managing brand equity”, Editura Global,2013, pag 7

10. LEGE nr.8 din 14 martie 1996 privind dreptul de autor și drepturile conexe.
11. O abordare economică de la strategie la performanță <http://fwdbv.ro/>
12. Ordinul Nr. 1802 din 29 decembrie 2014 - Partea I pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate. (OMFP 1802/2014)
13. Rita Clifton and John Simmons, „Brands and Branding”, Editura The Economist, 2009.
14. Rita Clifton, John Simmons și Shaun Smith „Brands and Branding”, Editura The Economist, 2009.
15. The role of branding in strategic marketing , Journal „ECONOMICA” nr. 3 (89) 2014.
16. Topul celor mai valoroase branduri din Europa <https://www.wall-street.ro/>
17. Topul celor mai valoroase branduri din lume (2017) <http://www.mediafax.ro/>  
<http://brandfinance.com/> (2018)
18. Topul celor mai valoroase branduri din Republica Moldova <http://mybusiness.md/ru/>
19. Topul celor mai valoroase branduri din România  
<https://www.europeanbrandinstitute.com/>
20. Valoarea unei mărci-indicator al investiției unei companii <https://nomenius.ro/>

## FACTORI DE RISC ÎN EVALUAREA INVESTIȚIILOR EFECTUATE DE FIRMELE DIN INDUSTRIA CONSTRUCȚIILOR

Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România

e-mail: [doruveronica@yahoo.it](mailto:doruveronica@yahoo.it)

Sînziana Ioana PRINDII, studentă, USV, Suceava, România

Ana Maria SANDULACHI, studentă, USV, Suceava, România

**Abstract.** Scopul acestei lucrări este de a identifica și propune o metodă modernă și îmbunătățită de evaluare a investițiilor în detrimentul celor tradiționale. În acest context ne-am focalizat pe analiza utilizării unor metode de evaluare a investițiilor și identificarea celor mai eficiente în vederea creării de valoare. De cele mai multe ori un proiect de investiții se realizează într-un mediu incert; pe parcursul derulării unei investiții, apar elemente incerte și chiar elemente de risc; în aceste condiții evaluarea investițiilor în situații de certitudine presupune cunoașterea factorilor ce influențează evoluția proiectului, iar evaluarea investițiilor în condiții de incertitudine constă tocmai în lipsa cunoașterii acestor factori. În acest sens, vom analiza limitele unor indicatori utilizați pentru fundamentarea deciziei de a investi în condiții de certitudine și în condiții de incertitudine. De asemenea, vom prezenta conceptul de valoare, creată în urma realizării unei investiții, și analiza eficiență a metodelor de evaluare în etapa preinvestițională.

**Cuvinte cheie:** crearea de valoare, investiții, evaluare, incertitudine, risc, valoare actualizată.

**Cod JEL.** M41

**Introducere.** În opinia majorității autorilor care s-au confruntat, sau au intrat în contact cu această situație, valoarea pentru acționari este creată atunci când investiția făcută aduce venituri mai mari decât costul capitalului utilizat (Copeland, 2000; Arnold, 2003).<sup>49</sup>

O altă opinie pe care o putem identifica, ar fi faptul că valoarea pentru acționari este creată în momentul în care investiția duce la o rată a câștigului suficient de mare în comparație cu rata cerută pentru diferitele clase de risc ale investiției.

Au trecut peste 20 de ani de la descoperirea academică a investițiilor de impuls Jegadeesh și Titman (1993), Asness (1994), totuși există încă o mare confuzie și dezbateră cu privire la eficacitatea sa și utilizarea acestuia ca instrument practic de investiții.

Valoarea investitorilor se caracterizează, în general, ca fiind cei în vârstă lumea investițiilor, nemiloasă de percepții sau impuls și condusă de fundamente.

Deși acest lucru poate fi adevărat, cel puțin în abstract, există cel puțin trei componente distincte ale valorii investiției. Prima valoare investită pasivă este construită în jurul screening-ului pentru acțiuni care îndeplinesc caracteristici specifice - multiplii mici de câștiguri sau valori contabile, randamente ridicate pe proiecte și risc scăzut - și poate fi urmărit înapoi la cărțile lui Ben Graham privind securitatea analiză. A doua investiție contrară necesită investiții în companii care au scăzut pe noroc și pe piață. A treia valoare activistă care investește implică luarea de fonduri mari, poziții în companii slab gestionate și cu valoare scăzută și pentru a face bani să se întoarcă în jurul lor.

---

<sup>49</sup> The McKinsey Quarterly, nr.3, 1994

În timp ce valoarea investiției pare impresionantă pe hârtie, performanța valorii investitorii, în ansamblu, nu sunt mai buni decât cei ai investitorilor mai puțin "sensibili" care au ales alți filosofi și strategii de investiții (Oppenheimer, 1984)<sup>50</sup>.

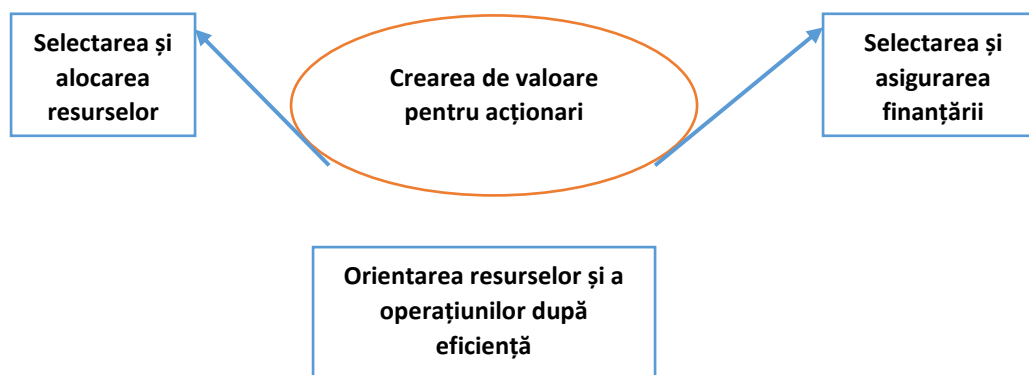
**1. Conceptul de valoare.** Conceptul de valoare a existat de când s-a inventat comerțul și se utilizează în toate domeniile de activitate. Economiiștii au încercat să îl definească în diferite moduri toate având drept numitor comun estimarea subiectivă a mărimii unui bun. Studiul creării de valoare a devenit tot mai important pe măsură ce s-a dezvoltat economia mondială, ducând la dezvoltarea managementului bazat pe valoare (Ciobanu, 2003)<sup>51</sup>.

Valoarea este creată de interacțiunea a patru factori asociați unui bun. Acești factori sunt utilitatea, raritatea, dorința și puterea de cumpărare. Din legătura și acțiunea acestor factori reiese cererea și oferta pentru un bun. Valoarea unui bun nu rămâne constantă pe parcursul existenței acestuia, ci se modifică în funcție de diferiți factori externi precum inflația, rata dobânzii, cursul valutar, prețurile de pe piață, mediul economic, și de factori interni precum gestiunea internă a întreprinderii, sinergiile și eficiența.

Valoarea a fost definită în mai multe feluri, unele din ele sunt specializate și formulate pentru anumite situații. Aceste definiții sunt prezentate la fel cum se regăsesc în practica de afaceri, din perspectiva investitorilor (Helfert, 2006)<sup>52</sup>.

Crearea de valoare pentru acționari depinde de coordonarea segmentelor de: - selectare, implementare și monitorizare a investițiilor în funcție de strategia întreprinderii, o strategie coerentă și sustenabilă, fundamentată pe analize economice - orientarea operațiunilor întreprinderii după profitabilitate când trebuie alese variante decizionale și după analiza cost-beneficiu - asigurarea unei finanțări a afacerii comparând eforturile necesare cu efectele generate și cu riscurile implicate<sup>53</sup>.

**Figura nr. 1 - Procesul de creare a valorii**



Sarcina principală a echipei de management este de a lua decizii operaționale, investiționale și de finanțare care să aducă o creștere a valorii pentru acționari. Managementul trebuie să evalueze periodic dacă rezultatele strategiilor pe care le-au aplicat Selectarea și

<sup>50</sup> Oppenheimer, H R. 1984, A Test of Ben Graham's Stock Selection Criteria, (Financial Analysts Journal

<sup>51</sup> Ciobanu A.-Analiza performanțelor întreprinderii, Editura ASE, București, 2006

<sup>52</sup> Helfert E. A. (2006), Tehnici de analiza financiară,

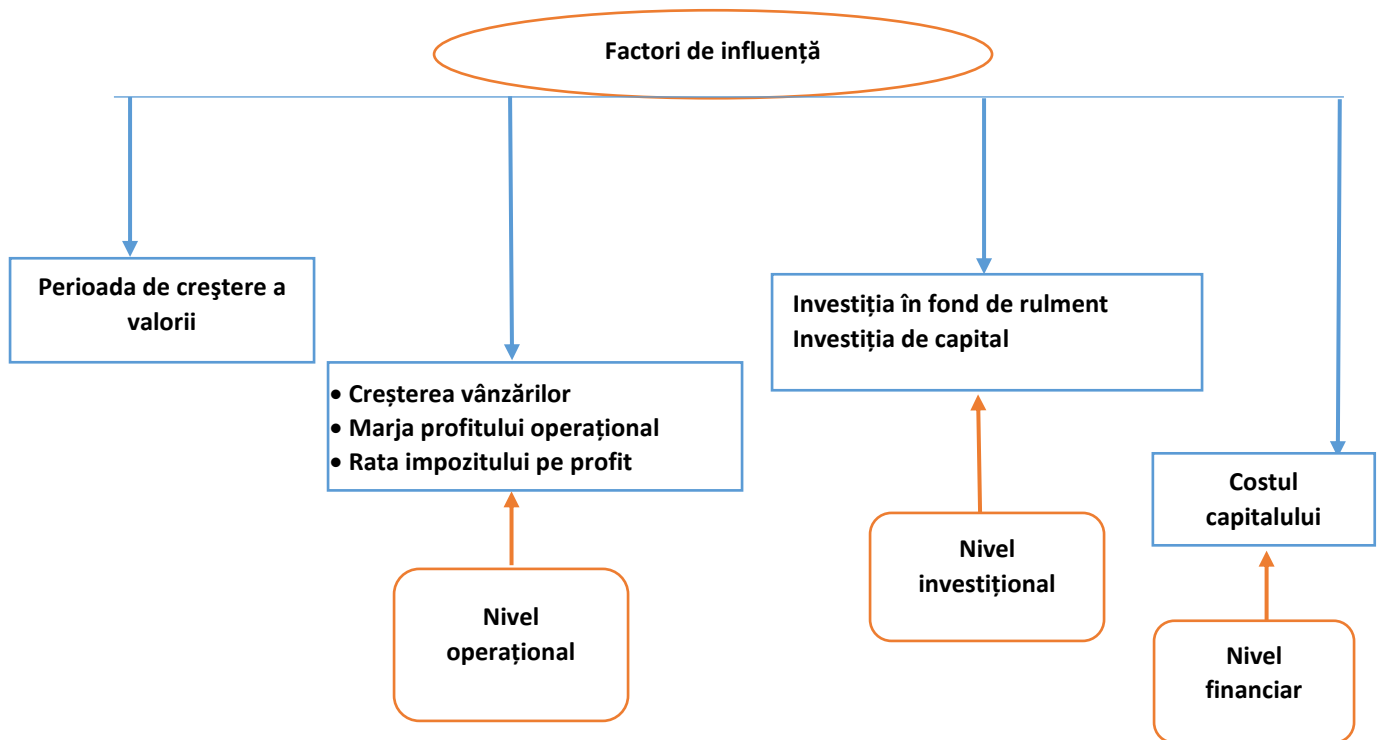
<sup>53</sup> [http://mastermrufeaa.ucoz.com/Cristina\\_Radici-Modalitati\\_de\\_creare\\_de\\_valoare\\_in.pdf](http://mastermrufeaa.ucoz.com/Cristina_Radici-Modalitati_de_creare_de_valoare_in.pdf)

asigurarea finanțării, Orientarea resurselor și a operațiunilor după eficiență, Selectarea și alocarea resurselor<sup>54</sup>.

Crearea de valoare pentru acționari și-au atins scopul la nivelul pe care și l-au propus. Valoarea adăugată depinde de investiții noi a căror fluxuri viitoare vor depăși costul capitalului. Crearea de valoare începe de la alegerea și evaluarea strategiilor coerente pentru întreprindere și alocarea de resurse pentru strategiile selectate. Este esențială identificarea vectorilor cheie ai valorii, întocmirea de planuri și stabilirea țințelor clare la nivel operațional. Rezultatele care s-au produs se evaluează pe baza analizei indicatorilor relevanți.<sup>55</sup>

## 2. Factori de influență

Am identificat o serie de factori care influențează valoarea la nivelul unei întreprinderi sau activități.



**Figura 2. Factori ce influențează valoarea întreprinderii**

În vederea creării de valoare, se urmăresc obiective precum: identificarea unor noi oportunități de creștere a performanțelor societății și consolidarea poziției pe piață, precum și identificarea unor noi grupuri de piețe.

Termenului valoare îi pot fi asociate o serie de înțelesuri sau forme care caracterizează în mod evident semnificația lui. Pentru a face referire la termenul de valoare, acesta ne poate duce cu gândul la risc, profit, acționari sau alți termeni asemănători, care nu numai că fac trimitere, ci se află și într-o strânsă legătură.

<sup>54</sup> Jacobs, B.I. and K.N. Levy, 1988b, On the Value of 'Value', Financial Analysts Journal

<sup>55</sup> Buglea, A. (2010), Diagnosticul și evaluarea întreprinderii

### 3. Indicatori de evaluare

În cadrul realizării unei evaluări eficiente într-o entitate sau întreprindere, pot fi utilizați o serie de indicatori sau metode, precum cea a randamentului investițiilor, întâlnit și sub această prescurtare ROI, respectiv returnarea capitalului propriu, întâlnit sub prescurtarea de ROE.

Rentabilitatea investiției (**ROI**) reprezintă acea măsură de performanță utilizată de regulă, pentru a evalua eficiența unei investiții, respectiv eficiența valorii unor investiții diferite. ROI, măsoară valoarea rentabilității unei investiții în raport cu costul acesteia<sup>56</sup>.

$$\text{ROI} = \frac{\text{câștigul din investiții} - \text{costul investiției}}{\text{costul investiției}}$$

Randamentul capitalului propriu (ROE) constă în suma venitului net returnat ca valoare de procent din capitalul social al acționarilor. În ceea ce privește randamentul unei acțiuni, aceasta măsoară de regulă profitabilitatea unei corporații prin faptul că a oferit informații cu privire la cât de mare este profitul pe care îl poate genera o întreprindere pe acțiuni în care acționarii au investit.<sup>57</sup>

$$\text{ROE} = \frac{\text{venitul net}}{\text{capitalurile proprii ale acționarilor (\%)}}$$

Pentru a putea efectua o evaluare asupra investițiilor, trebuie să ne raportăm în primul rând la ceea ce semnifică ele de fapt, la ce fac trimitere, precum și tipurile de investiții existente pe piață.

Investițiile sunt definite ca fiind acele cheltuieli sau plasamente de surse bănești, la un moment prezent pentru a obține efecte sau beneficii economice viitoare.

Prin prisma unei accepțiuni mai largi, noțiunea de investiții este sinonimă cu: alocare, plasare, iar într-un mediu mai restrâns, cum este cel financiar-contabil, această noțiune poate fi reprezentată de o cheltuială facultativă efectuată în scopul obținerii unor bunuri materiale care se utilizează pentru o perioadă mai îndelungată de timp.

Există o clasificare a investițiilor existentă în cadrul unei piețe, astfel acestea pot fi clasificate astfel:

- investiții financiare
- investiții imobiliare

Investițiile pe termen scurt sunt concretizate în hârtii de valoare, cumpărate în scopuri comerciale, în vederea realizării unui câștig în urma vânzării acestora la un preț mai mare decât cel de cumpărare.

În categoria investițiilor pe termen scurt putem identifica:

- acțiuni emise de către societăți din cadrul grupului sau din afara acestuia;
- obligațiuni proprii;
- obligațiuni emise de alte entități;
- alte investiții pe termen scurt și creanțe asimilate;
- vărsăminte de efectuat pentru investiții pe termen scurt.

Investiția imobiliară poate fi definită ca fiind proprietatea (clădirea, terenul), pe care o deține proprietarul sau chiar locatarul, efectuată conform unui contract de leasing financiar, care

<sup>56</sup> <https://www.investopedia.com/terms/r/returnoninvestment.asp>

<sup>57</sup> <https://www.investopedia.com/terms/r/returnnonequity.asp>

are ca scop obținerea de venituri din chirii sau creșterea capitalului sau chiar ambele, pentru a putea fi folosită în producerea și furnizarea de bunuri în scopuri administrative sau pentru a putea fi vândută<sup>58</sup>.

De cele mai multe ori, investițiile imobiliare sunt comparate, respectiv confundate cu imobilizările corporale. În fond, imobilizările corporale reprezintă acele active deținute de către o entitate economică utilizată în scopul realizării sau furnizării de produse sau servicii, pentru a putea fi transferate terților ori utilizate în scopuri administrative în cadrul firmei, gradul de utilizare al acestora fiind mai mare de un an.<sup>59</sup>

Există și o serie de riscuri în cadrul efectuării unei investiții, de aceea este bine ca această evaluare să fie făcută înainte și anume în momentul decizional. De asemenea, o relație strânsă există între investiție, risc și profit, de aceea existența unui profit mare în entitate poate duce și la un nivel ridicat al riscurilor. Pe măsură ce înaintăm în descoperirea posibilităților, în același timp crește și incertitudinea ceea ce face ca profitul mare existent să genereze un risc ridicat.<sup>60</sup>

Pe lângă natura tipului de investiție este importantă cunoașterea și alegerea optimă a tipului de metodă sau tehnică, deoarece utilizarea adecvată a acesteia poate produce efectele sub formă de beneficii economice așteptate de investiții.

#### **4. Metode de evaluare.**

În funcție de condițiile și factorii de risc și certitudine, evaluarea investițiilor se poate realiza fie utilizând metode de evaluare a investițiilor în condiții de certitudine, fie metode de evaluare a investițiilor în condiții de incertitudine.<sup>61</sup>

Pentru a evalua o investiție în condiții de certitudine este necesară cunoașterea factorilor ce pot influența evoluția investiției precum și rezultatele ce vor fi obținute în urma realizării investiției. Două dintre metodele de evaluare a investițiilor în condiții de certitudine sunt: Metoda valorii actualizate și fluxuri de numerar și Modelul EVA (Economic ValueAdded).

*Metoda Valorii Actualizate Și Fluxuri De Numerar* este un indicator ce caracterizează aportul de avantaj economic, în valoare absolută, obținut ca urmare a realizării unei investiții. Acesta se poate calcula în doua moduri:<sup>62</sup>

- *în funcție de cash-flow*: compară cash-flow-ul total în formă actualizată obținut în urma investiției (CF<sub>ta</sub>) și investiția totală exprimată tot în valoare actualizată (I<sub>ta</sub>);
- *în funcție de valoarea netă*: exprimă suma valorii nete actualizate atât pe durata de realizare a investiției, cât și pe durata de exploatare a acesteia;

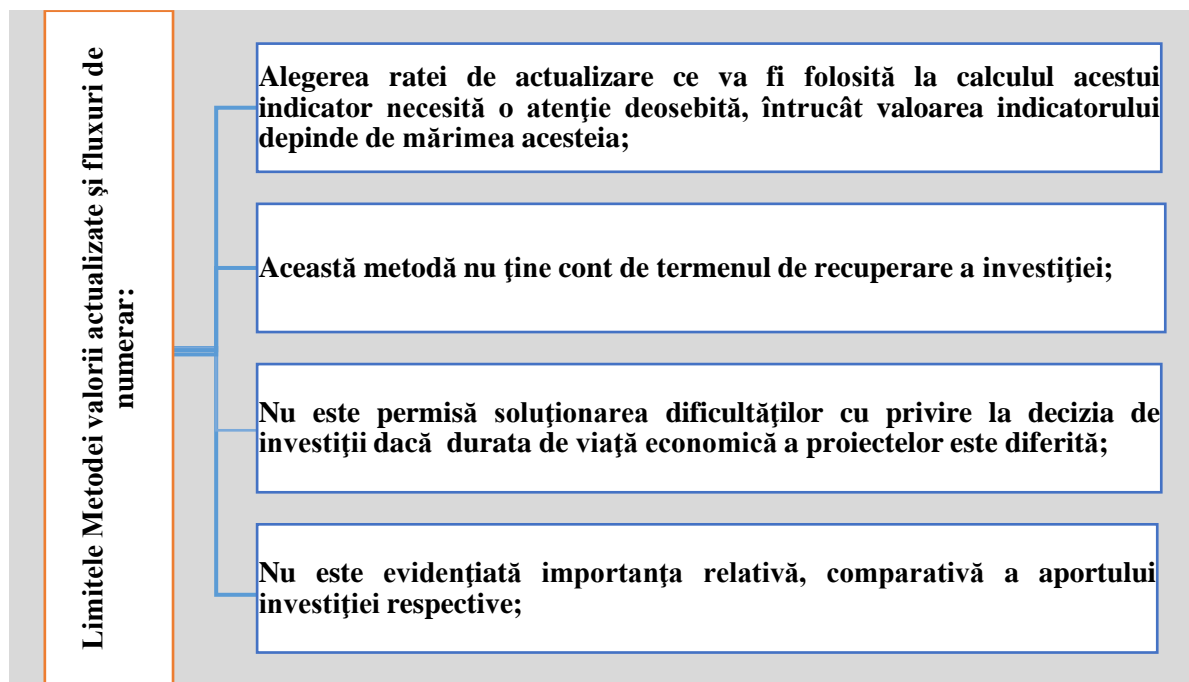
---

<sup>59</sup> Radu Despa, Daniela Zirra, Alina Avrigeanu, Andreea Munteanu, Mihai Nedelescu- EFICIENȚA INVESTIȚIILOR; Bucuresti, 2010;

<sup>60</sup> Radu Despa, Daniela Zirra, Alina Avrigeanu, Andreea Munteanu, Mihai Nedelescu- EFICIENȚA INVESTIȚIILOR; Bucuresti, 2010;

<sup>61</sup> [https://seb.spiruharet.ro/images/secretariat/2017/2018/programe\\_licenta/mng/sinteze/an\\_3\\_sem\\_1/sinteza\\_managementul\\_investitiilor.pdf](https://seb.spiruharet.ro/images/secretariat/2017/2018/programe_licenta/mng/sinteze/an_3_sem_1/sinteza_managementul_investitiilor.pdf)

<sup>62</sup> Curs, Strategii investiționale în afaceri, Universitatea Ștefan Cel Mare Suceava

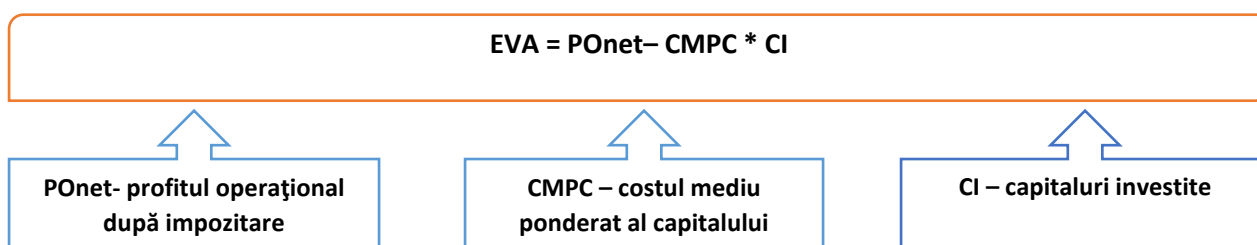


**Figura nr. 3** Limitele metodei valorii actualizate și fluxuri de numerar

Cu alte cuvinte acest indicator reprezintă plusul de valoare reală pe care proiectul de investiții îl poate genera dacă este acceptat. Prin prisma acestui indicator un proiect de investiții va fi acceptat numai dacă valoarea acestuia este pozitivă; dintre mai multe proiecte cu VAN pozitiv se alege cel care are VAN mai mare.<sup>63</sup>

*Modelul EVA (ECONOMIC VALUE ADDED)* este un model prin care se indică superprofitul sau plusul de valoare ce poate fi creat de o entitate, adică posibilitatea acesteia de a produce un profit superior în sectorul economic în care își desfășoară activitatea.<sup>64</sup>

Formula de calcul a acestui indicator reflectă valoarea ce a fost și va fi creată în urma alocării și administrării capitalului.<sup>65</sup>



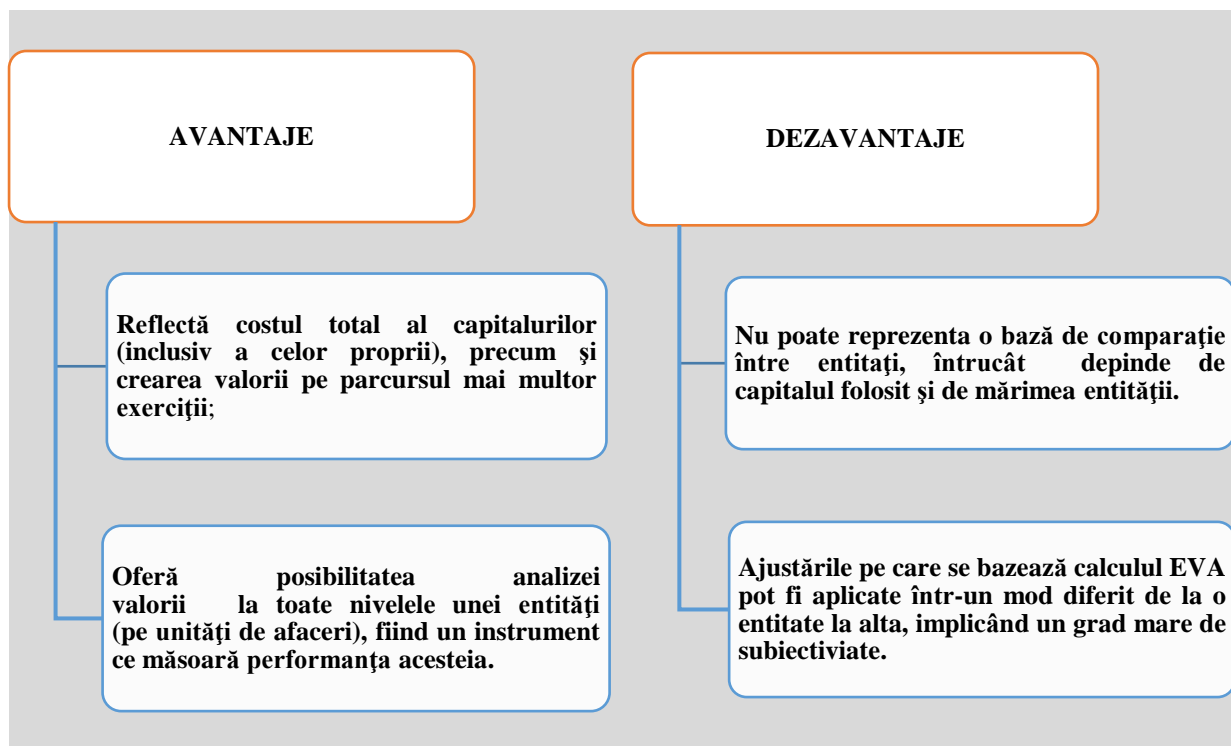
**Figura 4.** Formula de calcul al metodei EVA

<sup>63</sup> Anghelache, C., Anghel, M.G. (2015). Theoretical aspects concerning the use of the statistical-econometric instruments the analysis of the financial assets, Romanian Statistical Review Supplement

<sup>64</sup> Hostettler, Stephan: Economic Value Added (EVA), 2000

<sup>65</sup> Dimbean-Creța, Ovidiu -Decizia de investiții: valoarea economică adăugată, Editura Tehnică, 2000;





**Figura 5. Avantajele și limitele Modelului EVA<sup>66</sup>**

### **5. Rolul incertitudinii în fundamentarea investițiilor**

*Starea de incertitudine* semnifică o multitudine de elemente neașteptate ca moment de producere și manifestare. Acțiunea de a investi este legată de riscuri și incertitudini. Neluarea în considerare a ideii de risc și incertitudinii este o gravă eroare pentru toți factorii participanți la procesele de investiție. Incertitudinea caracteristică a investiției are rolul de a afecta elementele fluxului de trezorerie apărut în urma unui proiect de investiții.<sup>67</sup>

O metodă de evaluare a investiției înainte de realizarea acesteia este modelul Monte Carlo care constă în generarea aleatoare de probe dintr-o clasă de algoritmi de calcul pentru obținerea rezolvării.<sup>68</sup>

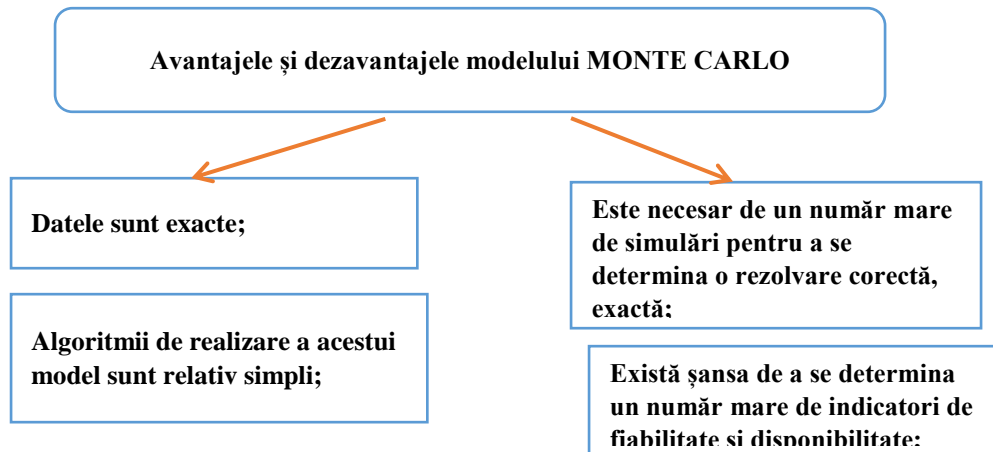
Această metodă ia în considerare toate posibilitățile de combinare a factorilor ce influențează valoarea actualizată netă și prezintă o imagine mai amplă cu privire la distribuția cash-flow-urilor obținute în urma investiției. Faptul că prezintă toate rezultatele posibile precum și probabilitățile acestora, și nu doar o estimare punctuală, reprezintă principalul avantaj al acestui model. În practică, metoda Monte Carlo este realizată în scop informativ de firme de consultanță<sup>69</sup>.

<sup>66</sup> Sulger, R.-M: Valoarea economică adăugată. O cercetare empirică. Revista Oeconomica, 2008

<sup>67</sup> Radu Despa, Daniela Zirra, Alina Avrigeanu, Andreea Munteanu, Mihai Nedelescu- EFICIENȚA INVESTIȚIILOR; Bucuresti, 2010;

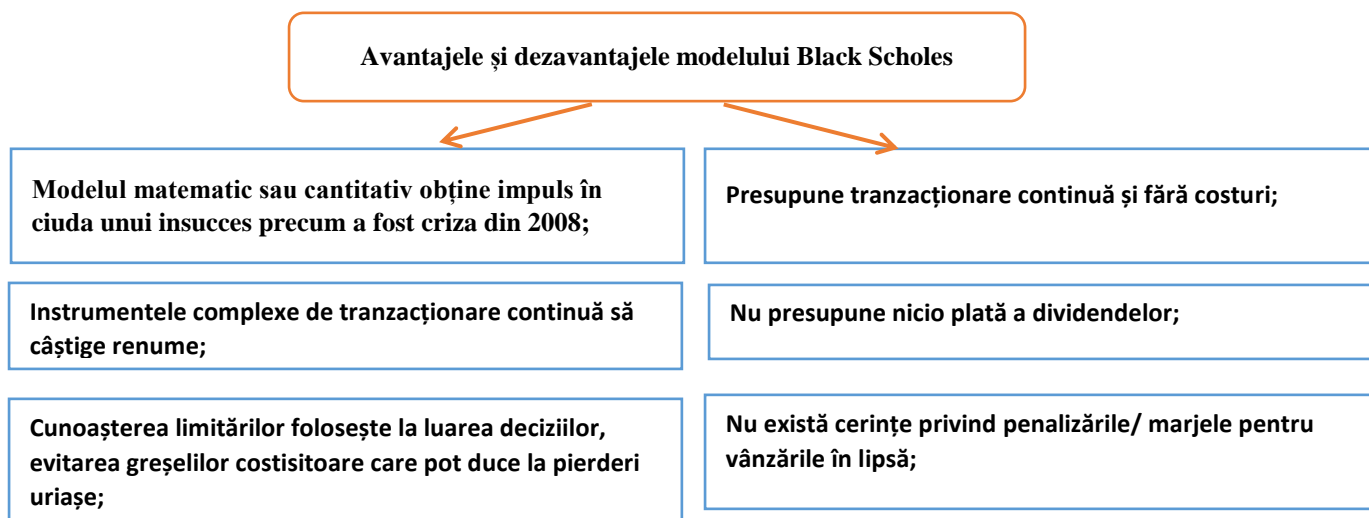
<sup>68</sup> <https://www.investopedia.com/terms/m/montecarlosimulation.asp>

<sup>69</sup> Anghelache, C., Manole, A., Anghel, M.G., Marinescu, A. : Metode de analiză a sensibilității în mediul incert -Revista Română de Statistică – Supliment, 8/2016;



**Figura 6. Avantajele și dezavantajele Modelului Monte Carlo<sup>70</sup>**

O altă metodă de evaluare a investiției în faza preinvestițională este metoda Black Scholes care evidențiază faptul că activul suport este ex-dividend. Acest model poate fi utilizat în stabilirea valorii teoretice pentru un apel sau o opțiune de investiție pe baza a șase variabile, cum ar fi volatilitatea, tipul de opțiune, prețul de bază al acțiunilor, timpul, prețul de lansare și rata fără risc.<sup>71</sup>



**Figura 7. Avantajele și dezavantajele Modelului Black-Scholes<sup>72</sup>**

## STUDIUL DE CAZ

Contrastul dintre metodele de evaluare aproximative ce impun un volum rațional de informații și metodele de evaluare exacte, în fața unor beneficii modeste, exprimate în termeni de

<sup>70</sup> Gheorghe Barbu, Maria Miroiu. Tehnici de simulare,

<sup>71</sup> <https://economics.times.indiatimes.com/definition/black-scholes-model>

<sup>72</sup> Constantin Anghelache, Vergil Voineagu, Dănuț Culețu, Andreea Gabriela Baltac. Metode, teorii și modele privind măsurarea riscului de piață pentru portofoliul de acțiuni Constantin

calitate a rezultatelor, necesită un număr mare de date și ipoteze. Modelele pe care se bazează metodele de evaluare implică reprezentarea aproximativă a realității, și nu ne putem aștepta de la acestea la mai mult decât la o asemănare acceptabilă cu realitatea economico-financiară la care se face referință.

În vederea realizării acestei cercetări privind metodele de evaluare a investițiilor am ales ca eșantion regiunea de Nord Est. Amploarea construcțiilor realizate în ultima perioadă de timp ne-a determinat să alegem în vederea cercetării, firmele ce au ca domeniu de activitate construcțiile de clădiri. Cercetarea s-a concretizat în realizarea unui sondaj privind metodele de evaluare a investițiilor utilizate în cadrul acestui domeniu de activitate, sondaj care a fost aplicat investitorilor din această regiune. În urma rezultatelor obținute am constatat faptul că metodele de evaluare a investițiilor utilizate cel mai frecvent sunt cele tradiționale, în timp ce metodele moderne sunt încă un domeniu necunoscut. Alegerea nivelului de complexitate al modelului de evaluare trebuie făcută cu atenție și prudență, ținând cont de ierarhizarea opțiunilor de evaluat.

Pentru companiile aparținând acestui domeniu de activitate, s-ar putea recurge la modelele de evaluare tradiționale, însă câteva din aceste metode sunt total nepotrivite pentru a obține valoarea reală a companiei sau a rezultatelor obținute de aceasta, fiind incluse aici și cele care-și asumă ca element central autofinanțarea procesului de creștere prin reinvestirea profitului obținut.

Ipoteza actualizării fluxurilor financiare, dar și a fluxurilor de venituri, ar putea tinde spre exprimarea unei valori economice acceptabile, dar numai în ipoteza de stabilitate economică și de activitate consolidată, care în vârtejul operațiunilor virtuale, a volatilității crescute a clientelei, a creșterii ratei mortalității/natalității companiilor de e-commerce este fără doar și poate inasumabilă.

În ultimii ani a fost propus un instrument financiar (primit cu mult entuziasm de către operatorii economico-financiar) numit Economic Value Added (EVA), în vederea evaluării economice a unei entități. EVA, este definită ca fiind diferența dintre profitul obținut de entitate și costurile de capital implicate pentru a produce sau obține acest profit.<sup>73</sup>

În modelul de față, considerăm a fi oportun a prezenta mai întâi metoda de evaluare a VAN (valoare actualizată netă) Net Present Value sau REA (Rezultatul Economic Actualizat), o metodă logică, impusă într-o manieră absolut corectă și realistă, care poate fi considerată ca o perfecționare a schemei de bază. Este necesar a începe cu această metodă de evaluare pentru a putea descrie instrumentele, aparent, mai puțin simple, însă cu siguranță cele mai adecvate modelului concret de evaluare pe care am încercat să-l construim în sfera economico-financiară.

Se consideră că EVA oferă o perspectivă multilaterală asupra performanțelor companiei. Managerii sunt îndreptați să-și concentreze atenția și asupra contului de profit și pierdere, dar și asupra bilanțului. EVA este considerată mai bună decât TSR pentru că oferă o bază pentru comparația între companii, deoarece se folosește în calcul și costul capitalului care ia în considerație și gradul de risc al companiei.

---

<sup>73</sup>BOTTGER R (1999). Economic value added (EVA): The essence to creating real wealth? Unpublished Mimeo, Department of Economics, University of Stellenbosch.

Pentru a exemplifica mai bine toate noțiunile expuse despre modelul EVA, vom încerca să simulăm utilizarea în practică a metodei, plecând de la ipoteza faptului că există 3 entități, din domeniul construcțiilor cu următoarele date:

**Tabelul 1. Valoarea indicatorilor financiari aferenți celor trei societăți din domeniul construcțiilor**

Indicatori	Strakt SRL, Iași A	Conect Group SRL, Suceava	Iovicon SRL, Vaslui C
Profitul operațional	120	180	300
Capitalul investit	1000	2000	3000
ROI	12%	9%	10%
Costul capitalului (WACC)	12%	7%	12%
Costul capitalului	120	140	360
Crearea de valori	0	40	-60

EVA reprezintă extra profitul rectificat, calculat anual, pe care o investiție este în măsură să-l genereze, după ce a remunerat toți factorii de producție (inclusiv capitalul).

EVA se bazează pe compararea rentabilității cu costul capitalului investit în entitate, acestea fiind considerate ca o investiție, iar performanța sa este măsurată în termeni de rentabilitate și creștere a valorii economice.

$$\mathbf{EVA = RO(1-t) - i \times CO}$$

Unde:

$RO(1-i)$  reprezintă rezultatul operațional „corect” la valoarea netă a NOPAT (Net Operating Profit After Tax)

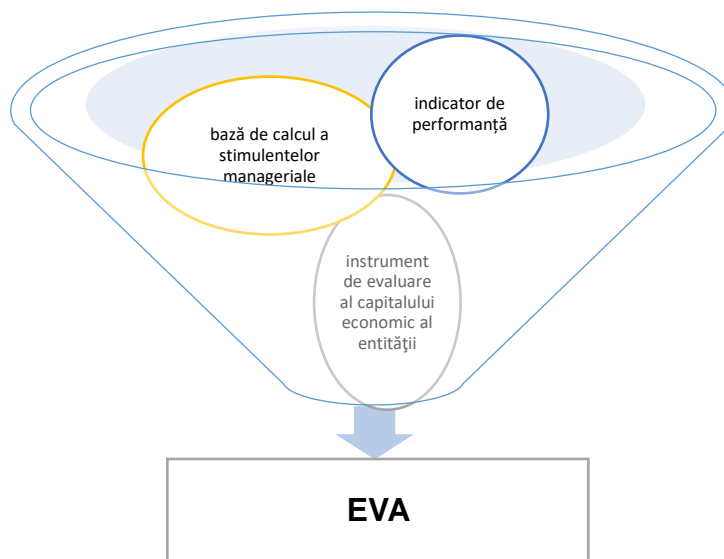
$i$  – reprezintă WACC (costul mediu ponderat al capitalului)

După o scurtă definiție a conceptului EVA, sunt ilustrați parametri care contribuie la redarea formulei de evaluare a EVA, descriind procedeul prin intermediul căruia, de la calculul EVA se poate ajunge la evaluarea economică a unei entități; expunând câteva considerații cu privire la validitatea EVA ca indicator al performanței economice și ca instrument de măsurare al „valorii economice” al unei investiții.

Contrastul dintre metodele de evaluare aproximative ce impun un volum rațional de informații și metodele de evaluare exacte, în fața unor beneficii modeste, exprimate în termeni de calitate a rezultatelor, necesită un număr mare de date și ipoteze. Modelele pe care se bazează metodele de evaluare implică reprezentarea aproximativă a realității, și nu ne putem aștepta de la acestea la mai mult decât la o asemănare acceptabilă cu realitatea economico-financiară la care se face referință.

Alegerea nivelului de complexitate al modelului de evaluare trebuie făcută cu atenție și prudență, ținând cont de ierarhizarea opțiunilor de evaluat.

Pe scurt, EVA – constituie, mărimea extra-profitului „normalizat” (termenul vine utilizat deoarece veniturile operaționale care intră în calculul EVA trebuie să fie rectificate, față de cele care rezultă din contabilitate, prin intermediul unei serii de variații în creștere sau diminuare, având ca obiectiv, pe de o parte, o depurare a veniturilor operaționale de politicile contabile și în general de distorsiunile derivate din aplicarea normelor contabile, iar pe de altă parte de a se putea apropia de mărimea veniturilor utilizate în vederea calculării EVA, a fluxurilor de casă) pe care o investiție este în măsură să-l genereze, în baza anuală, după ce au fost remunerați toți factorii de producție și a fost atribuită remunerarea corespunzătoare „capitalului investit”.



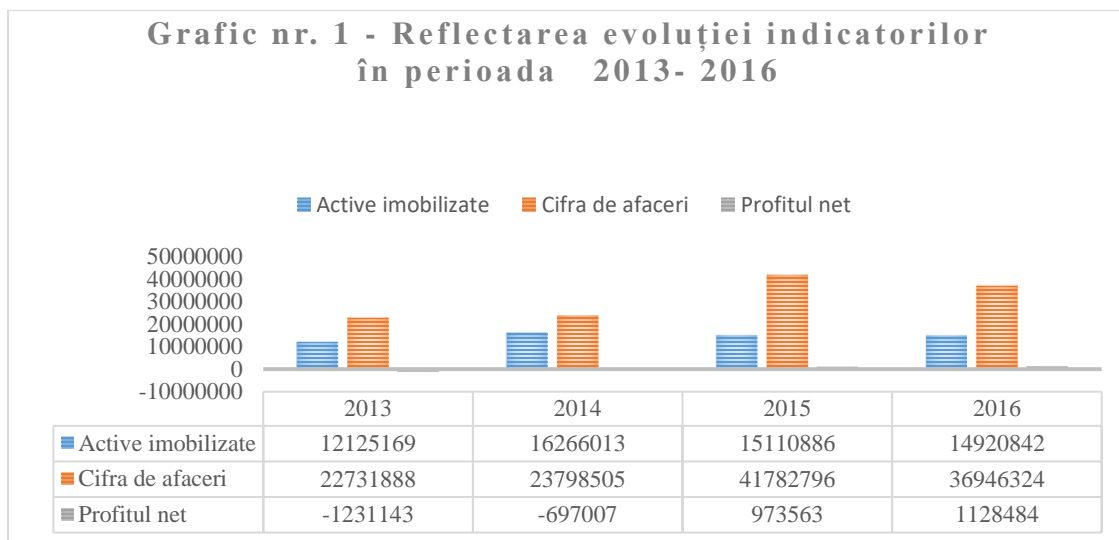
**Figura 8. Structura EVA**

EVA corespunde diferenței dintre valoarea creată de capitalul investit în gestiunea entității și remunerarea acestuia.

Capitalul operațional trebuie să fie reprezentat de fondurile efectiv investite în gestiunea entității, ignorând competența sau destinația acestuia, în același timp rezultatul operațional reprezentând fluxul realizat ca profit al capitalului operațional.

Astfel, datorită existenței unui grad mare de dificultate în ceea ce privește calculul metodei EVA, am efectuat o reprezentare a acestuia pe baza a trei indicatori de bază, identificați la nivelul firmelor care au ca domeniu de activitate construcția de clădiri.

În acest mod s-au analizat indicatorii pe o perioadă de 4 ani, după perioada de post criză pe care am redat-o în graficul următor. Din acest punct de vedere, se poate observa faptul că rata de investire în acest domeniu este într-o frumoasă evoluție, fapt care determină perfecționarea metodelor privind evaluarea investițiilor.



S-au analizat 18 entități în domeniul construcțiilor de clădiri din Regiunea de Nord Est, luându-se în calcul totalul pe ani a activelor immobilizate, a cifrei de afaceri și a profitului net, în perioada 2013- 2016 , grafic care a fost redat pe baza acestui tabel [Firme domeniul constr.xlsx](#).

Industria construcțiilor scade de la 33% la 24% pe palierul de evoluție a cifrei de afaceri de +5%– +10% și de la 33% la 22% pe cel de +10%–+20%, comparativ cu anul 2017, potrivit unor surse din mediul de afaceri.<sup>74</sup>Ceea ce se speculează deja pe piața din România, este faptul că anul 2018 se va arăta că va fii un an nefavorabil, în ceea ce privesc mediile de afaceri, chiar și cel al construcțiilor, după cum bine am analizat acest domeniu de activitate. Din acest punct de vedere al scăderii profitului în anul 2018, se vehiculează că acesta va scădea aproape de 2 ori mai mult decât în anii precedenți, fapt care ne determină să efectuăm o analiză a pieței și găsirea celor mai bune metode pentru îmbunătățirea acestor situații.

În ceea ce privesc investițiile pentru anul 2018 acesta scade semnificativ, în aproape domeniile de activitate, datorită existenței unei depreciere a sentimentului de business (afacere), comparativ cu începutul anului 2017. Apetitul pentru investiții al companiilor din construcții scade semnificativ; doar 5% față de 49% cu un an înainte, dar se spune că vor avea investiții mai mari cu+20%–+30%.<sup>75</sup>

Pentru majoritatea companiilor din construcții și numărul de angajați scade pe toate intervalele cu excepția intervalului +10%–+20% unde 8% dintre companiile respondente, față de 0% în anul anterior, se așteaptă ca numărul angajaților să crească.

De altfel, se poate observa faptul că în această perioadă analizată, cifra de afaceri pare a avea o valoare semnificativă comparativ cu activele immobilizate, care se mențin la un nivel stabil pentru acea perioadă de după criză, cel mai afectat în acest caz fiind profitul net obținut de către entități , care datorită existenței unor indicatori nefavorabili, a dus la o valoare negativă, respectiv scăzută a acestui tip de indicator analizat.

<sup>74</sup><https://www.revista-piata.ro/la-zi/la-zi/item/13678-verdict-dat-de-manageri-anul-2018-va-fi-nefavorabil-pentru-business>

<sup>75</sup><http://rbd.doingbusiness.ro/articole/ce-industria-vor-creste-in-2018/6549>

**Listă firme din zona de Nord- Est care au ca obiect de activitate Construcții clădiri**

Denumire firmă	Active imobilizate				Cifra de afaceri				Profitul net			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
Strakt SRL, Iași	109267,00	894652,00	719877,00	608436,00	1840381,00	1661167,00	1871335,00	1022272,00	20521,00	55827,00	13070,00	14435,00
Sniper Solutions SRL, Iași	0,00	0,00	0,00	0,00	207589,00	764604,00	79117,00	4541,00	11070,00	34283,00	-16694,00	-1050,00
Europrofis Trade SRL, Iași	0,00	0,00	0,00	0,00	954204,00	597517,00	457658,00	103522,00	18735,00	3317,00	3536,00	6843,00
Tir Electron Prod SRL, Suceava	141999,00	768798,00	725563,00	699156,00	1143135,00	4252301,00	1387684,00	692337,00	27600,00	442378,00	70130,00	99158,00
Deko Project SRL, Suceava	1036,00	1036,00	1036,00	1036,00	484,00	0,00	0,00	0,00	-3001,00	-21401,00	0,00	0,00
Conect Group SRL, Suceava	1086792,00	2631949,00	2345145,00	2393895,00	3123722,00	3472806,00	5838458,00	3196497,00	237953,00	258602,00	490622,00	129963,0
Sor Prest SRL, Bacău	42760,00	37850,00	32940,00	28030,00	758994,00	730386,00	681981,00	687655,00	-10632,00	9412,00	8229,00	11573,00
Total Lucrări Speciale Impesx SRL, Bacău	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-8998,00
Ssab International Construct SRL, Bacău	0,00	0,00	120978,00	393698,00	0,00	0,00	9750935,00	9604165,00	-956,00	-1596,00	693905,00	524022,0
Isorcom SRL, Piatra Neamț	4857743,00	4803056,00	4717569,00	4010464,00	1507931,00	1869900,00	3708245,00	4314124,00	-1929082,00	-1607149,00	-918816,00	-488534,0
Transcarpatia SRL, Piatra Neamț	44579,00	300,00	384,00	7685,00	427983,00	416485,00	318898,00	856423,00	33938,00	951,00	698,00	302708,0
Valdus SRL, Piatra Neamț	1692309,00	1018446,00	605916,00	334134,00	1484976,00	876388,00	1052073,00	554750,00	2235,00	12781,00	130858,00	-341730,0
Delta Con SRL, Botoșani	1571353,00	2122097,00	2081371,00	2191690,00	6113678,00	4695944,00	6001208,00	7493449,00	3353,00	6563,00	5189,00	728845,0
Elegant Glob SRL, Botoșani	2315517,00	3761009,00	3522667,00	4062444,00	4181525,00	2947829,00	5313893,00	5651734,00	320990,00	-274 983	267956,00	57703,00
Constar SRL, Botoșani	199654,00	179683,00	147228,00	117936,00	624599,00	941122,00	4550437,00	2278177,00	-17041,00	84742,00	24843,00	27340,00
Inovatic Construct SRL, Vaslui	0,00	0,00	0,00	0,00	29571,00	33373,00	141289,00	132309,00	1014,00	-4571,00	57381,00	9768,00
Iovicon SRL, Vaslui	45597,00	30951,00	74067,00	56138,00	120519,00	114037,00	219004,00	218101,00	50538,00	37418,00	107792,00	81821,00
Omian Service SRL, Vaslui	16563,00	16186,00	16145,00	16100,00	212597,00	424646,00	410581,00	136268,00	1622,00	-8564,00	34864,00	-25383,00
Total	12125169,00	16266013,00	15110886,00	14920842,00	22731888,00	23798505,00	41782796,00	36946324,00	-1231143,00	-697007,00	973563,00	1128484,0

*În concluzie*, evaluarea investițiilor în contabilitate se prezintă ca o constatare a valorii deja create în urma realizării investiției.

În cazul *investițiilor imobiliare* evaluarea se realizează la cost istoric, diferențele înregistrându-se în contul ”105”. Diferențele nefavorabile rezultate în urma *investițiilor financiare* evaluate la cost de achiziție se înregistrează pe seama ajustărilor.

Observăm că utilitatea metodelor de evaluare a investițiilor în condiții de certitudine sau incertitudine constă în faptul că acestea pot fi efectuate înainte de realizarea investiției, previzionând astfel valoarea ce poate fi creată.

Considerăm că alegerea unei metode adecvate de măsurare a investiției în etapa de preinvestire poate contribui la o evaluare contabilă mult mai apropiată de realitatea economică, dar mai ales la generarea de beneficii economice maxime în funcție de condițiile și de factorii de risc existenți.

Scopul evaluării investițiilor este de a evalua perspectivele economice ale unei propuneri, proiect de investiții. Este o metodologie pentru calcularea randamentului așteptat bazat pe fluxul de numerar previziuni ale multor variabile de proiect, adesea interdependente. Riscul provine din incertitudine cuprinzând aceste variabile proiectate. Prin urmare, evaluarea riscului de proiect depinde de: pe de o parte, pe capacitatea noastră de a identifica și de a înțelege natura incertitudinii înconjurătoare variabilele cheie ale proiectului și, pe de altă parte, de a avea instrumentele și metodologia de procesare a acestora riscuri asupra returnării proiectului.

#### **Bibliografie:**

1. Anghelache, C., Manole, A., Anghel, M.G., Marinescu, A.. Metode de analiză a sensibilității în mediul incert -Revista Română de Statistică – Supliment, 8/2016;
2. Anghelache, C., Anghel, M.G. (2015). Theoretical aspects concerning the use of the statistical-econometric instruments the analysis of the financial assets, Romanian Statistical Review Supplement
3. Berk, J., R. Green, and V. Naik (1999). “Optimal Investment, Growth Options, and Security Returns.” Journal of Finance 54;
4. Bergstresser, D. and J. Pontiff (2013). “Investment Taxation and Portfolio Performance.” Journal of Public Economics 97;
5. Buglea, A. (2010), Diagnosticul și evaluarea întreprinderii;
6. Ciobanu A., Analiza performanțelor întreprinderii, Editura ASE, 2006;
7. Constantin Anghelache, Vergil Voineagu, Dănuț Culețu, Andreea Gabriela Baltac. Metode, teorii și modele privind măsurarea riscului de piață pentru portofoliul de acțiuni Constantin
8. Dîmbean-Creța, Ovidiu -Decizia de investiții: valoarea economică adăugată, Editura Tehnică, 2000;
9. Gheorghe Barbu, Maria Miroiu: Tehnici de simulare;
10. Helfert E. A. (2006), Tehnici de analiza financiară;
11. Hostettler, Stephan, Economic Value Added (EVA), 2000;
12. Jacobs, B.I. and K.N. Levy, 1988b, On the Value of 'Value, Financial Analysts Journal
13. Oppenheimer, H R. 1984, A Test of Ben Graham's Stock Selection Criteria, (Financial Analysts Journal
14. Radu Despa, Daniela Zirra, Alina Avrigeanu, Andreea Munteanu, Mihai Nedelescu- Eficiența investițiilor; Bucuresti, 2010;



15. Radu Despa, Daniela Zirra, Alina Avrigeanu, Andreea Munteanu, Mihai Nedelescu- Eficiența investițiilor; București, 2010;
16. Radu Despa, Daniela Zirra, Alina Avrigeanu, Andreea Munteanu, Mihai Nedelescu- Eficiența investițiilor; București, 2010;
17. Sulger, R.-M. Valoarea economică adăugată. O cercetare empirică. Revista Oeconomica, 2008
18. The Mckinsey Quarterly, nr.3, 1994, Copeland, 2000, Arnold, 2003
19. Curs, Strategii investiționale în afaceri, Universitatea Ștefan Cel Mare Suceava
20. [http://mastermrufeara.ucoz.com/Cristina\\_Radici-Modalitati\\_de\\_creare\\_de\\_valoare\\_in.pdf](http://mastermrufeara.ucoz.com/Cristina_Radici-Modalitati_de_creare_de_valoare_in.pdf)
21. <https://www.investopedia.com/terms/r/returnoninvestment.asp>
22. <https://www.investopedia.com/terms/r/returnonequity.asp>
23. [https://seb.spiruharet.ro/images/secretariat/2017/2018/programe\\_licenta/mng/sinteze/an\\_3\\_sem\\_1/sinteza\\_managementul\\_investitiilor.pdf](https://seb.spiruharet.ro/images/secretariat/2017/2018/programe_licenta/mng/sinteze/an_3_sem_1/sinteza_managementul_investitiilor.pdf)
24. <https://www.investopedia.com/terms/m/montecarlosimulation.asp>
25. <https://economictimes.indiatimes.com/definition/black-scholes-model><https://www.revista-piata.ro/la-zi/la-zi/item/13678-verdict-dat-de-manageri-anul-2018-va-fi-nefavorabil-pentru-business>
26. <http://rbd.doingbusiness.ro/articole/ce-industria-vor-creste-in-2018/6549>
27. [Firme domeniul constr.xlsx](#)

## MODEL DE BILANȚ DE MEDIU PENTRU MICROÎNTREPRINDERI

Veronica GROSU, dr. hab., prof. univ., USV, Suceava, România

e-mail: [doruveronica@yahoo.it](mailto:doruveronica@yahoo.it)

Roxana-Ancuta MACSIM, student, USV, Suceava, România

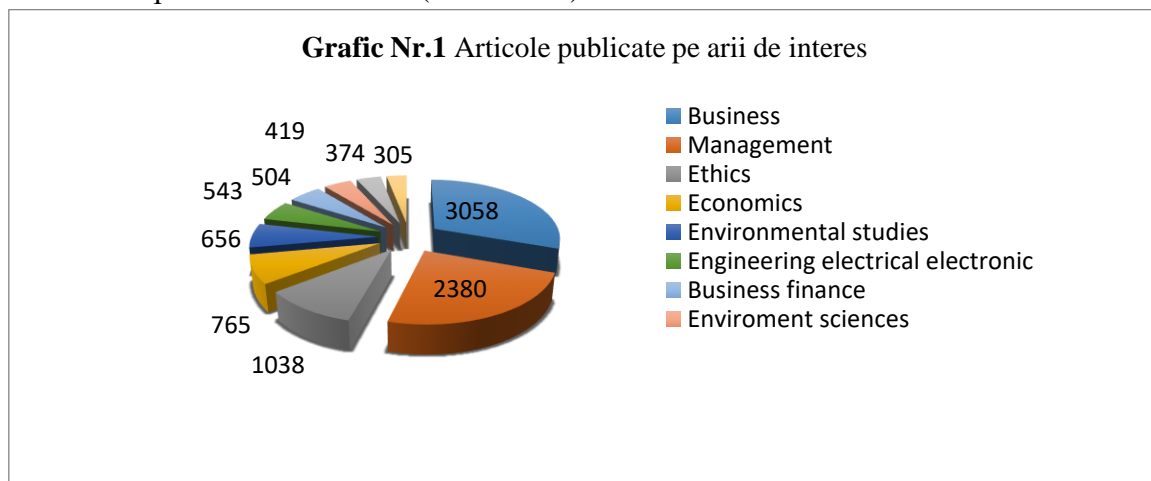
email: [roxanamacsim@yahoo.com](mailto:roxanamacsim@yahoo.com)

**Rezumat.** Scopul acestei lucrări este acela de a pune în discuție impactul activităților desfășurate de societățile care activează în domeniul exploatarii forestiere, din regiunea de Nord-Est a României, asupra mediului înconjurător și cum poate fi acesta dimuiat. Acest aspect ar trebui să fie prioritar în strategia de afaceri a tuturor firmelor care desfășoară activități cu impact negativ asupra mediului înconjurător. Aceste societăți trebuie să îmbine dimensiunea economică și financiară cu dimensiunea socială și de mediu astfel încât să ofere utilizatorilor de informații o viziune mai amplă asupra activităților desfășurate. Pe lângă situațiile financiare prezentate pe site-urile de specialitate acestea ar trebui să atașeze și un bilanț de mediu. În acest bilanț pot fi prezentate acțiunile prin care aceste societăți contribuie la protejarea mediului înconjurător și la îmbunătățirea vieții societății în care acestea își desfășoară activitatea. Ne aflăm într-o lume în care rezultatele financiare pozitive au o importanță deosebită de aceea trebuie să acordăm o atenție sporită și conceptului de responsabilitate socială.

**Cuvinte cheie:** CSR, exploatare forestieră, bilanț de sustenabilitate, performanță.

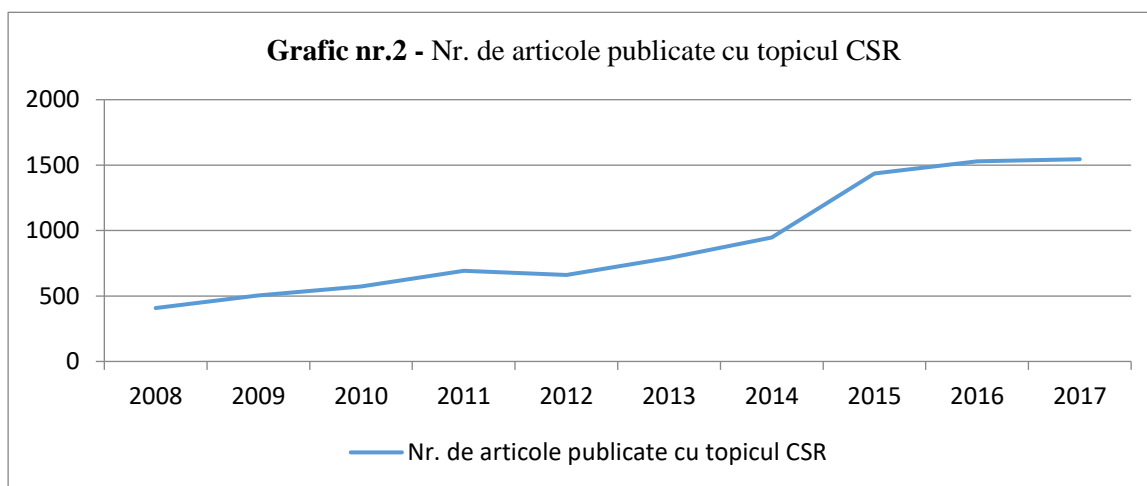
**Cod JEL.** M41

**Introducere.** Protejarea mediului înconjurător trebuie să devină un subiect prioritar în cazul firmelor care desfășoară activități în urma cărora acesta are de suferit din punct de vedere calitativ dar și cantitativ. Trebuie să conștientizăm faptul că resursele pe care ni le oferă mediul înconjurător sunt limitate și timpul de refacere a acestora până la stadiul de a fi utilizate este foarte îndelungat. Interesul pentru acest aspect poate fi prezentat în graficele de mai jos unde sunt enumerate publicațiile care au apărut pe arii de interes (Grafic nr.1) dar și numărul publicațiilor de interes CSR în perioada 2008-2017 (Grafic nr.2).



Sursa: Adaptare proprie pe baza datelor publicate pe Web of Science

În graficul de mai sus sunt enumerate principalele publicații pe arii de interes prezentate în funcție de numărul de articole publicate. Se poate observa că există un interes sporit în partea de business, management și etică. Această pondere se datorează faptului că astăzi ne confruntăm cu o multitudine de probleme din aceste domenii și se încearcă rezolvarea lor prin diferite metode.



**Sursa:** Adaptare proprie pe baza datelor publicate pe Web of Science

În acest grafic se poate observa că există o creștere semnificativă a publicațiilor de interes CSR în perioada 2008-2017. Numarul publicațiilor a crescut semnificativ în această perioadă ajungând de la 408 de publicații în 2008 până la 1545 în anul 2017. Comparativ cu perioada anterioară astăzi există un interes ridicat în partea aceasta de responsabilitate socială și consider că ar trebui să ne adaptăm activitățile care au un impact negativ asupra naturii la aceste cerințe importante pentru mediul în care trăim, deci, și pentru noi.

Obiectivul principal al acestei lucrări este acela de a identifica mijloacele prin care poate fi susținută sustenabilitatea mediului înconjurător. Firmele care activează în domeniul exploatarea forestiere trebuie să-și pună problema CSR astfel încât, pe langa bilanțul financiar prezentat pe site-ul Finanțelor Publice ar trebui să existe și un bilanț de mediu. Existența acestui bilanț exprimă interesul pe care firmele care activează în acest domeniu de activitate îl au asupra protejării mediului înconjurător. Acest bilanț al sustenabilității le va oferi firmelor o imagine mult mai credibilă și mai favorabilă în legătură cu utilizatorii de informații. Prin acest bilanț firmele își vor lărgi paleta informațională de care au nevoie utilizatorii externi în luarea anumitor decizii de investiții.

### 1. Stadiul actual al cunoașterii.CSR.

Responsabilitatea socială corporatistă (CSR) reprezintă implicarea mediului de afaceri în îmbunătățirea vieții comunității din care face parte și în care își desfășoară activitatea. În practică există mai multe tipuri de activități CSR, cum sunt: pentru comunitate, de mediu, bazate pe resurse umane și pentru activități filantropice.

În ciuda faptului că activitățile de CSR au o contribuție pozitivă în rândul societăților iar multe companii la nivel național sunt de părere că această responsabilitate reprezintă o componentă importantă a afacerilor pe care le dețin, această idee nu este acceptată de toată lumea din mediul de afaceri. Ne aflăm într-o lume digitalizată în care domină rapiditatea cu care se desfășoară lucrurile, indiferent de mărimea unei companii, aceasta are nevoie de o strategie de CSR pe care să o pună în aplicare. Printre avantajele CSR-ului se numără și:

*a) Ajgajații vor fi mult mai mulțumiți și satisfăcuți.* Aceștia vor să se simtă mândri de societatea în care lucrează. Un angajat cu o atitudine pozitivă va fi mult mai mulțumit de poziția pe care o ocupă în acea companie și, astfel, este mai puțin probabil ca acesta să-și caute un alt loc de muncă.

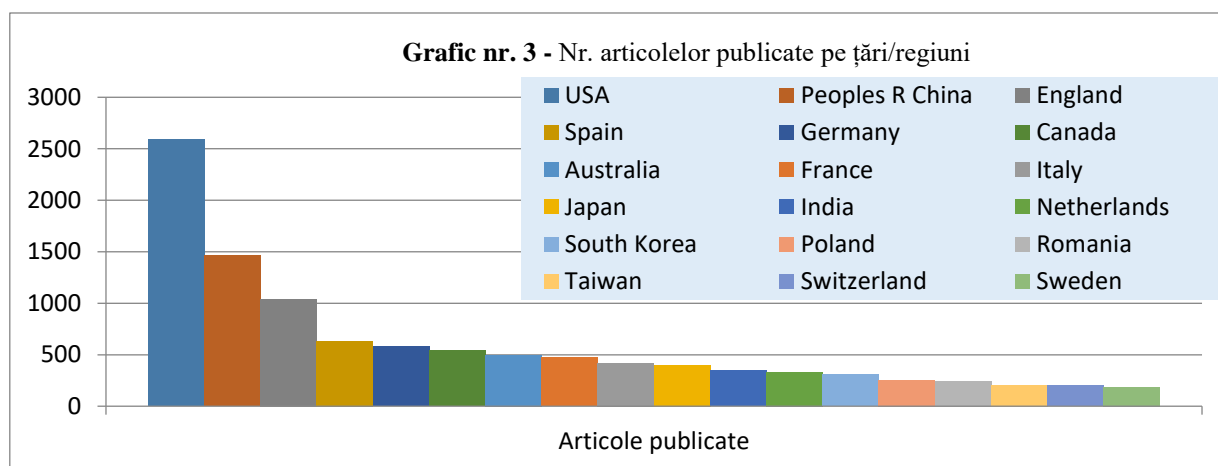
b) *Clienții vor fi mult mai satisfăcuți.* Unele cercetări arată că o implicare mult mai intensă în activități de CSR al unei companii contribuie la îmbunătățirea atitudinii clienților față de companie.

c) *Compania poate beneficia de PR pozitiv.* Proiectele de CSR oferă posibilitatea companiilor să fie un exemplu pozitiv atât în mediul online cât și în presa tradițională. Prin aceste proiecte companiile beneficiază de reclama gratuită și o imagine mult mai pozitivă.

d) *Aceasta poate beneficia de mai multe oportunități de afaceri.* Pentru a pune în aplicare un program de CSR este necesară o abordare deschisă, obiectivă și cuprinzătoare în relația cu diferiți treți. Datorită acestei interacțiuni cu diferiți parteneri, compania va fi la curent cu cele mai noi oportunități de afaceri.

e) *Compania va avea un avantaj pe termen lung în mediul de afaceri.* Un proiect CSR trebuie să reprezinte o activitate pe termen lung. Aceasta trebuie să se concentreze pe ideea de a obține rezultate pe termen lung și pe viitor să nu renunțe la aceste proiecte de dezvoltare.<sup>76</sup>

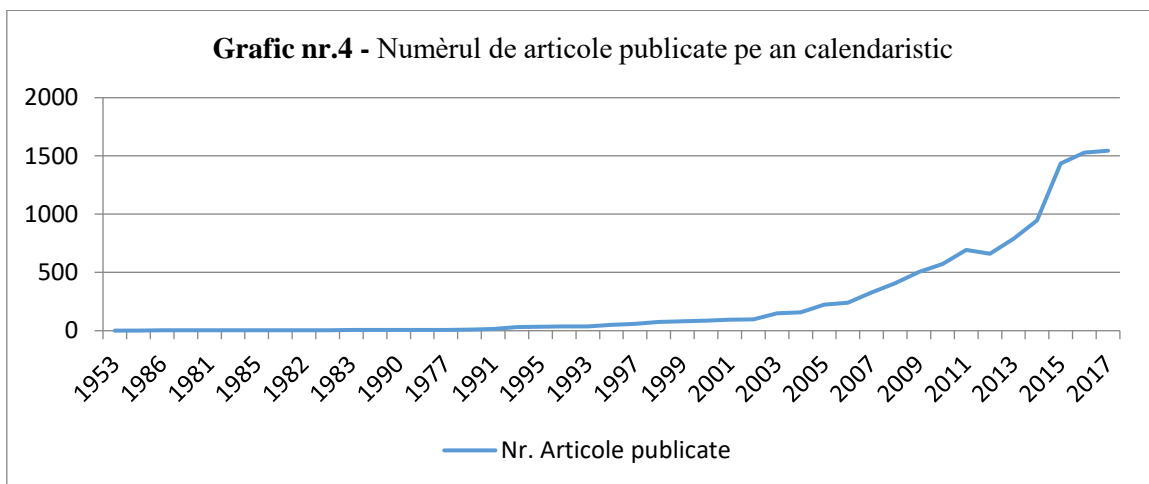
Organizațiile din întreaga lume încep să acorde mai multă atenție mediului în care își desfășoară activitatea, ținând cont de necesitatea dar și de beneficiile unei viziuni responsabile față de societate. Impactul activității entităților asupra mediului înconjurător a devenit un element foarte important și reflectă, totodată, atenția oamenilor ce o acordă prevenirii poluării și conservării mediului. În graficul de mai jos sunt prezentate numărul publicațiilor cu topicul CSR și principalele țări/regiuni în care acestea au apărut. Se poate observa că o importanță deosebită se acordă acestui domeniu în USA care are număr de 2.592 de articole, urmată de China cu 1.467 de articole și pe locul trei se află Anglia cu un număr de 1.040 de articole. România se află pe locul 15 cu un număr de 257 de articole.



**Sursa:** Adaptare proprie pe baza datelor publicate pe Web of Science

În graficul de mai jos se observă o evoluție semnificativă a publicațiilor de interes CSR pornind din anul 1976 în care au fost publicate 2 articole cu această temă și ajungând până la 1.545 de articole în anul 2017.

<sup>76</sup><http://www.csrnest.ro>



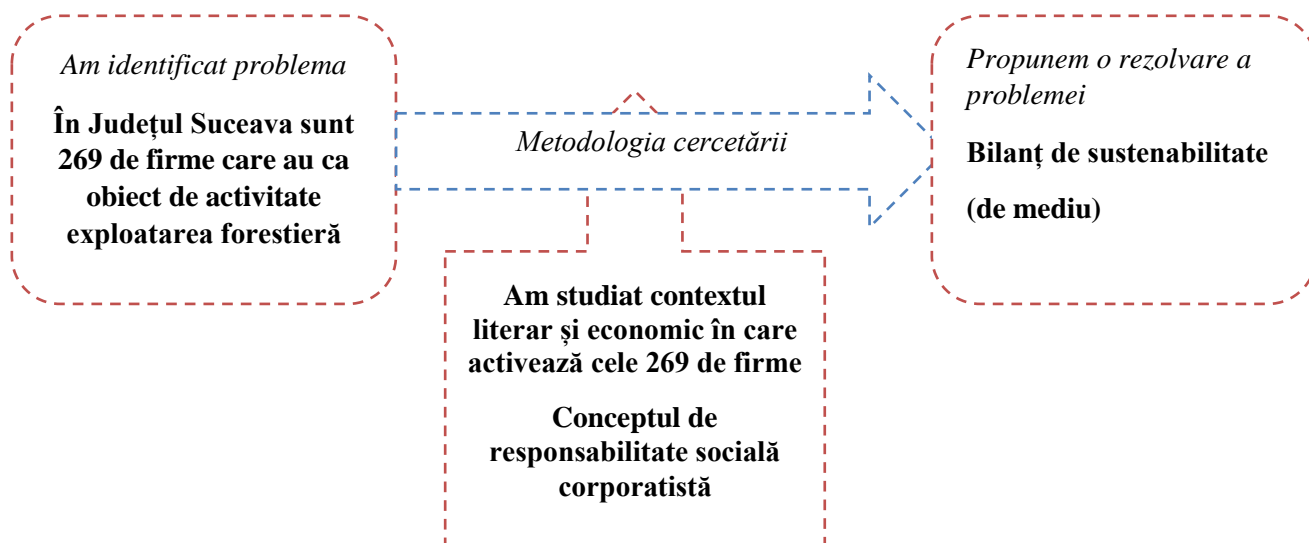
**Sursa:** Adaptare proprie pe baza datelor publicate pe Web of Science

## 2. Metodologia cercetării

Importanța acestei teme legată de CSR este dată de numărul semnificativ de lucrări publicate pe site-ul ISI WEB OF KNOWLEDGE, după cum se poate observa în graficul Nr.2. În a doua jumătate a secolului XX a avut loc prima dezbatere privind responsabilitatea socială a întreprinderii. Practic, în anul 1953 [Brown \(1953\)](#) a scris cartea intitulată *Social Responsibilities for Business man* în care se prezintă prima discuție cuprinzătoare despre etica în afaceri și responsabilitatea socială. Prin această lucrare [Brown](#) a creat o fundație prin care directorii de afaceri și cadrele universitare ar putea considera subiectul ca parte a planificării strategice în luarea deciziilor manageriale. Unele teorii combină diferite abordări și utilizează aceeași terminologie dar cu sensuri diferite. Această problemă a fost dezbătută de către [Votave \(1972\)](#) care afirmă faptul că : ”responsabilitatea socială corporatistă înseamnă ceva, dar nu întotdeauna același lucru pentru toată lumea.” Astăzi viziunea nu este mult mai îmbunătățită. [Carroll \(1994\)](#), unul dintre cei mai prestigioși savanți în această disciplină, caracterizează situația ca fiind: ”un camp electric cu limite largi, multiple calități și diferite modalități de formare; mai degrabă decât concentrat, multidisciplinar.”

Pentru o mai bună înțelegere a strategiei de cercetare poate fi analizată schema de mai jos:

**Figura nr.1 - Strategia de cercetare**



### 3. Analiza contextului economic în care operează firmele din domeniul exploatării forestiere

Exploatarea pădurilor , fiind una din cele mai vechi activități legate de pădure, face parte dintr-un proces general de regenerare, conducere și îngrijire a pădurilor, cu scopul de a crea condițiile optime pentru dezvoltarea alor arborete mult mai productive.

Prin exploatare se înțelege totalitatea lucrărilor de punere în valoare a unui bun natural sau a unui sistem tehnic. În cazul pădurilor, principalul produs valorificat este lemnul, de aceea, cu toate că prin exploatarea pădurilor se înțelege valorificarea tuturor produselor acestora, în sens restrâns, vorbind despre exploatarea pădurilor se face referire în mod curent la valorificarea biomasei lemnoase ce o oferă arborii destinați acestui proces.

Recoltarea lemnului poate să determine, atunci când nu este efectuată corespunzător, modificări importante în ecosistemele forestiere. Aceste modificări pot deregla echilibrul ecologic local. Tehnologiile de exploatare trebuie să fie adaptate structurii pădurii și trebuie să se integreze în sistemul gospodăririi durabile a acesteia.

Obiectivele activității de exploatare a pădurilor sunt impuse de cerințele de gospodărire a fondului forestier. Optimizarea intereselor sivilcultural și economic se realizează prin proiectarea și organizarea corespunzătoare a lucrărilor de exploatare în vederea asigurării condițiilor optime de dezvoltare și regenerare a arboretelor și a punerii în valoare, în condiții economice rentabile , a masei lemnoase rezultate.<sup>77</sup>

Padurea suceaveană este unul din ecosistemele supuse permanent presiunilor antropice, din cauza multiplelor acțiuni de ordin economic și social. Acest lucru se manifestă în două moduri: în mod direct, prin intervențiile omului și în mod indirect printre transformări mai mult sau mai puțin sesizabile la nivel global, regional și local.

În această analiză am cuprins date cu privire la firmele care activează în domeniul exploatării forestiere din județul Suceava .Firmele au fost grupate în funcție de cifra de afaceri, totalul activelor și numărul mediu de salariați în: microentități, entități mici și mijlocii și entități mari.

La nivelul județului Suceava, cea mai mare parte a firmelor care activează în domeniul exploatării forestiere sunt cuprinse în grupul microentităților cu o cifra de afaceri netă care nu depășește 3.000.000 de lei, totalul activelor pentru anul precedent nu este mai mare de 1.500.000 lei și au un număr mediu de salariați în cursul exercițiului financiar sub 10 .

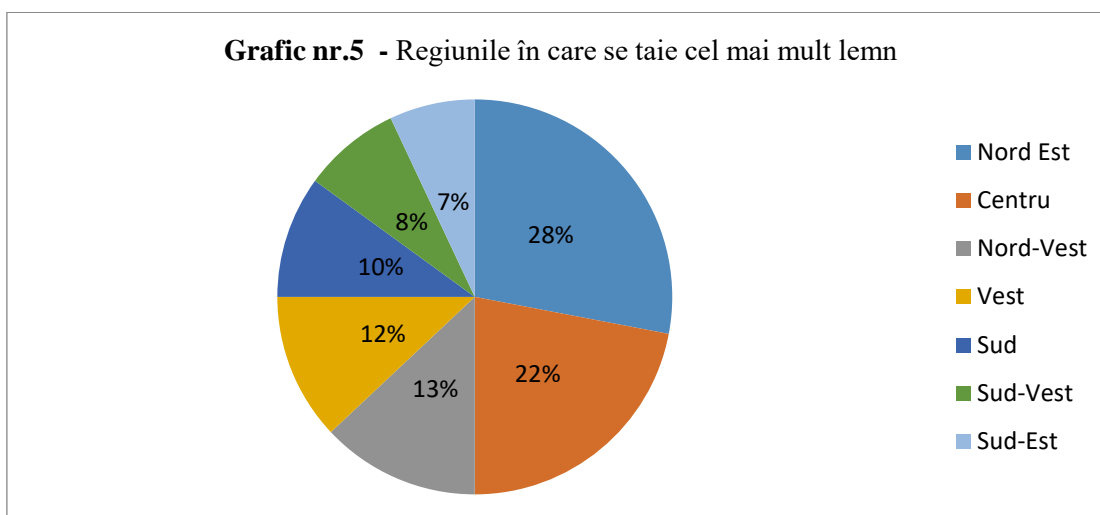
Pe locul doi se află firmele care sunt cuprinse în grupul entităților mici și mijlocii cu o cifră de afaceri care nu depășește 35.000.000 lei, totalul activelor pentru anul precedent nu depășește 175.000.000 lei iar numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar nu depășesc limita de 50.

Ultimul loc revine firmelor care sunt cuprinse în grupul entităților mari care depășesc două din cele trei criterii enunțate în cazul entităților mici și mijlocii. În județul Suceava nu se regăsește nici o unitate care activează în domeniul exploatării forestiere care să îndeplinească cel puțin două din aceste criterii.

Județele în care se taie cel mai mult lemn sunt și cele mai bogate în astfel de resurse, aproape 50% din ceea ce se recoltează provine din zona de Nord Est - (Bacău, Botoșani, Iași, Suceava, Neamț și Vaslui) și din zona Centru - (Alba, Brașov, Covasna, Harghita, Mureș și Sibiu).

---

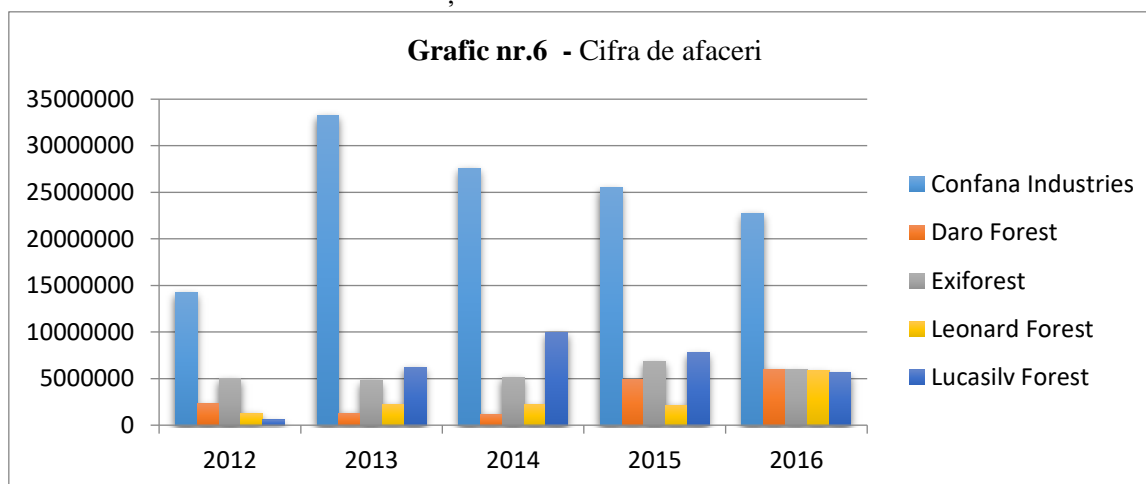
<sup>77</sup>Bazele exploatării lemnului/ Sergiu Horodnic Suceava: Editura Universității din Suceava, 2003



**Sursa:** Adaptare pe baza informațiilor din AGERPRES/(autor Mariana Nica)

Suceava este județul în care se recoltează cea mai multă masă lemnoasă, cantitatea echivalând cu “recolta” însumată din 20 de județe. De altfel, în Suceava se află unele dintre cele mai mari companii de exploatare a lemnului din Europa.<sup>78</sup>

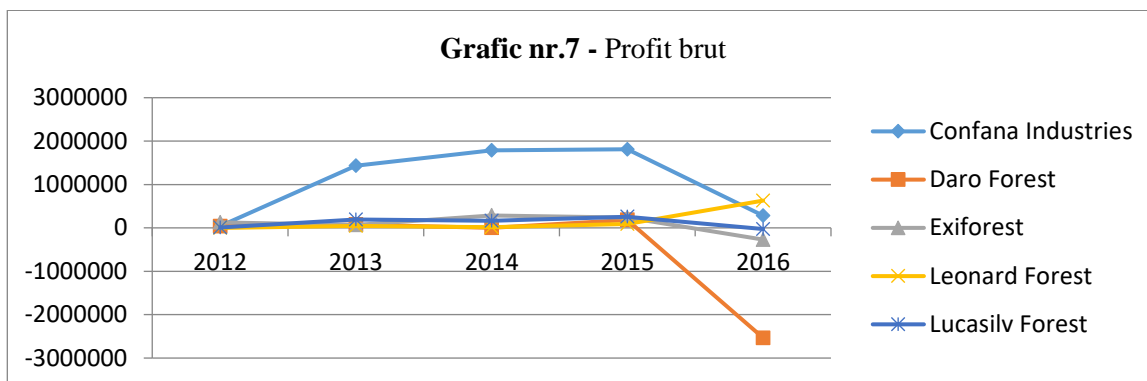
Pentru a putea face această lucrare a fost nevoie de o analiză amanunțită a ariei în care operează aceste firme, motiv pentru care am procedat la crearea unei baze de date formată din 269 de firme care au ca obiect de activitate exploatarea forestieră din județul Suceava. Din acestea am ales pentru analiză un număr de 5 firme în funcție de cifra de afaceri.



**Sursa:** Adaptare proprie pe baza informațiilor de pe site-ul: [www.topfirme.com](http://www.topfirme.com)

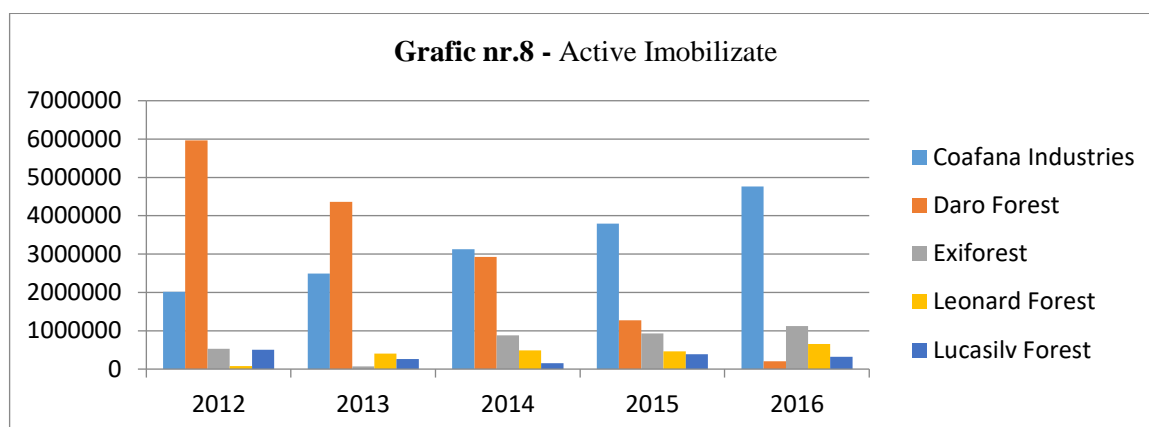
Societatea comercială din județul Suceava care are ca obiect de activitate exploatarea forestieră și are cea mai mare cifră de afaceri este SC Coafana Industries SRL cu o cifra de afaceri de peste 14.000.000 de lei în toți cei cinci ani supuși analizei.

<sup>78</sup>AGERPRES/(autor: Mariana Nica, editor: Andreea Marinescu)



**Sursa:** Adaptare proprie pe baza informațiilor de pe site-ul:www.topfirme.com

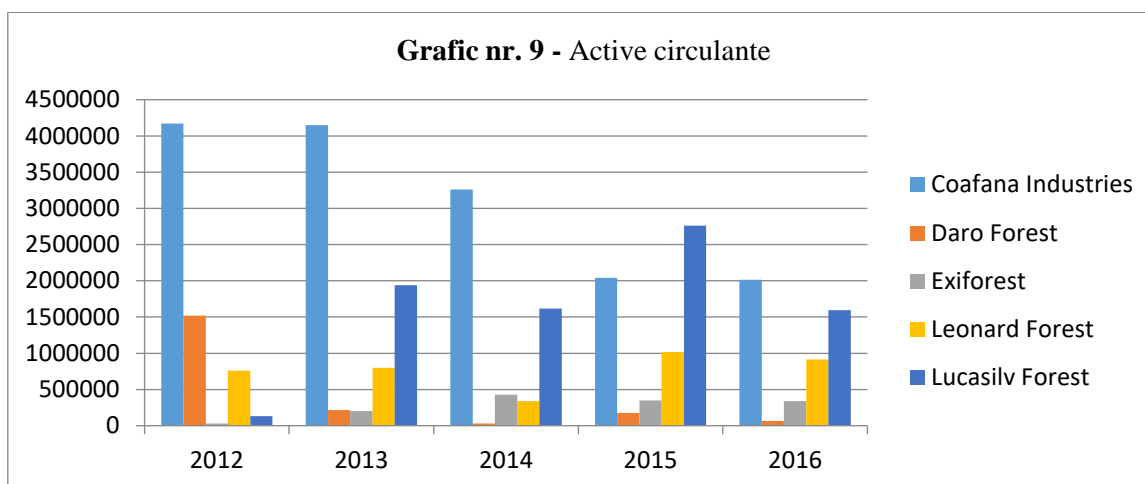
În graficul de mai sus este prezentat profitul brut al celor cinci firme supuse analizei. Se observă că doar firma Coafana Industries are un profit brut semnificativ în această perioadă dar spre sfârșit începe să scadă treptat, în timp ce celelalte firme prezintă un profit minimal. Majoritatea firmelor care activează în acest domeniu nu prezintă investiții importante în active imobilizate ci apelează la activele circulante dat fiind faptul că sediul acestora se schimbă în funcție de resursele pe care le au la dispoziție. Se poate observa acest fapt și în graficele de mai jos (Grafic nr.5 și Grafic nr.6).



**Sursa:** Adaptare proprie pe baza informațiilor de pe site-ul:www.topfirme.com

În graficul de mai sus se poate observa faptul că valoarea activelor imobilizate ale societății Daro Forest scade pe parcursul celor cinci ani analizați, în schimb, societatea comercială Coafana Industries prezintă o creștere a valorii acestora. Această creștere se poate datora faptului că în această perioadă societatea Coafana Industries cunoaște o creștere a profitului, în timp ce la cea de-a doua firmă profitul scade, ajungând să aibă și valori negative.





Sursa: Adaptare pe baza informațiilor de pe site-ul:www.topfirme.com

În acest grafic sunt prezentate valorile activelor circulante ale firmelor analizate pe parcursul celor cinci ani. Din grafic se observă că cea mai mare valoare a activelor circulante se regăsește la firma Coafana Industries chiar dacă a avut o scădere a acestora în perioada analizată.

**Tabel nr. 1** Proiectarea unui bilanț de mediu pentru microîntreprinderi

CHELTUIELI	VALOARE
Protejarea aerului	
Protejarea apei	
Managementul deșeurilor	
Protecția solului și a apelor subterane	
-lucrări de reîmpădurire	
-lucrări de prevenire a alunecărilor de teren	
Protecția resurselor naturale și conservarea biodiversității	

Considerăm că nu este suficient faptul că o societate să se rezume la protejarea mediului doar prin virarea unui procent din profitul obținut către stat. Ceea ce contează este să decurgă la acțiuni mai semnificative cum ar fi: achiziția de echipamente nepoluante, schimbarea mașinilor de serviciu cu automobile nepoluante, acțiuni de împăduriri, de refacere a zonelor distruse în urma defrișărilor, protejarea stratului de ozon etc. Noi le propunem acest bilanț mediu care să fie atașat situațiilor financiare anuale prin care să demonstreze interesul lor pentru mediu și societatea în care aceștia își desfășoară activitatea.

### Concluzii

În concluzie, societățile din România trebuie să își dezvolte treptat o cultură proprie de responsabilitate socială corporativă. Faptul că sunt destul de multe publicații cu această temă în țara noastră reprezintă un pas înainte în acest domeniu. Din păcate acest domeniu este dezvoltat de către companiile mari care au filiale la noi în țară. Întreprinderile mici și mijlocii din țara noastră CSR este un concept mai puțin cunoscut și mai greu de implementat. Microîntreprinderile

ar trebuie să privească această raportare voluntară a responsabilității sociale ca un element-cheie în atingerea succesului pe termen lung, dar și ca pe un instrument de informare și de implicare a părților interesate.

### **Bibliography**

1.<http://www.csrnest.ro>

2.Bazeleexploatăriilemnului/ SergiuHorodnicSuceava: EdituraUniversității din Suceava, 2003

3.AGERPRES/(autor: Mariana Nica, editor: AndreeaMarinescu)

4.[www.topfirme.com](http://www.topfirme.com)

# УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

## ACCOUNTING POLICY OF THE ENTERPRISE FOR THE PURPOSES OF IFRS REPORTING

Руслана Кузина

Одесский национальный экономический университет, Украина

e-mail: suvarno@gmail.com

В. Коваль

Одесский национальный экономический университет, Украина

e-mail: flpkov@gmail.com

**Abstract.** *This article is devoted to the study of issues related to the formation and use in accounting of such an internal document as an order on the accounting policy of an enterprise in accordance with the requirements of IFRS. The accounting policy for the accounting community is not new. The accounting policy of the enterprise is rather static (unchangeable) rules of conducting book keeping and drawing up of the financial reporting. The company adheres to the established rules from year to year, thus ensuring comparability of financial statements for different years. But the transition to accounting and the preparation of financial statements in accordance with IFRS requires the company to drastically review its accounting policies. Recommendations are offered on drawing up of a registration policy to those enterprises, who started the transition to IFRS.*

**Keywords:** International Financial Reporting Standards (IFRS), accounting, accounting policies, development of accounting policies, the first application, financial statements.

**Ключевые слова:** Международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерский учет, учетные политики, разработка учетных политик, первое применение, финансовая отчетность.

**Cod JEL.** M41

**Введение.** Учетная политика согласно требованиям Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) – это одна из наиболее актуальных тем, для компаний, которые планируют использовать либо начинают применять МСФО. Предприятиям необходимо установить такой порядок, при котором будет достигнут максимальный эффект от ведения учета. Учетная политика устанавливает правила ведения бухгалтерского учета в организации и является основным документом каждой компании. Разработкой учетной политики занимается бухгалтер, а директор своим приказом вводит её в действие.

Формирование учетной политики в условиях применения МСФО является относительно новым и недостаточно освоенным этапом организации бухгалтерского учета с практической точки зрения для бухгалтерских служб компаний, которые в соответствии с законодательством обязаны или добровольно приняли решение составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО.

Главный принцип, которым необходимо руководиться при разработке и утверждении учетной политики согласно международным стандартам, заключается в том, что ее необходимо выбирать и применять в соответствии со всеми существующими

стандартами и толкованиями, а в случае их отсутствия – с Концептуальной основой финансовой отчетности и профессиональным суждением.

### **Основное содержание.**

Учетная политика как понятие появилось в современной науке и практике бухгалтерского учета в Украине с принятием Закона Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" и утверждением Положений (стандартов) бухгалтерского учета (далее – П(С)БУ). Это понятие также является ключевым в МСФО и Международных стандартах бухгалтерского учета (далее – МСБУ), что обусловлено идеей стандартизации учета и отчетности.

Для того, чтобы помочь компаниям выбрать и изменять учетную политику Совет по МСФО разработал стандарт МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [5]. Стандарт применяется при выборе и применении учетных политик, учета изменений в учетной политике, изменений в бухгалтерских оценках и исправлении ошибок предыдущего периода.

Раскрытие сущности учетной политики подается в пункте 5 МСФО 8, где отмечается, что учетная политика – конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности.

Нужно обратить внимание на то, что в МСФО термин учетная политика обычно употребляют во множественном числе. Связано это с тем, что в международном определении учетной политики отсутствует слово совокупность. Например, принципы, в соответствии с которыми необходимо учитывать нематериальные активы, изложены в отдельной учетной политике. Таким образом, совокупность учетных политик по МСФО составляет единую учетную политику компании. [4, с. 27]

Предприятие должно выбирать и применять свои учетные политики последовательно для подобных операций, других событий или условий, если МСФО конкретно требует или позволяет определить категории статей, для которых другие политики могут быть уместными. Если МСФО требует или позволяет такое определение категорий, следует выбирать приемлемую учетную политику и последовательно применять ее к каждой категории.

Предприятие должно изменить учетную политику, только если изменение:

- а) требует МСФО, или
- б) приводит к тому, что финансовая отчетность предоставляет достоверную и уместную информацию о влиянии операций, других событий или условий на финансовое положение, финансовые результаты деятельности или денежные потоки предприятия.

Не считается изменениями в учетной политике:

- а) применение учетной политики к операциям, другим событиям или условиям, отличающихся по сути от тех, что происходили раньше; и
- б) применение новой учетной политики к операциям, другим событиям или условиям, которые не происходили ранее или были несущественными.

Применение изменения в учетной политике:

- а) предприятие имеет учитывать изменение в учетной политике, которая является следствием первого применения МСФО, в соответствии с конкретными положений переходного периода (если они есть в таком МСФО) и

б) если предприятие меняет учетную политику после первого применения МСФО, которые не содержат конкретных положений переходного периода, применимых к такому изменению или изменений в учетной политике добровольно, то он применяет изменение ретроспективно [3, с.72].

Однако, в определенных ситуациях ретроспективный пересчет при изменении учетной политики можно не делать:

- в случае принятия нового стандарта или внесения изменений в действующий. При этом следует пользоваться специальными переходными положениями, которые будут отражены в новом стандарте;
- если принято решение провести переоценку активов по справедливой стоимости. Такое изменение отражают как переоценку на определенную дату;
- если нет возможности достоверно определить, повлияло изменение учетной политики только на конкретный период, или на всю отчетность, составленную в соответствии с МСФО. В таком случае придется применять ретроспективный пересчет с самого раннего периода, а это может быть и текущий период [2, с.20].

Компания, финансовая отчетность которой составлена в соответствии с МСФО, в примечаниях к финансовой отчетности должна сделать четкую и безоговорочное заявление о соответствии МСФО, которое означает применение и исполнения всех международных стандартов, интерпретаций о признании, оценки и раскрытия информации (даже если такая информация составляет коммерческую тайну или отрицательная для компании). компания не может подготовить финансовую информацию согласно МСФО и оценить все последствия перехода на МСФО до тех пор, пока она не будет знать дату перехода на МСФО и то, какие именно стандарты будут действовать на первую отчетную дату.

Компании, применяющие МСФО впервые, раскрывают всю информацию, предусмотренную для обязательного раскрытия стандартам МСФО. То есть в части раскрытия информации для предприятий, применяющих МСФО впервые, не сделано исключений. При этом первый комплект отчетности, составленный по Международным стандартам, должен содержать сравнительную информацию как минимум:

- на две предыдущие даты – для отчета о финансовом состоянии (баланса);
- за один предыдущий период – для всех остальных форм отчетности. [6, с.997]

Формирование отчетности в соответствии с МСФО осуществляется исходя из следующих основных принципов:

- Принцип начисления (accrual basis) означает, что хозяйственные операции отражаются в момент их совершения, а не по мере получения или выплаты денежных средств и их эквивалентов.
- Принцип непрерывности деятельности (going concern) предполагает, что компания продолжит свою деятельность в будущем.
- Достоверность (reliability) означает, что отчетность не содержит существенных ошибок и искажений и является беспристрастной. Достоверная отчетность должна удовлетворять требованиям правдивого представления (faithful representation), приоритета содержания над формой (substance over form), нейтральности (neutrality), осмотрительности (prudence), полноты (completeness), сопоставимости (comparability), существенности (materiality).

Разработка учетной политики является достаточно трудоёмким процессом и требует от бухгалтера глубоких знаний Международных стандартов. В своем виде учетная политика – это достаточно объемный документ, который может содержать следующие разделы:

- принципы, методы, порядок учета активов и обязательств. Учетная политика должна соответствовать требованиям каждого международного стандарта, действующего на отчетную дату первой финансовой отчетности по МСФО. Возможно предостережения о досрочном применении международных стандартов, если такими стандартами разрешено их досрочное применение (компания может применять новый МСФО, который еще не является обязательным, но позволяет досрочное применение)
- План счетов с иерархией и набором аналитик по каждому субсчету;
- журнал бухгалтерских проводок для типовых хозяйственных операций;
- состав пакета отчетности (формы основных отчетов и раскрытий, алгоритм заполнения отчетности);
- регламент документооборота с перечнем документов, которые участвуют в бизнес-процессах, разделение функций и ответственности, сроки подачи документов;
- регламент закрытия периода, где описывается порядок проведения процедур закрытия, порядок формирования стоимости отдельных групп активов на отчетную дату;
- другие регламенты, обеспечивающие выполнение требований учетной политики.

В разделе о финансовой отчетности следует указать:

а) какой метод (прямой или косвенный) используется при составлении отчета о движении денежных средств (§ 18 МСБУ 7);

б) расходы в финансовой отчетности отражаются исходя из их характера или функционального назначения (по себестоимости продаж) (§ 99, 102, 103 МСБУ 1);

в) как составляется отчет о прибыли или убытке и совокупном доходе – как один документ либо отдельно отчет о прибыли или убытке и отдельно отчет о совокупном доходе (§ 10А МСБУ 1).

г) как (свернуто или нет) предприятие представляет в финансовой отчетности (§ 32–35 МСБУ 1):

- положительные и отрицательные курсовые разницы;
- прибыли и убытки, возникающие по финансовым инструментам, предназначенным для торговли;
- прибыли и убытки от выбытия долгосрочных активов, включая инвестиции и операционные активы (путем вычитания балансовой стоимости актива и соответствующих расходов по его продаже из вырученной от выбытия суммы);
- затраты на формирование резервов, которые признаются в соответствии с МСБУ 37 и возмещаются по условиям договора с третьим лицом, могут отражаться в финансовой отчетности свернуто с полученным возмещением [1].

Учетная политика по МСФО в части общих аспектов должна содержать основные принципы подготовки консолидированной отчетности. Согласно этих принципов субъект

хозяйствования может раскрыть определение дочерней, ассоциированной, совместной компании, закрепить понятие контроля, особенности отражения в отчетности сделок по объединению бизнеса.

#### **Результаты и выводы.**

Учетная политика как совокупность принципов, подходов, способов, форм и процедур, используемых в целях ведения бухгалтерского учета и составления отчетности является важным этапом организации бухгалтерского учета на предприятиях. От правильности определения и использование учетной политики зависит достоверность, своевременность и полнота информации о деятельности компании, подается в финансовой отчетности.

Формирование и исполнение учетной политики на предприятии следует рассматривать как важный элемент организации бухгалтерского учета, субъектом которого выступает руководство компании, а объектом система бухгалтерского учета и отчетности, которая призвана обеспечивать пользователей информацией для принятия эффективных управленческих решений.

При разработке учетной политики по международным стандартам необходимо учитывать все существующие стандарты и толкования к ним. При отсутствии стандартов для определенной хозяйственной операции бухгалтер может воспользоваться профессиональным суждением, ориентируясь на действующее в стране законодательство или отраслевые нормы.

#### **Библиография:**

1. Волотковская Ю. А. Учетная политика по МСФО [Электронный ресурс] / Ю. А. Волотковская. – 2017. – Режим доступа до ресурсу: <https://uteka.ua/publication/Uchetnaya-politika-po-MSFO>.
2. Засадный Б. Учетная политика компаний в условиях применения МСФО / Б. Засадный. // Вестник Киевского национального университета имени Тараса Шевченко. – 2014. – №10. – С. 17–22.
3. Каменская Т. А. Формирование учетной политики по МСФО / Т.А. Каменская. // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: проблемы теории, методологии, организации. – 2015. – №2. – С. 71–81.
4. Лемеш В. Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность : пособие / В. Н. Лемеш, Т. А. Жилинская. – Минск : Элайда, 2011. – 272 с
5. МСФО 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finotchet.ru/articles/135/>
6. Фурса В. П. Актуальные вопросы учетной политики в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности / В. П. Фурса. // Глобальные и национальные проблемы экономики. – 2016. – №10. – С. 996–999.

# СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ОБЪЕКТЫ КОММУНАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ УКРАИНЫ MODERN STATE AND TRENDS OF INVESTMENT IN THE OBJECTS OF THE COMMUNAL INFRASTRUCTURE OF UKRAINE

А. КОВАЛЬСКИЙ,

Одесский национальный экономический университет, Украина

e-mail: [kovalskiy\\_a@i.ua](mailto:kovalskiy_a@i.ua)

**Abstract.** *В статье изучены основные тенденции развития коммунальных предприятий Украины. Проведен анализ источников финансирования коммунальных предприятий Украины, а также исследованы основные направления деятельности государственных организаций относительно привлечения инвестиций как для отдельных коммунальных предприятий, так и региона в целом. Определены основные проблемы деятельности коммунальных предприятий в Украине.*

**Keywords:** investment, financing, utilities, investmentprogram, Regional Development Agency, communal infrastructure; инвестирование, финансирование, коммунальное предприятие, инвестиционная программа, агентство регионального развития, коммунальная инфраструктура.

**Cod JEL.** M 21, D 92.

**Введение.** Субъекты хозяйствования коммунальной сферы Украины являются одними из наиболее убыточных в связи с отсутствием необходимой системы финансирования и практическим отсутствием привлеченных инвестиций. По официальным данным Государственной службы статистики Украины в последние 5 лет наблюдается негативная тенденция сокращения количества коммунальных предприятий в Украине, более чем на 2000 субъектов хозяйствования (2011 г. – 13024, 2012 г. – 12714, 2014 г. – 12512, 2015 г. – 11464, 2016 г. – 11438) [5, с. 106]. В связи с этим в стране произведена реформа сферы коммунальной инфраструктуры, так называемая децентрализация, что, в свою очередь, внесло существенные изменения в порядок функционирования данных предприятий, в том числе и систему привлечения инвестиций. По мнению государственной власти результатом реформирования стало повышение заинтересованности органов местного управления в повышении доходов местных бюджетов, поиске резервов их наполнения, улучшении эффективности администрирования налогов и сборов. В связи с этим меняется подход к управлению коммунальными субъектами хозяйствования, которые являются важным звеном в наполнении доходов местных бюджетов. В части использования денежных средств внимание акцентируется на необходимости формирования самой оптимальной структуры бюджетных расходов, создании эффективного и малочисленного управленческого аппарата, осуществлении постоянного анализа использования бюджетных средств и предупреждении случаев их нерационального использования. В связи с образованием объединенных громад в Украине в 2017 году начала наблюдаться позитивная тенденция относительно увеличения количества зарегистрированных коммунальных предприятий.

Одной из причин повышения количества коммунальных предприятий в 2017 году стала необходимость создания субъектов управления объединенными громадами, а также переход в коммунальную собственность части общеобразовательных учреждений. Например, по состоянию на 2017 год, в коммунальную собственность принято 2674



общеобразовательных учреждений, а также зарегистрировано 700 коммунальных учреждений, которые работают в сфере социальных услуг [1].

### **Основное содержание.**

Начиная с 2014 г. существенное влияние на развитие всей коммунальной инфраструктуры Украины и ее инвестирование оказывает процесс децентрализации, который, как уже говорилось выше, предполагает передачу полномочий и финансов государственной властью органам местного самоуправления. Но этот процесс не исключил поддержку государством коммунальной инфраструктуры разных регионов страны. Согласно Мониторингу процесса децентрализации власти и реформирования местного самоуправления от 12.03.2018 г. [1], из государственного бюджета распределены субвенции на обеспечение строительства, реконструкции, ремонта и удержания автомобильных дорог общего пользования, улиц и дорог коммунальной собственности в населенных пунктах между регионами на общую сумму 11530,9 млн.грн.

Процесс инвестирования субъектов коммунальной инфраструктуры в Украине подконтрольный Национальной комиссии, которая осуществляет государственное регулирование в сферах энергетики и коммунальных услуг (далее – НКРЭКУ).

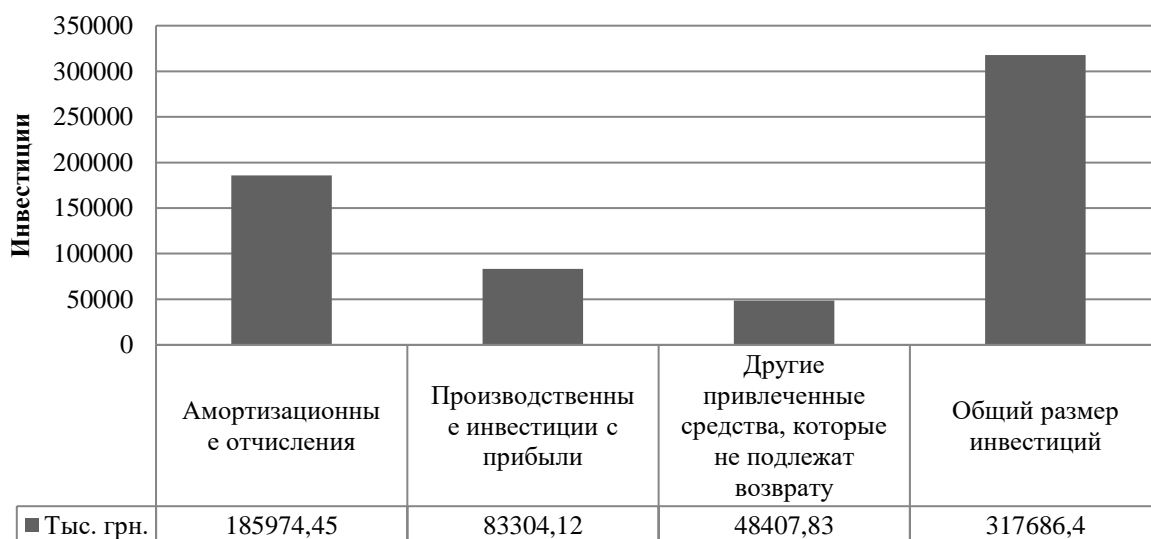
Законодательство Украины определяет следующие источники финансирования коммунальных предприятий Украины: амортизационные отчисления основных средств и нематериальных активов, производственные инвестиции с прибыли, денежные средства в определенных объемах, относительно установленных тарифов для выполнения инвестиционных программ, другие поступления, в том числе заемные средства (займы по облигациям, банковские кредиты), привлеченные денежные средства (средства, полученные от продажи акций, привлеченные по договорам финансового лизинга, паевые и другие взносы граждан и юридических лиц, инвесторов, гранты) и бюджетные средства.

К источникам финансирования инвестиционных программ относят денежные средства, полученные коммунальным предприятием в результате осуществления хозяйственной деятельности, за счет которых осуществляется финансирование мероприятий инвестиционных программ.

К производственным инвестициям с прибыли относится определенная часть прибыли, которую получают в результате осуществления хозяйственной деятельности коммунальным предприятием и которая направляется на финансирование мероприятий инвестиционных программ, направленных на развитие производства.

Запланированные источники финансирования коммунальных предприятий Украины на текущий год определяются ежегодно НКРЭКУ посредством ежегодного утверждения постановлений по одобрению инвестиционных программ.

Анализ всех утвержденных в 2017 году постановлений по одобрению инвестиционных программ коммунальных предприятий страны показал, что в 2017 г. основными источниками финансирования деятельности были амортизационные отчисления, производственные расходы с прибыли и другие привлеченные средства, которые не подлежат возврату (рис. 1). Общая сумма финансирования коммунальных предприятий в 2017 г. составила 317686,4 тыс. грн. [3], что является достаточно низким показателем для нормального функционирования коммунального предприятия и качественного предоставления ими социальных услуг.



**Рис. 1. Источники финансирования коммунальных предприятий Украины согласно утвержденным инвестиционным программам за 2017 год**

Как видим из рисунка 1, основными источниками финансирования деятельности коммунальных предприятий Украины есть их внутренние источники, такие как амортизационные отчисления и производственные инвестиции с прибыли. Одним из наиболее негативных факторов является отсутствие внешних инвестиций, в том числе иностранных.

По данным финансового мониторинга децентрализации и результатам оценки финансовой способности объединенных территориальных громад, который осуществлен Группой финансового мониторинга Центрального офиса реформ при Министерстве регионального развития, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Украины (при поддержке Программы «U-LEAD с Европой» и SKL International), государство ежегодно увеличивает объемы государственной поддержки развития громад и развития инфраструктуры. По их данным за последние годы сумму такой поддержки возросла с 0,5 млрд грн в 2017 г. до более 19 млрд грн. (более чем в 39 раз) в 2018 г.[2].

Кроме того, Группой финансового мониторинга одной из причин недостаточного финансирования коммунальной инфраструктуры государством названо отсутствие четкой методологии, которая определяла бы и закрепляла ежегодно размер финансового норматива. По мнению экспертов это является одним из не стимулирующих факторов реформирования в стране.

В 2017 году с целью не только регионального развития, но и развития деятельности коммунальных предприятий каждого региона, 21 область Украины приняла решение о создании Агентств регионального развития, в связи с чем в каждой области работают Центры развития местного самоуправления, которые помогают местным органам самоуправления внедрять различные стратегии экономического развития региона.

Синяк Д. в своей публикации “Агентства регионального развития нужно рассматривать как перспективные стартапы” опубликовал интервью директоров Черкасского, Винницкого и Житомирского агентств регионального развития о внедренных в 2017 году мероприятиях по привлечению инвестиций, которые уже сегодня дают положительные результаты (табл. 1).

**Таблица 1. Направления деятельности по привлечению инвестиций  
агентствами регионального развития [обобщено на основе: 4]**

Агентство регионального развития	Направления деятельности по привлечению инвестиций
Черкасское агентство регионального развития	Установление нового отопительного оборудования в сельские школы (экономия 1,2 млн грн. бюджетных средств в отопительный сезон)
	Заключение региональными производителями мебели экспортных контрактов
Винницкое агентство регионального развития	Внедрение конкурса для частичного возмещения процентных ставок по кредитам для предпринимателей на реализацию инвестиционных проектов и конкурса бизнес-планов для предпринимателей-новичков (по результатам планируется создание больше 100 рабочих мест)
	Привлечение на уровне области троих инвесторов, два из которых – иностранные (по результатам планируется создание больше 370 рабочих мест, планируемый объем инвестиций составляет более 40 млн евро)
	Создание и подача 14 проектных предложений различным фондам, в том числе и международным (планируемая сумма инвестиций – больше 70 млн грн.)
Житомирское агентство регионального развития	Налаживание отношений с консультативным органом при Кабинете министров Украины – UkraineInvest, с помощью которых привлечён инвестор (по результатам планируется создание больше 1000 рабочих мест)
	Привлечение и сопровождение различных инвесторов, которые планируют реализовать проекты развития солнечной энергетики, хмелеводства, животноводства, производства бетонных изделий, пеллет, спортивной экипировки
	Разработка бизнес-планов для предпринимателей с целью привлечения инвестиций
	Привлечение денежных средств четырех грантодателей – Швейцарского бюро сотрудничества, Министерства иностранных дел Эстонии, программ USAID и POLISAID

В таблице 1 приведены примеры работы для коммунальных предприятий и частного бизнеса для привлечения инвестиций как для собственной работы, так и работы региона в целом. Кроме того, как видим, привлечённые инвестиции оцениваются не только в виде денежных средств, но и нефинансовыми показателями.

Кроме того, директора агентств указывают на основную проблему, которая мешает их эффективной работе, и которая состоит в том, что правительство страны должно

определились какие ему нужны бизнес-структуры: которые находятся на самофинансировании и преимущественно занимаются поиском и сопровождением инвесторов или государственные организации, деятельность которых будет направлена на развитие региона в целом [4]. Данная проблема состоит в том, что агентства в данный момент имеют статус неприбыльных государственных учреждений и для осуществления собственной деятельности им приходится просить о перечислении неповоротной финансовой помощи на статутную деятельность, что зачастую сопровождается отказом в предоставлении такой помощи.

#### **Результаты и выводы.**

В статье нами проанализированы основные тенденции развития коммунальных предприятий Украины в целом, а также установлено, что в последние годы проводится государственная политика относительно изменения условий осуществления деятельности как коммунальными предприятиями, так и государственными организациями на уровне отдельного региона. Результаты исследования показали наличие низкого уровня финансирования деятельности коммунальных предприятий, а также вынужденное осуществление деятельности только за счет внутренних источников финансирования, таких как амортизационные отчисления и производственные инвестиции с прибыли.

Изучение влияния реализуемого на уровне государства процесса децентрализации показало, что государство пытается таким образом проводить политику поддержки развития как коммунальных предприятий, так и регионов в целом. В связи с этим на уровне каждого региона созданы агентства регионального развития, основным предназначением которых является привлечение инвестиций в регион, повышение инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования и помощь потенциальным инвесторам в поиске объекта инвестирования.

#### **Библиография:**

1. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування станом на 12 березня 2018 року. Прес-центр ініціативи “Децентралізація влади”. Київ. 2018. 33 с. URL:<http://decentralization.gov.ua/uploads/library>.
2. Народним депутатам представили оцінку фінансової спроможності об’єднаних громад. Прес-центр ініціативи «Децентралізація». URL: <http://decentralization.gov.ua/news/8489>.
3. Постанови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг на 2017 рік. Офіційний сайт. URL:<http://www.nerc.gov.ua/?id=23170>.
4. Синяк Д. Агенції регіонального розвитку треба розглядати як перспективні стартапи... URL:<http://decentralization.gov.ua/news/8057>.
5. Статистичний збірник “Україна в цифрах”. Державна служба статистики України. Київ. 2017. 240 с.

**THEORETICAL ASPECTS OF ANALYSIS OF ENTERPRISE INCOMES AND  
EXPENSES**  
**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ  
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Нина ВОЛКОВА,**

Одесский национальный экономический университет, Украина, г. Одесса

e-mail: [plysca414@gmail.com](mailto:plysca414@gmail.com)

**Наталья ЕВЧУК,**

Одесский национальный экономический университет, Украина, г. Одесса

e-mail: [natali.evchuk.1998@gmail.com](mailto:natali.evchuk.1998@gmail.com)

**Людмила МАЕВСКАЯ,**

Одесский национальный экономический университет, Украина, г. Одесса

e-mail: [ludmilaleksandrovna412@ukr.net](mailto:ludmilaleksandrovna412@ukr.net)

**Abstract.** *The research of actual problems of the enterprise activity in the context of its revenue part and cash receipts has been carried out; the group of indicators which are necessary for the economic analysis of incomes has been determined; the ways of their optimization have been proposed; the fundamental role of the economic analysis of organizational expenses has been specified; the ways of achieving their optimal value have been considered; methodical basics for costs analysis of operating activities of the enterprise have been explicated; their observance makes it possible to use resources more efficiently and maximize the profit of a particular business entity.*

**Keywords:** economic analysis, net income, optimization, cost management, financial control, strategic development, accounting.

**Cod JEL.** M410

**Введение.** Деятельность предприятия состоит из нескольких этапов: приобретение необходимых материалов и основных средств, процесса производства и процесса реализации. Последний из представленных этапов предусматривает получение выручки от реализации продукции, работ или услуг. Выручка от реализации является источником бесперебойного осуществления процесса производства. Она состоит из двух частей: себестоимости продукции и стоимости, созданной живым трудом.

Итак, можно сделать вывод, что доход - это поток денежных средств и других поступлений, получаемый от продажи продукции, работ или услуг за определенный промежуток времени. Стоимость, вновь созданная живым трудом в процессе производства, является источником валового дохода. Для того, чтобы определить величину чистого дохода, необходимо рассчитать разницу между стоимостью продукта и затратами на его производство.

Каждый предприниматель, начиная процесс производства или принимая решение о его расширении, должен быть уверенным в его целесообразности с экономической точки зрения, а именно - прибыльности. Прибыль служит источником для совершенствования деятельности предприятия, его стратегического развития, его технического и технологического оснащения. В условиях значительных экономических ограничений достижение желаемого финансового результата непосредственно связано с оптимизацией расходов предприятия. В случае, когда руководство организации обладает необходимыми учетными данными о расходах, их составе, удельном весе каждой расходной статьи в общей сумме представленных расходов, существуют все возможности по корректировке

финансово-хозяйственных процессов, повышению показателей рентабельности, конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия.

В противном случае, при отсутствии тщательного анализа и сравнения затрат с конечными результатами, возможны грубые ошибки в выборе плана экономического развития предприятия.

Нельзя не подчеркнуть актуальность тематики данной статьи, ведь грамотное управление доходами и расходами – одно из важнейших заданий, выполнение которого может гарантировать достижение главной цели деятельности любого предприятия – получение максимального размера прибыли. В свою очередь, прибыльность одного субъекта хозяйствования влияет на благосостояние всего государства как экономической системы в целом.

**Основное содержание.** Согласно НП (С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности», доходы - это увеличение экономических выгод в виде поступления активов или уменьшения обязательств, которые приводят к росту собственного капитала. Методологические основы формирования информации о доходах в бухгалтерском учете определяет П (С) БУ 15 «Доход» [1].

На сегодняшний день для формирования оптимального дохода предприятий необходимым является обеспечение покрытия текущих расходов, уплаты налогов и получения прибыли, которая позволяет увеличить объемы производства. Для этого усовершенствования требует первичный, аналитический и синтетический учет доходов от реализации продукции.

Доход является основой развития хозяйственной деятельности, стимулятором деловой активности, инвестиционной привлекательности и роста потенциала предприятия. Получение дохода в достаточном количестве позволяет оптимизировать хозяйственную деятельность в зависимости от существующих потребностей и ограничений [2, с. 45]. В то же время, доход выполняет роль индикатора эффективности хозяйственной деятельности и достижения стратегических целей. Поскольку доход занимает одно из ключевых мест в системе оптимизации деятельности, то именно экономической диагностике процесса учета и управления доходами необходимо уделять усиленное внимание на предприятиях. Следует отметить, что современные рыночные условия усиливают необходимость систематического финансового контроля для минимизации затрат и максимизации доходов предприятия. Основной целью такого контроля является обеспечение законности формирования и эффективности использования финансовых и материальных ресурсов, изучение причин и обстоятельств, которые привели к недополучению доходов, предотвращения неверных управленческих решений, их финансовый контроль. Комплекс поставленных задач предопределяет главенствующую роль систематизации учетных данных [3, с. 23].

В настоящее время происходит совершенствование бухгалтерского учета с целью приближения его к международным стандартам и требованиям рыночной системы хозяйствования. Это сопровождается принятием и внедрением целого ряда нормативных документов, которые регулируют его ведение. В организации деятельности предприятия важное значение имеет планирование и прогнозирование, ведь оно осуществляет огромное влияние на формирование доходов предприятия в будущем. Методология планирования и прогнозирования доходов предприятия базируется на том, что в соответствии с его текущим финансовым состоянием формируется ряд стратегических финансовых целей для

дальнейшего развития. Основными источниками информации для планирования и управления доходами предприятий является правильно организованный учет, контроль и анализ. Учетная информация является основным источником сравнительной оценки и анализа формирования и распределения доходов предприятия. Учет – это своеобразный инструмент сбора и обработки данных фактов хозяйственной деятельности предприятия, который также способен предоставить такое количество информации, которое необходимо для удовлетворения потребностей бухгалтерской службы и принятия правильных управленческих решений.

Основным источником информации для принятия управленческих решений является учетное обеспечение, основными задачами которого выступают отражение хозяйственных событий, накопление, обработка, систематизация и передача информации о ходе хозяйственных процессов, последствия их регулирования и контроль.

Проблема учета доходов предприятий представлена отсутствием полноты и своевременности их отражения в учетной системе. На данный момент уровень недостаточного отражения доходов в стране принимает значения 30-70 процентных пункта. Данная проблема охватывает различные сферы деятельности общества, ведь она отличается своей многоплановостью. На наш взгляд необходимо упорядочить ведение учета для целей налогообложения в приказе «Об учетной политике». Налоговая политика должна включать в себя полную и достоверную информацию о порядке отражения хозяйственных операций в отчетный период, а также сведения для контроля над правильностью, полнотой и своевременностью расчета и уплаты налогов в бюджет [4].

Вторым, не менее важным аспектом достижения эффективной работы предприятия является рациональное управление расходами. Его теоретические аспекты исследовали П. Атамас, Ф. Ефимова, Н. Герасимчук, В. Завгородний, В. Савченко, В. Сопко, Л. Нападовская, Л. Чижевского, среди зарубежных ученых - И. Бланк, С. Друри, Ч. Хорнгерн, Дж. Фостер и другие. Неустанный интерес к данной теме в большей степени объясняется тем, что в течение длительного времени управление расходами выступало непосредственным объектом централизованного государственного регулирования.

Расходами отчетного периода признаются расходы, которые приводят к уменьшению активов или увеличению обязательств, что приводит к уменьшению собственного капитала, за исключением уменьшения капитала за счет его изъятия или распределения собственниками, при условии, что эти расходы могут быть достоверно оценены. Детальное раскрытие понятия расходов представлены в общих заключительных положениях к НП (С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности». Расходы операционной деятельности предприятия – это те расходы, что возникают в процессе основной, приносящей доход, деятельности организации или иной деятельности, исключая при этом финансовую и инвестиционную деятельности. Именно операционная деятельность приносит предприятию основную выручку и основные потоки денежных средств.

Проанализировать расходы операционной деятельности предприятия значительно удобнее, предварительно классифицировав их по элементам и статьям калькуляции. Элемент расходов представляет совокупность экономически однородных расходов. Пункт 21 П (С) БУ 16 «Расходы» регламентирует порядок группировки расходов операционной деятельности по следующим экономическим элементам: материальные расходы, расходы на оплату труда, отчисления на социальные мероприятия, амортизация и

другие операционные расходы. Система группировки по экономическим элементам касается только операционной деятельности предприятия и позволяет провести анализ состава, структуры и эффективности расходов [5, с. 32]. Можно определить зависимость расходов от технического уровня развития и эффективности использования материальных и трудовых ресурсов, приоритетные направления их рационализации.

Необходимо также отметить, что представленная выше группировка имеет определенные недостатки. Примерами служит невозможность исчисления себестоимости отдельных видов готовой продукции и установления объема расходов по каждому из отдельных подразделений организации. Именно поэтому, рекомендуется дополнить классификацию расходов группировкой по статьям калькуляции.

Калькуляционная статья - это определенный вид расходов, который составляет себестоимость отдельного вида продукции, работы или услуги. Статьи производственной калькуляции бывают однородными или комплексными. Такое распределение является очень важным для проведения экономического анализа, исследования и проявления факторов, непосредственно влияющих на себестоимость продукции в системе внутрихозяйственного или управленческого учета. Благодаря данной классификации предоставляется возможным определение целевого назначения расходов, обобщение их по месту возникновения в соответствии с произведенной продукцией, выполненными работами, в отношении видов деятельности и различных организационно-технических мероприятий [6, с. 223]. Структуру калькуляции каждое предприятие утверждает самостоятельно, так как она зависит от специфики деятельности организации, характера продукции, организационного уровня и сложности технологических процессов, используемых на предприятии.

С практической точки зрения, наиболее распространенной является следующая группировка расходов по статьям калькуляции: сырье и материалы, возвратные отходы, покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций и предприятий; топливо и энергия на технологические нужды; основная заработная плата рабочих, занятых в производстве; отчисления на социальное страхование; отчисления на обязательное медицинское страхование; расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования; общепроизводственные расходы; потери от брака и другие производственные расходы.

На первом этапе анализа расходов проводится сравнение фактического объема расходов с их плановым (прогноznым) значением и расчет влияния отдельных факторов на выявленные отклонения. Количество факторов и методика их исследования зависят от особенностей технологического процесса, видов сырья, материалов и энергоносителей, что использует определенный субъект хозяйствования. В ходе анализа результатов руководствуются объективной закономерностью изменения структуры расходов под влиянием усовершенствованной техники и технологии на предприятии, что проявляется в увеличении доли материальных расходов и амортизации по относительному уменьшению расходов на оплату труда.

Следующим этапом является анализ динамики прямых расходов. Для более детального изучения прямых расходов анализ необходимо провести в разрезе изделий или услуг. Особое внимание следует уделить показателям, которые имели значительные колебания за анализируемый период и выяснить причины таких изменений.



Целесообразным является проведение анализа косвенных затрат. Они представлены общепроизводственными, административно-управленческими и сбытовыми расходами. Далее осуществляют анализ себестоимости единицы продукции. Анализ себестоимости необходимо провести отдельно по каждому виду продукции или услуги, предоставляемой предприятием. В процессе анализа следует обратить внимание на структуру и динамику составляющих и, при наличии, отметить резкие колебания расходов, включаемых в себестоимость продукции или услуги. Завершающим этапом является анализ выполнения плана по расходам и определения причин выявленных отклонений [7, с. 175].

Оптимизация расходов – это непрерывный процесс планирования, учета, анализа и контроля затрат, а также принятия решений по дальнейшей экономической политике предприятия с использованием инструментов мотивации работников на всех уровнях сложившейся организационной структуры, в которой планирование осуществляется с целью определения необходимого уровня расходов для обеспечения эффективной работы предприятия, а также вычисления прибыли, которая будет получена при определенном уровне и структуре расходов. Современные методы оптимизации производственных расходов должны быть простыми в использовании, доступными, гибкими, а также предоставлять необходимую для принятия управленческих решений информацию в оперативном порядке [8, с. 42].

С учетом приведенных особенностей проведения комплексного и системного анализа направлений оптимизации расходов в нынешних условиях субъектам хозяйствования рекомендовано рациональное управление расходами за счет изменения размера управленческого аппарата, повышения контроля над деятельностью по организации учета расходов, а также проведения их детализации для обоснования экономической целесообразности и соответствия целевому назначению. Необходимым является осуществление корректировки объема расходов по оплате труда. Оптимизация данного показателя осуществляется путем повышения продуктивности труда с помощью внедрения автоматизированных систем и процессов, правильной организации трудового процесса и эффективного использования рабочего времени. Поиск лучшей системы управления производством должен осуществляться на постоянной основе, что обеспечит предприятие гибкостью.

Отметим, что прохождение сотрудниками курсов повышения квалификации улучшит показатели производительности труда, откроет возможности для создания новаторских подходов в организации и управлении производственным процессом. Существенного внимания требует анализ системы мотивирования сотрудников.

Еще одним направлением оптимизации расходов предприятия является снижение производственной себестоимости за счет новых договоров поставки по низким ценам без потери необходимого качества, а также контроль над бракованной продукцией, изучение и устранение причин ее возникновения, улучшение механизма ее выявления.

Подчеркнем, что только комплекс представленных мер по оптимизации расходов организации, а не отдельные действия по снижению их объемов обеспечат максимальный эффект.

**Результаты и выводы.** Сопоставление расходов и конечных результатов деятельности является сутью экономической политики предприятия. С помощью проведения анализа доходной и расходной частей организации, определения выявленных отклонений, осуществления финансового контроля и соблюдения методических

рекомендаций по оптимизации указанных показателей, можно достичь более высокого уровня эффективности функционирования предприятия. Для достижения поставленной цели, прежде всего, необходимо обеспечить совершенствование учета доходов от реализации продукции, систематизировать уровень контроля, ревизии доходов и результатов деятельности благодаря проверке полноты, достоверности и непредвзятости информации о доходах и результатах деятельности, сократить величину непродуктивных расходов, достичь оптимальной организационной структуры, а также системы управления основываясь на специфику организации, систематически увеличивать производительность труда на основе технических, технологических и информационных усовершенствований.

### **Библиография:**

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 15 «Доход», утвержденное приказом Министерства финансов Украины от 29.11.99г..№290 (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.buhgalter911.com>.
2. Лахтионова Л.А. Финансовый анализ субъектов хозяйствования. Монография / Л.А. Лахтионов. - М.: Финансы, 2001. – 387с.
3. Толкачева Н. А. Финансовый менеджмент: курс лекций / Н. А. Толкачева. - М.: Директ-Медиа, 2014. - 144с.
4. Статистический сборник «Украина в цифрах» 2015 [Электронный ресурс] // Государственная служба статистики Украины: официальный сайт. - 2015. - Режим доступа: <https://www.ukrstat.org>
5. Мачулка Е.В. Учет и анализ расходов: управленческий аспект//Бухгалтерский учет и аудит. – 2010. - №8. – С.30-34.
6. Партын Г.О. Управление расходами операционной деятельности предприятия и его информационное обеспечение//Вестник Национального университета «Львовская политехника». – 2007. – №1 (576). – С. 221-227.
7. Экономический анализ: Учеб. пособие. Под ред. Волковой Н.А./ Н.А. Волкова, Р.Н. Волчек, О.М. Гайдаенко и др. – Одесса: ОНЭУ, ротاپринт. – 2015. – 310с.
8. Луговская О.П. Методические основы оптимизации доходов и расходов предприятия для обеспечения результативности бизнеса//Научный вестник Полтавского университета экономики и торговли. – 2016. - № 2 (74). – С. 41-50.

# ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Нина ВОЛКОВА, Одесский национальный экономический университет, Украина

e-mail: [plysca414@gmail.com](mailto:plysca414@gmail.com)

Людмила ЮФРОС, Одесский национальный экономический университет

e-mail: [akimi.mo@mail.ru](mailto:akimi.mo@mail.ru)

**Abstract.** *The article describes the notion of financial stability as the main indicator of the financial state. Absolute and relative indicators are given, as well as a methodology for determining the type of financial stability. The analysis of the financial stability of PJSC «Odeskabel» is carried out.*

**Keywords:** analysis, financial condition, financial stability, solvency, absolute indicators, relative indicators.

**Ключевые слова:** анализ, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность, абсолютные показатели, относительные показатели.

**Cod JEL. D39.**

**Введение.** Финансовая устойчивость является одним из основных показателей стабильности существования предприятия в условиях рыночной экономики. Важнейшими условиями благоприятного функционирования фирмы является обеспечение платежеспособности и автономности. Анализ финансовой устойчивости позволяет разносторонне оценить текущее состояние предприятия, спрогнозировать дальнейшее его развитие, а также выявить пути повышения эффективности его деятельности.

**Основное содержание.** Финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в меняющейся внутренней и внешней среде, что гарантирует его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска [1, с. 247].

Финансовая устойчивость предприятия является отражением стабильного превышения доходов организации над ее расходами, обеспечивает свободное маневрирование ее денежными средствами, и путем эффективного использования этих средств, способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [1, с. 264].

Финансовая устойчивость предприятия является следствием сбалансированности финансовых потоков, наличия средств для обеспечения текущей деятельности в течение определенного периода времени. Можно считать ее показателем платежеспособности в долгосрочном периоде. В силу своего содержания финансовая устойчивость интересна не столько внешним пользователям, сколько внутренним финансовым службам [2, с. 16-17].

Финансовая устойчивость обеспечивает непрерывный процесс производства и реализации продукции путем достижения стабильного превышения доходов над расходами, обеспечения свободного маневрирования собственными и заемными денежными средствами предприятия, а также их эффективного использования [3, с. 342].

Финансовая устойчивость предприятия определяется многими факторами. Внутренними являются такие факторы, как деловая репутация предприятия, положение предприятия на товарном рынке, автономия предприятия по отношению к внешним

инвесторам и кредиторам, уровень конкурентоспособности продукции (работ, услуг), номенклатура и качество выпускаемой продукции, наличие неплатежеспособных дебиторов, результативность хозяйственных и финансовых операций. Внешними являются такие факторы, как экономическая и финансово-кредитная законодательная база, стабильность политической системы, уровень развития техники и технологий, объем платежеспособного потребительского спроса, социальная и экологическая ситуация в стране, налоговая политика, уровень конкурентной борьбы на рынке, развитие финансового и страхового рынка.

Оценка финансовой устойчивости предприятия предусматривает проведение объективного анализа величины и структуры активов и пассивов предприятия и определения на этой основе его финансовой стабильности и независимости, а также анализа соответствия финансово-хозяйственной деятельности предприятия целям его уставной деятельности [4, с. 117].

Анализ финансовой устойчивости предприятия необходим для определения соответствия структуры собственных и заемных средств целям предприятия, а также степени эффективности управления предприятием данными средствами.

Выделяют 4 типа финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость – характеризуется высокой платежеспособностью предприятия, а также автономией от внешних инвесторов и кредиторов. Наблюдается на предприятиях с высоким уровнем внутренней и внешней финансовой дисциплины. При абсолютной финансовой устойчивости предприятие способно полностью покрыть запасы с помощью собственных оборотных средств. Трехмерная модель:  $M = (1; 1; 1)$ .

2. Нормальная финансовая устойчивость – характеризуется нормальным уровнем платежеспособности предприятия. Наблюдается на предприятиях с рациональным использованием заемных средств, обеспечивает высокую доходность предпринимательской деятельности. При нормальной финансовой устойчивости запасы покрываются совокупностью собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов. Трехмерная модель:  $M = (0; 1; 1)$ .

3. Неустойчивое финансовое состояние – характеризуется понижением уровня платежеспособности, для восстановления которой необходимы дополнительные источники финансирования, такие как пополнение источников собственных оборотных средств, уменьшения дебиторской задолженности и ускорение оборачиваемости запасов. Наблюдается на предприятиях с нарушениями финансовой дисциплины и неустойчивой рентабельностью. Покрытие запасов происходит за счет совокупности собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов, займов. Трехмерная модель:  $M = (0; 0; 1)$ .

4. Кризисное (критическое) финансовое состояние – характеризуется неплатежеспособностью предприятия, а также нахождением его на грани банкротства. Запасы полностью не покрываются, возникает неоплаченная кредиторская задолженность и просроченные ссуды вследствие дефицита основных источников финансирования. Трехмерная модель:  $M = (0; 0; 0)$  [5, с. 237].

Финансовая устойчивость предприятия определяется соотношением собственных и заемных средств и анализируется с помощью системы финансовых коэффициентов. Информационной базой для их расчета являются данные бухгалтерского баланса [6, с. 38].

Для определения типа финансовой устойчивости используются абсолютные показатели, позволяющие определить уровень обеспеченности запасов источниками их финансирования. Абсолютными показателями являются: избыток (недостаток) собственных оборотных средств для покрытия запасов; избыток (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств для покрытия запасов; избыток (недостаток) собственных оборотных средств, долгосрочных обязательств и краткосрочных кредитов, займов для покрытия запасов.

Проведем анализ типа финансовой устойчивости предприятия на примере ПАО «Одескабель» за 2014-2016 года [7]. Расчетные данные приведены в таблице 1.

**Таблица 1. Анализ типа финансовой устойчивости ПАО «Одескабель»**

№	Показатель	Годы, тыс. грн		
		2014	2015	2016
1	Запасы	135760	205608	268191
2	Необоротные активы	350259	349320	370511
3	Собственный капитал	258874	283622	342932
4	Долгосрочные обязательства и обеспечения	90799	135089	171350
5	Текущие обязательства и обеспечения	285401	340977	383714
6	Собственные оборотные средства (СОС)	-91385	-65698	-27579
7	Собственные оборотные средства и долгосрочные обязательства (СОС+ДО)	-586	69391	143771
8	Собственные оборотные средства, долгосрочные обязательства и краткосрочные кредиты и займы (СОС+ДО+ККЗ)	284815	410368	527485
9	Избыток (недостаток) собственных оборотных средств для покрытия запасов	-227145	-271306	-295770
10	Избыток (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств для покрытия запасов	-136346	-136217	-124420
11	Избыток (недостаток) собственных оборотных средств, долгосрочных обязательств и краткосрочных кредитов и займов для покрытия запасов	149055	204760	259294
12	Тип финансовой устойчивости	0.0.1	0.0.1	0.0.1
13	Запас финансовой устойчивости	86,3857	77,3554	77,0363
14	Избыток (недостаток) средств на 1 грн запасов	1,0979	0,9959	0,9668

Анализ типа финансовой устойчивости ПАО «Одескабель» показал, что предприятие в 2014, 2015, 2016 годах пребывало в неустойчивом финансовом состоянии. Фактором, который определил такое положение, было отрицательное значение собственных оборотных средств. В 2014 году дефицит собственных оборотных средств составил 91,4 млн грн, в 2015 году это значение уменьшилось до 65,7 млн грн, а в 2016 году снизилось до 27,6 млн грн. Предприятие с целью уменьшения данного дефицита использовало долгосрочные обязательства, которые возросли с 90,8 млн грн в 2014 году до

135,1 млн грн в 2015 и до 171,4 млн грн в 2016 году. При этом на предприятии имелся недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств для покрытия величины запасов. Данный недостаток сокращался с 136,4 млн грн в 2014 году до 136,2 млн грн в 2015 и 124,4 млн грн в 2016 году. Собственные оборотные средства, долгосрочные обязательства, краткосрочные кредиты и займы обеспечили избыток основных источников для покрытия величины запасов, который составил 149,1 млн грн, 204,8 млн грн и 259,3 млн грн в 2014, 2015 и 2016 годах соответственно.

Таким образом, недостаток собственных оборотных средств и недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств привели к тому, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии. За счет увеличения объемов долгосрочных и краткосрочных обязательств и займов предприятие увеличило объем общих источников для покрытия запасов. Избыток средств на 1 грн запасов снизился с 1,098 грн в 2014 году до 0,996 и 0,967 в 2015 и 2016 годах соответственно. Запас финансовой устойчивости снижался с 86 дней в 2014 году, и в 2016 году составил 77 дней ежемесячно.

Для укрепления финансового состояния ПАО «Одескабель» рекомендуется: проанализировать структуру производственных запасов с целью реализации залежалых и/или неиспользуемых; не допускать остатков нереализованной готовой продукции и товаров на складах; снижать уровень расходов с целью увеличения прибыли, а соответственно и величины собственного капитала.

При определении финансовой устойчивости используются также используются относительные показатели. Данные показатели характеризуют зависимость исследуемого предприятия от внешних кредиторов и инвесторов, а также позволяют выявить уровень долгосрочных финансовых рисков.

Проведем анализ зависимости ПАО «Одескабель» от внешних кредиторов и инвесторов с помощью приведенных в таблице 2 относительных показателей финансовой устойчивости [7].

**Таблица 2. Относительные показатели финансовой устойчивости ПАО «Одескабель»**

№	Показатель	Годы		
		2014	2015	2016
01	02	03	04	05
1	Коэффициент автономии	0,4076	0,3733	0,3819
2	Коэффициент финансовой зависимости	2,4532	2,6785	2,6186
3	Коэффициент финансового риска	1,4532	1,6785	1,6186
4	Коэффициент мобильности	0,8132	1,1748	1,4237
5	Коэффициент маневренности собственного капитала	-0,3530	-0,2316	-0,0804

01	02	03	04	05
6	Коэффициент обеспечения запасов собственными оборотными средствами	-0,6731	-0,3195	-0,1028
7	Коэффициент автономии источников формирования запасов	-0,3209	-0,1601	-0,0523
8	Коэффициент кредиторской задолженности	0,2942	0,3043	0,3349
9	Коэффициент соотношения дебиторской (ДЗ) и кредиторской задолженностей	1,6321	1,5817	1,8291

Расчет относительных показателей финансовой устойчивости ПАО «Одескабель», приведенный в таблице 2, позволяет сделать вывод, что предприятие является финансово неустойчивым, а также зависимым от заемного капитала.

В 2014 году коэффициент автономии составил 0,41, в 2015 году - 0,37, в 2016 году - 0,38 при рекомендуемом значении 0,5. Это позволяет сделать вывод о том, что в общих источниках финансирования активов в 2014 году на собственный капитал приходилось лишь 41,76%. В последующих годах этот показатель снижался, что являлось негативной тенденцией.

Финансовая зависимость предприятия повысилась с 2,45 в 2014 году до 2,68 в 2015 и до 2,62 в 2016 году, что превышало рекомендованное значение более чем в 2 раза.

Коэффициент финансового риска возрос с 1,45 в 2014 году до 1,68 в 2015 году, однако в 2016 году появилась тенденция к снижению и данный коэффициент снизился до 1,62.

Рост в структуре оборотных активов превысил рост необоротных, что привело к увеличению мобильности капитала предприятия. Коэффициент мобильности составил в 2014 году 0,81, а в 2015 и в 2016 годах возрос до 1,18 и 1,42 соответственно.

Коэффициент маневренности собственного капитала имел отрицательное значение во всех исследуемых периодах и составлял -0,35, -0,23 и -0,08 в 2014, 2015 и 2016 годах соответственно. Таким образом, наблюдалась тенденция роста маневренности, однако за исследуемый период данный показатель ни разу не достиг рекомендуемого значения.

Коэффициент обеспечения запасов собственными оборотными средствами также имел отрицательное значение в исследуемых периодах и имел тенденцию к росту, однако не достигал рекомендуемого значения. Так, для обеспечения 1 грн запасов в 2014 году наблюдался дефицит в 0,67 грн собственных оборотных средств, а в 2015 и 2016 годах он снизился до 0,32 и 0,1 грн соответственно.

Коэффициент автономии источников формирования запасов показывает снижение недостатка собственных оборотных средств в общих источниках формирования запасов с 0,32 грн в 2014 году до 0,16 и 0,05 грн в 2015 и 2016 годах соответственно.

Коэффициент кредиторской задолженности показывает, что доля кредиторской задолженности текущих обязательствах повысилась с 29% до 30% и 33% в 2014, 2015, 2016 годах соответственно. Это позволяет сделать вывод о росте наиболее срочных платежей, по которым предприятие должно рассчитаться в первую очередь.

Рост дебиторской задолженности превышал рост кредиторской задолженности, о чем свидетельствуют показатели коэффициента соотношения дебиторской и кредиторской

задолженностей, который составил 1,63, 1,58 и 1,83 в 2014, 2015 и 2016 году соответственно.

Таким образом, анализируемое предприятие является финансово неустойчивым, финансово зависимым, испытывает недостаток собственных оборотных средств. Предприятию рекомендуется поддерживать тенденцию увеличения мобильности и тенденцию повышения маневренности собственного капитала, поддерживать снижение дефицита собственных оборотных средств как для обеспечения запасов, так и в структуре общих источников формирования запасов.

**Результаты и выводы.** Проведенный анализ финансовой устойчивости ПАО «Одескабель» позволяет сделать вывод, что предприятие находится в неустойчивом финансовом состоянии весь исследуемый период. Анализ относительных показателей финансовой устойчивости показал, что ПАО «Одескабель» является зависимым от заемных средств кредиторов и инвесторов, имеет высокие показатели финансового риска, низкую маневренность собственного капитала, дефицит обеспечения запасов собственными оборотными средствами. Также наблюдается дефицит собственных оборотных средств в общих источниках формирования запасов, высокий уровень неоплаченной дебиторской задолженности. Позитивной тенденцией является рост мобильности капитала предприятия.

#### **Библиография:**

1. VOLKOVA N. Economic analysis: teaching. manual. N. A. Volkova, R. M. Volchek, O. M. Gaidanenko and others, ed. N. A. Volkova. Odessa: ONEU, 2015. 310 p. (in Russian)
2. DANILOVA N. Essence and problems of financial stability analysis of a commercial enterprise, Concept (2014), No. 2, pp. 16-20. (in Russian)
3. KOVALEV V. Financial reporting. Analysis of financial statements (basis of balance management). Moscow: Publishing House Prospekt, 2005. 342 p. (in Russian)
4. SLOBODYAN N. Analisis and forecasting of financial stability in everyday situations: methodology and practice, Economical Dumka, Volume XVIII (2014), No. 2, pp. 239-245. (in Russian)
5. DMITRIEVA A., SHIRYAEVA N. Analysis of financial stability of the enterprise on the example of JSC «Ulyanovsk sugar factory», Scientific community of students of the XXI century. Economic sciences (2013), No. 9(12), pp. 236-245. (in Russian)
6. GUTKOVSKAYA E., KOLESNIK N. Evaluation of financial sustainability of a commercial organization and measures to improve it, Bulletin of Samara State University (2015), No. 2(124), pp. 35-47. (in Russian)
7. SMIDA. Available at: <https://smida.gov.ua/db/participant/05758730> (accessed 27 March 2018).



## **ПРОБЛЕМАТИКА ОЦЕНКИ ОС УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПРОЦЕССЕ ПЕРЕХОДА НА МСФО**

**М. БАЗИК, студент, УЭФ**

**Научный руководитель: к.е.н. Руслана КУЗИНА**

**Постановка проблемы.** На исполнение Программы реформирования системы бухгалтерского учета [1] с 2000 года в практическую деятельность украинских предприятий были внедрены национальные положения (стандарты) бухгалтерского учета. Эти нормативно-правовые акты в корне изменили подходы к формированию финансовой отчетности всех юридических лиц, созданных в соответствии с законодательством Украины, независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности. При этом согласно абз. 9 ст. 1 Закона Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [2] требования П(С)БУ определяют принципы ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности, не противоречащие международным стандартам.

Кроме того, начиная с 2012 года ряд предприятий Украины при составлении финансовой отчетности и консолидированной финансовой отчетности обязательно должны использовать международные стандарты финансовой отчетности. Итак, сейчас в Украине законодательно установлено одновременное использование двух совокупностей стандартов, регулирующих вопросы отчетности в области бухгалтерского учета.

Поскольку как П(С)БУ, так и МСФО основываются на тех же концептуальных основах, ожидалось, что между отчетностью, составленной по МСФО и П(С)БУ, не должно быть существенных разногласий, а переход на новые стандарты и их дальнейшее применение не вызывало особых сложностей. Однако сопоставление текстов указанных документов, в частности по учету основных средств, анализ их практического применения и результатов исследований ученых позволяют выделить ряд различий, приводят разное представление статей финансовой отчетности, сформированной на основе национальных П(С)БУ и международных стандартов. Наибольшее количество несоответствий в учете и представлении информации возникает в отношении основных средств субъектов хозяйствования, которые являются существенной статьей необоротных активов предприятия и составляют основу материально-технической базы любого предприятия. Выбор учетной методологии по основным средствам, в частности адекватность критериев их признания и принципов оценки, влияет на ряд важных аналитических показателей, характеризующих, в частности, состояние финансового равновесия между активами и пассивами. А от разграничения активов на не оборотные и оборотные зависят показатели ликвидности и платежеспособности предприятия. Надежность рассчитанных показателей уменьшит уровень угроз, возникающих в ходе предпринимательской деятельности, и повысит интерес действительных и потенциальных инвесторов предприятия. Учитывая это уместно установить и описать различия между П (С) БУ и МСФО по учету и отражение в финансовой отчетности основных средств и дать рекомендации по их элиминации.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблематика реформирования отечественной системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО является предметом научных дискуссий более 15 лет. При этом положительным фактом, по мнению В. А. Ластовецкий [3] и В. Б. Моссаковского [4], является тот факт, что

национальные П(С)БУ не являются копиями международных стандартов, а при реформировании системы учета использовано в значительной степени принципы, которые применялись еще во времена СССР, в сочетании с присущими международной практике. Ведущие ученые, занимающиеся проблемами трансформации финансовой отчетности предприятий Украины в соответствии с положениями МСФО и, в частности, вопросами учета основных средств, в своих работах описывают различия в текстах стандартов, но без достаточного обоснования причин их возникновения, возможных последствий и способов устранения. Изучение и анализ результатов исследований отечественных авторов позволили сделать вывод, что все различия по учету и раскрытию информации об основных средствах в финансовой отчетности можно объединить в две группы: нормативные и декларативные. Нормативные различия обусловлены различиями между нормами П(С)БУ и положениями МСФО. В свою очередь, декларативные различия возникают в ситуациях, когда нормы П(С)БУ и МСФО совпадают, однако не соблюдаются на практике. Эти различия привели к необходимости осуществления трансформации финансовой отчетности предприятий Украины при первом применении МСФО предприятиями, которые уже перешли на этот стандарт. Указанные трудности в полной мере касаются и тех предприятий, которые добровольно планируют перейти на формирование финансовой отчетности на основе МСФО ближайшее время. Однако, как показало это исследование, не все различия одинаково влияют на полезность финансовой информации в отчетности, поэтому требуют разных подходов к их устранению. Поэтому выявление и анализ различий между требованиями П(С)БУ Украины и МСФО, определяющие методологические основы формирования в бухгалтерском учете информации об основных средствах и раскрытие информации о них в финансовой отчетности, с целью их устранения требуют дальнейшего изучения.

**Цель исследования.** Целью статьи является установление и анализ расхождений между МСФО и П(С)БУ Украины по учету основных средств и формулирование рекомендаций, ориентированных на гармонизацию финансовой отчетности отечественных предприятий с международными стандартами.

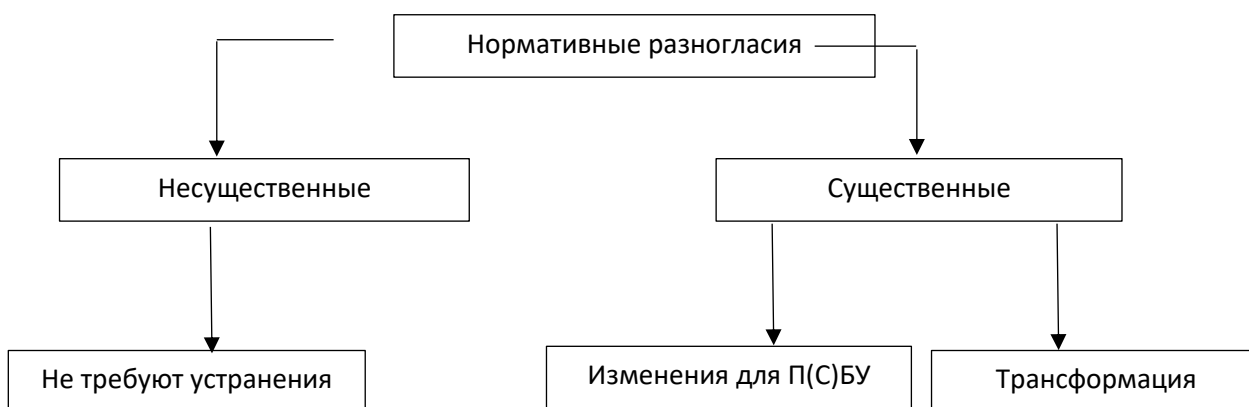
**Изложение основного материала исследования.** За 16 лет реформирования системы бухгалтерского учета (1999-2015 гг.) в Украине создана собственная нормативно-правовая база. В процессе разработки и совершенствования П(С)БУ разногласия между украинскими и международными стандартами постепенно устраняются. По оценкам экспертов, в середине 2011 года средняя степень соответствия национальных П(С)БУ международным стандартам составил 65% [5]. Итак, заявленного принципа «не противоречить МСФО» пока полностью достичь не удалось. По нашему мнению, среди основных факторов, препятствующих процессу сближения, можно выделить:

- попытки максимально учесть старые «постсоветские» учетные правила, которые ориентированы на правовую, а не на экономическую сущность операций, для облегчения адаптации бухгалтеров практиков;
- наличие определенных операций и фактов хозяйственной жизни, которые вытекают из особенностей отечественного гражданского и хозяйственного права;
- налоговая «инвазия» в бухгалтерском учете;
- перманентная смена отдельных МСФО, не всегда вовремя учитывается украинским законодательством.

Результаты анализа содержания П(С)БУ и МСФО, которые регулируют отражение в финансовой отчетности основных средств, свидетельствуют об одинаковых подходах к одной части положений. В частности, полностью гармонизированным есть требования критериям признания основных средств, учета значимых частей (компонентов), модели оценки основных средств после признания, учета результатов применения модели переоценки основных средств, порядка списания капитала в оценке, методов амортизации основных средств.

По моему мнению, все различия между положениями национального и международного стандартов можно объединить в три группы:

- незначительные, которые не будут влиять на полезность информации в финансовой отчетности, и поэтому не требуют устранения или согласования;
- существенные, которые можно исключить путем внесения соответствующих изменений и дополнений в текст П(С)БУ;
- существенные, которые можно исключить лишь путем трансформации информации при составлении финансовой отчетности (рис. 1).



**Рис. 1. Способы согласования различий в учете основных средств по МСФО и П(С)БУ**

**Несущественные различия**, в свою очередь, можно сгруппировать следующим образом:

1) отсутствие в П(С)БУ некоторых терминов, содержащиеся в МСФО. Так, в П(С)БУ 7 в отличие от МСБУ 16 четко не зафиксированы названия моделей оценки основных средств после признания. Однако при возникновении существенной разницы между их остаточной и справедливой стоимостью на дату окончания отчетного периода предприятия Украины могут осуществлять переоценку основных средств. Переоценка основных средств той группы, объекты которой уже подверглись переоценке, в дальнейшем должна проводиться с такой регулярностью, чтобы их остаточная стоимость на дату баланса существенно не отличалась от справедливой стоимости. То есть, хотя выбор между двумя моделями дальнейшей оценки основных средств в отечественные предприятия не происходит непосредственно при первоначальном признании объекта, дальнейшее подход к доказательству остаточной стоимости до справедливой стоимости одинаковый в обоих стандартах;

2) некоторые положения в П(С)БУ сравнении с МСФО определены четко и более детализировано. Это, в частности, касается определения объекта учета основных средств (единицы оценки для признания) и путей поступления основных средств на предприятие. Считаем, что такая «национальная» детализация не противоречащей принципам МСФО;

3) отсутствие в П(С)БУ некоторых подходов, предусмотренных в МСФО. Например, в МСБУ 16 предусмотрено два подхода к сумме накопленной амортизации основных средств при применении модели переоценки, что позволяет учесть основные подходы, сформированные в мировой практике к такой операции. В П(С)БУ 7 разрешено только один подход, традиционно использовался в Украине еще в советское время. Поскольку оба подхода имеют одинаковые последствия в финансовой отчетности, то не считаем целесообразным вносить изменения в П(С)БУ с целью формального копирования положений МСФО 16.

**Существенные различия**, которые необходимо устранить директивно. К этой группе можно отнести объекты или процедуры, которые в национальных нормативах или не выделены должным образом, или не раскрыты так, как это сделано в МСФО. В настоящее время нивелирование подобных разногласий возможно только при осуществлении трансформации, которая сводится главным образом к корректировке финансового результата. Кроме драгоценности процедуры, ее результат может привести к изменению показателей рентабельности и в некоторых случаях - структуры имущества предприятия.

Так, в пункте 8 МСБУ 16 предусмотрено альтернативные подходы по отражению запасных частей (в составе запасов или основных средств). В свою очередь П(С)БУ 7 не содержит требования по учету запасных частей. Но План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций рекомендует запасные части отражать в составе запасов предприятия [8]. Итак, речь идет не только о гармонизации положений П(С)БУ и МСФО, но и о согласовании между собой требований национальных нормативных актов Украины. Поэтому в П(С)БУ 7 следует внести норму о возможности выбора порядка учета указанных объектов в зависимости от того, определению каких активов они отвечают - основных средств или запасов.

В соответствии с МСБУ 16 ликвидационная стоимость актива - это расчетная сумма, которую предприятие получил бы на текущее время от выбытия актива после вычета всех предполагаемых затрат на выбытие, если актив является устаревшим и находится в состоянии, ожидается после окончания срока его полезной эксплуатации. В П(С)БУ 7 ликвидационная стоимость определена как сумма средств или стоимость других активов, которую предприятие ожидает получить от реализации (ликвидации) необоротных активов после окончания срока их полезного использования (эксплуатации), за вычетом расходов, связанных с продажей (ликвидацией). Итак, в МСФО речь идет об определении текущей стоимости денежных потоков от выбытия основных средств, а в П(С)БУ - их будущей стоимости. Несмотря на то, что указанные активы используются длительное время и имеют значительную стоимость, эффект от дисконтирования ожидаемых будущих выгод может быть существенным. Считаем, приведенные разногласия могут быть устранены регулятором путем внесения соответствующих изменений в П(С)БУ 7.

В П(С)БУ 7 для оценки основных средств, поступивших на предприятие в обмен на немонетарный актив (активы) или сочетание монетарных и немонетарных активов

использован подход, который находился в МСБУ 16 в редакции 1998 г.: все операции делятся на две группы: операции по обмену подобными активами и операции по обмену неподобными активами. Подобные (однородные) объекты - это объекты, имеющие одинаковое функциональное назначение и одинаковую справедливую стоимость. Соответственно, остальные объекты считаются неподобными. Первоначальная стоимость объекта основных средств, приобретенного в обмен (или частичный обмен) на неподобный актив, равна справедливой стоимости переданного немонетарного актива, увеличенной (уменьшенной) на сумму денежных средств или их эквивалентов, которая была передана (получена) во время обмена. В свою очередь первоначальная стоимость объекта основных средств, полученного в обмен на подобный объект, равна остаточной стоимости переданного объекта основных средств. Если остаточная стоимость переданного объекта превышает его справедливую стоимость, то первоначальной стоимостью полученного объекта основных средств признается справедливая стоимость переданного объекта с включением разницы в расходы отчетного периода.

Однако в современной редакции МСБУ 16 оценивания полученного объекта основных средств зависит не от природы объекта обмена, а от наличия или отсутствия в операции обмена коммерческой сущности. Предприятие самостоятельно определяет наличие в операции обмена коммерческого содержания по степени ожидаемого изменения своих будущих потоков денежных средств в результате осуществления этой операции. Если операция обмена имеет коммерческое содержание (то есть она имеет целью получение прибыли) и справедливую стоимость полученного или переданного актива можно достоверно оценить, то себестоимость полученного объекта основных средств оценивается по справедливой стоимости. В противном случае первоначальная стоимость приобретенного объекта оценивается по балансовой стоимости переданного актива.

Сравнивая подходы П(С)БУ и МСФО, можно сделать следующие выводы. Если предприятие обменивается неподобными объектами (например, отдает запасы в обмен на основные средства), то структура (риск, сроки и величина) денежных потоков от полученного актива отличаться от конфигурации денежных потоков от переданного актива. Поэтому последствия операции в предприятии покупателя основных средств при применении подхода «подобные/непохожие объекты» и подхода «наличие/отсутствие коммерческой сущности в операции» будут одинаковыми. Аналогично обмен подобными объектами не будет иметь целью получения прибыли, поэтому доходов/расходов у покупателя основного средства не за любым подходом. Итак, на первый взгляд, принципиальных различий в подходах П(С)БУ и МСФО в отношении указанных операций нет. Однако подход на основе сущности именно операции обмена, с одной стороны, потребует более широкого применения профессионального суждения руководства предприятия, а с другой - позволит точнее измерить влияние обмена на будущие результаты деятельности предприятия и его финансовое состояние. Кроме того, акцент на анализе сущности операции обмена, а не природы активов, обмениваются, предусмотрено в другом нормативном документе Украина - Методических рекомендациях по бухгалтерскому учету основных средств [9]. Таким образом, изменение порядка оценки основных средств, поступающих в результате операции обмена, в П(С)БУ 7 необходима скорее для устранения разногласий между требованиями отечественных нормативных документов, чем положениями МСФО и П(С)БУ.

О порядке начисления амортизации основных средств следует отметить существование нескольких концептуальных разногласий между положениями МСБУ 16 и П (С) БУ 7, которые необходимо устранить директивно.

Во-первых, положения стандартов существенно отличаются моментом начала и прекращения начисления амортизации. В отличие от МСФО 16 согласно п. 29 П (С) БУ 7 начисление амортизации начинается с месяца, следующего за месяцем, в котором объект основных средств стал пригодным для полезного использования. В практической деятельности предприятий Украины часто встречаются случаи, когда основное средство уже эксплуатируется, а амортизация на него будет начисляться со следующего месяца. Аналогично начисления амортизации прекращаются в следующем месяце после выбытия актива. Таким образом, по национальным требованиям нарушается принцип начисления в бухгалтерском учете, что приведет к разности величин расходов на амортизацию в соответствии с нормами обоих стандартов.

Во-вторых, нормами П(С)БУ 7 предусмотрено приостановление начисления амортизации на период реконструкции, модернизации, достройки, дооборудования и консервации объекта основных средств. Однако целесообразность такого требования, особенно в отношении законсервированных объектов, вызывает сомнения. Известно, что основные средства технологически рассчитаны на определенный период своей физической жизни. Даже если актив не используется определенное время, он морально и физически изнашивается и теряет свою стоимость в результате новых, прогрессивных и экономически эффективных моделей, а также под влиянием внешних факторов. Итак, приостановление начисления амортизации объектов основных средств приводит к прекращению систематического распределения суммы актива амортизируется в течение срока полезного использования, то есть нарушается сама идея амортизации.

В-третьих, в положениях МСБУ 16 и П (С) БУ 7 существует принципиально разный подход к определению срока службы. Поэтому в соответствии с МСБУ 16 амортизации подлежат активы, пригодные для использования предприятием. В свою очередь согласно П (С) БУ 7 активы амортизируются в течение периода использования предприятием. Различия в определении срока полезного использования, по нашему мнению, содержатся в разных моментах признания основных средств, о чем пойдет речь далее.

В-четвертых, в соответствии с П (С) БУ 7 стоимость земли (земельных участков) не амортизируется. В МСБУ 16 (пункт 59) говорится о том, что в некоторых случаях сама земля может иметь ограниченный срок полезной эксплуатации, тогда ее амортизируют методом, который отражает выгоды, которые должны быть получены от нее.

Сравнивая подходы к классификации основных средств, следует отметить следующее. Основные средства в П(С)БУ 7 разделяют на две группы: непосредственно основные средства и другие необоротные материальные активы (далее - ДНМА). К последним относятся: библиотечные фонды, малоценные необоротные материальные активы (далее - МНМА), временные (не титульные) сооружения, природные ресурсы, инвентарная тара, предметы проката, другие необоротные материальные активы. Выделение группы ДНМА, по нашему мнению, не всегда обоснованно, поскольку объекты, входящие в эту группу, могут не соответствовать определению основных средств, приведенном как в П(С)БУ 7, так и в МСБУ 16. Так, горнолыжное снаряжение как предметы проката может использоваться предприятием один сезон (период) и в таком

случае их нельзя отнести к основным средствам. Аналогичная ситуация может возникнуть и по временных сооружений и инвентарной тары.

Особенностью учета ДНМА в украинской практике есть специальные «режимы» их амортизации. Так, по объектам этой группы разрешено применять только прямолинейный или производственный методы амортизации. Исходя из сущности активов, попадающих в состав этой группы, а также определение основных средств, считаем, что группу «Прочие необоротные материальные активы» целесообразно расформировать. Подклассы, которые входят в эту группу, необходимо признавать основными средствами на основе профессионального суждения о соответствии их определению основных средств. Если такие активы признаны основными средствами, они амортизируются методами, предусмотренными для амортизации основных средств с учетом «ожидаемой формы потребления будущих экономических выгод от этого актива» [7, параграф 60]. Дискуссионным вопросом является включение библиотечных фондов в состав необоротных материальных активов. И. Чалый, основываясь на принципе преваляции сущности над формой, предлагает библиотечные фонды включать в состав нематериальных активов предприятия, поскольку на первый план выходит не материальная основа носителя информации, а нематериальная ценность самой информации, опубликованной на этом носителе [10, с. 66].

МНМА непосредственно от основных средств отличает установленный предприятием стоимостный критерий, в Украине, как правило, определяется на основе требований налогового законодательства. Кроме того, методы амортизации МНМА и библиотечных фондов вполне отличаются от тех, что используются в международной практике. Так, предприятие может выбрать один из следующих подходов: 1) в первом месяце использования объекта в размере 50% его стоимости, которая амортизируется, и остальные 50% амортизируемой в месяце их изъятия из активов; 2) в первом месяце использования объекта 100% его стоимости. Использование второго варианта фактически приравнивает МНМА и библиотечные фонды к запасам. Таким образом, предложенные П(С)БУ 7 методы нарушают концепцию амортизации, которая заключается в систематическом распределении стоимости актива в течение срока его полезного использования. На мой взгляд, это пережитки советской системы учета, требующих постепенного устранения.

Напоследок, в П (С) БУ 7 необходимо также внести требование оценки основных средств, приобретенных на условиях отсрочки платежа, поскольку данная ситуация в национальном документе не предусмотрена, но имеет место в практической деятельности предприятий Украины.

#### **Существенные различия, требовать трансформации финансовой отчетности.**

К основным средствам, согласно П (С) БУ 7, относятся в том числе объекты, которые обеспечивают осуществление социокультурные функции. Такая учетная традиция обусловлена особенностью социально-экономического устройства, длительное время господствовал на территории современной Украины, когда в составе активов социалистических предприятий учитывались детские сады, профилактории, дома отдыха, многоквартирные дома.

С позиций МСФО подобные активы относятся к так называемым корпоративных активов [11, параграф 6, 100-102], которые вносят свой вклад в общий процесс зарабатывания доходов, но при этом не могут приносить доход (генерировать денежные

потоки) независимо от других активов. Хотя в современных условиях хозяйствования объекты социально-культурной сферы способны самостоятельно приносить доход, однако не соответствуют определению основных средств в соответствии с МСБУ 16, поскольку их не используют в производстве или поставке товаров или оказании услуг для предоставления в аренду или для административных целей. Устранение этого расхождения между положениями МСФО и П(С)БУ возможно лишь через трансформацию статьи «Основные средства» и включение объектов социально-культурной сферы в состав прочих внеоборотных активов с последующим тестированием на обесценение в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов». Выделение объектов социально-культурной сферы из состава основных средств позволит сформировать у пользователей четкое представление о производственных мощностях фирмы и ее непроизводственные объекты. Вместе с тем указанные корректировки повлияют и на показатель рентабельности в результате исключения затрат на амортизацию данных активов.

**Выводы.** Состояние П(С)БУ Украины в период реформирования учетной системы можно оценить качеством финансовой информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности. Это обуславливает формирование информации в соответствии с МСФО, что, безусловно, диктует необходимость обеспечения соответствия содержания украинских и международных стандартов. Несмотря на определенные достижения в процессе гармонизации, пока вопрос о степени соответствия украинским стандартам бухгалтерского учета положением МСФО остается открытым. Как показало проведенное исследование, хотя украинские П(С)БУ разрабатываются на основе МСФО, они не совпадают с последними по тем или иным параметрам, часто из-за не столько субъективные, сколько объективные причины, порожденные различиями в социально-экономических отношениях, которые, хотя и приблизились к характерным для стран с развитой экономикой, но еще не в полном объеме им адекватные. Различия в текстах МСФО и П(С)БУ условно разделены на три группы: 1) несущественные, которые не будут влиять на полезность информации в финансовой отчетности, и поэтому не требуют устранения или согласования; 2) существенные, которые можно исключить путем внесения соответствующих изменений и дополнений в текст П(С)БУ; 3) существенные, которые можно исключить лишь путем трансформации информации при составлении финансовой отчетности. Однако поскольку создание соответствующей нормативной базы требует значительного времени и ресурсов, то до сих пор элиминирования всех существенных разногласий пока возможно лишь с помощью метода трансформации. Однако приоритетным направлением реформирования отечественной учетной системы остается совершенствование национальных П(С)БУ и их дальнейшая гармонизация МСФО.

### **Литература:**

1. Програма реформирования системы бухгалтерского учета с применением международных стандартов, утвержденной постановлением Кабинета Министров Украины от 28.10.1998 г.. № 1706 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1706-98-%D0%BF>.

2. Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.



3. Ластовецкий В. А. О бухгалтерской науке и практику // Вестник бухгалтера и аудитора Украины. - 2002. - № 1-2. - С. 35-37.
4. Моссаковский В.Б. О перспективах дальнейшего развития бухгалтерского учета в Украине // Бухгалтерский учет и аудит. - 2003. - № 6. - С.10-20.
5. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.libermancenter.org/archives/335>.
6. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?Art\\_id=340510&cat\\_id=293533](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?Art_id=340510&cat_id=293533).
7. Международный стандарт финансовой отчетности 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?Art\\_id=394683&cat\\_id=393571](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?Art_id=394683&cat_id=393571).
8. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций и инструкция по его применению, утвержденный приказом Министерства финансов Украины от 30.11.1999 г.. № 291 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=293534](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=293534).
9. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденные приказом Министерства финансов Украины от 30.09.2003 г.. № 561 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?Cat\\_id=293536](http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?Cat_id=293536).
10. Чалый И. Бухучет для взрослых. МСФО-трансформация. Управление прибылью. Налоги. - М.: Фактор, 2011. - 400 с.
11. Международный стандарт бухгалтерского учета 36 «Уменьшение полезности активов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_047](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_047).

**ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ  
УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОТЧЕТНОСТЬ ПО МСФО  
PROBLEMATIC ISSUES OF TRANSFORMATION OF FINANCIAL STATEMENTS  
OF UKRAINIAN ENTERPRISES IN THE REPORTING UNDER IFRS**

**Руслана КУЗИНА, Одесский национальный экономический университет, Украина**

e-mail: [suvarno@gmail.com](mailto:suvarno@gmail.com)

**Т. ТЕРЕЩЕНКО, Одесский национальный экономический университет, Украина**

e-mail: [tanateresenko51@gmail.com](mailto:tanateresenko51@gmail.com)

**Abstract.** *The article is directed to study the need for transformation of financial statements on a parity with international standards for the enterprises of Ukraine, because the transition to IFRS increases the investment attractiveness of the company and its credibility on the part of the owners of capital, promotes cooperation with international companies. The essence, necessity and sequence of carrying out transformation of financial statements. Lack of a uniform methodology for transforming Ukrainian-reporting statements under IFRS. The most important problematic issues that arise at the present stage are revealed transition of domestic enterprises to the international accounting system. In each case, an individual approach is needed, this reason for today there are a number of approaches to transformation. Any the specialist that transforms the reporting has the right to independently determine the methodology and transformation stages according to the reporting of each particular organization. The most important problematic issues that arise at the present stage are revealed transition of domestic enterprises to the international accounting system.*

**Keywords:** *accounting, transformation, financial reporting, national standards (regulations) accounting, international financial reporting standards, stages of transformation.*

**Ключевые слова:** *бухгалтерский учет, трансформация, финансовая отчетность, национальные стандарты (положения) бухгалтерского учета, международные стандарты финансовой отчетности, этапы трансформации.*

**Cod JEL. M41**

**Введение.** Международные стандарты финансовой отчетности (далее по тексту - МСФО) на сегодняшний день всё чаще применяются во всем мире. МСФО приняты как обязательные во многих странах Европы и количество таких стран растет. Происходит процесс глобализации национального рынка с международными рынками, поэтому украинские предприятия нуждаются в создании единой системы финансового учета и представление унифицированной финансовой отчетности. Одним из таких решений является применение МСФО это объясняется тем, что финансовая отчетность, которая необходима для инвесторов и собственников, должна быть понятной и достоверной. Также при применении МСФО получают сопоставимую финансовую информацию из разных стран мира с целью ее консолидации. В современном мире МСФО постепенно превращается в своеобразный ключ к международному рынку капитала. Если компания имеет необходимую отчетность, она получает доступ к источникам средств, необходимых для ее развития.

**Основное содержание.** С приходом 2018 года вопрос трансформации финансовой отчетности в Украине становится всё более актуальным. Ведь с учетом изменений, внесенных Законом Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» относительно усовершенствования некоторых положений» от 05.10.2017 г. № 2164-VIII (далее по тексту - Закон № 2164), МСФО для

составления финансовой отчетности и консолидированной финансовой отчетности обязательно должны применять еще и:

- предприятия - эмитенты ценных бумаг, ценные бумаги которых допущены к биржевым торгам;
- крупные предприятия, которые отвечают не менее 2-м из следующих критериев:
  - ✓ балансовая стоимость активов - более 20 млн евро;
  - ✓ чистый доход от реализации продукции (товаров, работ, услуг) - более 40 млн евро;
  - ✓ среднее количество работников - более 250 человек;
- публичные общества, предприятия, осуществляющие деятельность по добыче полезных ископаемых общегосударственного значения [1].

Трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности - это комплекс учетно-аналитических процедур, осуществляющих с целью составления финансовой отчетности по МСФО. Они включают корректировки, необходимые для детализации и перегруппировки учетных данных, которые подготовлены по П(С)БУ, для целей формирования финансовой отчетности, которая соответствует требованиям МСФО (в части признания, оценки, представления и раскрытия информации) [4].

Трансформация финансовой отчетности, составленной по П(С)БУ в отчетность по МСФО, является достаточно сложным процессом, требующего высокого профессионализма от бухгалтеров. Поэтому очень важным аспектом для компании, которая вводит МСФО-учет, является подбор квалифицированного и грамотного в тонкостях МСФО персонала.

Говоря о трансформации, очень важно понимать, что единой методики для нее не существует. Безусловно, основные подходы и принципы трансформации являются единственными, но последовательность корректировок, представление их результатов, использования счетов и т.п. могут отличаться.

Во время проведения первой трансформации финансовой отчетности по МСФО необходимо соблюдать международный стандарт МСФО 1 «Первое применение МСФО», который требует полного ретроспективного подхода (то есть таким образом, якобы МСФО применялись компанией всегда).

Переход на МСФО, как известно, охватывает как минимум два годовых отчетных периода и, соответственно, три отчетных даты, а именно:

- дату перехода;
- дату окончания отчетного периода, предшествующего периоду, за который подают первую МСФО-отчетность;
- первую отчетную дату по МСФО.

После опубликования Закона № 2164 мнения специалистов разделились. Пока отсутствует четкая позиция относительно даты перехода. Часть специалистов считает, что датой перехода должно быть 01.01.2018, другие - 01.01.2017.

В соответствии с МСФО 1 «Первое применение Международных стандартов финансовой отчетности», дата перехода на МСФО (date of transition to IFRSs) - это начало первого периода, за который предприятие представляет полную сравнительную информацию по МСФО в своей первой финансовой отчетности по МСФО. Согласно МСФО 1 переход на МСФО не может быть меньше двух лет. На схеме 1 изображен

переход на МСФО предприятий, которые согласно Закону № 2164 с 2018 года должны подавать отчетность по МСФО.

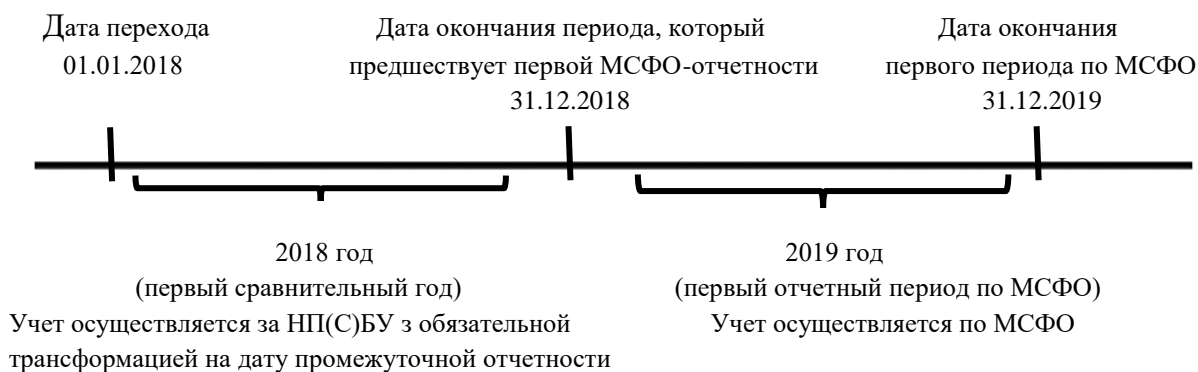


Схема 1. Переход на МСФО

Согласно п. 6 МСФО 1 субъект хозяйствования должен составить и подать отчет о финансовом состоянии по МСФО на начало периода на дату перехода на МСФО. Это отправная точка для подготовки финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

На дату перехода на МСФО в соответствии с требованиями п. 10 МСФО 1 предприятие:

- признает все активы и обязательства, признание которых требуют МСФО;
- не признает статьи активов или обязательств, если МСФО не позволяют такого признания;
- переклассифицировать статьи, признанные согласно предварительным П (С) БУ как один вид актива, обязательства или компонента капитала, но которые по МСФО является другим видом активов, обязательств или компонента капитала;
- применяет МСФО при оценке всех признанных активов и обязательств.

Согласно п. 7 Положения № 879 предусмотрена обязанность для всех предприятий проводить инвентаризацию в сплошном порядке в случае перехода на составление финансовой отчетности по международным стандартам (на дату такого перехода).

Таким образом, по логике дата перехода должна быть именно 01.01.2018, поскольку провести инвентаризацию по состоянию на 01.01.2017 невозможно.

Одним из проблемных вопросов, которые возникают во время трансформации финансовой отчетности в МСФО-формат, это проблема определения самих этапов трансформации.

Во время перехода на МСФО-отчетность выделяют три периода:

- подготовительный;
- переходный;
- первый отчетный.

Переходный, а также первый отчетный период регулирует МСФО 1 «Первое применение МСФО» [2], однако подготовительный этап не регламентирован ни одним стандартом или законодательным документом, поэтому его планирование, организация и практическая реализация вызывают много вопросов и трудностей среди составителей финансовой отчетности.

Для начала трансформации отчетности необходимо провести инвентаризацию всех активов, обязательств и элементов капитала. Однако для целей трансформации недостаточно обычного пересчета и перечисления фактических данных. Наличие активов или обязательств не достаточное основание отражать их в финансовой отчетности. Необходимо провести качественную оценку соответствия всем требованиям МСФО в части признания, оценки, представления и раскрытия [3].

Одновременно с инвентаризацией следует организовать так называемый процесс «очищения» финансовой отчетности, составленной по П(С)БУ, от возможных ошибок. Ведь некоторые предприятия не выполняют даже требования П(С)БУ. Это проявляется в основном в не создании резервов (резервы сомнительных долгов, обеспечение выплат персоналу по отпускам и т.п.), также не осуществляется проверка активов на обесценение. Но такие корректировки нельзя считать трансформационными, ведь это скорее исправление ошибок, доведения отчетности в соответствии к требованиям П(С)БУ. В итоге эта проблема приобретает актуальность в связи с тем, что МСФО 1 «Первое применение МСФО»[2] требует отдельного раскрытия трансформационных корректировок как минимум по двум группам:

- исправление ошибок;
- изменение учетной политики.

Если ошибки не исправить до начала трансформации, придется их раскрывать в первой МСФО-отчетности.

После составления отчетности, которым задаются руководители и бухгалтера, признана ли финансовая отчетность в соответствии с МСФО. Из МСФО 1 «Первое применение МСФО» можно выделить несколько условий признания отчетности, которые приведены в таблице 1.

Условия признания отчетности, составляется по МСФО впервые

Первое применение МСФО признано	Первое применение МСФО НЕ признано
1) Если в предыдущем году не предоставляли финансовые отчеты, составленные по МСФО внешним пользователям (инвесторы, кредиторы и т.д.);	1) Если в предыдущем году обнародованы финансовые отчеты были составленные согласно МСФО, но аудитором выдано отрицательное заключение о соответствии этих отчетов МСФО;
2) Если в предыдущем году подавались финансовые отчеты с четким утверждением о соответствии МСФО (в начале раздела в примечаниях).	2) Если финансовые отчеты отвечают не всем требованиям МСФО.

Таблица 1. Условия признания отчетности, составляется по МСФО впервые

Источник: МСФО 1 «Первое применение МСФО» [2]

Для уточнения табл. 1, нужно добавить то, что обнародования финансовых отчетов и условие их признания в качестве отвечающих МСФО, зависит от даты перехода предприятием на МСФО. Практикующим бухгалтерам необходимо помнить главное, что переход от национальных на международные стандарты обязывает проводить

корректировки, предусмотренные МСФО 1, и контролировать их выполнение, если это выполняет автоматически программное обеспечение.

Имеет место и ряд нерешенных проблем по трансформации финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО: 1) применение МСФО требует тщательной подготовки специалистов, которые бы понимали, как в практике хозяйствования при составлении отчетности внедрять МСФО (отсутствие методических рекомендаций по практическому использованию стандартов усложняет процесс адаптации); 2) согласованность составления финансовой отчетности по правилам ведения налогового учета в соответствии с НКУ; 3) необходимость в сборе дополнительной информации, которые требуют МСФЗ.

В отличие от национальной отчетности, форма которой утверждена Минфином Украины, МСФЗ не содержит готовых форм отчетности. Но предприятия пользуются формами отчетности, которые приводятся в приложениях к НП (С) БУ 1 «Общие требования к финансовой отчетности». Эти формы полностью соответствуют требованиям МСФО.

Также нас сегодняшний день готового комплексного решения по программному обеспечению, которое позволит вести МСФО учет в Украине, не существует, все имеющиеся на рынке продукты надо адаптировать к методологии учета. И автоматизация функции учета и расчетов в соответствии с новой методологии или осуществления трансформационных корректировок потребует доработки любого программного продукта.

**Результаты и выводы.** Сегодня большинство стран Европы обязательно готовят отчетность по МСФО, их количество постоянно растет. Это вполне закономерно, ведь международная финансовая отчетность, которая осуществляется для инвесторов, должна быть понятной и достоверной. переход на МСФО повышает инвестиционную привлекательность предприятия и доверие к нему со стороны владельцев капитала, способствует сотрудничеству с международными компаниями.

Трансформация является наиболее приемлемым способом составления первой финансовой МСФЗ-отчетности и должно применяться исключительно на две годовые отчетные даты: на дату перехода и дату окончания отчетного периода, предшествующего первому отчетному периоду по МСФО, а также на три промежуточные (квартальные) даты в пределах между датой перехода и датой окончания отчетного периода, предшествующего периоду, за который подают первую МСФО-отчетность.

Приведенные в статье современные проблемные вопросы, возникающие у бухгалтеров и финансовых директоров при переходе на МСФО, подтверждают, что практическая сфера применения теоретических основ всегда вызывает массу недоразумений и противоречий, а потому требует сотрудничества ученых, бухгалтеров и сертифицированных аудиторов.

### **Библиография:**

1. Законом Украины «О внесении изменений в Закон Украины «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» относительно усовершенствования некоторых положений» от 05.10.2017 г. № 2164-VIII. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2164-19>.

2. МСФО 1 «Первое применение МСФО». [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929\\_004](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_004).

3. Богуцкая Л.Т. Актуальные вопросы подготовки финансовой отчетности по МСФО: задачи и вызовы современности /Л. Т. Богуцкая / ЭКОНОМИКА И ОБЩЕСТВО/ – № 13. – 2017 г. – С. 1302-1306.

4. Голов С.Ф. Трансформация финансовой отчетности украинских предприятий в финансовую отчетность по международным стандартам: [метод. пособие.] / [С.Ф. Голов, В. М. Костюченко, А.Н. Кулага] // Федер. проф. бухгалтеров и аудиторов Украины; Четвёртого вид. - М.: ФПБАУ, 2013. - 267 с.