

Academy of Economic Studies of Moldova



Academy of Economic
Studies of Moldova



Universitatea agrară
de Stat din Moldova



Universitatea de stat
din Polotsk, Bielorusia



Universitatea
Ștefan cel Mare
Suceava

Universitatea „Ștefan cel Mare”
din Suceava, România

GENERAL PARTNER:



Association of Chartered
Certified Accountants



KPMG in Moldova

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE ON ACCOUNTING, ISCA 2020

CONFERINȚA INTERNAȚIONALĂ ȘTIINȚIFICĂ DE CONTABILITATE, ISCA 2020

Culegere de articole științifice
IX Edition



April 2-3, 2020, Chisinau, Republic of Moldova

CZU: 657:378(082)=135.1=111=161.1

C 65

Responsabilitatea pentru conținutul fiecărui articol aparține autorilor

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții

Conferința internațională științifică de contabilitate, ISCA 2020 = International scientific conference on accounting, ISCA 2020, 9 Edition, April 2-3, 2020, Chisinau, Republic of Moldova : Culegere de articole științifice / comitetul științific și colegiul de redacție: Grigore Belostecinic (președinte) [et al.] ; comitetul organizatoric: Lilia Grigoroî [et al.]. – Chișinău : ASEM, 2020. – 309 p. : fig., tab.

Cerințe sistem : PDF Reader.

Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei. – Tit. paral.: lb. rom., engl. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Rez.: lb. engl., rusă. – Referințe bibliogr. la sfârșitul art.

ISBN 978-9975-75-989-2.

657:378(082)=135.1=111=161.1

©ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA, 2020
©ASSOCIATION OF CHARTERED CERTIFIED ACCOUNTANTS, 2020
©KPMG MOLDOVA, 2020
©UNIVERSITATEA ȘTEFAN CEL MARE, SUCEAVA, ROMÂNIA, 2020
©UNIVERSITATEA DE STAT, POLOŢK, REPUBLICA BELARUS, 2020
©UNIVERSITATEA AGRARĂ DE STAT DIN MOLDOVA, 2020

ISBN 978-9975-75-989-2.

COMITETUL ȘTIINȚIFIC ȘI COLEGIUL DE REDACȚIE

Grigore BELOSTECINIC, Academy of Economic Studies of Moldova - președinte
Lilia GRIGOROI, Academy of Economic Studies of Moldova
Andreea STANCIU, ACCA
Victor VALUȚA, KPMG Moldova
Gheorghe NICOLAESCU, Universitatea Agrară de Stat din Moldova
Liliana LAZARI, Academy of Economic Studies of Moldova
Viorel ȚURCANU, Academy of Economic Studies of Moldova
Elena HLACIUC, Universitatea Stefan cel Mare din Suceava, România
Alexandru NEDERIȚA, Academy of Economic Studies of Moldova,
Svetlana BYCHKOVA, Saint-Petersburg State Agrarian University, Rusia
Ludmila MASICO, Universitatea de Stat din Poloț, Bielorusia
Costel ISTRATI, Alexandru Ioan Cuza University of Iași
Svetlana MIHAILA, Academy of Economic Studies of Moldova
Veronica GROSU, Universitatea Stefan cel Mare din Suceava, România
Maia BAJAN, Academy of Economic Studies of Moldova
Nelea CHIRILOV, Academy of Economic Studies of Moldova
Nicolae BALTEȘ, Lucian Blaga University of Sibiu, Romania
Neli MUNTEAN, Academy of Economic Studies of Moldova
Ovidiu BUNGET, West University of Timișoara, România
Alin DUMITRESCU, West University of Timișoara, România
Dorel MATEȘ, West University of Timișoara, România
Adriana TIRON, Babeș Bolyai University, România
Pelageya PAPKOVSKAYA, Belarusian State Economic University
Ana MORARIU, Academy of Economic Studies, România
Lyubov SHILOVA, Tyumen State University
Liliana FELEAGA, Academy of Economic Studies, România
Rasa SUBAČIENĖ, Vilnius University, Lituania
Aliona BÂRCĂ, Academy of Economic Studies of Moldova
Hayk MNATSAKANYAN, Yerevan State University, Republic of Armenia
Fitim DEARI, South East European University, Macedonia
Daniel BOTEZ, University of Bacau, România
Anatol GRAUR, Academy of Economic Studies of Moldova
Ruslan HAREA, Academy of Economic Studies of Moldova
Ludmila GRABAROVSKI, Academy of Economic Studies of Moldova
Natalia ȚIRIULNICOVA, Academy of Economic Studies of Moldova
Galina BĂDICU, Academy of Economic Studies of Moldova

COMITETUL ORGANIZATORIC

Academia de Studii Economice a Moldovei (ASEM)
The Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)
KPMG în Moldova
Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, România (USV)
Polotsk State University, Belarus
Universitatea Agrară de Stat din Moldova (UASM)
Lilia GRIGOROI, Academia de Studii Economice din Moldova
Liliana LAZARI, Academia de Studii Economice din Moldova
Mihaiela ROBU, ACCA
Svetlana MIHAILA, Academia de Studii Economice din Moldova
Veronica GROSU, Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, România
Ludmila MASICO, Universitatea de Stat din Poloțc, Bielorusia
Maia BAJAN, Academia de Studii Economice din Moldova
Nelea CHIRILOV, Academia de Studii Economice din Moldova
Stela CARAMAN, Academia de Studii Economice din Moldova
Liliana ȚURCANU, Academia de Studii Economice din Moldova
Daria ROTARU, Academia de Studii Economice din Moldova
Nicolai JIERI, Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, România
Roman VIERU, Academia de Studii Economice din Moldova
Monica ZLATI, Academia de Studii Economice din Moldova
Radu CIOBANU, Academia de Studii Economice din Moldova
Gabriela COSMULESE, Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, România
Sergiu ȘOIMU, Academia de Studii Economice din Moldova

CUPRINS

ANCUȚA (ARSENE) Vasilica-Monica, GROSU Veronica, BĂDICU Galina. <i>Rolul activelor intangibile în asigurarea competitivității și consolidării cotei de piață.</i>	8
APOSTOL Ciprian. <i>Viitorul contabilității încotro?</i>	19
BAJAN Maia, LAZARI Liliana. <i>Relația dintre contabilitate și fiscalitate: conectare și deconectare.</i>	30
BÎRCĂ Aliona, ARNĂUT Ecaterina. <i>Instrumentele contabilității utilizate în organizarea controlului intern al entităților.</i>	36
BUDURIN-FURCULIȚĂ Cristina, IOVU-CARAUȘ Marina. <i>Analfabetismul financiar - mit sau realitate.</i>	44
BULGARU Veronica. <i>Aspectele contabilității și fiscalității în comerțul electronic.</i>	53
BUNU Mariana. <i>Reflectarea acțiunilor preferențiale în situațiile financiare.</i>	60
BYCHKOVA Svetlana, BUTINA Alina. <i>Financial analysis of applied projects in digital economy.</i>	65
CHELBA Ancuța-Anisia, GROSU Veronica, SOCOLIUC Marian. <i>The role of information from cash flow statement in prediction of bankruptcy risk.</i>	70
CHIRILOV Nelea, ȚIRIULNICOVA Natalia, LAZARI Liliana. <i>Delimitări și fundamentări teoretice privind capitalul propriu al societății pe acțiuni.</i>	80
CHIRILOV Nelea. <i>Necesitatea analizei rentabilității capitalului permanent pentru procesul decizional.</i>	87
ERHAN Lica, OROȘAN Irina. <i>Transfer pricing: risks and benefits.</i>	94
FRECĂUȚEANU Alexandru, COJOCARI Vadim, CHIȘLARU Angela. <i>Metoda de evidență și calculație a costului pe faze: esența și posibilitățile aplicării de către întreprinderile agricole.</i>	98
FRECĂUȚEANU Alexandru, COJOCARI Vadim, CHIȘLARU Angela. <i>Normele generale privind elaborarea politicilor contabile.</i>	105
GHERMAN (BURSUC) Maria, GROSU Veronica. <i>Consecințele digitalizării asupra lucrărilor efectuate de profesioniștii contabili IAS 38 Imobilizări necorporale.</i>	114
GROSU Maria, MIHALCIUC Camelia Cătălina. <i>Practici și proceduri de audit financiar privind prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării terorismului în România.</i>	128
HAREA Ruslan, GRAUR Anatol. <i>Aspecte privind contabilizarea reducerilor comerciale.</i>	137

JIERI Nicolai. <i>Impactul COVID'19 asupra veniturilor entităţii şi tratamentul contabil conform SIRF 15.</i>	143
LAPIŢKAIA Liudmila, LEAHOVCENCO Alexandru. <i>The use of artificial intelligence in auditing money laundering operations.</i>	148
LAPIŢKAIA Liudmila. <i>Audits of less complex entities: the challenges in applying the ISA's.</i>	152
ŢURCANU Liliana, Lilia GRIGOROI, Nicolae BALTEŞ. <i>Studiu explorator privind contabilitatea proiectelor din domeniul cercetării şi inovării în instituţiile de învăţământ cu autonomie financiară.</i>	156
MELEGA Anatol, MATEŞ Dorel, MIHAILA Svetlana,. <i>Considerente teoretice şi aspecte practice privind IFRS 1 „Aplicarea pentru prima dată a IFRS”.</i>	164
MIKHAILOVA Zhanna Vladimirovna. <i>The role of financial control and audit in railway transport enterprises at the turn of the XIX-XX centuries.</i>	181
PAPKOVSKAYA Pelageya Yakovlevna. <i>The terminology of the costs accounting: theoretical aspects.</i>	189
SAPEHA Inna, KASEVICH Volha. <i>Bankruptcy of organizations: the essence and methods of assessment.</i>	193
SHVETS Oksana Vladimirovna. <i>Main approaches to ensuring due diligence when choosing a contracting party.</i>	202
ŞOIMU Sergiu, GROSU Veronica. <i>Abordări privind tratamentul contabil aferent imobilizărilor deţinute în vederea vânzării.</i>	210
ŢIRIULNICOVA Natalia. <i>Analiza gradului de adecvare, de achitare şi de retragere a capitalului social în societăţi pe acţiuni.</i>	220
ŢUGULSCHI Iuliana. <i>Aspecte contabile şi fiscale privind subvenţionarea şomajului tehnic sau staţionare urmare a situaţiei epidemiologice.</i>	225
ŢURCANU Viorel, GOLOCIALOVA Irina. <i>Dezvoltarea concepţiei privind evaluarea informaţiei situaţiilor financiare.</i>	231
VIERU Roman, LAZARI Liliana. <i>Aspectele fiscale privind impozitul pe veniturile persoanei fizice care nu desfăşoară activitate de întreprinzător.</i>	240
VORONCHENKO Tamara. <i>Integration of tax technologies into the digital business environment of foreign economic activity participants.</i>	248
ZLATI Monica Laura, IONESCU Romeo-Victor, ANTOHI Valentin Marian. <i>Vulnerabilitatea sistemelor contabile globale în raport cu ameninţările economice de pe pieţele globale.</i>	254

ЗАБАЗНОВА Дарья. <i>Налоговый учет и налогообложение в агрохолдинге.</i>	264
МАСЬКО Л. В., ГАВРИЛОВ Р.В. <i>Устойчивое развитие республики беларусь: экономический императив.</i>	267
ПОТАПОВА Наталия. <i>Конвергенция отчетности россии и финляндии (на примере сопоставления раздела «Капитал и резервы»).</i>	273
РОМАНОВА Ольга Станиславовна. <i>Направления анализа и основные показатели использования минеральных ресурсов.</i>	277
СТРОГАНОВА И. А., СТЕФАНОВИЧ Л. И. <i>Составляющие системы риск менеджмента нефинансовых организаций.</i>	287
ТОДОРОВА Людмила, ПРОКОПЕНКО Алена, ЦАПУ Татьяна. <i>Налогообложения доходов, полученных нерезидентом от оказания международных транспортных услуг.</i>	291
ЩЕРБАТЮК С., ТРУТНЕВА Н. <i>Оценка торговой задолженности сельскохозяйственных организаций республики беларусь и направления ее превентивного контроля.</i>	298

ROLUL ACTIVELOR INTANGIBILE ÎN ASIGURAREA COMPETITIVITĂȚII ȘI CONSOLIDĂRII COTEI DE PIAȚĂ

THE ROLE OF INTANGIBLE ASSETS IN ENSURING COMPETITIVENESS AND STRENGTHENING THE MARKET SHARE

CZU: 657.421.3:658.155

ANCUȚA (ARSENE) Vasilica-Monica¹, GROSU Veronica², BĂDICU Galina³

^{1,2} *Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

³ *Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*

E-mail: ¹ancutza_anisia@yahoo.com, ²doruveronica@yahoo.it, ³badicu.galina@ase.md

Abstract. *The purpose of this study is to evaluate how an accounting knowledge system contained in an intelligent database can meet the requirements of performing a successful corporate management, which will ensure the company's competitiveness and consolidation (securing) market share. In order to face stiff competition and increase financial performance, entities need to react promptly through effective decisions, using the accounting knowledge stored in a smart database. This knowledge can be evaluated and included in the chapter of intangible assets in the balance sheet of the entity, which is a great source of information for the financial position of the company and the evaluation of business performance. Management decisions depend on the database that is available at that time. Each judgment is by its nature subjective, so the results of the estimation may differ. Tangible and intangible assets represent a significant proportion of the assets of many companies. For the application of accounting estimates to recognize and measure such assets, there are specific regulations.*

Keywords: accounting knowledge, intangible assets, intangibles, human capital, corporate performance, efficient management, intelligent systems, competitiveness, productive industry, strategic development

JEL Classification: D14; L25; M41; O34

Introducere

În ultimii ani, au existat multe schimbări în mediul social, economic, financiar și tehnologic. Multe dintre aceste schimbări au generat presiuni pentru o revizuire profundă a metodelor și stilurilor de comunicare adoptate de entități. Globalizarea piețelor și economiilor, răspândirea investițiilor de capital și accesul la piețele financiare internaționale au determinat o conștientizare a transparenței informației, a responsabilității sociale și a armonizării practicilor de comunicare corporativă.

Într-o societate în care valoarea de piață a unei entități este data în proporție de 75-85% de valoarea activelor intangibile, putem afirma ca actuala contabilitate nu oferă informații suficiente relevante pentru o entitate în vederea luării deciziilor pe termen mediu și lung. Informațiile contabile ca parte a sistemului informațional general al entității reprezintă o parte a capitalului uman, un activ ascuns, care nu este vizibil în situațiile financiare ale entității, precum activele tangibile.

Dacă în urmă cu 20 de ani cifrele contabile erau simple informații pentru raportările contabile, în prezent, trecute prin filtrul gândirii, acestea devin cunoștințe contabile stocate într-o bază de date de inteligență artificială. Acestea constituie un activ intangibil, iar înregistrarea în bilanț ca și bun patrimonial se face dacă sunt îndeplinite criteriile specifice de recunoaștere.

În acest context, termenul „aplicații ale cunoașterii și tehnologiei informației” indică una dintre forțele motrice cheie, care a declanșat schimbări dramatice în structura operațională a diferitelor entități. Aceste schimbări, în combinație cu creșterea cererilor clienților, provoacă în mod constant entitățile să-și atragă atenția de la resurse tangibile la resurse intangibile.

Aceste active au jucat întotdeauna un rol limitat în trecut, iar acum manipularea lor sistematică este considerată un factor esențial pentru competitivitate. În sursele bibliografice activele intangibile se întâlnesc sub denumirea de active necorporale sau imobilizări necorporale.

Activele necorporale, inclusiv cunoștințele, informațiile, proprietatea intelectuală și experiența reprezintă oportunități de creștere viitoare și considerente importante de rentabilitate, care sunt esențiale pentru evoluția valorii bazate pe piață a unei entități. De fapt, imobilizările necorporale au prevalat ca măsuri de competență de bază și avantaj competitiv, care pot fi utilizate pentru a explica diferența dintre valoarea bazată pe piață și valoarea contabilă a unei entități într-un moment de scădere a utilității raportării financiare curente. Ca urmare, mulți cercetători sunt interesați să descrie structura activelor necorporale și încearcă să definească componenta principală care afectează valoarea de piață. Cu toate acestea, nu există nicio uniformitate în abordarea acestei probleme în mediul de cercetare, deși o înțelegere mai generică a compoziției imobilizărilor necorporale devine evidentă.

În studiul de cercetare ne propunem să fundamentăm răspuns la următoarele dileme: *cât de necesare sunt cunoștințele contabile în asigurarea unui sistem de management corporativ performant și cum pot fi evaluate și contabilizate?*

Așadar, în actualul context al procesului de globalizare economică și de accentuare a mediului concurențial, managementul entității moderne are nevoie de numeroase informații care trebuie elaborate, furnizate, interpretate și controlate. *Din punct de vedere contabil, aceste informații pot fi clasificate ca un activ intangibil în contabilitatea entității, iar cu ajutorul lor pot rezulta indicatori-cheie de măsurare a performanței entității în mediul concurențial în care își derulează activitatea economică.* Pentru menținerea competitivității și creșterea performanței economice entitățile trebuie să se adapteze rapid și să ia cele mai bune decizii strategice. Sistemul de *business intelligence* poate fi un instrument modern care să furnizeze informațiile contabile necesare îndeplinirii acestui scop.

Stadiul cercetării

Analiza critică a literaturii de specialitate ne-a permis să facem o trecere în revistă a ceea ce privește relația dintre activele intangibile, performanța financiară și guvernanta corporativă.

În opinia lui Lev, activele intangibile reprezintă dreptul la beneficii viitoare economice, fără a avea formă materială fizică [7]. Există multe definiții date de specialiști pentru activele necorporale, cele mai multe abordate prin prisma cercetătorului acestei arii. În mod specific, activele intangibile sunt măsurate ca diferența între valoarea de piață a entității (*market value*) și valoarea contabilă (*book value*) (Striukova, 2008). Analize similare sunt evidențiate și de indicatorul utilizat pentru entitățile listate, reprezentat de valoarea contabilă împărțită la valoarea de piață [12]. În orice caz, aceasta evaluare a activelor intangibile la valoarea de piață ține de psihologia investitorilor (Beattie and Thomson, 2005), comportamentul Mimetic [3] sau de standardele contabile [4].

Având în vedere importanța activelor necorporale, dar și controversele specialiștilor legate de modul de măsurare a acestora, Comisia Europeană a lansat proiectul Meritum, cu scopul de a aduna cercetătorii europeni și a continua studiile. Proiectul a condus la clasificarea activelor intangibile în 3 categorii: *capital uman, capital organizațional (structural) și capital relațional* [5].

Capitalul uman este reprezentat de cunoașterea, abilitățile și know-how-ul angajaților. *Exemplele includ capacitatea de a inova, creativitatea, know-how-ul, experiența, capacitatea de a lucra într-o echipă, flexibilitatea angajaților, motivația, satisfacția, capacitatea de învățare, calificările, experiența, formarea, managementul carierei.*

Studiile din domeniul capitalului uman dovedesc că statele care investesc mai mult în capital uman (educație, cercetare, sănătate) sunt și cele care înregistrează cele mai însemnate

performanțe financiare [10, p.10]. Istoria capitalului uman cunoaște multe ascensiuni și declinuri, în funcție de interesele și motivațiile lumii academice sau politice. Astfel, dacă primele estimări ale capitalului uman au fost interesate în demonstrarea puterii politice a unei națiuni, cercetările din zilele noastre au teme foarte diverse: începând de la importanța tehnologiei și a pregătirii speciale, continuând cu pregătirea generală și rolul important al sănătății, până la relevanța pieței forței de muncă și a migrației [13].

În pofida extinderii pe scară largă a termenului „capital uman”, a prezenței lui în numeroase lucrări și publicații recente, lansării unor lucrări consacrate cu predilecție acestui fenomen, capitalul uman rămâne, în continuare, puțin studiat și insuficient integrat în cercetările economice, elaborările teoretico-practice, fiind afectate de incertitudine, caracter neunivoc, adeseori contradictoriu.

Performanța capitalului uman se reflectă în eficacitatea economică și ritmurile de creștere. Prin urmare, investițiile în sfera învățământului și a pregătirii profesionale sunt considerate ca fiind unele dintre cele mai eficiente [13]. Astfel, capitalul uman, care este practic inseparabil de purtătorii lui, se încadrează în procesul inovațional ca element indispensabil al acestuia. Elaborarea respectivului concept, cercetarea principiilor funcționării capitalului uman i-au adus lui G. Becker, în 1992, Premiul Nobel în domeniul economiei [14, pag. 5].

Capitalul organizațional (sau structural) se referă la capacitatea entității de a-și mobiliza angajații, precum și de a sprijini procesul de schimbare necesar pentru executarea strategiei. Acesta include practicile, procedurile, sistemele, culturile și bazele de date ale entității. *Exemplele includ flexibilitatea structurală, un serviciu de documentare, existența unui centru de cunoștințe, utilizarea generală a tehnologiilor informaționale și practicile de învățare ale entității.*

Capitalul relațional se referă la resursele relațiilor de afaceri ale unei entități cu clienții, furnizorii și partenerii externi ai acesteia. Acesta acoperă, de asemenea, părțile din capitalul uman și organizațional implicat în relația entității cu aceste părți interesate. *Exemplele includ imaginea mărcii, loialitatea clienților, satisfacția clienților, relațiile cu furnizorii, puterea de piață și capacitatea de a negocia cu entitățile financiare.*

Această clasificare a fost elaborată și îmbogățită de mai mulți cercetători și, în special, Li [8], a cărei activitate a fost citată și susținută de mai multe studii, inclusiv de cele ale Mangena (2010) și Maaloul (2016). În esență, această clasificare a devenit pe scară largă un standard pentru profesioniști și cercetători deopotrivă.

Impactul activelor necorporale asupra performanței entității este, în continuare, supus dezbaterii în literatura de specialitate. Lazzarotti (2011) a dezvoltat un model pentru studierea influenței activităților de cercetare-dezvoltare asupra diferiților indicatori de performanță [6]. Cheillan (2016) a arătat impactul pozitiv al performanței sociale și al responsabilității produselor asupra performanței operaționale. Studii suplimentare au demonstrat că și calitatea produsului, a mărcii sau a reputației poate conduce la o performanță comercială mai bună (Elissavet, 2013).

Scopul și obiectivele cercetării

Scopul studiului constă în realizarea unei analize empirice privind activele clasificate drept imobilizări necorporale, evaluarea, contabilizarea și prezentarea informațiilor aferente în situațiile financiare, în vederea identificării actualului context aferent temei, dar și pentru a formula concluziile legate de subiectul cercetării. Pentru a realiza și pune în valoare scopul cercetării, au fost stabilite următoarele **obiective**:

- a) examinarea teoretică a conținutului economic al noțiunii de imobilizări necorporale;
- b) identificarea și caracteristica criteriilor de clasificare a imobilizărilor necorporale;
- c) delimitarea și examinarea problemelor privind recunoașterea imobilizărilor necorporale;

- d) identificarea bazei juridice în soluționarea problemelor recunoașterii unui element în componența immobilizărilor necorporale;
- e) constatarea faptului privind posibilitatea evaluării și contabilizării capitalului uman în componența immobilizărilor corporale;
- f) analiza aspectelor metodologice generale ale contabilității immobilizărilor necorporale;
- g) sinteza aspectelor cercetate și formularea concluziilor.

Metodologia cercetării

Cercetarea noastră este de tip calitativ și intenționează să demonstreze și să accentueze importanța activelor intangibile în asigurarea competitivității și consolidării cotei de piață. Astfel, investigarea implică observarea obiectivă, raționamentul profesional și se axează pe expunerea cercetării empirice privind percepția și rolul contabilității în gestionarea immobilizărilor necorporale. Ca tehnică indirectă de cercetare am utilizat analiza prevederilor legislație în domeniul contabilității în vederea realizării unei recenzii calitative cu privire la immobilizările necorporale, inclusiv capitalul uman. Cercetarea științifică are drept scop obținerea informațiilor necesare pentru validarea obiectivelor cercetării.

Conținutul de bază

La nivelul prevederilor contabile internaționale, aspectele legate de contabilizarea immobilizărilor necorporale se regăsesc în cadrul IAS 38 „Imobilizări necorporale”. Acest standard prevede modul de recunoaștere ca imobilizare necorporală dacă și numai dacă sunt îndeplinite criteriile specifice. Totodată, standardul precizează modul de evaluare a immobilizărilor necorporale, contabilizare și precizează informațiile specifice privind immobilizările necorporale ce trebuie raportate [2, pct. 1].

O imobilizare necorporală este un activ nemonetar identificabil și controlabil de către entitate care nu are o formă fizică.

Cercetarea aprofundată a prevederilor standardelor de contabilitate, ne-a permis să constatăm că obiectul **se recunoaște** ca imobilizare necorporală numai în cazul respectării simultane a următoarelor condiții:

- 1) *obiectul este identificabil și controlabil de entitate;*
- 2) *proprietățile și particularitățile lui corespund definiției immobilizărilor necorporale;*
- 3) *este probabil că entitatea va obține beneficii economice viitoare din utilizarea obiectului; și*
- 4) *costul de intrare a obiectului poate fi evaluat în mod fiabil [2, pct. 8, 18, 21].*

În scopul contabilizării, recunoașterea rezidă în examinarea:

1. **corespunderii** caracteristicilor și particularităților, de care elementul respectiv dispune definiției de imobilizare necorporală;
2. **satisfacerii** criteriilor de recunoaștere stabilite în standardele de contabilitate;
3. **respectării** principiilor generale contabile.

În soluționarea problemelor de recunoaștere, evaluare, contabilitatea intrărilor, amortizării, transmiterii dreptului neexclusiv de utilizare a immobilizărilor necorporale, de cesiune și de ieșire, *entitatea se conduce de prevederile standardelor de contabilitate*. În Politicile contabile poate fi prevăzută, de asemenea, respectarea prevederilor diferitor legi speciale, hotărâri, acte normative, convenții, aranjamente, tratate internaționale, precum *Legea privind protecția invențiilor, Legea privind protecția mărcilor, Legea privind protecția desenelor și modelelor industriale, Legea privind dreptul de autor și drepturile conexe etc.*

Drept bază juridică în clarificarea problemei recunoașterii unei element în componența immobilizărilor necorporale servesc documentele justificative (*licența, brevetul de invenție, factură fiscală, dreptul de utilizare a mărcii, dreptul de utilizare a unui desen etc.*) și legislația aferentă reglementării protecției juridice a obiectelor proprietății intelectuale.

În practica entităților pot fi analizate trei variante de recunoaștere a obiectelor proprietății intelectuale în componența immobilizărilor necorporale:

1. Dacă elementul din domeniul obiectelor proprietății intelectuale nu necesită lucrări de pregătire spre utilizare și nu este interconexat cu alte active, acesta *se recunoaște la data eliberării dreptului de protecție*.
2. Când obiectul proprietății intelectuale necesită lucrări de pregătire spre utilizare la destinație și nu este interconexat cu alte active, acesta *se recunoaște în componența activelor după finisarea lucrărilor menționate*.
3. Dacă obiectul proprietății intelectuale este interconexat cu un alt activ care necesită lucrări de pregătire spre utilizare la destinație, atunci el va fi *recunoscut în componența activelor la data primirii în funcțiune a activului interconexat* [9, p.266-269].

Analiza reglementărilor contabile a permis identificarea a două criterii de clasificare a immobilizărilor necorporale, fapt prezentat în figura 1.

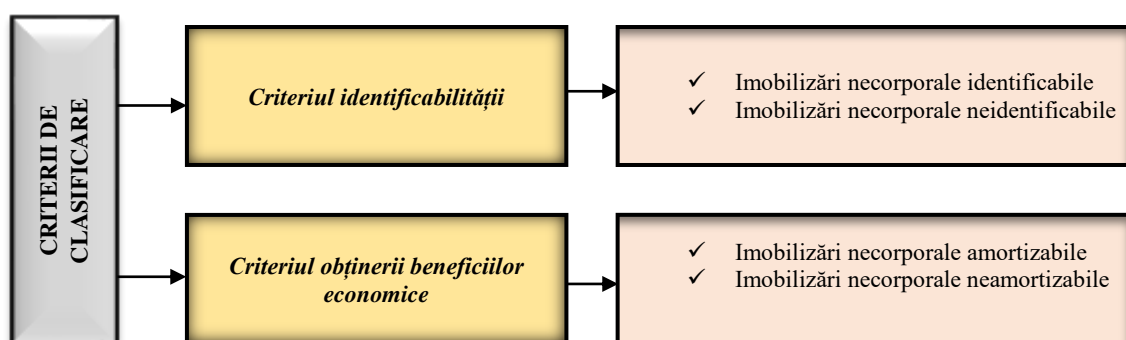


Fig. 1. Clasificarea immobilizărilor necorporale prin prisma prevederilor standardelor de contabilitate

Sursa: elaborat de autori în baza prevederilor IFRS 38 [2]

Se consideră **identificabilă immobilizarea necorporală** care:

- ✓ este separabilă de alte immobilizări, poate fi înstrăinată, vândută, transferată, cesionată printr-un contracte de licență/cesionare, transmisă terților în folosință;
- ✓ decurge din drepturile contractuale, indiferent dacă aceste drepturi sunt transferabile.

Astfel, din această categorie fac parte activele ce pot fi separate și evaluate în mod individual, având o durată de utilizare determinabilă și de lungă durată: *toate obiectele proprietății intelectuale, inclusiv, know-howul; rezultatele obținute în cadrul cercetărilor științifice; contractele cu angajații, clienții și furnizorii; drepturile privind utilizarea pe termen lung a immobilizărilor corporale ce aparțin unor terți; licențele de activitate în anumite domenii; drepturile de exploatare a unor zăcăminte naturale, zonele piscicole sau forestiere etc.; bibliotecile tehnice etc.*

Imobilizările necorporale neidentificabile prezintă intangibilele ce nu pot fi separate de activitatea entităților sau a angajaților acesteia, au o durată de utilizare nedeterminată și, prin urmare, nu se supun amortizării. *Ele includ ansamblul combinat al factorilor de producție materiali, amplasarea favorabilă a entității, disponibilitatea personalului calificat, modalitățile de gestiune și control intern, denumirea entității și reputația ei, fidelitatea clienței, costurile promovării etc.* Expresia valorică a acestora în mediul de afaceri este definită prin noțiunea de fond comercial, ultimul fiind considerat ca „cel mai intangibil dintre intangibile”.

De regulă, identificarea determină realizarea altui criteriu de recunoaștere a immobilizărilor necorporale – costul de intrare. Ambele criterii sunt realizate în baza documentului justificativ. Conform prevederilor IAS 38 „Imobilizări necorporale”, entitatea recunoaște *immobilizări necorporale amortizabile și neamortizabile*. La baza divizării immobilizărilor necorporale în

amortizabile și neamortizabile stă criteriul obținerii beneficiilor economice pe o perioadă determinată sau nedeterminată.

În componența **imobilizări necorporale amortizabile**, se includ toate imobilizările necorporale primite de către licențiat pe baza contractelor de licență cu drept neexclusiv și cele care, conform legislației în vigoare, au o durată certă. Astfel, amortizarea imobilizărilor necorporale se calculează în baza valorii amortizabile și duratei de utilizare prin aplicarea metodelor prevăzute de standard. Amortizarea trebuie să înceapă atunci când activul este disponibil pentru a fi utilizat, adică atunci când se află în locul și în starea necesară pentru a putea funcționa în maniera intenționată de conducere [2, pct. 97].

Dacă în urma analizei factorilor relevanți [2, pct. 90] entitatea nu poate stabili limita previzibilă a perioadei în care activul va genera beneficii economice, astfel de active vor fi tratate ca imobilizări necorporale neamortizabile. Imobilizările necorporale neamortizabile nu se amortizează, fiind supuse testului de depreciere. Deci, **neamortizabile se consideră imobilizările** pentru care nu s-a stabilit o durată de utilizare bine determinată.

Durata de utilizare a unei imobilizări necorporale poate fi influențată atât de factori economici, cât și de factori juridici. Factorii economici determină perioada în cursul căreia entitatea va primi beneficii economice viitoare. Factorii juridici pot limita perioada în cursul căreia entitatea controlează accesul la beneficiile respective. Astfel, durata de utilizare va fi durata cea mai scurtă dintre perioadele determinate de acești factori [2, pct. 95].

În stabilirea duratei de utilizare, entitatea poate să se conducă de actele normative ce reglementează termenele de valabilitate a titlurilor de protecție, fapt prevăzut de IAS, unde se recomandă ca entitatea să stabilească de sine stătător durata în funcție de circumstanțele existente la moment. Astfel, dacă din utilizarea imobilizării necorporale entitatea preconizează să obțină beneficii economice în decursul unei perioade mai scurte, decât durata stabilită anterior, durata de utilizare a activului respectiv corespunde perioadei de obținere a beneficiilor economice. *Spre exemplu, dacă după calitățile și caracteristicile sale brevetul poate fi folosit 10 ani, dar va genera beneficii economice doar în curs de 8 de ani, durata de utilizare a acestuia va constitui 8 ani.*

Dacă am năzuia să contabilizăm capitalul uman, primă dată am încerca să vedem dacă respectă definiția în totalitate. După cum am putut observa, capitalul uman este o resursă, deoarece în cele mai multe cazuri acesta crește valoarea de piață a entităților, însă problema pe care aceste active imateriale o ridică este că **sunt greu de identificat**, iar beneficiile viitoare pe care le generează sunt de cele mai multe ori nesigure. Problema contabilizării capitalului uman este una de actualitate, deoarece nu putem nega valoarea pe care acesta o dă entității excluzându-l total, dar conform standardelor de contabilitate, capitalul uman nu poate fi contabilizat, deoarece este un activ generat intern, iar valoarea acestuia este de foarte multe ori considerată nerelevantă. Însă, adesea, capitalul uman este responsabil pentru o creștere economică favorabilă a entității.

Cercetarea aprofundată a capitalului uman și a cunoștințelor, în contextul constituirii capitalului intelectual, demonstrează că acestea sunt nu doar premisele capitalului intelectual, dar și o eventuală temelie pentru clasificarea elementelor constitutive ale acestuia. În opinia noastră, divizarea capitalului intelectual în capital uman și cunoștințe este mai judicioasă, deoarece în clasificările bazate pe divizarea capitalului intelectual în active de piață, active umane, de proprietate intelectuală și infrastructură, sau în capital uman și structural, compus din capitalul clienței, cel organizațional și, în unele cazuri, capitalul relațional, se manifestă tendința generală de dispersare neîntemeiată a obiectelor de proprietate intelectuală, acestea fiind încadrate în diverse elemente ale capitalului intelectual, și de subapreciere a domeniului proprietății intelectuale care în fond este cea mai formalizată și identificabilă componentă a capitalului intelectual.

Astfel, *în activele de piață* se includ mărcile de produse, contractele de licențiere, reprezentând nemijlocit domeniul proprietății intelectuale și fiind menționat în clasificarea respectivă ca element independent al acesteia.

În același mod, *în infrastructură* se includ elemente ale proprietății intelectuale cum sunt tehnologiile, metodele și procedeele de gestionare, bazele de date etc.

Totodată, în cazul în care capitalul uman răspunde definiției activului și i se poate atribui un cost, acesta poate fi prezentat în situațiile financiare ale entității, însă, conform IAS 38, capitalul uman nu poate fi recunoscut ca și activ, deoarece este generat intern, iar costul dezvoltării acestuia este considerat o simplă cheltuială și nu o investiție. De aceea, problema prezentării în situațiile financiare a capitalului uman poate să fie extrem de dificilă, pentru că respectând normele în vigoare, capitalul uman nu poate fi contabilizat, însă, având în vedere beneficiile pe care acesta le poate aduce entității, este posibil de arătat valoarea în situațiile financiare, prin prezentarea acestuia în notele explicative ale situațiilor financiare.

Ideea prezentării în notele explicative, precum costul de piață al entității, alături de valoarea activelor intangibile, în mod special fondul comercial intern al acesteia, este una extrem de rezonabilă, deoarece în acest caz investitorii și acționarii pot vedea adevărata valoare a entității. Totodată, din informațiile prezentate putem observa modul în care entitatea se va dezvolta în viitor, precum și cât este dispusă să investească în capitalul uman. Iar, o entitate care demonstrează că este pregătită să își mărească valoarea de piață și să aibă parte de creșteri economice viitoare, este considerată extrem de profitabilă, deoarece prin aceste metode de dezvoltare a capitalului uman se asigură de faptul că își va continua activitatea și pe viitor la fel de bine, iar intenția acestui tip de management este ca entitatea să se dezvolte.

În acest context, entitățile, care doresc să fie competitive și performante, vor implementa și dezvolta o bază de date inteligentă pentru cunoștințele contabile, pentru a înțelege piața și a anticipa reacțiile competitorilor. Cu ajutorul acestor baze de cunoștințe inteligente vor lua decizii eficiente pentru maximizarea valorii entităților deținute și pentru consolidarea poziției pe piață [1].

În opinia noastră, legătura puternică existentă între imobilizările necorporale și capitalul uman determină creșterea competitivității și eficientizarea tehnologiilor, contribuind la dezvoltarea implementării procesului de dezvoltare sustenabilă.

O entitate **controlează o imobilizare necorporală** în cazul în care are capacitatea de a obține beneficii economice viitoare din utilizarea acesteia și restricționării accesului altora la acestea. Beneficiile economice viitoare generate de imobilizare necorporală reprezintă veniturile din vânzarea produselor, din prestarea serviciilor sau economiile de costuri care rezultă din utilizarea acestei imobilizări [2, pct. 17]. Astfel, volumul beneficiilor economice posibil de a-l obține entitatea îl determină în baza calculelor raționale [2, pct. 22], iar costul de intrare - în baza documentelor primare sau celor centralizatoare în cazul creării imobilizărilor de către entitate.

Capacitatea unei entități de a controla beneficiile economice viitoare generate de o imobilizare necorporală provine în mod normal din drepturile legale a căror aplicare poate fi susținută în instanță. În absența unor drepturi legale, controlul este mai dificil de demonstrat. Cu toate acestea, aplicabilitatea legală a unui drept nu este o condiție necesară pentru control, întrucât entitatea poate fi capabilă să controleze beneficiile economice viitoare în alt mod. Astfel, *entitatea va controla beneficiile, de exemplu, din cunoștințe tehnice și de piață astfel, cunoștințele respective sunt protejate de drepturi legale precum drepturile de autor, o restricție impusă de un contract comercial sau obligația juridică a angajaților de a păstra confidențialitatea.*

O entitate poate avea un portofoliu de clienți sau o cotă de piață și poate preconiza că, datorită eforturilor sale pentru dezvoltarea relațiilor de afaceri cu clienții și pentru creșterea loialității acestora, clienții vor continua relațiile comerciale cu entitatea. Cu toate acestea, în absența

drepturilor legale care să protejeze sau a altor mijloace prin care să controleze relațiile cu clienții sau loialitatea acestora față de entitate, entitatea nu are, de obicei, suficient control asupra beneficiilor economice preconizate din relațiile cu clienții și asupra loialității acestora pentru astfel de elemente pentru a corespunde definiției imobilizărilor necorporale. Doar în cazul în care astfel de tranzacții de schimb oferă și dovada că relațiile cu clienții sunt separabile, acele relații cu clienții corespund definiției unei imobilizări necorporale.

Pentru a putea afirma că entitatea își asumă beneficiile datorate capitalului uman, trebuie să determinăm dacă valoarea de piață este mai mare datorită acestuia, este în continuă dezvoltare și se investește suficient în acesta. De asemenea, noțiunea de control face referire și la riscuri, iar dacă entitatea își asumă beneficiile, pentru a putea considera că aceasta controlează resursa, trebuie să demonstreze că poate controla și riscurile aferente acesteia. În acest context, dacă entitatea este dispusă către investirea de resurse în capitalul uman, este mai mult ca sigur să aibă în considerare și riscurile aferente acestuia, cum ar fi plecarea angajaților foarte bine calificați la alte entități. Conform cercetătorilor în domeniu, acest risc poate fi controlat printr-un bun management și prin crearea unui capital uman unic, care să fie compatibil doar cu entitatea care l-a creat, nu și cu alte entități. Prin urmare, problema controlului asupra capitalului uman este privită individual de fiecare entitate în parte.

Dar, nu toate elementele descrise la punctul 9 corespund definiției unei imobilizări necorporale, respectiv caracterul identificabil, controlul asupra unei resurse și existența unor beneficii economice viitoare. Dacă un element care intră sub incidența standardului nominalizat nu corespunde definiției unei imobilizări necorporale, costul aferent achiziției sau realizării sale pe plan intern este recunoscut drept cheltuielă în momentul în care este suportat [2].

De exemplu, dacă un website generează venituri din publicitate și plasarea anunțurilor cu plată, este un magazin online sau generează venituri din alte surse, acest website poate fi recunoscut ca o imobilizare necorporală. Dacă entitatea nu este capabilă să argumenteze modul în care un website va genera beneficii economice viitoare probabile, or website-ul este elaborat pentru promovarea sau prezentarea entității, acesta se va recunoaște la cheltuielile perioadei.

Entitatea dobânditoare poate recunoaște drept activ unic un grup de imobilizări necorporale complementare cu condiția ca activele individuale să aibă durate de utilizare similare. *De exemplu, termenii „marcă” și „nume de marcă” sunt deseori utilizați ca sinonime pentru mărci de comerț și alte mărci. Totuși, aceștia din urmă sunt termeni generali de marketing utilizați în mod normal pentru a face referire la un grup de active complementare cum ar fi marca de comerț (sau marca de servicii) și denumirea sa comercială, formulele, rețetele și cunoștințele sale tehnologice.*

Dacă activul este dobândit în cadrul unei combinări de întreprinderi, elementul în cauză face parte din fondul comercial recunoscut la data achiziției.

Fondul comercial, apare la consolidarea entităților, achiziționarea de entități, la efectuarea unor investiții și reprezintă dreptul de utilizare a unor factori neidentificabili, precum nivelul de calificare a cadrelor, reputația înaltă a produselor sau serviciilor, atmosfera în colectiv, cota de piață etc.

Pentru a calcula suma fondului comercial este necesar să se determine:

- 1) *valoarea activelor identificabile ca diferență dintre valoarea justă a activelor și datorii identificabile, precum și a datorii contingente;*
- 2) *cota entității-cumpărător în activele nete identificabile ale vânzătorului prin înmulțirea valorii activelor nete la cota cumpărătorului (în cazul în care entitatea procură doar o parte din acțiuni);*
- 3) *mărimea fondului comercial ca diferență dintre prețul de procurare al altei entități în ansamblu și/sau al acțiunilor și valoarea activelor nete identificabile.*

Entitatea poate suporta datorii pentru *procurarea, dezvoltarea, cercetarea, întreținerea sau modernizarea* unor imobilizări necorporale, precum cunoștințele științifice sau tehnice, proiectarea și implementarea unor noi procese sau sisteme, licențele, proprietatea intelectuală, cunoștințele despre piață și mărcile comerciale.

În practica entităților pot fi divizate două variante de **procurare a imobilizărilor necorporale**:

a) Procurarea dreptului patrimonial neexclusiv aferent utilizării imobilizărilor necorporale pe un termen limitat prevăzut de contractul de licență. *Spre exemplu: procurarea drepturilor neexclusive aferente noilor tehnologii, desenelor și modelelor industriale, mărcilor de produse și servicii, invențiilor etc. Programele informatice pot fi cumpărate cu sau fără limitarea termenului de utilizare a acestora.*

b) Procurarea dreptului patrimonial exclusiv asupra imobilizărilor necorporale perfectându-se contract de cesiune. Licențiarul va fi lipsit de posibilitatea de a utiliza imobilizările necorporale, deoarece dreptul exclusiv juridic este transmis licențiatului. În acest caz, cumpărătorul devine titularul de drepturi exclusive asupra imobilizărilor necorporale procurate. Astfel, **dezvoltarea** este aplicarea descoperirilor din cercetare sau a altor cunoștințe într-un plan sau proiect care vizează producția de materiale, dispozitive, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățite substanțial, înainte de începerea producției sau utilizării comerciale. În faza de dezvoltare a unui proiect intern, o entitate poate, în anumite cazuri, să identifice o imobilizare necorporală și să demonstreze că aceasta va genera beneficii economice viitoare probabile. Acest lucru este posibil deoarece faza de dezvoltare a unui proiect este mai avansată decât faza de cercetare.

Conform prevederilor IAS 38 „*Imobilizări necorporale*”, o imobilizare necorporală provenită din dezvoltare (sau din faza de dezvoltare a unui proiect intern) trebuie recunoscută dacă și numai dacă o entitate poate demonstra toate elementele de mai jos:

- a) fezabilitatea tehnică necesară finalizării imobilizării necorporale astfel încât aceasta să fie disponibilă pentru utilizare sau vânzare;
- b) intenția sa de a finaliza imobilizarea necorporală și de a o utiliza sau vinde;
- c) capacitatea sa de a utiliza sau vinde imobilizarea necorporală;
- d) modul în care imobilizarea necorporală va genera beneficii economice viitoare probabile. Printre altele, entitatea poate demonstra existența unei piețe pentru producția generată de imobilizarea necorporală sau pentru imobilizarea necorporală în sine sau, dacă se prevede folosirea ei pe plan intern, utilitatea imobilizării necorporale;
- e) disponibilitatea unor resurse tehnice, financiare și de altă natură adecvate pentru finalizarea dezvoltării imobilizării necorporale și pentru utilizarea sau vânzarea acesteia;
- f) capacitatea sa de a evalua fiabil costurile atribuibile imobilizării necorporale în cursul dezvoltării sale [2, pct. 57].

Exemple de activități de dezvoltare pot fi:

- proiectarea, construcția și testarea unor prototipuri și modele înainte de producție și utilizare;
- proiectarea instrumentelor, șabloanelor, tiparelor și matritelor care implică o tehnologie nouă;
- proiectarea, construcția și funcționarea unei fabrici-pilot care nu se află pe o scală fezabilă din punct de vedere economic pentru producția comercială; și
- proiectarea, construcția și testarea unei alternative alese pentru materiale, dispozitive, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățite.

Iar, **cercetarea** este investigarea inițială și planificată întreprinsă în scopul dobândirii unor cunoștințe sau înțelegeri științifice ori tehnice noi.

Astfel, conform prevederilor IAS 38 „*Imobilizări necorporale*”, în faza de cercetare a unui proiect intern, o entitate nu poate demonstra că există o imobilizare necorporală și că aceasta va genera beneficii economice viitoare probabile. *Exemple de activități de cercetare pot fi:*

- activitățile destinate obținerii de cunoștințe noi;
- identificarea, evaluarea și selecția finală a aplicațiilor pentru rezultatele cercetărilor sau pentru alte cunoștințe;
- căutarea de alternative pentru materiale, instrumente, produse, procese, sisteme sau servicii; și
- formularea, proiectarea, evaluarea și selecția finală a alternativelor posibile de materiale, instrumente, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățite [2, pct. 56].

Așadar, aceste costuri sunt recunoscute drept cheltuială atunci când sunt suportate.

Identificarea, clasificarea și tratarea corectă și eficientă a activelor necorporale reprezintă o chestiune importantă care trebuie tratată de entități, în special atunci când întreprind acțiuni de cercetare și dezvoltare. Acest lucru este relevant mai ales în cazul activelor de proprietate intelectuală care necesită expertiză și planificarea specifică a resurselor.

Concluzii

În urma studiului realizat, autorii au constatat următoarele aspecte:

1. În obținerea informațiilor cât mai obiective cu privire la imobilizările necorporale, autorii recomandă respectarea criteriilor specifice de recunoaștere stabilite de IAS 38.
2. În soluționarea problemelor de recunoaștere, evaluare, contabilitatea intrărilor, amortizării, transmiterii dreptului neexclusiv de utilizare a imobilizărilor necorporale, de cesiune și de ieșire, entitatea se va conduce de prevederile standardelor de contabilitate și poate anticipa în Politicile contabile respectarea prevederilor diferitor legi speciale, hotărâri, acte normative, convenții, aranjamente, tratate internaționale.
3. În vederea contabilizării exacte a imobilizărilor necorporale, entitatea va ține cont de criteriul identificabilității și criteriul obținerii beneficiilor economice.
4. Fondul comercial, apare la consolidarea entităților, achiziționarea de entități, la efectuarea unor investiții și reprezintă dreptul de utilizare a unor factori neidentificabili, precum nivelul de calificare a cadrelor, reputația înaltă a produselor sau serviciilor, atmosfera în colectiv, cota de piață etc.
5. Conform IAS 38, capitalul uman nu poate fi recunoscut ca și activ, deoarece este generat intern, iar costul dezvoltării acestuia este considerat o simplă cheltuială și nu o investiție. Indiferent de beneficiile pe care capitalul uman le oferă entității și de rolul major al acestuia, nu poate fi inclus în situațiile financiare, iar singura posibilitatea este ca acesta să fie prezentat ca și informației non-financiară pentru a arăta plusurile de valoare pe care acesta le aduce entității.

De fapt, importanța tot mai mare a investițiilor în intangibile amplifică nevoia de dezvoltare a capitalului uman și această tendință generală poate avea, de asemenea, implicații profunde asupra ocupării forței de muncă și a inegalității câștigurilor salariale. Companiile își dau seama că pentru a rămâne competitive, trebuie să își gestioneze corect resursele și capacitățile intelectuale.

Referințe bibliografice:

1. AWAD, Elias M, HASSAN M. Ghaziri. *Knowledge management*. Pearson Education India, 2004. 480 p.
2. IAS 38 „*Imobilizări necorporale*”. Disponibil online <https://mf.gov.md/ro/lex>
3. JAWADI, SAHUT, *Inefficiency et Dynamique des Marchés Financiers*. 2009. 220 p. ISBN 9782296217515.

4. JEAN-MICHEL SAHUT, SANDRINE BOULERNE, FRÉDÉRIC TEULON. *Do IFRS provide better information about intangibles in Europe?* Accounting and Finance. Emerald Group Publishing, vol. 10 (3), pp. 267-290, August 2011.
5. JOSÉ MARÍA VIEDMA MARTÍ. *Nuevas aportaciones en la construcción del paradigma del capital intelectual.* Revista de economía y empresa. Vol. 19, nr. 48, 2003, pag. 103-144. ISSN 0213-2834.
6. LAZZAROTTI, V, MANZINI, R, MARI, L. *A model for R&D performance measurement.* În: Int. J. Production Economics 134 (2011) p. 212-223.
7. LEV, B, *Intangibles: Management, Measurement, and Reporting*, 2000, 215 p. ISBN 081570093-8
8. LI, J, PIKE R., HANIFFA R. *Intellectual capital disclosure and corporate governance structure in UK firms.* Journal Accounting and Business Research, Volume 38, 2008.
9. *Managementul proprietății intelectuale.* Colectiv de autori. Coordonator Badâr Iu. Chișinău: Tipografia Centrală, 2018. 312 p.
10. MURSA, G., IGNAT, I. *Capital uman și competitivitate.* Iași: Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, 2009. 222 p. ISBN: 978-973-703-286-7.
11. RADU, F. *Eficiența informațiilor contabile în managementul întreprinderii*, Iași: Ed. Tehnopress, 2009. 411 p. ISBN 978-973-702-590-6.
12. ZHANG, X-J, *Book-to-market ratio and skewness of stock returns.* Accounting Review: November 2013, Vol. 88, No. 6, pp. 2213-2240.2013
13. ДОРОШЕНКО, Ю.А., ЛЕБЕДЕВ, О.В. *Живые вложения человеческого капитал как приоритетный объект инвестиций.* Креативная экономика, nr. 5, 2007. стр. 11-18. ISSN: 2409-4684 (online).
14. КОРИЦКИЙ, А.В. *Истоки и основные положения теории человеческого капитала.* Креативная экономика, nr. 5, 2007. стр. 3-10. ISSN: 2409-4684 (online).

VIITORUL CONTABILITĂȚII ÎNCOTRO?

CZU: 657.01

APOSTOL Ciprian

*Universitatea Alexandru Ioan Cuza din Iași, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor,
România*

E-mail: ciprian.apostol@uaic.ro

Abstract. *This study aims to answer the question “The future of accounting where?” by capturing some aspects regarding the training conditions of the accounting specialist on the faculty benches and his preparation for the integration on the labor market. The scientific approach was based on both a qualitative and a quantitative approach to the issues studied, and the methods of analysis were descriptive and comparative. The data source is the information obtained from the Faculty of Economics and Business Administration, Alexandru Ioan Cuza University of Iași.*

Keywords: contabilitate, contabil, învățământ superior, România

JEL Classifications: M41

Introducere

Contabilitatea a apărut în urmă cu mii de ani, iar în evoluția sa se pot distinge următoarele perioade: antică, medievală, medievală târzie până la începutul secolului al XIX-lea, secolul XIX până în prima jumătate a secolului XX, perioada contemporană. [10] Pe parcursul dezvoltării sale, contabilitatea s-a adaptat la cerințele utilizatorilor de informații și, astfel, din contabilitatea rudimentară a culturii egiptene, bazată pe un sistem contabil simplu, s-a ajuns la contabilitatea computerizată cu o serie de avantaje de neimaginat altă dată, cum ar fi viteza procesării, corectitudinea și prezentarea diferitelor rapoarte solicitate. [4]

În România, dezvoltarea contabilității a cunoscut mai multe etape, în funcție de cerințele economice interne, dar și externe, trecerea la capitalism fiind ultima, dar și cea mai semnificativă etapă, în care procese precum normalizare, armonizare, convergență și conformitate au condus la o nouă contabilitate, care se adaptează noii economii sau economiei cunoașterii. Drumul lung și încă neterminat al convergenței contabile românești a început în anul 1991, prin Legea contabilității nr. 82/1991 prin care s-au adoptat prevederile contabile specifice începutului de tranziție spre o economie de piață, iar de la 1 ianuarie 1994 s-a făcut prima încercare de apropiere de contabilitatea internațională prin adoptarea unui sistem contabil folosit de mai multe țări. [1] Trecerea de la armonizare la conformitate are ca reperi mai multe reglementări contabile. În perioada 1999 – 2005 se evidențiază programul de armonizare și dezvoltare a contabilității în România printr-o aplicare parțială a standardelor internaționale și o integrare în reglementările contabile românești a tratamentelor contabile din directivele europene. Debutul aplicării standardelor internaționale este marcat de intrarea în vigoare a Ordinului Ministrului Finanțelor nr. 403/1999 *Reglementări contabile armonizate cu Directiva a IV-a a Comunităților Economice Europene și cu Standardele Internaționale de Contabilitate* și apoi a Ordinului Ministrului Finanțelor Publice nr. 94/2001 privind aprobarea *Reglementărilor contabile armonizate cu Directiva a IV-a a Comunităților Economice Europene și cu Standardele Internaționale de Contabilitate*. Conformitatea reglementărilor contabile românești cu directivele europene a fost asigurată de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 1752/2005 pentru aprobarea „reglementărilor contabile conforme cu directivele europene”, apoi prin Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 3055/2009 pentru aprobarea

„Reglementărilor contabile conforme cu directivele europene”, iar în prezent de Ordinul Ministrului Finanțelor Publice 1802/2014 pentru aprobarea „Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate”, în toate acestea regăsindu-se totodată destul de multe elemente din Cadrul general pentru întocmirea și prezentarea situațiilor financiare elaborat de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB) și din Standardele Internaționale de Raportare Financiară.

Contabilitatea a reprezentat tot timpul un subiect interesant atât pentru practicieni, cât și pentru teoreticieni, fiind supusă mereu operațiunilor de reglementare în procesul continuu de modernizare și dezvoltare, atât la nivel microeconomic, cât și macroeconomic. Dacă unii autori au fost preocupați de evoluția contabilității și au realizat studii prin care au evidențiat principalele etape de dezvoltare și au surprins aspectele notabile ale acestora [14] [10] [7], cei mai mulți s-au focalizat pe tratamentul contabil al unor operațiuni specifice și/sau raportarea acestora în situațiile financiare anuale. Însă sunt și autori care s-au preocupat de aspecte privind educația economică, în general, și cea contabilă, în special. [9] [3] [5] Și acest articol se circumscrie acestei arii de cercetare, respectiv surprinderea unor elemente din formarea viitorilor economiști contabili, având la bază date obținute de la cea mai veche universitate din România.

Ca și contabilitatea, sistemul de învățământ superior din România, în general, a fost într-un continuu proces de reorganizare și dezvoltare. Dacă la nivel declarativ educația reprezintă prioritate națională, în realitate, în România bugetul Educației alocat pentru 2019 (3,02% din Produsul Intern Brut - PIB) este mai mic decât cel din 2015, când România a finanțat mai puțin decât media UE: 3,24% din PIB față de 4,9% din PIB, dar este mai mare față de anii anteriori. Mai mult, legea educației a fost schimbată de peste 60 de ori în 28 de ani, ceea ce a situat România mereu în urma țărilor dezvoltate. Dacă la toate acestea mai adăugăm și cele patru mari probleme ale sistemului de învățământ românesc (ineficient, nerelevant, inechitabil și de slabă calitate) identificate în Raportul Comisiei Prezidențiale pentru analiza și elaborarea politicilor din domeniile educației și cercetării ROMÂNIA EDUCAȚIEI, ROMÂNIA CERCETĂRII, se poate contura o imagine de ansamblu a mediului în care este format viitorul economist contabil. Mai mult, există destule voci care afirmă că în viitor profesia de contabil va dispărea sub efectul dezvoltării accentuate a domeniului IT. Așa o fi?

Conținut de bază

Pentru a putea analiza modul de pregătire a viitorului economist contabil, în acest studiu s-a avut în vedere formarea viitorilor specialiști cu studii superioare, deoarece, așa cum se știe, în domeniul contabilității activează atât persoane cu studii medii (absolvenți de liceu cu profil economic sau absolvenți de școală postliceală), cât și persoane cu studii superioare (absolvenți de facultate de economie). Astfel, un prim pas îl reprezintă prezentarea generală a învățământului superior românesc, în general, și cel economic, în special, cu bune și rele, astfel încât să se poată creiona mediul în care începe pentru unii doritori și se continuă pentru alții (avem în vedere absolvenții de liceu cu profil economic) procesul de formare a unui economist contabil.

Educația este unul dintre factorii cei mai importanți care contribuie la dezvoltarea economică a oricărei națiuni și, totodată, reprezintă unul dintre pilonii societății bazate pe cunoaștere.

Sistemul național de învățământ superior, inclusiv cel economic, este structurat pe trei niveluri de studii universitare, respectiv studii de licență, studii de masterat și studii de doctorat. Admiterea pentru fiecare ciclu de studii se organizează conform metodologiilor proprii de admitere a fiecărei universități, dar cu respectarea prevederilor legale în vigoare. Legea Educației Naționale (nr 1/2011) prevede că universitățile și celelalte instituții de învățământ superior sunt autonome, respectiv au dreptul de a stabili și implementa politici de dezvoltare proprii, dar care, bineînțeles, să respecte cadrul legislativ stabilit de legislația în vigoare.

Așa cum s-a mai prezentat și în introducere, învățământul superior economic ca parte componentă a învățământului în general din România suferă de subfinanțare – doar 3,02% din PIB în anul 2019, în condițiile în care în Legea Educației Naționale este stipulat minimum 6% din PIB. Iar acest lucru nu este o excepție doar pentru anul 2019, așa cum reiese și din figura 1.

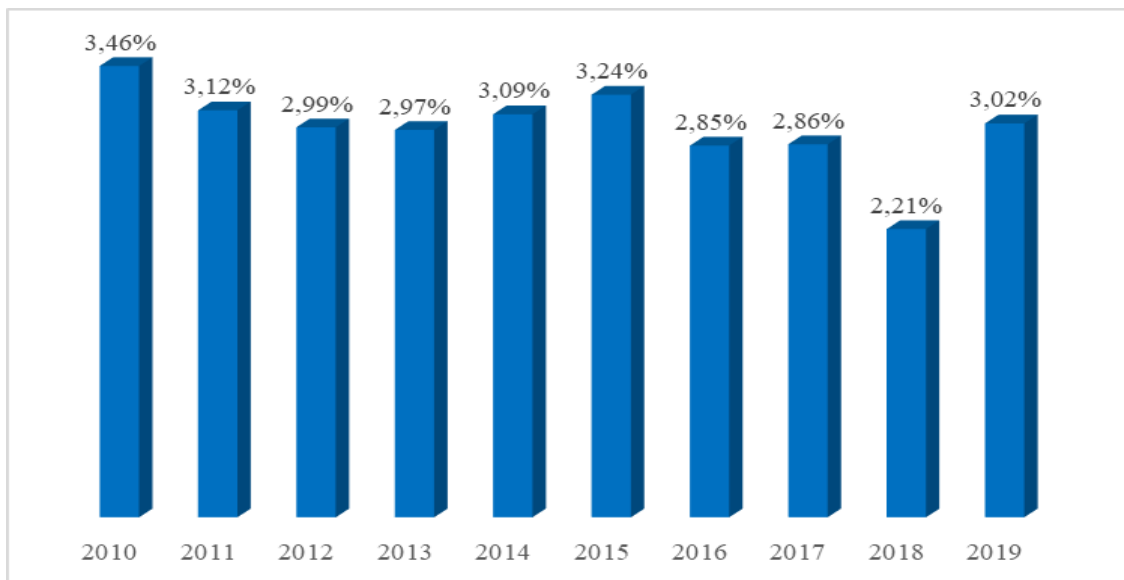


Figura 1. Procentul din produsul intern brut alocat pentru finanțarea educației

Sursa: prelucrare proprie

Din fericire pentru învățământul superior există și posibilitatea autofinanțării. Dar aici ar fi o mică-mare problemă, și anume dacă se urmărește a avea cât mai mulți studenți pentru un buget mai mare, atunci calitatea actului didactic poate fi diminuată: este mai ușor să lucrezi cu grupe mici de oameni, unde se pot aplica cu ușurință metodele moderne de predare-evaluare, în comparație cu grupurile mari, în cazul cărora timpul devine mai limitat, iar metodele de predare-evaluare trebuie adaptate astfel încât să își atingă scopul cât mai bine posibil.

Pe de altă parte, evoluția vieții universitare românești din ultimii 30 de ani este caracterizată de parcurgerea unui drum contondent, specific, de altfel, întregii societăți odată cu trecerea de la economia centralizată la cea bazată pe cunoaștere. Spre deosebire de perioada de înainte de 1989, când numărul absolvenților de diverse specialități, inclusiv contabilitate, era calibrat prin politica partidului unic la nevoile economiei, iar șomajul lipsea și pierderile de capital uman prin emigrare erau ne semnificative, odată cu trecerea la economia neplanificată și liberalizarea emigrației, universitățile au rămas lipsite de orice busolă care să le poată permite o programare a dezvoltării pe termen lung. [6] Astfel, oferta educațională s-a realizat pentru necesitățile unei economii care încetase să mai existe și a cărei tranziții nu a avut la bază un proces gândit și controlat, respectiv o strategie, ci, mai mult a fost un proces caracterizat prin haos. Dacă la acestea adăugăm viziunile și interesele bulversante ale politicianilor și subfinanțarea cronică, atunci ne putem explica și de ce atracția pentru un loc de muncă în mediul universitar nu mai reprezintă interes (cel mai elocvent exemplu îl reprezintă specializarea de informatică, care se confruntă cel mai mult cu această problemă – dacă salariul oferit la facultate poate începe de la 2.500 lei, în domeniul IT salariul mediu net este în jur de 7.000 lei, conform datelor Institutului Național de Statistică), iar locul cadrului didactic universitar în societate a căpătat de-a dreptul forme hidoase (salariul acestuia putând fi comparat chiar cu cel al personalului auxiliar și fără studii din multe companii multinaționale sau alte instituții de stat – subiect tratat detaliat în unele studii [2]). În acest context, unii angajați, chiar și mai vechi, fie au părăsit

sistemul, fie lucrează în paralel atât la universitate, cât și în privat la diferite firme.

Pe lângă aceste aspecte prezentate, mai sunt și o serie de alte probleme, precum nepotism, despotism central sau local, arbitrar, plagiate etc. pe care toate universitățile din România, inclusiv cele care pregătesc viitorii economiști contabili, trebuie să le rezolve pentru a-și relua rolul de busolă pentru o societate în care predictivitatea, morala, competența ar trebui să constituie pilonii unei dezvoltări sănătoase.

Unii autori [6] subliniază faptul că în afară de "producția de absolvenți" cât mai adecvată cererilor pieței, în general, mediul academic trebuie să fie formator de caractere, să reprezinte o oglindă de analiză critică a societății și, nu în ultimul rând, să genereze pentru aceasta modele și valori.

Totuși, trebuie să precizăm că, deși nu este deplin în forma sa funcțională, sistemul academic a cunoscut progrese destul de însemnate. Un prim pas în realizarea reformei învățământului superior o constituie semnarea Declarației de la Sorbona în anul 1998, prin care s-a urmărit introducerea noțiunii privind calitatea serviciilor și calitatea în învățământul superior, dar și sistemul de management al calității în învățământul superior, care urmărește orientarea performanței instituției, la toate nivelurile. [13] Unii autori [11] au realizat un studiu în facultățile cu profil economic din opt universități din România referitor la bunele practici privind învățământul bazat pe rezultatele învățării și centrat pe student și au ajuns la concluzia că majoritatea universităților cercetate au depus eforturi pentru a reorganiza curricula în acord cu cerințele pieței muncii și pentru a crește calitatea procesului educațional, prin asigurarea interdisciplinarității programelor de studii și manifestarea interesului pentru armonizarea sistematică a calificărilor obținute de către absolvenții lor cu cerințele pieței muncii. Un alt studiu întreprins a încercat să identifice opiniile companiilor cu privire la universitățile cu profil economic, prin analiza structurii curriculare și a gradului de deschidere al companiilor pentru un parteneriat cu universitățile care să vizeze și aspecte legate de etica în afaceri, iar concluziile au fost că stagiul de pregătire practică ar trebui să aibă loc în cadrul unui parteneriat între mediul de afaceri și universități, iar 42% din companiile chestionate consideră că programele universităților din învățământul superior economic reflectă practicile din sectorul privat. [12] Totuși, alți autori [8] au constatat, în urma studiului efectuat pe cinci universități din România, că există o înclinație moderată a cadrelor didactice din facultățile de profil economic și de administrarea afacerilor către promovarea unei învățări generative și folosesc mai mult învățarea adaptivă.

O limită a cercetării este dată de faptul că pentru a evidenția anumite aspecte cu privire la formarea viitorului economist contabil, am luat ca exemplu domeniul Contabilitate cu cele trei niveluri de studii (licență, master, doctorat), Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor din cadrul Universității Alexandru Ioan Cuza din Iași (UAIC), deoarece nu s-a putut avea acces la datele de la alte facultăți care au specializări de contabilitate.

De la înființare și până în prezent, structura Universității Alexandru Ioan Cuza din Iași ca și a celorlalte universități din țară, a fost într-o continuă schimbare, în armonie cu evoluția societății românești. A fost inaugurată la 26 octombrie 1860, în prezența domnitorului Alexandru Ioan Cuza și a prim-ministrului Mihail Kogălniceanu, fiind prima Universitate modernă a României, ce avea în componență trei facultăți: Drept, Filosofie și Teologie. Legea Învățământului din 1864 a reorganizat Universitatea din Iași în patru facultăți: Facultatea de Litere și Filosofie, Facultatea de Științe Fizice, Matematică și Naturale, Facultatea de Drept și Facultatea de Medicină (inaugurată abia în 1879), iar în anii următori Universitatea din Iași a reușit să-și diversifice profilul, ceea ce a condus la creșterea numărului de facultăți, departamente, materii predate și, implicit, a activităților științifice.

Tradiția învățământului economic la nivel academic a început la Iași în 1843, odată cu primul curs de economie politică predat de Ion Ghica la Academia Mihăileană, iar în anul 1962 a fost înființată Facultatea de Științe Economice, după ani îndelungați în care cursuri de Economie

Politică, Doctrină Economică și Finanțe Publice au fost predate în cadrul Facultății de Drept, așa cum reiese din Raportul de evaluare internă a calității UAIC din anul 2018, având următoarele secții: „Economie politică și planificare”; „Finanțe și credit”; „Evidență contabilă”. Conform datelor de pe site-ul facultății, până în anul 1990 au funcționat următoarele specializări: Economia Industriei, Construcțiilor și Transporturilor; Finanțe-Contabilitate; Economia Agriculturii; Contabilitate și Economie Agrară, iar după anul 1990 programele educaționale și structura facultății au fost integral reformulate, ajungând ca în prezent să fie organizată pe șapte departamente și unsprezece specializări studii de licență cu cursuri de zi (printre care și specializarea de Contabilitate și Informatică de Gestiune) și patru specializări cu cursuri cu frecvență redusă (inclusiv specializarea de Contabilitate și Informatică de Gestiune), douăzeci și trei programe de master (din care două de contabilitate – Contabilitate, expertiză și audit; Contabilitate, diagnostic, evaluare) și opt domenii de doctorat (unul de Contabilitate). În anul universitar 1999 este redenumită, iar acum este cunoscută ca “Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor” (FEAA). Din anul 2005 facultatea a trecut la aplicarea sistemului Bologna, care presupune studii universitare de licență de 3 ani cu 180 credite, studii de master de 2 ani cu 120 de credite și studii de doctorat de 3 ani.

Pentru a putea avea o imagine de ansamblu asupra capacității de școlarizare a Facultății de Economie și Administrarea Afacerilor în tabelul 1 se prezintă evoluția numărului de studenți din perioada 2006 – 2019.

Tabelul 1. Evoluția numărului de studenți FEAA în perioada 2006 - 2019

An universitar	Total	Licență			Master			Doctoranzi
		ZI		Invățământ distanță/Frecvență redușă (ID/FR)	ZI		ID/FR	Total
		Buget	Taxă	Taxă	Buget	Taxă	Taxă	
2018-2019	7063	3183	1050	989	1393	260	87	101
2017-2018	7230	3094	1435	945	1395	173	84	104
2016-2017	7467	3065	1436	1106	1481	169	108	97
2015-2016	7653	3064	1561	1056	1516	203	134	109
2014-2015	7406	3146	1178	1203	1430	166	162	121
2013-2014	8487	3174	1515	1582	1426	413	245	132
2012-2013	9286	3058	1594	2054	1601	459	348	171
2011-2012	10352	2903	2029	2725	1583	467	429	216
2010-2011	13002	2712	3258	3746	1400	1046	598	242
2009-2010	14839	2524	4047	4289	1401	1363	993	219
2008-2009	16008	2473	4549	4998	983	1717	1119	168
2007-2008	17420	3412	5642	5341	399	1443	1032	150
2006-2007	16551	3505	5769	4902	348	1105	825	94

Sursa: baza de date FEAA

Pe baza datelor din tabelul 1 se pot trage mai multe concluzii, și anume:

- numărul total de studenți a scăzut din anul 2006 până în anul 2018 cu 9488 persoane, respectiv cu 57,33%;
- dacă la studiile de licență zi buget, numărul de studenți a rămas oarecum constant, cu unele variații de la an la an, nu același lucru s-a întâmplat la taxă, unde s-a înregistrat o scădere foarte mare respectiv de 4719 studenți (81,8%) în anul 2018 comparativ cu anul 2006; la studiile de licență ID/FR se constată aceeași tendință de scădere, respectiv de la 4902 studenți în anul 2006 la 989 de studenți în anul 2018, adică cu 79,82%;

- la studiile de master se înregistrează o creștere la cele de la buget (de la 348 de studenți în anul 2006 la 1393 de studenți în anul 2018) și o reducere considerabilă la cele cu taxă de 76,47% în anul 2018 comparativ cu anul 2006; și la studiile masterale ID/FR se constată o diminuare de 89,45% în anul 2018 față de anul 2006;
- în ceea ce privește studiile doctorale, se observă o fluctuație a numărului de persoane în perioada analizată.

Toate aceste informații sunt prezentate în formă grafică în figura 2.

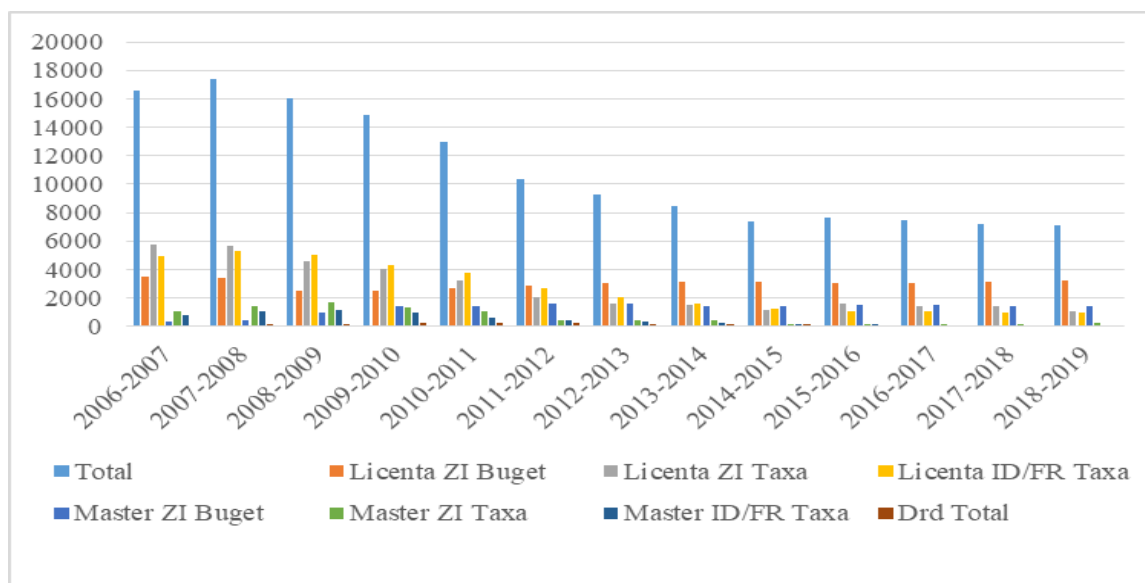


Figura 2. Evoluția numărului de studenți FEAA în perioada 2006 - 2019

Sursa: prelucrare proprie

Specializarea de Contabilitate face parte din oferta educațională a facultății, așa cum am observat, încă de la înființarea acesteia. În ultimii 4 ani, evoluția numărului de studenți din domeniul Contabilitate se prezintă în tabelul 2.

Tabelul 2. Evoluția numărului de studenți domeniul Contabilitate în perioada 2016 - 2020

An universitar	An studiu	Total	Licență			Master			Doctoranzi Total	
			ZI		(ID/FR)	ZI		ID/FR		
			Buget	Taxă	Taxă	Buget	Taxă	Taxă		
2019-2020	1	1080	471	105	107	146	88	19	6	
	2		389	126	49	102	100	9	3	
	3		220	149	18	47			6	
2018-2019	1	1182	516	135	98	149	108	22	4	
	2		372	152	50	72	76	17	5	
	3		294	127	37	123			7	
2017-2018	1	1259	510	133	134	113	92	33	5	
	2		456	140	38	144	95	6	26	7
	3		293	166	64	58			5	
2016-2017	1	1306	631	155	84	222	116	18	28	8
	2		411	154	81	64	102	5	5	
	3		264	144	32	85			3	

Sursa: baza de date FEAA

Din datele din tabelul 2 se observă aceeași tendință de scădere a numărului de studenți din domeniul Contabilității, așa cum am observat și la nivel de facultate, de la 1306 studenți în anul universitar 2016 – 2017 la 1080 studenți în anul universitar 2019 – 2020. Un alt aspect pe care îl putem remarca este faptul că numărul de studenți scade în același an universitar de la anul 1 de studii la anul 3 de studii, în toată perioada analizată, principala cauză fiind manifestarea acestei tendințe la studenții cu taxă, indiferent dacă vorbim de studii de licență sau de master. De asemenea, se poate observa că seriile de studenți sunt destul de mari, atât la nivelul studiilor de licență (între 164 și 267 de studenți la zi și între 47 și 222 de studenți la ID/FR), cât și la nivelul studiilor de master (între 93 și 134 de studenți la zi și între 26 și 28 de studenți la ID/FR), iar în componența lor studiile cu taxă sunt semnificative. Acest lucru este benefic din punct de vedere financiar pentru facultate, dar din punct de vedere a aplicării metodelor moderne de predare – evaluare, nu putem spune același lucru. Pentru o imagine de ansamblu a datelor prezentate s-a realizat reprezentarea grafică din figura 3.

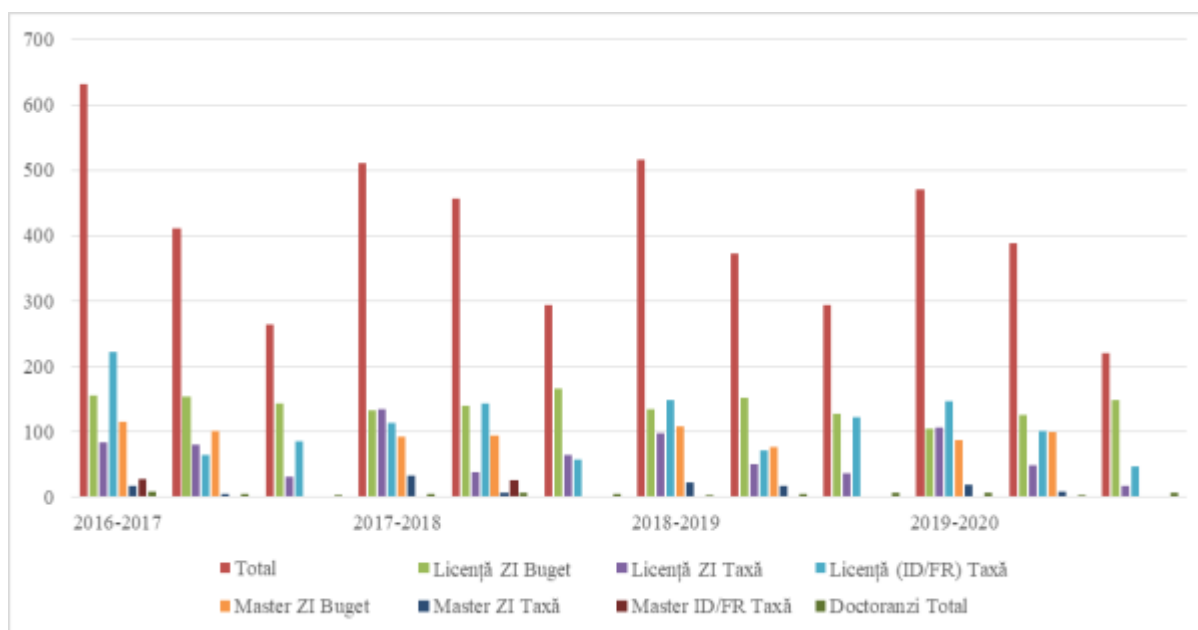


Figura 3. Evoluția numărului de studenți domeniul Contabilitate în perioada 2016 – 2020

Sursa: prelucrare proprie

În tabelul 3 sunt prezentate mediile de la admitere și cele de la absolvire, începând cu anul 2016, deoarece din acest an admiterea la facultate s-a făcut pe specializări și nu pe “trunchi comun”, cum se făcuse până atunci, pentru a putea creiona mai bine profilul viitorului specialist în contabilitate.

Tabelul 3. Medii de admitere și medii de absolvire în domeniul Contabilitate

An universitar	Medii	Licență		Master	Doctorat
		ZI	(ID/FR)		
2019-2020	Admitere	6,01 - 10	6,02 – 9,76	7,75 - 10	9,25 – 10
	Absolvire				
2018-2019	Admitere	6,28 – 9,88	6,00 – 9,91	7,90 - 10	8,30 – 9,75
	Absolvire	6,01 – 9,65	5,75 – 8,48	5,90 -9,90	
2017-2018	Admitere	6,26 - 10	5,87 – 9,85	6,50 - 10	10
	Absolvire	5,75 – 9,80	5,47 – 8,75	6,06 – 9,50	
2016-2017	Admitere	6,08 - 10	5,25 – 9,85	6,00 - 10	9 - 10

	Absolvire	5,94 – 9,80	5,61 – 9,16	6,30 – 9,40	
--	-----------	-------------	-------------	-------------	--

Sursa: baza de date FEAA

În urma analizei datelor din tabelul 3, se poate observa că mediile de la admitere sunt mai mari decât cele de la absolvire, fapt ce ne poate conduce la concluzia că acest domeniu nu este unul tocmai ușor și accesibil oricui și, totodată, presupune un volum mare de muncă, dar dacă există seriozitate și disciplină în procesul de învățare, rezultatul este întotdeauna cel scontat – obținerea de absolvenți pregătiți pentru a profesa și a se adapta la cerințele economiei bazate pe cunoaștere. Pentru a susține această idee, în tabelul 4 sunt prezentate și punctajele obținute de studenții de la specializarea Contabilitate și Informatică de Gestiune (CIG) zi (IF) și învățământ la distanță (ID), comparativ cu celelalte specializări din cadrul facultății pentru anii 2018 și 2019.

Tabelul 4. Evoluția punctajelor (P) semestriale în cadrul specializărilor FEAA pentru anii 2018 și 2019

An universitar	Tip învățământ	Specializarea	Număr de studenți	P1	P2	P3	P4	P5	P6
2019	IF	BA	49	222	218	234	236	219	0
2019	IF	AP	129	210	215	215	220	219	0
2019	IF	CIG	188	214	214	202	202	180	0
2019	IF	ECTS	99	191	180	197	206	234	0
2019	IF	ECTSBL	77	205	212	227	223	228	0
2019	IF	EAI	100	195	190	207	219	236	0
2019	IF	FB	170	202	200	199	213	190	0
2019	IF	IE	144	237	233	222	195	208	0
2019	IF	MN	130	197	197	209	203	188	0
2019	IF	MK	127	185	185	194	186	191	0
2019	IF	SPE	41	214	210	217	215	219	0
2019	ID	AP	48	198	204	210	221	214	0
2019	ID	CIG	77	190	191	182	194	120	0
2019	ID	FB	34	184	173	180	174	151	0
2019	ID	MN	95	170	165	173	176	155	0
2019	ID	MN - Piatra Neamț	45	196	187	204	211	187	0
2018	IF	BA	22	227	232	232	243	254	236
2018	IF	AP	130	205	211	214	219	227	234
2018	IF	CIG	129	219	232	208	218	209	196
2018	IF	ECTS	72	189	200	200	211	219	218
2018	IF	ECTSBL	70	215	231	237	237	241	241
2018	IF	EAI	83	212	218	223	238	242	256
2018	IF	FE	11	237	247	239	260	257	258
2018	IF	FB	155	206	218	205	219	219	222
2018	IF	IE	140	234	237	215	212	210	211
2018	IF	MN	101	200	204	205	214	201	208
2018	IF	MK	105	191	208	200	208	200	218
2018	IF	SPE	33	207	228	217	216	217	237
2018	ID	AP	41	193	211	202	214	218	218
2018	ID	CIG	62	190	198	178	203	173	162
2018	ID	CIG - Piatra Neamț	26	193	213	185	222	188	184
2018	ID	FB	12	201	210	195	209	186	192
2018	ID	MN	88	184	186	184	193	183	187

Sursa: baza de date FEAA

Notă: BA - Administrarea Afacerilor (în limba engleză); AP - Administrație publică; CIG - Contabilitate și Informatică de gestiune; ECTS - Economia comerțului, turismului și serviciilor; ECTSBL - Economia comerțului, turismului și serviciilor (la Bălți); EAI - Economie și afaceri internaționale; FE - Economie și Finanțe (în limba engleză); FB - Finanțe și Bănci; IE - Informatică economică; MN – Management; MK – Marketing; SPE - Statistică și previziune economică.

După cum se poate observa și în tabelul 4, punctajele de la specializarea CIG înregistrează o creștere în primii doi ani de studiu urmată de o scădere în anul trei, mai ales în semestrul doi (P6), comparativ cu celelalte specializări, unde la marea majoritate se observă o creștere continuă. Acest aspect susține afirmația făcută anterior cu privire la faptul că specializarea CIG nu este una ușoară și presupune un volum mare de muncă și, totodată, constant. Pentru o imagine de ansamblu, în figura 4 este prezentată evoluția punctajelor semestriale din cadrul specializărilor FEAA din anul 2018, forma de învățământ cu frecvență (zi).

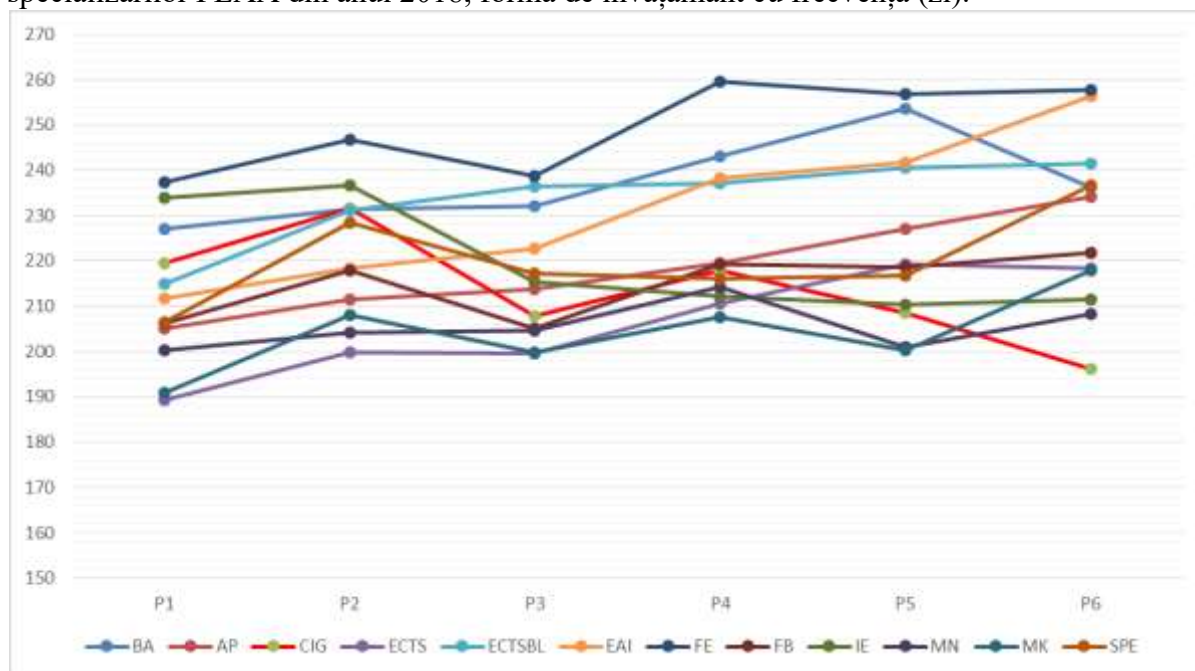


Figura 4. Evoluția punctajelor (P) semestriale în cadrul specializărilor FEAA pentru anul 2018, forma de învățământ zi

Sursa: prelucrare proprie

Pentru a întregi imaginea de ansamblu a cadrului de formare a viitorului economist contabil, în tabelul 5 sunt prezentate informațiile cu privire la numărul de lucrări publicate de către cadrele didactice de la colectivul de contabilitate în perioada 2015 – 2020.

Tabel 5. Lucrări ISI sau BDI publicate la nivel de FEAA în perioada 2015 - 2020

Ani	Număr lucrări publicate la nivel de FEAA	Număr de lucrări publicate de colectivul de contabilitate	Ponderea numărului de lucrări publicate de colectivul de contabilitate în totalul FEAA
2020	2	-	-
2019	100	14	14,00
2018	169	24	14,20
2017	215	22	10,23
2016	215	24	11,16
2015	269	33	12,27

Sursa: prelucrare după Platforma DCMP Universitatea Alexandru Ioan Cuza din Iași

Așa cum se poate observa din datele din tabelul 5, interesul pentru cercetare a cadrelor didactice din colectivul de Contabilitate este destul de însemnat, prin numărul semnificativ de lucrări publicate, iar dacă luăm în calcul și faptul că numărul titularilor este de 14 persoane din totalul

de 132 de persoane la nivel de FEAA, respectiv aproximativ 10,61% din totalul titularilor, atunci putem observa că ponderea articolelor publicate este mai mare decât cea a cadrelor didactice în total, aspect care susține, dacă mai era nevoie, ideea enunțată.

Dacă la aceste aspecte trecem în revistă și celelalte facilități de care se bucură toți studenții facultății, inclusiv cei din domeniul Contabilității, precum burse de studiu, parteneriate cu firme și organisme profesionale (în cazul celor de la contabilitate este vorba de Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România, Camera Auditorilor Financiarți din România), tabere studențești, programe Erasmus etc., atunci se ajunge la formarea unei imagini mai clare cu privire la mediul de formare a viitorului economist contabil.

Concluzii. Contabilitatea și sistemul de învățământ superior contabil din România sunt într-un continuu proces de dezvoltare și adaptare, iar trecerea la economia cunoașterii a condus la noi progrese și pentru acestea. În urma studiului efectuat am constatat că acest proces a fost destul de anevoios și a presupus adaptarea, uneori din mers, la cerințele societății, aflată la rândul său, într-un continuu proces de transformare.

Cadrul de formare a viitorului economist contabil se conturează într-un sistem de învățământ cu lipsuri, dar și cu multe aspecte favorabile surprinse în cadrul acestui studiu. Pentru a răspunde aceluia care afirmă că profesia de contabil va dispărea în viitor, în urma cercetării efectuate pot afirma că specialistul contabil este în măsură să se adapteze la toate cerințele economiei bazate pe cunoaștere și se va reinventa, dacă este nevoie, așa cum s-a întâmplat atât cu contabilitatea, cât și cu sistemul de formare a contabililor de-a lungul timpului.

Referințe bibliografice:

1. Apostol, C. 2011. Evoluția proceselor de normalizare, armonizare, convergență și conformitate a contabilității în România, *Volumul „Informația contabilă și guvernanta corporativă în context european și global”*, Ed. Junimea, Iași, 115 – 120.
2. Apostol, C. 2018. Analiza salariului în domeniul bugetar din România – principalul factor de motivare a forței de muncă. *Culegerea de articole științifice: Contabilitatea și auditul în condițiile globalizării: realități și perspective de dezvoltare*, Chișinău, 47 – 53.
3. Baci, S.; Dorogan T. 2013. Educația economică – o cerință stringentă a clienților și beneficiarilor învățământului liceal, *Analele Științifice ale Academiei de Studii Economice din Moldova*, ediția a XI-a, numărul 1, 14 – 22.
4. Bajan, M.; Lazari, L. 2019. Accounting in the digital. Culegere de lucrări științifice ale Conferinței Științifice Internațională ”Competitivitate și Inovare în economia cunoașterii”, Ediția a XXI-a, 27-28 septembrie 2019, Chișinău, 566 – 571.
5. Bădicu, G.; Mihăilă, S. 2016. Study regarding the relevance of the accounting subjects in the economic vocational training of non-accountant specialists. *Revista Audit Financiar*, XIV, Nr. 8(140), 897 – 918.
6. Berghea, F. 2020. *Universitățile românești, între „România educată” a președintelui Iohannis și seminarele ținute în casa scării de tinerii asistenți. Roluri care ar trebui regândite de mediul academic*, Available on the Internet: <https://republica.ro/universitatile-romanesti-intre-zromania-educata-a-presedintelui-iohannis-si-seminarele-tinute-in-casa>.
7. Diaconu, P.; Coman, N.; Gorgan, C.; Gorgan, V. 2009. The Evolution of the Financial Accounting Concepts - Past, Present and Future (II). *Revista Audit Financiar*, Volume: 7, No. 54, 35 – 38.
8. Guță, A. L. 2014. Învățarea adaptivă versus învățarea generativă în învățământul superior de profil economic și de administrare a afacerilor, *Revista calității în instituțiile de învățământ superior*, Vol. 1, nr. 1, 15 – 25.
9. Ionașcu, I. 2013. One Hundred Years of Accounting and Auditing at the Bucharest University of Economic Studies. *Revista Audit Financiar*, Volume: 11, No. 100, 59 – 71.
10. Lenghel, R. D. 2012. Repere ale evoluției contabilității. *Anuarul Institutului de Istorie "GEORGE BARIȚIU" din Cluj-Napoca. Series HUMANISTICA – X*, 269 – 280.

11. Păunescu, C.; Shahrazad, H.; Cantaragiu, R.; Găucă, O.; Pascu, A. 2014. *Revista calității în instituțiile de învățământ superior*, Vol. 1, nr. 1, 1 – 14.
12. Suci, M. C.; Drăgulănescu, I. V.; Ghițiu-Brătescu, A.; Picioruș, L.; Imbrișcă, C.; Șerbu, V. M.; Grigore, C. 2011. Rolul universităților în economia și societatea bazate pe cunoaștere. Implicații pentru învățământul economic superior românesc, *Amfiteatrul Economic*, vol. XIII, nr. 30, 336 – 353.
13. Șteliac, N. 2009. Calitatea și managementul calității serviciilor. Învățământul superior. *Review of Management & Economic Engineering*, Vol. 8, Issue 4, 119 – 134.
14. Tabirca, A. I.; Radu, F.; Radu, V. 2020. The Historical Evolution of Research in Accounting. National and European Context. *Ecoforum Journal*. Volume 9, Issue 1(21), Available on the Internet: <http://www.ecoforumjournal.ro/index.php/eco/article/view/1070/657>.

**RELAȚIA DINTRE CONTABILITATE ȘI FISCALITATE:
CONECTARE ȘI DECONECTARE**

**THE RELATIONSHIP BETWEEN ACCOUNTING AND TAXATION:
CONNECTING AND DISCONNECTING**

CZU: 336.226.11

BAJAN Maia¹, LAZARI Liliana²

^{1,2} *Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*

E-mail: ¹bajan.maia@ase.md, ²liliana.lazari@ase.md

Abstract. *In the last two decades, accounting and taxation have evolved significantly. The purpose of this paper is to highlight both accounting and taxation and the connection and disconnection between these two areas, which are based on different principles and laws. Like any economic science, both accounting and taxation are based on certain principles, functions and specific rules that characterize and distinguish between them.*

The aims and objectives of these two separate sciences (accounting and taxation) are intended to link the financial-accounting information for making correct decisions for each period.

In the literature, the opinions of economists on the relationship between accounting and taxation worldwide, determined the existence of two major accounting systems: the continental model and the Anglo-Saxon model.

Accounting is seen as a source and a tool that provides pure and objective information for all its users, then the tax authorities must accept the data provided by the accounting when determining the tax burdens of the entity.

Cuvinte-cheie: contabilitate, fiscalitate, conectare, deconectare.

JEL Classification: M41, H21

Introducere

În ultimele două decenii contabilitatea și fiscalitatea au înregistrat evoluții semnificative. Scopul acestei lucrări constă în punerea în evidență atât a evoluției în domeniul contabilității și fiscalității cât și conexiunea și deconectarea dintre aceste două domenii, care se bazează pe principii și legi diferite. Actualitatea temei cercetate se bazează pe cele două domenii: contabilitatea și fiscalitatea, care se află atât într-o relație de conexiune, cât și într-o relație de deconectare, fiind într-un proces continuu de perfecționare.

Conform art. 3 al Legii contabilității și raportării financiare (287/2017), *contabilitatea* prezintă un sistem complex de colectare, identificare, grupare, prelucrare, înregistrare, generalizare și de prezentare a informațiilor privind elementele contabile.

Pornind de la aceea că contabilitatea ca știință are menirea să genereze soluții pentru noile provocări aferente schimbărilor produse în specificul tranzacțiilor economico-financiare la nivel național și internațional, în special celor induse de procesul general de globalizare. Actualmente, rolul contabilității nu poate fi privit doar ca simplu instrument pentru gestionarea patrimoniului entității, ci ca un element cu rol interactiv cu utilizatorii de informații, practic un partener al managementului general în asigurarea derulării profitabile a afacerii. Doar din această perspectivă pot fi găsite oportun soluțiile optime pentru provocările cu care se confruntă entitatea în derularea tranzacțiilor, prin cunoașterea permanentă a situației reale a patrimoniului și prin crearea premizelor de a răspunde în mod eficace, oricăror provocări.

În baza art. 2 al Codului fiscal al RM (1163/1997), *sistemul fiscal* reflectă totalitatea impozitelor și taxelor, a principiilor, formelor și metodelor de stabilire, modificare și anulare a acestora, prevăzute de prezentul cod, precum și totalitatea măsurilor ce asigură achitarea lor.

Statul, în calitatea sa de participant la circuitul economic, este „remunerat” cu impozite, taxe și vărsăminte asimilate, iar delimitarea obligațiilor fiscale ale entităților este făcută în

concordanță cu prevederile Codului fiscal și cu metodologiile și regulile de gestiune economico-financiară. Cum majoritatea obligațiilor fiscale sunt stabilite pe baza datelor contabile, gestiunea fiscală are la bază sistemul informațional financiar-contabil. În baza celor menționate, regulile fiscale nu au drept scop obținerea unei imagini fidele a entității, ci apără interesele statului și stimulează unele activități.

Ca urmare, deoarece regulile contabile și fiscale sunt diferite, se obțin indicatori economici diferiți, drept exemplu poate servi rezultatul financiar: contabil și impozabil. Rezultatul contabil se determină conform prevederilor din Standardele Naționale de Contabilitate, iar rezultatul impozabil – conform Codului fiscal [5, p.15].

În baza celor expuse, actualitatea acestei teme este accentuată și de impactul schimbărilor frecvente în domeniul fiscal, 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 putea răspunde necesităților statului și ale contribuabilului.

Metodologia cercetării

Metodologia de cercetare aferentă aspectelor teoretice ale lucrării s-a bazat pe metoda dialectică cu elementele sale fundamentale de cunoaștere: inducție și deducție, analiză și comparare, selectare și grupare.

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. Revizuirea literaturii de specialitate s-a realizat prin intermediul analizei longitudinale, folosind ca documentație cărțile și articolele de specialitate regăsite în literatura proprie celor două arii de cercetare prin aplicarea diferitor tehnici de analiză a lucrărilor bazate pe cercetări calitative și cantitative, precum și pe analiza comparativă.

Analiza literaturii de specialitate

Cele două componente ale demersului științific – contabilitatea și fiscalitatea apar în mediul social-economic, în evoluțiile sale spre societatea modernă. În istoricul evoluției, s-au formulat și desprins, mereu, obiective, principii, funcții și norme specifice atât contabilității cât și fiscalității.

Analiza minuțioasă a obiectivelor aferente științei contabile, permite evidențierea unor obiective în interesul serviciului fiscal care se bazează pe:

- asigurarea utilizatorilor externi de informații cu date necesare aferente situațiilor financiare, impozitelor și taxelor;
- dezvoltarea informației contabile obiective și reale privind poziția și performanța financiară a entității;
- corectitudinea calculării, achitării și declarării impozitelor și taxelor la bugetul de stat.

Sistemul fiscal reprezintă o strategie unică în sistemul financiar al RM și are drept scop utilizarea impozitelor ca surse de venit ale statului. Printre cele mai importante obiective ale fiscalității se enumeră:

- creșterea încasărilor provenite din impozite și taxe pentru finanțarea programelor de stat;
- constituirea fondurilor de resurse financiare prin intermediul mobilizării încasărilor fiscale;
- dezvoltarea sferei instituțiilor publice;
- repartizarea optimă a resurselor financiare între verigile sistemului bugetar;
- stimularea dezvoltării economice a entităților prin stabilirea sau chiar și reducerea cotelor impozitelor sau taxelor aplicate;

- elaborarea unor programe și strategii pe termen scurt și lung privind asigurarea deplină și la timp a bugetului cu venituri fiscale atât planificate, cât și lichidarea restanțelor fiscale existente.

Ca orice știință economică, atât contabilitatea, cât și fiscalitatea, după cum s-a mai menționat, au la bază anumite principii, funcții și norme specifice prin care se caracterizează și se deosebesc între ele. Interferența dintre principiile contabile și cele fiscale nu se poate realiza fără cunoașterea conceptelor ce le definesc, fără înțelegerea evoluției acestora, precum și a repercusiunilor directe și indirecte asupra vieții economico-financiare specifice fiecărei entități economice. Unele trăsături caracteristice aferente contabilității și sistemului fiscal sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Trăsături caracteristice aferente contabilității și sistemului fiscal din RM

Contabilitatea	Criterii	Sistemul fiscal
<ul style="list-style-type: none"> - Legea contabilității și raportării financiare (287/2017); - Standardele Naționale de Contabilitate (2020); - Planul general de conturi contabile 	Baza normativă	<ul style="list-style-type: none"> - Codul fiscal al RM (1163/1997); - Legea bugetului; - Regulamente, instrucțiuni și scrisori ale Ministerului Finanțelor
Legea contabilității și raportării financiare (287/2017) , art.6 <ul style="list-style-type: none"> - continuitatea activității; - permanența metodelor; - contabilitatea de angajamente; - prudența; - intangibilitatea; - prioritatea conținutului asupra formei; - separarea patrimoniului și a datoriilor; - evaluarea la cost de intrare; - necompensarea; - importanța relativă 	Principiile de bază	Codul fiscal al RM (1163/1997), art. 6 (8) <ul style="list-style-type: none"> - neutralitatea impunerii; - certitudinea impunerii ; - echitatea fiscală; - stabilitatea fiscală; - randamentul impozitelor
<ul style="list-style-type: none"> - culegere și prelucrare; - informare; - control; - juridică; - previziune 	Funcții	<ul style="list-style-type: none"> - planificare; - organizare; - conducere; - control

Sursa: elaborat de autor în baza [1] și [2]

Scopurile și obiectivele acestor două științe separate (contabilitatea și fiscalitatea) sunt expresia cerințelor de informare a managementului prin politici contabile și fiscale menite să racordeze informația financiar-contabilă la condițiile și cerințele luării unor decizii adecvate conjuncturii social-economice ale fiecărei perioade.

Dinamica modificării legislației economice în general, dar îndeosebi a celei contabile și fiscale, precum și armonizarea acestora la cerințele europene (fixate pe domeniul contabil și fiscal), necesită asigurarea caracteristicilor calitative ale informațiilor contabile din situațiile financiare ca fundament al deciziilor managementului entităților.

În acest sens, se remarcă tendințele tot mai accentuate de convergență a sistemului contabil la nivel global, la care își aduc aportul organizațiile profesionale naționale și internaționale, de profil, prin revizuirea standardelor existente și/sau adoptarea altor standarde de contabilitate, de raportare contabilă și de interpretare unitară.

Adaptarea sistemului fiscal la cel contabil se poate realiza prin soluții alternative, care vizează mediul pieței și negocierea condițiilor de echilibrare. În domeniul fiscal, sincronizările se referă la impozitele care pot intra sub incidența echilibrărilor și nivelul până la care se pot realiza. Ca

și componentă a gestiunii fiscale, contabilitatea constituie sistemul informațional care asigură funcționarea, în condiții de eficiență a fiscalității, precum și dezvoltarea creanțelor fiscale.

Relația contabilitate-fiscalitate

Pornind de la caracteristicile comune sau cele care diferențiază recunoașterea și evaluarea elementelor patrimoniale și a rezultatului financiar, precum și tratamentul fiscal al acestora s-a abordat problema conectării și deconectării privind contabilitatea și fiscalitatea, s-au pus în evidență similitudinile și discrepanțele în recunoașterea activelor și datoriilor, veniturilor și cheltuielilor, prin prisma conceptelor și definițiilor stipulate atât în reglementările contabile, cât și în cele fiscale la nivel național. În ceea ce privește evaluarea elementelor bilanțiere, pe lângă regulile de evaluare cuprinse în reglementările contabile și în SNC/IFRS, s-au analizat conceptele și definițiile cuprinse în legislația fiscală, punându-se în evidență situațiile în care acestea sunt definite diferit, în contabilitate și fiscalitate. De asemenea, s-au pus în evidență conexiunile și diferențierile între cerințele reglementărilor contabile și cele fiscale privind performanța entității.

În literatura de specialitate, opiniile economiștilor privind relația contabilitate-fiscalitate pe plan mondial, a determinat existența a două sisteme mari de contabilitate:

1. *modelul continental* unde fiecare țară are propriile reguli fiscale asupra contabilității. De aici, rezultă și nevoia de reconciliere, astfel încât și statului și entităților să-i fie satisfăcute cerințele. Realitatea și analiza raporturilor dintre fiscalitate și contabilitate demonstrează că principiile, normele, reglementările celor două componente nu sunt convergente în toate cazurile, ceea ce este valabil și pentru RM.
2. *modelul anglo-saxon* unde principiul imaginii fidele este suprem și nu sunt onorate în mod egal toate interesele informaționale, deoarece fiscalitatea nu se subordonează acestui principiu (imaginii fidele), iar în situație de divergență cu contabilitatea, fiscalitatea impune regula.

Modalitățile de finanțare ale entităților care aparțin celor două mari modele de contabilitate sunt diferite. În modelul continental de contabilitate, entitățile își asigură resursele financiare de care au nevoie, pentru desfășurarea activității lor prin intermediul băncilor comerciale, spre deosebire de o entitate care aplică regulile anglo-saxone care își asigură resursele financiare de pe piețele de capital, care sunt foarte sensibile la informațiile contabile.

Într-o economie de piață, interesele statului în domeniul economic, social și cultural sunt realizate prin intermediul pârghiilor economico-financiare printre care și sistemul de impozite și taxe aplicate persoanelor juridice și fizice. În condițiile actuale ale economiei, obligațiile fiscale ale entităților materializându-se într-o varietate mare de impozite, reprezintă un mijloc de constituire ale veniturilor statului asupra sferei economico-sociale.

În literatura de specialitate, impozitul, în general, reprezintă o prelevare obligatorie cu titlu definitiv, fără o contraprestație imediată și directă din partea statului stabilită prin lege. El reprezintă una din principalele surse de finanțare a cheltuielilor publice.

Rolul impozitelor pe plan economic și social se manifestă și prin aceea că instituirea și perceperea de către stat a acestora determină o redistribuire însemnată a produsului intern brut. În practica financiară contemporană, se remarcă o creștere a rolului impozitelor pe plan economic, acestea fiind folosite ca pârghie de politică economică prin modul în care sunt instituite și percepute, putându-se manifesta ca instrumente de frânare sau de stimulare a unor activități, domenii și zone, a consumului anumitor produse și/sau servicii. Având în vedere aceste aspecte, ținând cont de principiile prezentate și raționamentul profesional, se analizează comparativ fiscal și contabil modul de recunoaștere a elementelor situațiilor financiare.

Relația de conectare-deconectare a contabilității de fiscalitate din perspectiva contabilității trebuie privită prin prisma simetriilor sau similitudinilor în recunoașterea și evaluarea activelor și datoriilor, veniturilor și cheltuielilor. Potrivit prevederilor contabile, situațiile financiare

prezintă rezultatele financiare ale tranzacțiilor economice, iar criteriile de recunoaștere în structurile situațiilor financiare prezintă probabilitatea că orice beneficiu economic și element patrimonial să aibă un cost sau o valoare ce poate fi evaluată în mod credibil.

Conectarea și deconectarea contabilității de fiscalitate din perspectiva fiscalității se realizează pe coordonatele armonizării și convergenței cadrului conceptual contabil național cu cel european și internațional, la baza cărora trebuie să stea înțelegerea și aplicarea principiilor contabile fundamentale și dezvoltarea raționamentului profesional atât în mediu contabil cât și în cel fiscal.

Ierarhizarea relației contabilitate-fiscalitate

În prezent, relația fiscalitate-contabilitate și cerința analizei perspectivelor armonizării acestora se bazează pe ideea creșterii rolului informației financiar-contabile în luarea deciziilor de investire sau privind perspectivele unei entități, bazate pe constatări faptice, cum sunt: creșterea rolului activității financiar-bancare în dezvoltarea entității, necesitatea stimulării și a reglării procesului de obținere a profitului, cerințele generalizării și a sintetizării informației financiar-contabile prin situații de raportări concise.

Totodată, deconectarea fiscalității de contabilitate implică riscuri și dificultăți în privința autonomiei entității, cum ar fi: cunoașterea ratei presiunii fiscale care poate afecta posibilitățile de obținere a unor împrumuturi bancare, mărimea costurilor de producere poate fi în detrimentul unui profit ridicat, inconsistența și lacunele sistemului legislativ impiedică buna credință a investitorilor etc.

În literatura de specialitate, modalitățile de ierarhizare a relației contabilitate-fiscalitate și evaluare a impactului acestora asupra deciziilor manageriale, au identificate trei aspecte principale, și anume:

1. *aspectul acțional* în care binomul contabilitate-fiscalitate apare sub forma unor fluxuri prin care se transmit reciproc informații, decizii, feedback-uri și se realizează acțiuni specifice de control, comunicare, achitare obligații fiscale etc.
2. *aspectul tratamentelor* specifice cu care se operează în contabilizarea propriu-zisă și a obligațiilor fiscale, a influenței pe care acestea le au asupra informației prezentate de contabilitate.
3. *aspectul optimizărilor fiscale*, care trebuie să fie permanent în atenția managementului, pentru reducerea prin diverse metode a poverii fiscale asupra afacerii.

Din această perspectivă am subliniat rolul major al armonizării permanente a relațiilor contabilitate-fiscalitate, respectiv a interesului entității economice cu cel fiscal al statului. De asemenea, am prezentat importanța oportunității, clarității, credibilității și gradului de relevanță al informațiilor rezultate în urma relaționării contabilității cu fiscalitatea, dar și nevoia de simetrie în cadrul acestei relaționări, ceea ce incumbă necesitatea unei căutări continue pentru soluții optime care să nu dezavantajeze niciunul dintre domeniile menționate.

Concluzii. Contabilitatea trebuie să-și adapteze, într-o anumită măsură, instrumentele de lucru pentru a răspunde cerințelor actuale, astfel încât părțile care intervin în calculul și prelevarea impozitului să posede cunoștințe bune despre contabilitate, drept și politică economică, pentru rezolvarea corectă a cazurilor nenumărate în care nu este suficientă aprecierea agentului impunător, judecată prin prisma unui funcționar zelos sau a unui contribuabil perspicace.

Contabilitatea reprezintă o sursă privilegiată de informații pentru organele fiscale, majoritatea obligațiilor fiscale fiind stabilite pe baza datelor oferite de aceasta. Mereu s-a încercat și continuă să se încerce să se stabilească o relație de ordine între fiscalitate și contabilitate cu diverse alternative. În toate cazurile este unanimă aprecierea, deoarece există o interdependență contabilitate-fiscalitate, hotărâtoare în gestiunea fiecărei entități. Dacă privim contabilitatea ca un instrument ce oferă informații pure și obiective pentru toți utilizatorii săi, atunci organele

fiscale ar trebui să accepte această realitate contabilă la stabilirea sarcinilor fiscale ale entității.

Referințe bibliografice:

1. Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15.12.2017.
https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=120938&lang=ro
2. Codul fiscal al Republicii Moldova nr. 1163 din 24.04.1997.
https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=121292&lang=ro#
3. Robu S. A. Libertate și conformitate în contabilitatea și fiscalitatea întreprinderii.
http://www.doctorat.ase.ro/Media/Default/sustineri%20teze%20doctorat/documente%20doctozanzi/Rezumat_teza_RobuSorin_RO.pdf
4. Robu S. A. Opinii privind libertatea și conformitatea în relația contabilitate – fiscalitate – management.
<http://www.nos.iem.ro/bitstream/handle/123456789/222/Robu%20Sorin.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
5. Bucur V., Graur A. Contabilitatea impozitelor. Chișinău: ASEM, 2016, 618 p.
6. Pop I. Contabilitate și fiscalitate, conectare și deconectare.
https://econ.ubbcluj.ro/Scoala_Doctorala/rezumate/2013_2014/POP%20Ioan.pdf

INSTRUMENTELE CONTABILITĂȚII UTILIZATE ÎN ORGANIZAREA CONTROLULUI INTERN AL ENTITĂȚII

CZU: 657.6:657.3

BÎRCĂ Aliona¹, ARNĂUT Ecaterina²¹Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova²S.A. Floare Carpet, Republica MoldovaE-mail: ¹aliona.birca@ase.md, ²catearnaut@gmail.com

Abstract. *The practical approach of internal control aims the implementation, by the executive management, of the most appropriate tools in ensuring the reliability of the information in the financial statements. Theoretical research consider equivalent the notions of internal control and the control system of the entity. They must be related to the elements of accounting and management control. Conceptual content analysis is used as a research method to find solutions to problems. The accounting tools are used in this approach to demonstrate that the structure of internal control procedures must combine the theoretical and practical aspects of these issues, at the same time it is necessary to take into account the general and particular objectives of internal control.*

Keywords: internal control, accounting control, management control, internal accounting control procedures

JEL Classifications: M41, M42, M49

Introducere

Controlul în calitate de procedeu a fost depistat încă din antichitate, însă structura acestuia a evoluat substanțial de la o perioadă la alta. Legea Sarbanes-Oxley a determinat importante schimbări în ultima perioadă la scară mondială, obligând managementul executiv să raporteze aceste procedee în raportul conducerii. Sub aspect pragmatic, controlul este o funcție a conducerii executive, asociată cu activitatea de inovație ce le permite acestora să coordoneze activitățile în procesul de realizare a obiectivelor strategice. Totuși, indiferent de modul de abordare, teoretic sau pragmatic, controlul intern se confruntă cu diverse probleme. În aceste condiții, cercetările se orientează spre noua dimensiune ce trebuie ajustată, deoarece sensul general al termenului de control intern nu corespunde sensului său real ce rezultă din aplicarea Cadrului Integrat COSO și a ghidului privind Principiile globale ale managementului contabil. Aspectul contabil al acestei cercetări rezidă în căutarea soluțiilor pentru documentarea fiecărui procedeu al controlului intern divizat pe obiective și etape de realizare.

Aspectele teoretice ale controlului din perspectiva contabilității

Anumite relații dintre control și contabilitate au fost atestate din cele mai vechi timpuri, I. Sokolov în analiza lucrării lui F. Beste menționează: *contabilitatea trebuie să fie știința controlului activității economice* [19, p. 58]. Astfel, se observă o realizare concomitentă a instrumentelor contabilității și ale controlului cu referire la perfectarea documentară a fiecărui fapt economic, evaluarea și identificarea lui, dubla înregistrare, inventarierea, balanța de verificare și bilanțul. Prin unificarea acestor mecanisme ale metodei contabilității are loc contabilizarea și controlul fiecărei tranzacții economice. În cercetarea rolului sistemului de control în asigurarea procesului decizional, S. Mihaila și M. Bajan au utilizat procedeele actuale ale metodei contabilității în analiza eficienței funcției de control: *documentația, inventarierea, evaluarea, calculația, contul contabil, dubla înregistrare, bilanțul și balanța de verificare* [15, p. 120]. Elementele respective demonstrează legăturile temeinice dintre contabilitate și control și implicațiile acestora în prelucrarea informației în cadrul entității.

Mențiunile anterioare demonstrează legăturile dintre contabilitate și control, însă complexitatea acestuia determină existența mai multor noțiuni specifice controlului cu un conținut diferit de la o sursă la alta. Deși în unele surse noțiunile de control contabil și control intern nu sunt diferențiate, totuși în prezentul demers elementele controlului contabil se realizează numai în legătură ce cele ale controlului intern (fig. 1).

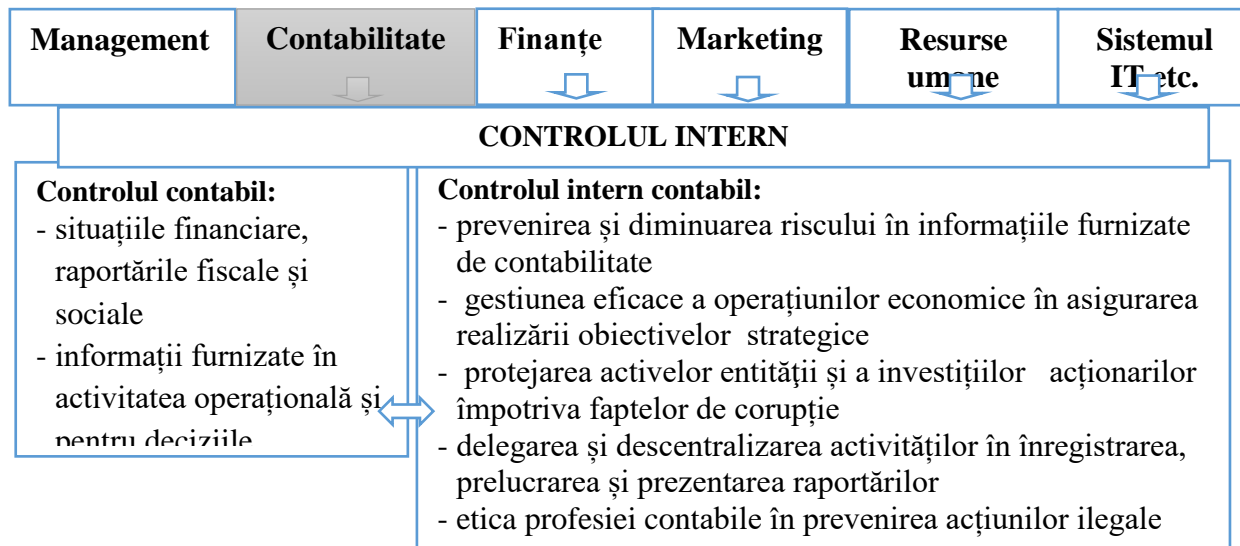


Fig. 1. Controlul intern contabil și direcțiile sale

Sursa: Elaborată de autor în baza [13]

După cum rezultă din figura 1, controlul este o funcție a contabilității, dar, în același timp, și o funcție a finanțelor, a managementului, precum și a altor științe. Astfel, cele două direcții ale controlului intern din figură (controlul contabil și controlul intern contabil) sunt valabile și pentru celelalte domenii cu referire la management, finanțe, marketing etc. Însă, noi am ales latura contabilă a controlului intern, deoarece cea mai mare parte a informațiilor din rapoarte sunt furnizate de contabilitate.

Cele două laturi cu referire la controlul contabil și controlul intern contabil reprezintă una din soluțiile date pentru problemele de cercetare în legătură cu apartenența controlului intern. Spre exemplu, **inventarierea** este un element al contabilității sau a controlului intern? În acest sens, a fost examinat Regulamentul privind inventarierea nr. 60 din 29.05.2012, unde aceasta este definită *drept un procedeu de control și autentificare documentară a existenței elementelor de activ și datorii în expresie cantitativ-valorică sau numai valorică, după caz, care aparțin și/sau se află în gestiunea temporară a entității la data efectuării acesteia* [17], [11]. Prin urmare, implicațiile directe ale contabilității se referă la contabilizarea rezultatelor inventarierii, însă reprezintă și un element al *controlului contabil* prin faptul că face parte din etapele lucrărilor premergătoare la întocmirea situațiilor financiare. Inventarierea este un element și al *controlului intern* prin faptul că reprezintă o măsură suplimentară de control instituită de managementul executiv pentru a asigura integritatea activelor și respectiv prevenirea și diminuarea unor riscuri ale entității. În această ordine de idei, inventarierea este un instrument al controlului intern și al controlului contabil însă se diferențiază prin direcțiile abordate.

Pe lângă faptul că deseori se confundă controlul intern cu elementele controlului contabil, există o altă categorie de cercetători care apreciază controlul intern echivalent controlului de gestiune. La nivel național, după anii 1990, situația este puțin diferită, spre exemplu, în anul 2019 în Catalogul Partajat al Bibliotecilor Universitare din R. Moldova au fost înregistrate 278 surse bibliografice în domeniul controlului intern, 131 în domeniul controlului de gestiune și

34 în domeniul sistemului de control. În domeniul controlului intern, dacă excludem lucrările autorilor străini și ale autorilor acestui articol, atunci au fost înregistrate următoarele rezultate divizate în următoarele direcții: *control intern și audit intern* - 15 surse, *control intern și audit extern* - 9 surse, *control intern și audit în instituțiile publice* - 15 surse, *control intern și audit în instituțiile financiar bancare* - 10 surse, *control intern și contabilitate* - 3 surse, *control intern (diverse sectoare)* - 22 surse. Astfel, din cele 278 de surse bibliografice, numai 74 aparțin autorilor naționali, iar cele mai puține cercetări au fost realizate în domeniul controlului intern contabil. Astfel, acest domeniu există, însă este foarte puțin investigat de cercetătorii autohtoni.

În ceea ce privește cele 131 surse bibliografice în domeniul controlului de gestiune (managerial), cea mai mare parte aparțin autorilor naționali și tratează problemele de cercetare din perspectiva contabilității de gestiune (manageriale), a controlului bugetar și a performanței. Prof. univ. V. Țurcanu a fost printre primii cercetători naționali care a evidențiat problema necesității modificării direcțiilor de cercetare a contabilității de gestiune prin lucrarea „*Calculația costurilor*” [24]. Astfel, controlul de gestiune a înregistrat noi dimensiuni și nu mai poate fi apreciat drept echivalentul controlului bugetar. La nivel internațional, de cele mai multe ori, este abordat din perspectiva procesului decizional sau element al controlului intern - ceea ce nu suntem de acord.

În literatura de specialitate nu există limite clare de diferențiere între contabilitatea de gestiune și contabilitatea costurilor. *Contabilitatea de gestiune* furnizează informații managementului entității în asigurarea eficienței și eficacității operațiunilor economice. O bună parte din cercetători le consideră *interschimbabile*, iar alții utilizează o altă noțiune pentru a le unifica – *gestiunea costurilor* (cost management), însă acest termen nu este contabil. În această ordine de idei, precizăm că *contabilitatea costurilor* realizează legătura dintre contabilitatea financiară și contabilitatea de gestiune deoarece se referă atât la utilizatorii interni cât și externi și determină costul efectiv al produselor sau serviciilor în baza diverselor metode și principii IFRS, precum și a altor reglementări naționale. Susținem părerea lui D. Hansen, M. Mowen, L. Guan (2009) care apreciază că principalele laturi ale contabilității de gestiune sunt: 1) determinarea costurilor, 2) planificarea și controlul, 3) luarea deciziilor. Astfel, controlul de gestiune nu dispăre, după cum susțin unii autori, însă și-a lărgit considerabil aria de cercetare și nu ține numai de contabilitatea de gestiune, dar include toate științele gestiunii.

Aspectele practice ale controlului intern din perspectiva contabilității

În general, controlul intern trebuie să includă toate formele de control utilizate în cadrul entității. Schimbările actuale, de ordin reglementativ internațional, au generat o serie de probleme pentru cercetătorii în domeniu. Unul din obiectivele principale ale controlului intern constă în asigurarea fiabilității informației din rapoartele furnizate de entitate. Prin fiabilitatea unei informații se are în vedere capacitatea de a reda o imagine reală, adică completă, neutră și fără erori sau cât mai aproape de adevăr, a fenomenelor economice din cadrul unei entități. Astfel, se observă o neconcordanță între prevederile teoretice și practice ale controlului intern. Din punct de vedere practic, acesta vizează, de cele mai multe ori, informația din raportările financiare furnizate de entitate.

Totuși pentru a fi mai expliciti, începem cercetarea acestei probleme cu analiza conținutului obiectivelor controlului intern. *Obiectivele generale* sunt prezentate în figura 1 din perspectiva contabilității, însă cele particulare se referă la obiectivele operaționale, obiectivele de raportare și obiectivele de conformitate. Contabilitatea are implicații indirecte în realizarea *obiectivelor operaționale* și de *conformitate* și implicații directe în realizarea *obiectivelor de raportare* prin realizarea controalelor financiar – contabile, asigurarea utilizatorilor interni și externi cu informații fiabile.

Contabilitatea ne orientează spre cele două laturi ale sale: contabilitatea financiară și cea de gestiune. Contabilitatea financiară se concentrează pe procedeele și acțiunile controlului intern utilizate la întocmirea situațiilor financiare, iar contabilitatea de gestiune pune accent pe informația rațională furnizată procesului decizional. În vederea asigurării realizării obiectivelor de raportare ale controlului intern și a documentării acestora, în figura 2 se prezintă circuitul documentelor justificative elaborat în baza structurii organizatorice a unei entități autohtone. Această figură reprezintă una din soluțiile pentru necesitatea documentării procedeelelor controlului intern contabil. Riscul entității reprezintă punctul de plecare în elaborarea și revizuirea acestor procedee, iar direcțiile principale sunt: *documentarea, calculul și achitarea drepturilor salariale; întocmirea și prezentarea situațiilor financiare; furnizarea informației procesului decizional; atribuirea contactelor de vânzare-cumpărare; documentarea, calculul, achitarea și încasarea numerarului pentru achitarea creanțelor sau stingerea datoriilor; documentarea, calculul costului și furnizarea produselor fabricate etc.* Gradul de utilizare a acestora în practică este o mărime subiectivă care variază de la o entitate la alta.

Managementul contabil sau cel executiv trebuie să intervină în prevenirea faptelor de corupție prin divizarea: funcției de luare a deciziilor (aprobare), funcției de înregistrare (întocmire și arhivare), funcției de control (avizare). Aceste acțiuni contribuie, în mod indirect, la asigurarea integrității patrimoniului, gestiunii și raportării corecte a rezultatelor activității economico-financiare. Regulile ce trebuie respectate la divizarea responsabilităților se bazează pe următoarele reguli generale:

- **autorizare:** toate comenzile sunt autorizate, recepționările sunt validate de alte persoane, în ordinele de autorizare se precizează cantitatea, prețul și termenele, plățile sunt autorizate;
- **optimizare:** calitatea bunurilor procurate și livrate, termenul de plată, întârzierea înregistrărilor și a plăților confirmate prin amenzi, penalități, depășirea limitelor bugetare;
- **exhaustivitatea înregistrării operațiunilor economice:** evitarea omisiunii înregistrării de facturi fiscale, recepționarea bunurilor fără a fi înregistrate, neînregistrarea unor plăți sau încasări, omisiunile sau erorile în înregistrarea operațiunilor economice;
- **asigurarea realității operațiunilor economice:** verificarea achizițiilor și a vânzărilor înregistrate care nu au avut loc în realitate sau au fost incomplete, verificarea corectitudinii facturilor fiscale și a altor documente de importanță semnificativă, luarea măsurilor suplimentare.

În procesul de elaborare, revizuire și implementare a procedeelelor necesare asigurării realizării obiectivelor de raportare a controlului intern specifice contabilității financiare, nu este suficientă luarea în considerație a circuitului documentelor justificative. Deși, controlul contabil asigură informații exacte și obiective, prin intermediul contabilității sintetice, totuși, trebuie introduse măsuri suplimentare, prin controlul financiar-contabil, pentru protejarea integrității activelor și preîntâmpinarea actelor de corupție în cadrul entității. *Inventarierea* este unul din cele mai reprezentative momente de care trebuie să ținem cont la planificarea acțiunilor de control intern. Problemele de cercetare în acest domeniu se referă la faptul că inventarierea este una din etapele lucrărilor premergătoare la întocmirea situațiilor financiare [71] adică ține de controlul contabil și totodată trebuie să vizeze și obiectivele controlului intern. În această ordine de idei, se recomandă verificarea următoarelor elemente:

- graficul efectuării inventarierii;
- registru de evidență a formularelor cu regim special;
- regimul de funcționare a semnăturilor;
- documentele corespunzătoare privind confecționarea și distrugerea ștampilelor;
- situația certificatului de atribuire a seriei și diapazonul numerelor documentelor primare cu regim special ale entităților care dispun de sistem de imprimare automatizat;
- verificarea primelor și ultimelor documente legate de perioada inventarierii;

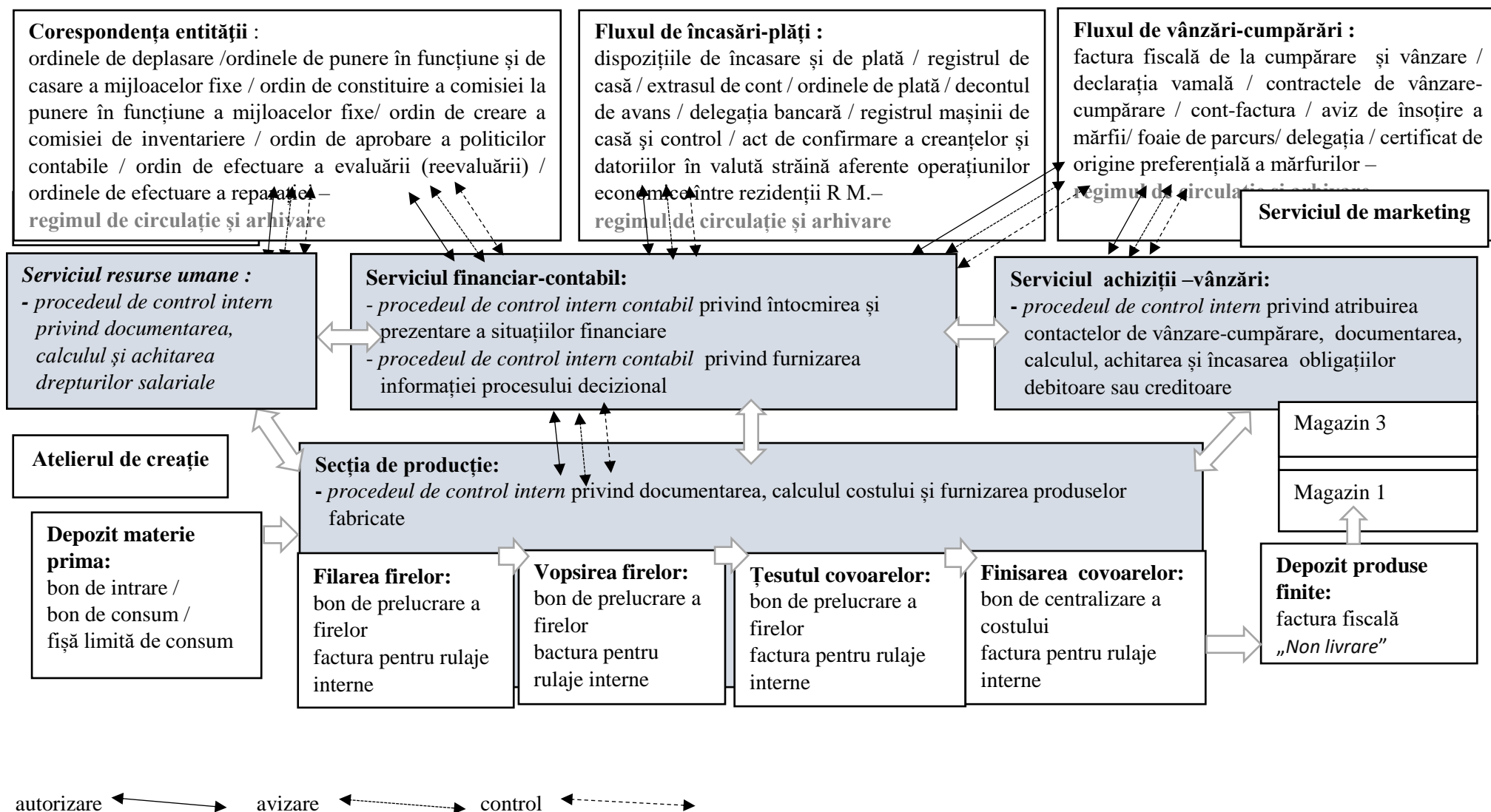


Figura. 2. Schema detaliată a circulației documentelor justificative și legătura cu procedeele controlului intern

Sursa: Elaborată și ajustată de autori în baza [5, pp. 11-16], [22, pp. 33-42], [21]

- decizia de efectuare a inventarierii corespunde legislației în vigoare?
- politica entității în domeniul documentării, valorificării, recuperării și contabilizării rezultatelor inventarierii;
- decizia comisiei de inventariere în legătură cu ultimele documente de intrare sau ieșire.

Creanțele și datoriile entității reprezintă una dintre cele mai problematice situații în asigurarea realizării obiectivelor de raportare ale controlului intern, în acest sens se recomandă:

- verificarea achitării creanțelor la scadență în baza registrelor de evidență analitică în comparare cu sumele înregistrate în registrele sintetice ale conturilor 241, 242, 243, 244 etc.;
- constituirea provizioanelor pentru creanțele cu termenul de scadență expirat – în baza verificării înregistrărilor inițiale și compararea cu evaluările și ajustările ulterioare;
- decontarea creanțelor compromise pe seama provizioanelor anterior constituite sau cu cheltuielile în funcție de politicile contabile ale entității;
- contabilitatea extrabilanțieră a creanțelor decontate în scopul efectuării controlului respectiv pentru restabilirea posibilă, dacă situația solvabilă a debitorului va fi îmbunătățită;
- restabilirea creanțelor anterior decontate cu verificarea documentelor aferente (cererea debitorului conform căreia acesta se obligă să achite creanța sau alt document);
- decontarea creanțelor contingente (extrabilanțiere), conform existenței documentelor respective sau certitudinii ferme că creanța va fi achitată;
- verificarea acțiunilor întreprinse de entitate privind achitarea datoriilor;
- constatarea datoriilor cu termen de prescripție expirat;
- respectarea legislației în vigoare privind decontarea datoriilor cu termen de prescripție expirat pe seama veniturilor și înregistrarea datoriilor expirate în componența celor extrabilanțiere etc.

Creanțele și datoriile comerciale exercită o influență semnificativă asupra rezultatelor financiare ale entității, însă în elaborarea, revizuirea și implementarea procedeele controlului intern contabil trebuie de verificat și celelalte puncte critice în legătură cu: evaluarea și reevaluarea activelor, contabilizarea imobilizărilor, stocurilor, numerarului, capitalului propriu, datoriilor, veniturilor, costurilor și cheltuielilor.

Concluzii

Instrumentele contabilității utilizate în elaborarea, revizuirea și implementarea procedeele controlului intern sunt multiple și variază de la o entitate la alta, în funcție de natura și mărimea activității economice și atitudinea conducerii față de aceste procedee. Contabilitatea are un rol esențial în realizarea obiectivelor generale ale controlului intern și în preîntâmpinarea acțiunilor de corupție la întocmirea situațiilor financiare și ale altor raportări. În legătură cu obiectivele particulare, aceasta contribuie în mod direct la realizarea obiectivelor de raportare ale controlului intern și pune accent pe comportamentul profesioniștilor contabili, precum și pe aspectele documentării fiecărui procedeu sau acțiune în parte. Obiectivele operaționale și de conformitate ale controlului intern au legături indirecte cu instrumentele contabilității.

În vederea asigurării realizării obiectivelor de raportare a controlului intern și a documentării acestora din perspectiva contabilității se recomandă schema detaliată a circulației documentelor justificative și legăturile cu procedeele controlului intern (figura 2). Această structură vizează latură operațională a contabilității financiare, însă trebuie de ținut cont și de punctele critice ale contabilității sintetice și analitice care nu intră în aria de cercetare a controlului contabil.

Referințe bibliografice

1. ALEXANDER, D., ARCHER, S. (2000). On the Myth of "Anglo-Saxon" Financial Accounting, *The International Journal of Accounting*, Vol. 35, No. 4, Copyright: University of Illinois, pp. 539–557.
2. BAJERAN, E. BAJAN, M. Semnificația informației furnizate de contabilitate în luarea deciziilor manageriale. În: *Paradigma contabilității și auditului: realități naționale, tendințe regionale și internaționale*, Conferința Științifică Internațională, 1 aprilie 2016, Chișinău, ASEM, 2016, pp. 134-137, ISBN 978-9975-127-48-6.
3. BÎRCĂ, A. *Controlul de gestiune în optimizarea performanței entității*. Iași: Tipo Moldova, 2017. p. 220, ISBN 978-606-676-963-1.
4. БЫЧКОВА, С., СКОБАРА, В., АНДРЕЕВА О. Требования профессионального стандарта «Бухгалтер», În: *Contabilitatea și profesia contabilă în era provocărilor*, Conferința Științifică Internațională, 5-6 aprilie, Ediția a VI-a, Chișinău, ASEM, 2017, pp. 121-139, ISBN 978-9975-127-50-9.
5. BOULESCU, M., Controlul circulației documentelor justificative . În: *Controlul economic financiar*, 2001, V., nr. 9, pp. 11-16, ISSN 1223-5180.
6. BOSTAN, I. *Controlul financiar al afacerilor*, București, Editura Universul Juridic, 210, 184 p., ISBN: 978-973-127-308-2.
7. ДАНИЛЕНКО, Н. Теоретико-методологические аспекты управления: практика и развитие, În: *Финансы и кредит: научно-практический и теоретический журнал*, 2012, nr. 22, pp 52-58. ISSN 2071-4688.
8. GHIȚĂ, M. IAȚCO, C. BREZUIANU, C. VORNICESCU, M. *Guvernanța Corporativă și auditul intern*, Iași: Editura Tipo Moldova, 2009. 832 p., ISBN 978-973-168-019-4.
9. *Ghid practic de aplicare a reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*. Aprobate prin OMFP nr. 1802 / 2014, București: CECCAR, 2015, 1227 p. ISBN 978-606-580-048-9.
10. GODENER, A., FORNERINO, M. Pour une meilleure participation des managers au contrôle de gestion, In: *Comptabilité - Contrôle – Audit*, nr.1 /11, 2005, pp. 121-140. ISSN 1262-2788, ISSN 2313-514X.
11. GRIGOROI, L., LAZARI, L., BÎRCĂ, A., și alții. *Contabilitatea întreprinderii*. Capitolul 1. Organizarea contabilității întreprinderii, pp. 9 - 30, Capitolul 12. Situațiile financiare ale entității, pp. 579-623, Chișinău, Cartier, 2017, 632 p., ISBN 978-9975-86-139-7.
12. ГРИГОРОЙ, Л., ДИМА, М. МСФО: *Практическое применение для руководителей и главных бухгалтеров*. 2009. Chișinău: Universul. ISBN 978-9975-47-0.
13. NORWOOD, A., *Accounting and Human Behavior*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1974. 213 p. ISBN 9780900442605.
14. HOROMNEA, E. *Fundamentele științifice ale contabilității*. Doctrină. Concepte. Lexicon. Iași: Tipo Moldova, 2009, 394 p., ISBN 978-973-168-015-6.
15. MIHAILA S., BAJAN, M. Sistemul de control – bază de apreciere a activității și de asigurare informațională a procesului decizional, In: *Studia Universitatis. Seria Științe Exacte și Economice*, numărul 2/72, 2014. pp. 118-121. ISSN 1857-2073 /ISSN 2345-1033.
16. Principiile globale ale managementului contabil 2015/2017. Disponibil: <http://www.cimaglobal.com/Documents/Employer%20docs/web%20pages%202016/global-management-accounting-principles.pdf> (2016-2020).
17. Regulamentul privind inventarierea aprobat conform ordinului Ministerului Finanțelor nr. 60 din 29.05.2012. *Monitorul Oficial nr. 166-169*, nr. 953 din 10.08.2012. Disponibil: <http://www.lex.justice.md/md/344361/>
18. СОКОЛОВ, Я. Развитие бухгалтерского учета, Москва: Финансы и Статистика, 1985, 367 p., ББК 65.052 С59.
19. СОКОЛОВ, Я. Очерки по истории бухгалтерского учета, Москва: Финансы и Статистика, 1991, 400 p., ISBN 5-279-00546-0.
20. TABĂRĂ N., BRICIU S. *Actualități și perspective în contabilitate și control de gestiune*, Iași: Editura Tipo Moldova, 2012, 626 p, ISBN : 978-973-168-723-0
21. TUHARI, T. Raportarea managerială în cadrul controlului intern. În: *Cooperarea dintre mediul universitar și organismele profesionale: soluții și oportunități în dezvoltarea durabilă a profesiei*

- contabile*, Conferința Științifică Internațională, din 4 aprilie 2014, Chișinău, ASEM, P. 250-257, ISBN 978-9975-75-710-2.
22. TUHARI, T. Contabilitatea analitică și controlul intern privind cheltuielile din comerț și cooperarea de consum . În: *Analele științifice ale Universității Cooperatist-Comerciale din Moldova*, Chișinău, 2013. - Vol. 12. pp. 33-42. ISSN 1857-1239.
23. ȚURCANU, V., GOLOCIALOVA, I. Funcționalitatea contabilității în Republica Moldova timp de 25 de ani. În: *Contabilitatea și profesia contabilă în era provocărilor*, Conferința Științifică Internațională, 5-6 aprilie, Ediția a VI-a, Chișinău, ASEM, 2017, pp. 10-15, ISBN 978-9975-127-50-9.
24. ȚURCANU, V. *Calculația costurilor: lucrare didactică*. Chișinău: ASEM, 2001. 115 p., ISBN 9975-75-126-1.
25. WILD, JOHN J., SHAW, KEN W. CHIAPPETTA, B. *Fundamental accounting principles - 20th ed*, Published by McGraw-Hill, New York. 2011. 1 213 p. ISBN 9780078025587 – 0078025583

ANALFABETISMUL FINANCIAR - MIT SAU REALITATE

CZU: 336.7: 001.92

BUDURIN-FURCULIȚĂ Cristina¹, IOVU-CARAUȘ Marina²^{1,2} Colegiul National de Comerț al ASEM, Chișinău, Republica MoldovaE-mails: ¹budurin.cristina@yahoo.com; ²iovum@mail.ru

“Dacă nu știi cum să ai grijă de bani, banii vor sta departe de tine”
– Robert T. Kiyosaki

Summary: The effort to conceptualize financial illiteracy, identified as a socio-educational problem of the post-modern society, requires a specialized multisectoral mobilization in order to prevent and combat this phenomenon. The social and personal effects, analysed a priori or procedurally, reveal a series of characteristic transformations, on the one hand at the individual level and on the other hand at the social level. These are evident in the structure of the personality model, during the educational process, in the personal socio-professional integration and the socio-individual progress. This article aims to investigate the problem of financial illiteracy in the Republic of Moldova based on statistical data, global analyses, highlighting its causes at the micro and macro social level, as well as revealing some practical implications in the field of financial counselling. In order to achieve this assertion, a series of data regarding elements of education, in particular of the financial one, reported worldwide, realised by different international scientific organizations have been used.

Cuvinte-cheie: analfabetism, alfabetism, analfabetism funcțional, analfabetism financiar, educație financiară, implicații sociale ale analfabetismului financiar, soluții de reducere a efectelor analfabetismului financiar, consilierea și maximizarea autoeficienței în tranzacțiile proprii.

JEL Classifications: A22

Introducere.

Eclectismul direcționat pe măsurarea competențelor financiare cognitive și a celor instrumental-aplicative în viața socială, validate pe un eșantion de 142 de țări, decelează prezența analfabetismului financiar. În urma studiului efectual de Word Bank Development Research Group ”Financial Literacy Around the World”, având la bază întrebări cu referire la capacitatea adulților de evaluare a riscului financiar al investițiilor, conștientizarea efectelor inflației, evaluarea capitalului împrumutat, datele sintetizate demonstrează existența unui grad de alfabetizare financiară a populației la nivel mondial ce variază de la 13 % până la 71 %. Cu toate că acest termen încă nu este în uzul cetățenilor țării noastre, fenomenul este unul valid și drept urmare consecințele se fac resimțite tot mai accentuat. Tocmai din acest motiv, axarea în componenta educațională pe instruirea financiară devine indubitabilă. Pentru a evita capcana unei plase de dezinformare, organele statale, agenții economici, băncile comerciale și instituțiile financiar-bancare întreprind măsuri și acțiuni concrete de consiliere a tinerii generații, care au ca scop diminuarea nivelului de analfabetism financiar și de a spori interesul față de instruirea financiară.

Conținutul articolului.

Analfabetismul reprezintă starea unui grup de persoane sau colectivități ca urmare a absenței competențelor de scris și citit. Operaționalizarea cu conceptul de analfabetism, permite evidențierea mai multor perspective de analiză a fenomenului. Astfel, putem vorbi de *analfabetism ca stare* (urmare a absenței competențelor de scris și citit), *analfabetism ca proces* (urmare a condițiilor socio-educative) care îi facilitează dezvoltarea, *analfabetism ca funcționalitate* (urmare a lipsei alfabetizării cu privire la cunoaștere, practici și intervenții în realitatea socială în diverse domenii). Opiniile asupra acestui fenomen sunt destul de

contradictorii și pornesc de la ideea că a nu ști să citești și să scrii reprezintă cea mai mare piedică în integrarea socială a unei persoane. Însă, chiar și cei care deprind aceste abilități pot întâmpina dificultăți în a decodifica diferite mesaje, tocmai din acest motiv *analfabetismul* pare a cuprinde o gamă mult mai largă de sensuri decât ce cred oamenii în general. De fapt, analfabetismul de bază se referă la persoanele care nu au urmat o școlarizare și, prin urmare, nu pot citi, scrie, nici măcar socoti la un nivel elementar. Pe lângă acest tip de analfabetism, secolul XX a dat naștere analfabetismului funcțional care reprezintă un fenomen caracteristic tinerilor sau adulților care au urmat și au absolvit cursurile unei școli, poate chiar ale unei facultăți, dar nu înțeleg sau nu știu să folosească competențele de lectură sau de calcul pentru a se putea integra în comunitate. Prin urmare, secolul XXI a definit și alte forme de analfabetism ce se extind spre noi domenii, dând naștere analfabetismului matematic, analfabetismului geografic, analfabetismului lingvistic, analfabetismul digital sau cel tehnologic.

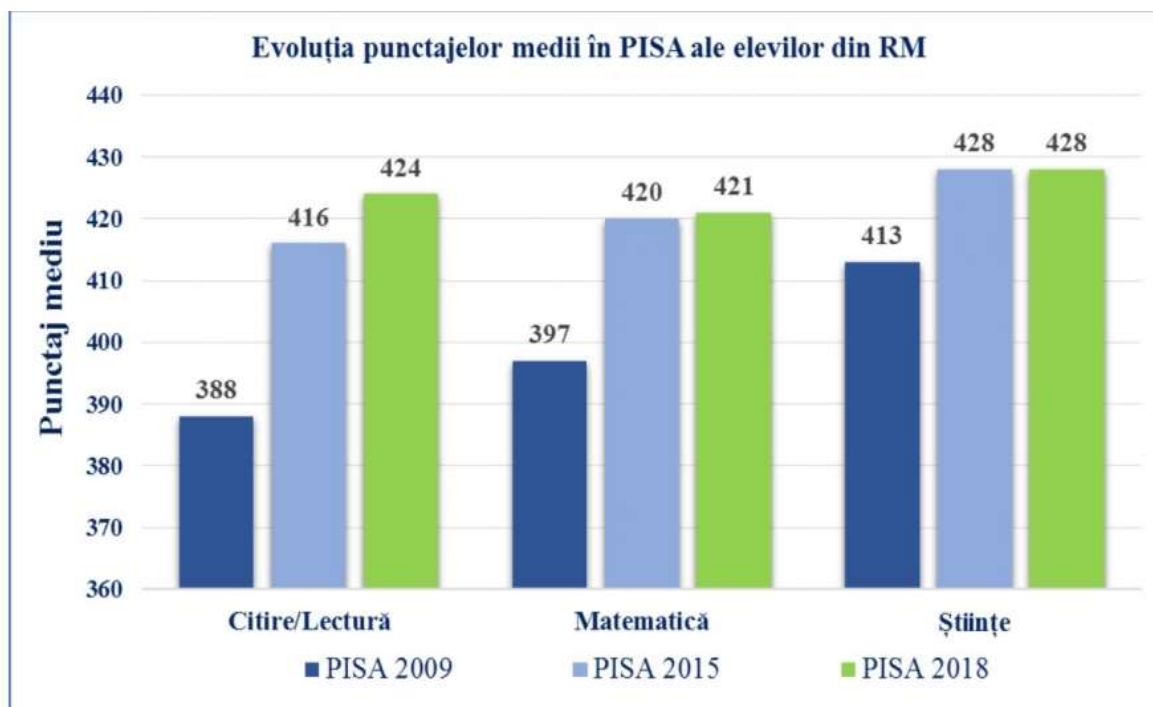
Într-o societate informațională, abilitatea de a folosi calculatorul la un nivel de bază reprezintă un adevărat handicap, care-l împiedică pe tânăr să se integreze activ pe piața muncii. Abundența de informații din mediul online și incapacitatea de a discerne sursele corecte, scoate în evidență o altă formă de analfabetism, cel media, care poate fi combătut prin exersarea gândirii critice. În 2011 Comisia Europeană a informat că *43% dintre tineri sunt semianalfabeți*, deoarece nu sunt capabili să înțeleagă sau să redacteze un text, nu dețin cunoștințe elementare și nu pot formula o opinie. Lucrurile ajung în 2013 atât de grave încât 4 din 10 studenți abandonează instituțiile de învățământ din cauza acestor probleme. În 2016 diploma de absolvire a unei școli nu oferă garanția că elevul nu suferă de vre-un tip de analfabetism. Iar în 2020 *cu siguranță cu nu există siguranța că ce înveți e ceea ce se va cere la locul de muncă*. Soluția propusă de specialiștii în educație pentru a „combate” aceste tipuri de analfabetism este învățarea continuă și perfecționarea în domenii cerute fie pe piața muncii, fie tot mai prezente în viața de zi cu zi.

Statistic, procentul analfabeților este redus în R. Moldova, numărul celor care știu să citească și să scrie la ultimul recensământ conform datelor Biroului Național de Statistică ajungea la aproape 3 502 272 persoane și plasează țara noastră pe locul 52 în lume după nivelul de alfabetizare cu o pondere de 98,6 %. Locul ocupat de R. Moldova face parte din categoria țărilor cu cei mai puțini analfabeți alături de: Emiratele Arabe, Turcia, Germania sau Andora. Cu toate acestea, un raport al Comisiei Europene arată o situație mult mai gravă privind un tip de analfabetism cu implicații mult mai grave în comunitate și anume ***analfabetismului funcțional***. Această definiție a fost introdusă în anul 1978 de UNESCO și rămâne valabil și astăzi, operaționalizată ca ”o persoană analfabetă funcțional este acea persoană care nu are știința de carte pentru a demara acele activități care să îi asigure funcționarea efectivă în grupul sau comunitatea din care face parte în scopul dezvoltării personale și sociale”. Dimensiunile operaționale ale problematicii analfabetismului funcțional se identifică prin raportarea la capacitățile unei persoane în raport cu achizițiile legate de cunoaștere (comprehensivitate, explicație, știință, aplicabilitate, reprezentare). În acest context, persoanele care au dificultăți la nivelul dimensiunilor analizate, nu înțeleg conținutul și modul în care se completează un formular, nu percep prescripții sau instrucțiuni de utilizare simple a diferitor obiecte achiziționate, nu conștientizează mesajul din presa scrisă, nu se pot orienta după hartă, nu știu să utilizeze un dicționar, nu răspund la întrebări legate de subiectul propus, reformulează deficitar, eronează explicațiile legate de subiectul solicitat, etc.

La nivel de problemă socială, indicatorii măsurabili corelați cu analfabetismul funcțional ca proces, sunt determinați de numărul de persoane care au abandonat timpuriu școala, de numărul persoanelor adulte care nu urmează nici o formă de pregătire profesională după ce au absolvit nivelul minim obligatoriu școlar, de rezultatele slabe la evaluările PISA, de rezultate scăzute la BAC și alte examene de calificare, de numărul redus de programe de formare continuă a

adultilor, de programe educaționale care nu corespund nevoilor de dezvoltare socială (<https://mecc.gov.md/ro/content/invatare-pe-tot-parcursul-vietii>)

Conform datelor testului PISA, programul internațional care evoluează competențele elevilor la trei domenii de bază: citire/lectură, matematică și științe, R. Moldova s-a plasat pe locul 51 din 79. Astfel țara noastră apare printre cele 16 țări care nu au descreșteri la punctaje în comparație cu perioada 2015 și respectiv 2009, ba chiar avem și o ușoară creștere, dar totuși lasă multe puncte de suspensie la capitolul educație. Punctajul mediu al testului este de 487 de puncte, astfel, elevii din R. Moldova au acumulat 424 puncte la citire/lectură, 421 la matematică și 428 la științe.



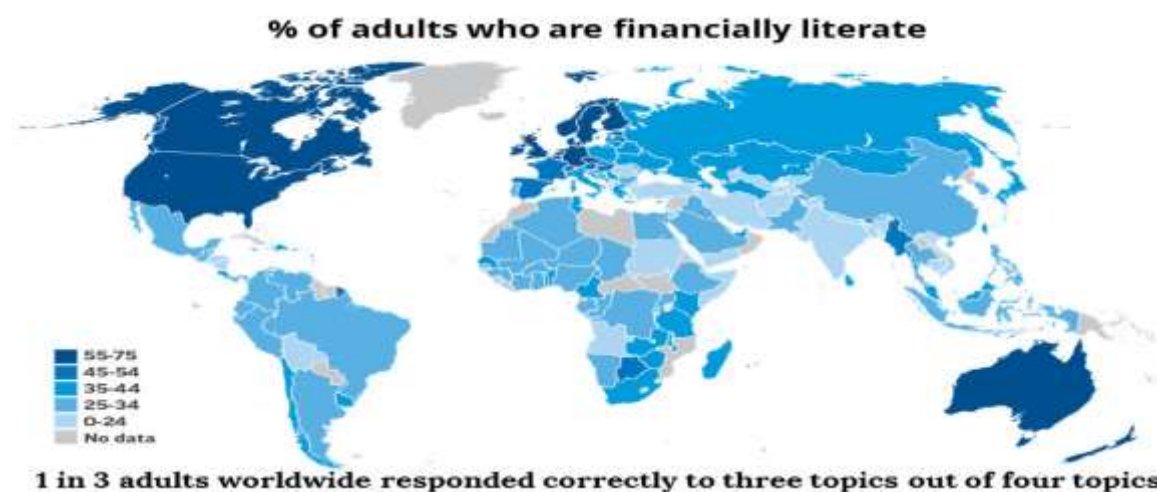
Sursa: Raportul cu privire la rezultatele Republicii Moldova în Programul Internațional de Evaluare a Elevilor - PISA 2018

Astfel analizate, comparate și sistematizate aceste date denotă faptul că în R. Moldova gradul de analfabetism funcțional este în valoare de 43%. Pe lângă această formă de analfabetism, de care se vorbește tot mai des, există și tipuri numite „ascunse“ sau mai puțin conștientizate de membri unei comunități. Specialiștii în educație vorbesc despre aceste tipuri de analfabetism ca despre un pericol mult mai mare pentru societate, deoarece cei care se confruntă cu acestea nu-și dau seama de importanța lor. Astfel, unul dintre aceste tipuri de analfabetism este cel financiar, din cauza căruia mulți oameni își pierd viziunea de ansamblu și nu pot lua decizii autonome care să le garanteze siguranța financiară, ceea ce poate da naștere unor pierderi economice. Noțiunea de finanțe ține de relațiile financiare, de credit, de asigurări și reasigurări, de gestionare a resurselor financiare proprii.

Analfabetismul financiar se concretizează în incapacitatea oamenilor de a înțelege conceptele financiare esențiale în luarea deciziilor în cunoștință de cauză privind economisirea, investirea, împrumuturile. În speță se racordează la incapacitatea de a-și gestiona propriul buget de venituri și cheltuieli.

Potrivit datelor Word Bank cu privire la analiza *analfabetismului financiar* în lume, circa 33 % din adulți se încadrează în această categorie iar cetățenii țării noastre nu fac o excepție. Când se face referire la analfabetismul financiar nu se analizează studiile economice aprofundate,

liceale, universitare sau postuniversitare. Este vorba despre un nivel minim de alfabetizare financiară, care să permită oamenilor să se descurce ușor cu conceptele financiare de zi cu zi ca: rata dobânzii de politică monetară, capitalizarea dobânzilor, inflația și diversificarea riscului. Studiul a fost realizat pe baza unor întrebări legate de aceste concepte fundamentale necesare atunci când cineva ia o decizie financiară, iar, R. Moldova a înregistrat un nivel de 27 % de alfabetizare financiară. Un indicator satisfăcător în comparație cu alte țări cum ar fi România 22%, Turcia 24%, Portugalia 26%, dar și nesatisfăcător dacă facem referire la Ucraina 40%, Rusia 38%, Italia 37%. Danemarca a înregistrat cel mai mare indice 71%. Media în Uniunea Europeană este de 52%. Astfel putem conchide că 73% sau 2/3 dintre moldoveni au probleme în a înțelege pericolele inflației, majoritatea populației nu percepe riscul asociat cu un credit bancar etc. Doar 17 % dintre cei chestionați consideră că au cunoștințe financiare bune iar 37 % admit că sunt sub nota 5, pe o scară de la 1 la 10 la cunoștințe în domeniul financiar.



Sursa: World Bank Development Research Group "Financial Literacy Around the World"

În aceeași ordine de idei s-a constatat că majoritatea moldovenilor nu pot răspunde corect la întrebări simple legate de modul în care se acumulează dobânzile la o sumă, într-un anumit interval, sau nu înțeleg în ce fel le afectează inflația veniturile, dacă și prețurile, și salariul cresc în aceeași proporție, sau cum influențează diversificarea unui portofoliu riscul de investiții. În R. Moldova, majoritatea cetățenilor nu sunt informați despre condițiile în care pot ajunge să fie raportați la o companie de creditare sau bancă, iar 3 din 10 cred că IBAN-ul este cu totul altceva decât ceea ce reprezintă de fapt. Vârsta medie a adulților cu un nivel ridicat de cultură financiară atestat în R. Moldova este categoria de vârstă 45-54 de ani.

Financial literacy: An economy-by-economy breakdown

ECONOMY	ADULTS WHO ARE FINANCIALLY LITERATE (%)	ECONOMY	ADULTS WHO ARE FINANCIALLY LITERATE (%)
Japan	43	Norway	71
Jordan	24	Pakistan	26
Kazakhstan	40	Panama	27
Kenya	38	Peru	28
Korea, Rep.	33	Philippines	25
Kosovo	20	Poland	42
Kuwait	44	Portugal	26
Kyrgyz Republic	18	Puerto Rico	32
Latvia	48	Romania	22
Lebanon	44	Russian Fed.	38
Lithuania	39	Rwanda	26
Luxembourg	53	Saudi Arabia	31
Macedonia, FYR	21	Senegal	40
Madagascar	38	Serbia	38
Malawi	35	Sierra Leone	21
Malaysia	36	Singapore	59
Mali	33	Slovak Republic	48
Malta	44	Slovenia	44
Mauritania	23	Somalia	15
Mauritius	39	South Africa	42
Mexico	32	Spain	49
Moldova	27	Sri Lanka	35
Mongolia	41	Sudan	21

Sursa: World Bank Development Research Group "Financial Literacy Around the World"

Un alt indicator ce determină nivelul de alfabetizare financiară al populației este gradul de utilizare a instrumentelor de plată, ce permite conștientizarea modului de gestionare a plăților electronice, eficientizarea timpului personal, comoditatea și siguranța plăților. Astfel, potrivit datelor Băncii Naționale a Moldovei, valoarea operațiunilor cu carduri (<https://www.bnm.md/bdi/pages/reports/dsp/DSP1.xhtml?id=0&lang=ro>) efectuate în țară și peste hotare, a atins nivelul de 20 mld. lei, în trimestrul III al acestui an, după o creștere cu 19,4 la sută față de primul trimestru. Veniturile pe cardurile emise în țară ale moldovenilor au crescut de peste cinci ori în ultimii zece ani. Cele mai multe operațiuni, în sumă de 15,94 mld. lei, au fost realizate în trimestrul III 2019 pe teritoriul R. Moldova, iar cifrele denotă o continuă creștere. O simplă comparație făcută cu anul 2015 demonstrează că actualmente numărul de carduri aflate în circulație este cu 47 % mai mare. Iar dacă comparăm datele cu privire la valoarea plăților făcute fără numerar atunci vedem o creștere comparativă cu anul 2015 de 3,5 ori mai mare. Tranzacțiile peste hotare efectuate de posesorii cardurilor moldovenești s-au cifrat la 9,9 mld. lei, dintre care peste 89% din totalul operațiunilor au reprezentat achitări fără numerar.

Tabelul 1: Indicatorii activităților în cadrul sistemului de plăți cu cardul de plată din RM (2015-2019)

Indicatorul/ Anul de referință	2015	2016	2017	2018	2019 (sem I-III)
Numărul de carduri aflate în circulație	1,290,164	1,512,110	1,736,056	1,936,265	1,968,334
Numărul de carduri eliberate	709,510	546,261	567,056	613,770	581,69
Numărul de operații cu carduri emise în RM și efectuate în RM, mii lei	26,194,789	32,075,641	40,369,845	50,260,535	47,369,099
Retrageri de numerar, mii lei	19,754,156	21,668,917	24,284,394	26,461,944	20,943,155
Plăți fără numerar, mii lei	6,440,633	10,406,724	16,085,451	23,798,591	26,425,944
Numărul de operațiuni cu carduri emise în RM și efectuate în străinătate, mii lei	2,779,309	4,211,707	6,161,380	10,169,779	9,922,545

Numărul dispozitivelor speciale pentru plăți cu cardul	13,065	16,174	17,759	19,366	21,624
---------------------------------------------------------------	--------	--------	--------	--------	--------

Sursa: Banca Națională a Moldovei

Peste jumătate din numărul operațiunilor cu carduri emise în Moldova efectuate în țară au reprezentat-o plățile fără numerar. Numărul plăților fără numerar cu instrumente de plată electronică s-a cifrat la 8,9 mil., în trimestrul II, dintr-un total de 16,2 mil. Datele BNM relevă însă că, în pofida numărului mare de tranzacții, valoarea plăților cu carduri este mult inferioară retragerilor de numerar, deși este în continuă creștere. Piața operațiunilor fără numerar efectuate în țară cu carduri emise în RM a crescut în trimestrul II cu 100 mil. lei față de primele trei luni ale anului și a atins un nivel record de 2,46 mld. lei. Achitățile cu instrumente de plată electronică la rețelele comerciale, benzinării și alte unități de prestare servicii au avut o pondere de 16,1 la sută din valoarea totală a operațiunilor. Un număr de 19 mii POS terminale instalate în rețelele de magazine, benzinării și alte unități de prestare a serviciilor sau comerț stau la dispoziția posesorilor celor peste 1,94 mil. carduri aflate în circulație la sfârșitul trimestrului II al anului 2019. Doar în lunile aprilie-iunie au fost instalate circa 600 de noi terminale. Dacă în țări precum Norvegia, Danemarca, Finlanda sau Suedia circa 90 la sută din plăți sunt efectuate cu cardul atunci în Republica Moldova, în 2018, doar 22,5% din plăți au fost efectuate cu cardul. Acest fapt vorbește de la sine despre un nivel scăzut de cultură financiară, despre o capacitate redusă de a ne administra eficient finanțele și de a ne gestiona rațional timpul. Un alt indicator al nivelului de educație financiară al populației poate fi considerat nivelul de tranzacționare a valutei străine care în R. Moldova potrivit datelor Băncii Naționale a crescut cu 73% în 2019 față de 2016 la cumpărarea de valută și cu 34% pentru vânzarea valutei străine de către persoanele fizice. Astfel volumul de valută cumpărată de la persoane fizice în 2019 a constituit 3,503.95 iar de vânzare 1,438.31 milioane dolari USD. Datele prezentate denotă și faptul că cetățenii R. Moldova oferă spre vânzare caselor de schimb valutar dublu (59%) față de volumul valutei achiziționate, cauza fiind numărul mare de remitențe ce intră în țara noastră în valută străină.

Tabelul 2: Cererea și oferta de valută pe piața R. Moldova

Anul	Unitate de măsură: milioane dolari USD					
	Cumpărări de valută străină de la persoane fizice			Vânzări de valută către persoane fizice		
	Euro	Dolari SUA	Total	Euro	Dolari SUA	Total
2016	1,688.15	695.08	2,754.39	500.44	257.50	861.83
2017	1,938.22	684.69	3,073.19	614.36	330.20	1,090.58
2018	2,235.58	657.41	3,383.48	790.71	324.30	1,256.56
1019	2,396.19	507.41	3,503.95	912.79	382.50	1,438.31

Sursa: raport: Cererea și oferta de valută în RM, Banca Națională a Moldovei

Un alt indicator ce poate fi luat drept exemplu pentru a adevări gradul de analfabetism financiar este statistica creditelor oferite în Moldova de băncile comerciale. Astfel ponderea creditelor acordate până la finele semestrului III al anului 2019 de băncile din Moldova persoanelor juridice rezidente a constituit 78%, în descreștere cu 0,3%. Potrivit Băncii Naționale, acestei categorii de persoane i-au fost acordate credite în sumă de 26,66 mld. lei (-0,4% față de perioada precedentă) din totalul creditelor în valoare de 34,18 mld. lei (-0,08%). În același timp, creditele acordate persoanelor fizice rezidente au crescut până la 7,12 mld. lei (+ 1%), iar ponderea lor în volumul total a crescut de la 20,5% la 20,8%. Creditele acordate persoanelor nerezidente la sfârșitul semestrului III s-au ridicat la 391,6 mil. lei (-0,08%), iar creditele acordate persoanelor fizice nerezidente au însumat 10,83 mil. lei (+2,4%).

Toți indicatorii și datele prezentate anterior relevă un adevăr valid și ilustrează faptul că costurile analfabetismului financiar sunt semnificative și se resimt la toate etapele vieții. Avem

nevoie de cunoștințe elementare financiare din momentul fragedei copilării când mergem la magazin pentru a face cumpărături, ulteriori în perioada adolescenței și cu atât mai mult la maturitate. Problema socializării copiilor este privită în perspectivă versus îmbunătățirea indispensabilă a stării populației. Socializarea calitativă a oricărei personalități se realizează prin îmbinarea proceselor de: adaptare, integrare, autodezvoltare și autoactualizare. Succesul acestui proces depinde de poziția activă a individului și de asimilarea de către acesta a experienței sociale. Necesitatea acestora este redată în schema ce prezintă acțiunile specifice fiecărei vârste/etape ale vieții și cunoștințele financiare inerente.



Consumatorii care nu înțeleg aceste concepte ajung să plătească comisioane de tranzacții mai mari, să facă datoriile și să sfârșească cu dobânzi mai mari, ceea ce îl determină să economisească mai puțin. Astfel putem menționa câteva avantaje ale educației financiare:

- capacitatea decizională financiară corectă;
- perceperea funcțională a produselor financiare;
- utilizarea corectă a instrumentelor de creditare;
- însușirea noțiunilor de planificare financiară și fiscală;
- credibilitate de a asigura bunurile personale;
- formarea unor cetățeni responsabili prin îndeplinirea obligațiilor financiare față de stat și societate.

Fenomenul analfabetismului financiar în R. Moldova este la etapa de conștientizare, de aceea rolul educației financiare pentru tineri s-a transformat astăzi într-o necesitate vitală în contextul unei societăți moderne. Educația financiară și antreprenorială au devenit deja obligatorii pentru a-i ajuta pe copii să-și construiască propriul drum, într-o perioadă în care tendințele sunt peste tot, cardurile de credit se obțin ușor iar cumpărăturile sunt la un clic distanță. Principiile și valorile promovate de sistemul educațional sunt în strictă corelație cu viața cotidiană, cu modul în care se manifestă indivizii în calitate de consumatori sau producători.

Educația financiară trebuie concepută ca o politică integrală, bazată pe colaborarea tuturor actorilor implicați: administrația publică, industria financiară, entitățile și în deosebi sistemul de învățământ. Acesta trebuie să încurajeze cetățenii să își dezvolte spiritul critic de-a lungul întregii vieți, să asigure o continuitate în programele de competență și reorientare profesională, să cultive o cultură de autoreglementare financiară, .

UNESCO declară educația financiară (economică) ca una dintre noile educații, ce face ca generația tânără să înțeleagă problemele din cotidian, îi ajută să identifice și să evalueze consecințele deciziilor personale, ale părinților și autorităților. În sistemul economiei de piață pentru elevi este important să dezvolte abilitățile de gândire economică, să evalueze costurile și beneficiile implicate de diferite decizii, să elaboreze un comportament adecvat societății. Acestea vor contribui la dezvoltarea gândirii critice, la formarea unui sistem de valori și educarea unui cetățean activ și cu spirit de inițiativă.

Programele de educație economică și antreprenorială formează capacități de înțelegere și rezolvare a problemelor cu care oamenii se confruntă zilnic, facilitează luarea de decizii în situații economice concrete. Curriculum-ul pentru programele de Educație economică și antreprenorială constituie un suport didactic de bază adresat profesorului și întregii comunități educaționale pentru realizarea eficientă a procesului educațional și este centrat pe competențe. Documentele conceptuale și normative ale sistemului educațional din Republica Moldova tratează Educația Economică și antreprenorială ca parte integrantă conceptului și practicii educaționale moderne.

În scopul promovării incluziunii financiare și susținerii educației financiare a tinerii generații, anual, la nivel global, se organizează „Săptămâna internațională a educației financiare”. Misiunea activității este de a spori conștientizarea față de importanța educației financiare și a incluziunii financiare pentru copii și tineri. Cadrul integrativ validat de R. Moldova prin intermediul BNM, Ministerul finanțelor, Băncilor comerciale, Comisia națională a pieței financiare este determinat de seminarele, atelierile de lucru, workshop-urile, instruirile organizate în rândul tinerilor cu scopul consilierii acestora pentru dezvoltarea, accesarea, generarea și autoeficiența în potențialul personal. În acest sens sunt invocate modele comportamentale de integrare financiară, sunt inițiate vizite și excursii de studii cu aspect interactiv. Toate acțiunile inițiate au ca scop familiarizarea cu aspectele practice și teoretice a sectorului bancar precum și aria preocupărilor sectorului financiar.

Concluzii.

Problema analfabetismului financiar nu este specifică unui segment de vârstă, sex sau țară. Aceasta afectează toate grupurile sociale indiferent de mediul de proveniență al acestora, cu toate că mediul rural consemnează un grad mai accentuat în comparație cu cel urban. Cauzele descrise prin prisma dimensiunilor economico-financiare fac obiectul aserțiunii de față și determină argumente în plus că fenomenul există. Convingerile individuale restrictive privind nevoia de achiziții cognitive și relevanța acestora prin gestionarea la nivelul competențelor instrumental aplicative cu efecte în dezvoltarea socială durabilă reprezintă un alt impediment precum și percepția eronată asupra nevoii de educație financiară a indivizilor. Aceste delimitări și nu doar pot constitui elemente ale factorilor de risc în evoluția analfabetismului financiar pe care actanții politicilor educaționale trebuie să le considere și să le dezvolte în strategiile educaționale ulterioare.

Referințe bibliografice:

- 1.Codul educației al Republicii Moldova din 17.07.2014, disponibil pe <http://lex.justice.md/md/355156/>
- 2.Strategiei Sectoriale de Dezvoltare pentru anii 2014-2020 „Educația-2020” http://particip.gov.md/public/documente/137/ro_1112_Educatia-2020.pdf
- 3.Gremalschi, Anatol. 2017. Creșterea rolului părinților și comunităților în guvernarea educației: Studii de politici educaționale / Inst. de Politici Publice; resp. ed.: – Chișinău: S. n., (Tipogr. "Lexon-Prim"). – 92 p., p.43.
- 4.Gremalschi, A. 2016. Extinderea accesului la o educație de calitate: obiective ambițioase, dar greu de atins: Studiu de politici educaționale / Inst. de Politici Publice, – Chișinău: S. n., (Tipogr. «LexonPrim»). – 60 p., p.19 7
- 5.https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf
- 6.<https://countryeconomy.com/ratings/moldova>
- 7.<http://www.finlit.mhfi.com/> Word Bank Development Research Group ”Financial Literacy Around the World: insights from the standard and poor,s ratings services global financial literacy survey”

8. <http://aee.edu.md/content/rezultatele-%C3%AEnregistrate-de-republica-moldova-%C3%AEn-programul-interna%C8%9Bional-de-evaluare>
9. http://appa-asigurari.ro/doc/Studiu_KPMG_APPA.pdf
10. <http://cntm.md/sites/default/files/DRAFT%20Evaluarea%20SNOFM.pdf>
11. <https://bnm.md>
12. <https://www.cnpf.md/ro>

ASPECTELE CONTABILITĂȚII ȘI FISCALITĂȚII ÎN COMERȚUL ELECTRONIC

ASPECTS OF ACCOUNTING AND TAXATION IN THE E-COMMERCE

CZU: 657+336.22:[339.1:004.738.5]

BULGARU Veronica*Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Republica Moldova**E-mail: verbulgaru@mail.ru*

Abstract: Nowadays the electronic commerce became an important element for the worldwide economic development. The aforementioned is due to the fact that the online goods sales and services help companies to be more competitive against each other. Both technologies and on-line applications change legislations, the way a business is managed, goods are manufactured and sold. Consequently, to start a business in the electronic commerce it is important to look at the accounting treatment and fiscal for the online sales.

Keywords: accounting, electronic commerce, goods, payment methods, web page.

Introducere

Actualmente comerțul electronic a devenit un element indispensabil al politicilor de dezvoltare economică a tuturor țărilor din lume. Aceasta se datorează contribuției pe care o au vânzările on-line de mărfuri și servicii la creșterea eficienței și competitivității activității entităților. Tehnologiile și aplicațiile on-line schimbă modul în care se gestionează afacerile, achizițiile, fabricarea și vânzarea produselor și serviciilor, precum și reglementările legislative și normative în domeniu. Prin urmare, apare necesitatea de a dezvălui particularitățile inițierii unei activități în domeniul comerțului electronic și a expune tratamentul contabil și fiscal al operațiunilor de vânzare on-line a mărfurilor.

La efectuarea studiului în cauză drept surse de inspirație au servit următoarele acte legislative și normative: Legea cu privire la comerțul interior nr. 231 [1], Legea privind comerțul electronic nr. 284 [2], Codul fiscal [3], Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la desfășurarea comerțului cu amănuntul nr. 931 [4], Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aplicarea echipamentelor de casă și de control la efectuarea decontărilor nr. 141 [5], Planul general de conturi contabile [6]. Totodată s-a acordat preferință metodei descriptive cu aplicarea elementelor de comparație, analiză și deducție.

Conținut de bază

Tehnologiile digitale au condiționat noi modalități de desfășurare a afacerilor comerciale și noi abordări în relațiile cu furnizorii și consumatorii, inclusiv comerțul electronic.

Comerțul electronic prezintă activitatea de întreprinzător desfășurată de persoanele fizice și juridice în domeniul vânzării bunurilor, executării lucrărilor sau prestării serviciilor cu utilizarea comunicărilor electronice și/sau a contractelor electronice.

Pentru desfășurarea comerțului electronic, entitățile se conduc de următoarele acte legislative și normative: Legea cu privire la comerțul interior nr. 231 din 23.09.2010; Legea privind comerțul electronic nr. 284 din 22.07.2004; Codul fiscal; Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la desfășurarea comerțului cu amănuntul: nr. 931 din 8 decembrie 2011; Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aplicarea echipamentelor de casă și de control la efectuarea decontărilor: nr. 141 din 27.02.2019 etc.

Potrivit articolului 7 din Legea privind comerțul electronic, subiecți ai comerțului electronic pot fi persoanele fizice și juridice, inclusiv străine, indiferent de tipul de proprietate și forma

de organizare juridică, precum și statul ca subiect de drept, care participă în astfel de comerț fie ca: furnizori de servicii; destinatari ai serviciilor; intermediari în comerțul electronic.

În calitate de obiecte ale comerțului electronic pot fi:

- a) bunurile ce pot fi înstrăinate conform prevederilor legale;
- b) lucrările;
- c) serviciile.

Dreptul de a efectua comerț electronic se obține din momentul înregistrării la Camera Înregistrării de Stat a persoanei juridice sau a întreprinzătorului individual în condițiile Legii nr. 220/2007 privind înregistrarea de stat a persoanelor juridice și a întreprinzătorilor individuali.

Comerțul electronic se desfășoară prin intermediul magazinelor on-line (virtuale).

În corespundere cu Hotărârea cu privire la desfășurarea comerțului cu amănuntul, magazinul on-line (virtual) reprezintă pagină-web, prin intermediul căreia se efectuează publicitatea unui produs sau serviciu, se acceptă comenzile de cumpărare și care oferă utilizatorului posibilitatea de a alege modalitatea de achitare, precum și metoda de primire a mărfii. Prin urmare, pentru funcționarea unui magazin on-line este necesar de a crea o pagină-web.

Pagina-web este o resursă aflată în spațiul web (WWW) din internet, pentru navigarea simplă (cu un singur clic de mouse-ul) de la o pagină sau secțiune de pagină la alta. Constituirea ei presupune cumpărarea domeniului (o adresă în internet) care ar trebui să reflecte țara în care se desfășoară activitatea (de exemplu, md.), acordarea numelui, precum și găzduirea acestuia pentru a putea fi accesat. De menționat că numele domeniului trebuie să fie cât mai simplu și să reprezinte identitatea entității on-line, astfel încât clienții și partenerii de afaceri să-l memoreze ușor.

Principalele reguli și principii de gestionare a numelor în domeniul de nivel superior .md. sunt stabilite în Regulamentul cu privire la gestionarea numelor în domeniul de nivel superior .md. Potrivit regulamentului invocat, înregistrarea numelui de domen permite entității utilizarea acestuia pentru o perioadă determinată de timp în anumite condiții contra plată pentru serviciile oferite. Autoritatea responsabilă de politica și strategia gestionării numelor în domeniul de nivel superior .md este Ministerul Tehnologiei Informației și Comunicațiilor. Înregistrarea nemijlocită a numelui de domen are loc în cadrul Î.S. MoldData. În acest scop, persoanele juridice depun la ghișeul Î.S. MoldData următoarele acte: copia extrasului din registrul de stat al persoanelor juridice autentificată prin semnătură cu indicarea „copia corespunde originalului” cu aplicarea ștampilei; copia buletinului de identitate al administratorului; procură, în cazul în care este delegată altă persoană din cadrul întreprinderii, decât administratorul. La procură se anexează copia buletinului persoanei delegate; alte acte, după caz.

Elaborarea paginii-web poate fi realizată nemijlocit de către întreprindere sau prin intermediul unei persoane terțe specializată în domeniu. În cazul creării activului pe teren, costurile necesare se vor reflecta în contabilitate în felul următor:

debit contul 111 „Imobilizări necorporale în curs de execuție”,
credit conturile 531 „Datorii față de personal privind retribuirea muncii”, 533 „Datorii privind asigurările”, 211 „Materiale” etc.

Dacă, însă, entitatea recurge la o întreprindere specializată, atunci în baza facturii fiscale primite se va întocmi formula contabilă:

debit contul 112 „Imobilizări necorporale”, *subcontul 9 „Alte immobilizări necorporale”*,
debit contul 534 „Datorii față de buget”, *subcontul 4 „Datorii privind taxa pe valoarea adăugată”*,
credit contul 521 „Datorii comerciale curente”.

Dreptul de a desfășura comerțul electronic apare din momentul obținerii notificării privind inițierea activității de comerț. Notificarea reprezintă o procedură de lansare a activității de comerț, doar în temeiul unei notificări (înștiințări) depusă la autoritatea administrației publice

locale în care se va derula activitatea sau în mod on-line prin intermediul RI „e-Comerț interior”. De menționat că notificarea privind inițierea activității de comerț se depune de către comerciant în mod separat pentru fiecare unitate comercială și/sau loc de vânzare. După recepționarea notificării, autoritatea administrației publice locale eliberează comerciantului o înștiințare de recepționare a notificării, în formă scrisă, cu indicarea următoarelor date: data și ora recepționării notificării; numărul de ordine a notificării, acordat de autoritatea administrației publice locale; numele, prenumele, funcția și datele de contact ale persoanei responsabile de înregistrarea notificării.

Operațiunile de vânzare a mărfurilor prin intermediul magazinului on-line (virtual) se desfășoară în următoarea consecutivitate. Cumpărătorul accesează butonul „adaugă în coș” (sau „cumpără”) din dreptul produsului pe care dorește să-l cumpere. Unele site-uri afișează conținutul coșului de cumpărături, altele nu. În continuare, urmează instrucțiunile pentru fiecare caz în parte. De regulă, comerciantul solicită completarea unui formular cu adresa de livrare și informațiile necesare pentru facturare. Unele site-uri cer înregistrarea și completarea de către cumpărător a unui formular cu date de identificare înainte de a continua operațiunile de cumpărare. Ulterior, cumpărătorul primește un nume și o parolă de acces într-un cont, unde în cele mai frecvente cazuri, urmărește istoricul și localizarea comenzii în timp.

Valoarea mărfurilor cumpărate poate fi achitată prin diverse mijloace de plată. Ultimele sunt specificate pe pagină-web a magazinului și se selectează de către fiecare cumpărător în mod individual, în funcție de posibilitățile de plată. La ele se referă:

1. Cardurile bancare (de exemplu, Visa, Mastercard etc.). În cazul plăților prin intermediul cardului bancar, cumpărătorul obține o pagină securizată, unde introduce astfel de date: numele de pe card; numărul cardului (constă din 16 numere și se găsesc pe fața cardului); data expirării cardului (luna și anul); codul CVV2 sau CVC2 al cardului. Dacă informațiile furnizate sunt corecte și dacă în contul de card al plătitorului sunt mijloace suficiente, atunci acesta primește un mesaj de aprobare a tranzacției. În acel moment suma aferentă tranzacției este blocată (adică nu poate fi folosită de către cumpărător), fără a fi încă debitată de pe card. Totodată comerciantul este notificat despre aprobarea comenzii și pregătește livrarea. După efectuarea livrării și notificarea acesteia către procesator, se debitează efectiv suma blocată de pe cardul cumpărătorului. La încheierea comenzii beneficiarul de mărfuri are posibilitatea de a tipări factura care conține toate detaliile tranzacției.

De menționat că achitarea valorii bunurilor cu ajutorul cardurilor bancare poate fi efectuată în orice valută. Conversia valutei derulează în mod automat la data decontării conform cursului stabilit de către banca care a emis cardul la operațiunile cu cardurile bancare.

Despre tranzacțiile efectuate prin intermediul cardurilor bancare comerciantul primește zilnic de la bancă extrasul din cont, în care se conțin informații despre: numărul fiecărei comenzi; data derulării tranzacției; suma încasată de la clienți; mărimea comisioanelor reținute de către bancă; suma numerarului încasat în contul depozitului de asigurare. Conform extrasului din acest cont, în contabilitate se reflectă următoarele operațiuni economice și formule contabile:

1. Încasarea numerarului în scopul achitării creanțelor comerciale:
debit contul 242 „Conturi curente în monedă națională” sau contul 243 „Conturi curente în valută străină”,
credit contul 221 „Creanțe comerciale”.

Notă: din suma creanțelor calculate în contabilitate se exclud comisioanele reținute de către bancă și suma depozitului de asigurare.

2. Reflectarea comisioanelor bancare reținute de către bancă pentru tranzacțiile prin intermediul cardurilor bancare:

debit contul 713 „Cheltuieli administrative”,
credit contul 221 „Creanțe comerciale”.

3. Înregistrarea numerarului în contul depozitului de asigurare:

debit contul 244 „Alte conturi bancare”,
credit contul 221 „Creanțe comerciale”.

2. Numerarul și cardurile bancare acceptate la plată prin intermediul terminalelor electronice instalate în incinta magazinului (POS terminale). În conformitate cu prevederile Hotărârii Guvernului Republicii Moldova cu privire la aplicarea echipamentelor de casă și de control la efectuarea decontărilor, la achitățile în numerar și/sau prin alt instrument de plată pentru operațiunile economice cu plătitorii, contribuabilii sunt obligați să utilizeze echipamente de casă și de control (adică mașini de casă și control). De astfel, la vânzarea mărfurilor contra numerar comercianții utilizează mașini de casă și control. Ca confirmare a săvârșirii tranzacției și încasării numerarului, plătitorului i se înmânează un bon fiscal. Astfel se procedează și la achitarea valorii mărfurilor cu ajutorul cardurilor bancare acceptate prin POS terminal. La finele zilei (sau schimbului) de lucru se imprimă raportul zilnic de închidere care reprezintă un document de evidență cu date fiscale generalizatoare. De menționat că raportul zilnic de închidere include totalul vânzărilor de mărfuri în numerar, inclusiv și în baza cardurilor bancare acceptate prin POS terminal. Conform rapoartelor zilnice sumele încasate de numerar se înscriu în consecutivitate cronologică în registrul mașinii de casă și control. Rapoartele zilnice de închidere se lipsesc în registrul menționat. Potrivit informației din rapoartele zilnice, în contabilitate se reflectă următoarele operațiuni economice și formule contabile:

1. Încasarea numerarului (inclusiv prin POS terminal) de la cumpărători pentru mărfurile vândute:

debit contul 241 „Casa”,
credit contul 221 „Creanțe comerciale”.

2. Înregistrarea în contul curent a numerarului achitat de către cumpărători prin intermediul POS terminal și reflectat anterior ca transferuri în expediție:

debit contul 242 „Conturi curente în monedă națională”,
credit contul 245 „Transferuri de numerar în expediție”.

Notă: operațiunea se reflectă în contabilitate în baza extrasului din cont.

3. Trecerea la scăderi a numerarului încasat prin POS terminal și înregistrat în contul curent în monedă națională:

debit contul 245 „Transferuri de numerar în expediție”,
credit contul 241 „Casa”.

Notă: operațiunea se reflectă în contabilitate în baza dispoziției de plată care se întocmește în ziua înregistrării numerarului în contul curent în monedă națională.

3. Moneda electronică transferată prin intermediul serviciilor de plată BPAY, Paymaster, PayPal etc. Pentru a efectua astfel de tranzacții, atât plătitorul, cât și beneficiarul trebuie să dețină un portofel electronic la unul din serviciile menționate. La achitarea valorii mărfurilor cumpărate, plătitorul transferă numerarul din portofelul său în portofelul beneficiarului.

Portofelul electronic este un instrument care permite plata, păstrarea și gestionarea monedei electronice. La deschiderea acestuia, comerciantul încheie un contract cu prestatorul serviciilor financiare. Lunar entitatea primește extrasul din portofel, în care se reflectă informații cu privire la sumele încasate de la clienți, mărimea comisioanelor reținute, precum și sumele transferate din portofelul său în contul curent. Totodată pentru comisioanele încasate, prestatorul de servicii eliberează factură fiscală. În corespundere cu datele din extrasul din portofel, în contabilitate se reflectă următoarele operațiuni economice și formule contabile:

1. Reflectarea creanței prestatorului de servicii financiare și stingerea creanței cumpărătorilor:

debit contul 234 „Alte creanțe curente”,
credit contul 221 „Creanțe comerciale”.

2. Încasarea numerarului de la prestatorul serviciilor financiare:

debit contul 242 „Conturi curente în monedă națională” sau contul 243 „Conturi curente în valută străină”,

credit contul 234 „Alte creanțe curente”.

3. Reflectarea comisioanelor reținute de către prestatorul de servicii:

debit contul 713 „Cheltuieli administrative”,

credit contul 234 „Alte creanțe curente”.

4. Depunerea numerarului de către persoanele fizice la ghișeele oricăror bănci licențiate cu transferarea ulterioară a acestuia la contul curent al comerciantului. Pentru astfel de transfer, plătitorul trebuie să cunoască denumirea beneficiarului, rechizitele bancare, codul fiscal, adresa juridică, precum și numărul comenzii solicitate. În baza extraselor eliberate de către bancă, în care se reflectă sumele încasate de la cumpărători, se efectuează înregistrările corespunzătoare în contabilitate.

5. Ordinul de plată. Conform acestui document, persoanele juridice transferă numerarul din contul său în contul beneficiarului pentru mărfurile solicitate.

În unele cazuri, perioada încasării numerarului și vânzării mărfurilor nu coincid, adică înregistrarea numerarului are loc mai înainte decât eliberarea bunurilor. În acest sens, articolul 108 din Codul fiscal stabilește un tratament special aferent momentului înregistrării obligației fiscale. Astfel, dacă factura fiscală este eliberată sau plata este primită până la momentul efectuării livrării, data livrării se consideră data eliberării facturii fiscale sau data primirii plății, în dependență de ce are loc mai înainte. De altfel, Codul fiscal califică avansul încasat drept livrare. Deși dreptul patrimonial asupra mărfurilor ce urmează a fi vândute încă n-a trecut de la furnizor la cumpărător, regulile fiscale impun necesitatea de a calcula și a transfera în avans bugetului taxa pe valoarea adăugată de la suma avansului încasată. După expedierea mărfurilor are loc recunoașterea venitului din vânzări și a costului vânzărilor, calcularea T.V.A. la buget și trecerea în cont a T.V.A. aferentă avansului primit anterior. În această situație se întocmesc următoarele formule contabile:

1. Calcularea taxei pe valoarea adăugată de la suma avansurilor primite în contul livrărilor impozabile viitoare:

debit contul 225 „Creanțe ale bugetului”

credit contul 534 „Datorii față de buget”.

2. Decontarea T.V.A. calculată anterior de la suma avansurilor pe termen scurt primite:

debit contul 534 „Datorii față de buget”,

credit contul 225 „Creanțe ale bugetului”.

Mărfurile procurate pot fi ridicate direct din magazin sau livrate prin intermediul curierilor. Serviciile de curierat pot fi oferite atât de către angajații comerciantului, cât și de o persoană terță specializată.

Pentru promovarea mărfurilor și majorarea volumului de vânzări magazinele on-line recurg la diverse mijloace de publicitate. Astfel, unele își lansează publicitatea prin intermediul site-urilor Google, Facebook, Instagram etc., altele la radiou, televiziune, alte mijloace mass-media sau cu ajutorul afișelor și dispozitivelor publicitare, pliantelor și broșurilor etc. În cele mai frecvente cazuri, mediul de afaceri își lansează publicitatea prin intermediul site-urilor Google și Facebook. Prestarea serviciilor de publicitate de către agenții economici din străinătate în favoarea persoanelor juridice din Republica Moldova reprezintă, de fapt, import de servicii.

În corespundere cu prevederile articolului 93 (9) din Codul fiscal, se consideră import de servicii prestarea serviciilor de către persoanele juridice și fizice nerezidente ale Republicii Moldova persoanelor juridice și fizice rezidente sau nerezidente ale Republicii Moldova, pentru care locul prestării este Republica Moldova. Prin urmare, când un nerezident acordă servicii unui rezident al Republicii Moldova, locul livrării se consideră Republica Moldova.

Articolul 93 (15) din Codul fiscal reglementează locul livrării serviciilor care se determină potrivit regulilor prevăzute la articolul 111 din Codul invocat. Astfel, conform articolului 111

(1), lit. e) din Codul fiscal, locul livrării serviciilor de publicitate se califică sediul, iar în cazul în care aceasta lipsește – domiciliul sau reședința beneficiarului de servicii.

Serviciile de publicitate importate în Republica Moldova reprezintă obiect al impunerii cu T.V.A. în conformitate cu articolul 96 lit. a) din Codul fiscal. Drept valoare impozabilă a serviciilor respective reprezintă prețul achitat sau care urmează a fi achitat de către cumpărător. În valoarea impozabilă se includ toate plățile efectuate atât pe teritoriul Republicii Moldova, cât și în țara exportatorului de servicii.

Potrivit prevederilor articolului 109 (2) din Codul fiscal, la serviciile importate, termenul obligației fiscale și data achitării T.V.A. se consideră data efectuării plății, inclusiv a plății prealabile pentru importul de servicii.

De regulă, agenții economici autohtoni transferă prealabil numerar pentru serviciile de publicitate, utilizând în acest scop cardul bancar. Prin urmare, la momentul ridicării numerarului din cont, entitatea este obligată să calculeze T.V.A. de la suma plății efectuate. Dacă achitarea T.V.A. pentru importul serviciilor va avea loc nu mai târziu de data stabilită pentru depunerea Declarația privind T.V.A. pentru perioada în care a avut loc importul, dreptul la deducere se va realiza în perioada în care a avut loc importul cu condiția deținerii documentului confirmativ privind achitarea ei.

De astfel, conform articolul 102 din **Codul fiscal**, pentru serviciile importate, procurate de către subiecții impozabili pentru efectuarea livrărilor impozabile în procesul desfășurării activității de întreprinzător, deducerea sumei T.V.A. se permite pentru sumele T.V.A. achitate sau care urmează a fi achitate la buget.

Suma taxei pe valoarea adăugată aferentă serviciilor de import se reflectă în Registrul de evidență a procurărilor și în Declarația privind T.V.A. Astfel, în boxa 7 din declarație se indică valoarea achitată a serviciilor importate sau valoarea importată conform facturii invoice, iar în boxa 8 - suma T.V.A. calculată de la această valoare. În boxa 20 se reflectă suma T.V.A. aferentă bugetului (echivalentă cu suma T.V.A. reflectată în boxa 8), calculată de la valoarea serviciilor stipulată în boxa 7. În boxele 14 și 15 se reflectă respectiv valoarea serviciilor importate și a sumei T.V.A. pentru care entitatea are dreptul la deducere în perioada raportării. Indiferent de faptul dacă entitatea deține sau nu spațiu comercial pentru desfășurarea activității (care este specificat în notificarea privind inițierea activității de comerț), aceasta va calcula și va achita taxă pentru unitățile comerciale. Cotele, modul de calcul și de plată a taxei pentru unitățile comerciale sunt reglementate de titlul VII din Codul fiscal.

CONCLUZII:

1. Desfășurarea comerțului electronic presupune existența unei pagine-web și a notificării de inițiere a activității de comerț.
2. Valoarea mărfurilor vândute prin intermediul magazinului on-line (virtual) și achitată prin diverse mijloace de plată (carduri bancare, monedă electronică, ordine de plată, numerar etc.) determină varianta de contabilizare a încasărilor și comisioanelor reținute de către instituția financiară pentru transferurile efectuate.
3. Promovarea mărfurilor implică servicii de publicitate oferite, în cele mai fervente cazuri, de către nerezidenți, de la valoarea cărora se calculează și se achită la buget taxa pe valoarea adăugată conform cerințelor prevăzute de **Codul fiscal**.

Referințe bibliografice:

1. Legea cu privire la comerțul interior nr. 231 din 23 septembrie 2010. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2010, nr. 206-209.
2. Legea privind comerțul electronic nr. 284 din 22.07.2004. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2004, nr. 138-146.
3. Codul fiscal. In: Contabilitate și audit. 2020, nr. 1.

4. Hotărâre Guvernului Republicii Moldova cu privire la desfășurarea comerțului cu amănuntul nr. 931 din 8 decembrie 2011. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2011, nr. 222-226.
5. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la aplicarea echipamentelor de casă și de control la efectuarea decontărilor nr. 141 din 27.02.2019. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2019, nr. 94-99.
6. Planul general de conturi contabile. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237.

REPORTING OF PREFERENCE SHARES IN THE FINANCIAL STATEMENTS

REFLECTAREA ACȚIUNILOR PREFERENȚIALE ÎN SITUAȚIILE FINANCIARE

CZU: 005.915

*BUNU Mariana**Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova**E-mail: marianabunu@yahoo.com*

Abstract. *In essence, preference shares acts like a mix of a common share and a bond, with each preference share normally paid a guaranteed, relatively high dividend. Therefore, special characteristics of preference shares can affect its reporting in the financial statement. It is generally considered that both common and preference stock are reported in the stockholders' equity section of the balance sheet. In some particular cases, companies might find it challenging to classify complex financial instruments that combine some features of both debt (liabilities) and ordinary shares (equity instruments). Moreover, international regulations now require companies to report mandatorily redeemable preference stock as liability rather than equity. In this article will be provided some classification features that can offer insofar an explanation to this issue.*

Keywords: preference shares, equity, common shares, liability, financial statement.

JEL Classifications: G10, M41

Introduction

The classification of debt and equity in an entity's statement of financial position is not always easy for specialists who prepare financial statements. It is generally considered that both common and preferred stock are reported in the stockholders' equity section of the balance sheet. However, special characteristics of preferred stock that have both features can affect its reporting in the balance sheet. International Accounting Standard (IAS) 32 *Financial Instruments: Presentation* defines rules for when a financial instrument is to be classified as equity or liability. It works well for most financial instruments. However, financial analysts find it challenging to classify complex financial instruments that combine some features of both debt (liabilities) and ordinary shares (equity instruments). Moreover, both International Financial Reporting Standards (IFRSs) and US-GAAP now require companies to report mandatorily redeemable preferred stock as liability rather than equity.

This study aims to give understanding how to account for preference shares in the financial statements.

Basic Content of the Paper

Preference (preferred) shares are often issued as a means of raising capital, without giving up ownership and without diluting the voting power of the ordinary shareholders. In exchange for a higher income and relative safety, preference stock is not entitled to share the profit of the business. Being compared to common shares it is a cheaper way for companies to raise money, and missing dividends will not force the firm into bankruptcy unlike missing interest payments. Comparing with debt they are much more expensive way of financing because of lack of tax shield from interest since bond interest payments are tax deductible.

Preference share is a hybrid asset meaning that it shares features of both equity and debt. Similar to bonds, preference stock generally pay its holders a fixed amount of interest, in the form of dividends, and therefore it is related to fixed income securities. However, unlike bonds, the issuer can decide to withhold the dividend without facing bankruptcy [1]. In this order,

preference shares, unlike debt, does not mature and can be considered as an investment in perpetuity.

Preference stock is similar to common stock in the sense that owning preference stock issued by a company implies owning a share in the company, even if with less or no voting rights. On the other hand, preference stock has a more senior claim on company assets comparing to common stock when it comes to dividend payments and in the event of liquidation of the company, which means all obligations to holders of preference stock must be met before common stock holders get any payments [1]. Overall most debt instruments, including bonds, are senior to preference stocks, meaning they are paid before holders of preference stock are paid. Furthermore, dividends to preference stockholders are not since they are paid after tax. Companies issue many different types of preferred stock all at once. These may include adjustable-rate preferred stock, convertible preferred stock, first preferred stock, participating preferred stock, participating convertible preferred stock, prior preferred stock, and second preferred stock. Preferred stock may also be redeemable, meaning that they can be purchased back by the issuer at par value at a specific date. On dividends paid, preferred stock can be cumulative or non-cumulative. In contrast to debt, the company can decide to withhold dividends. In the case of an unpaid dividend, for cumulative preferred stock, all previous unpaid dividends must be paid before any dividends are paid to the common shareholders. For non-cumulative preferred stock, unpaid dividends are seen as expired.

Following what was described above can be revealed that preference shares often have preferred rights over the ordinary shares for the purpose to compensate the investors for the limitation of voting power. Such preferential rights, which include fixed dividends and/or redemption rights, as well as preference on liquidation offered may create a contractual obligation to deliver cash. Due to this preference shares to be recognized as a liability in part or in full rather than equity.

In order to determine whether a preference share is related to a financial liability, equity, or a compound instrument containing elements of both, it is necessary to analyse the characteristics of each issue. These refer to:

- Redemption at the option of the holder. If the company is obliged to redeem the shares for cash or another financial asset (i.e. it cannot avoid redeeming the shares), a contractual obligation exists and therefore the instrument includes either a financial liability element or is a financial liability in its entirety. Examples include preference shares with a fixed redemption date and/or those which give the holder the right to demand redemption.

- Obligation to pay dividend (i.e. the extent to which there is a contractual obligation of the issuer of the shares to deliver cash or another financial asset to the holder). If the company is obliged to pay a dividend (i.e. it cannot avoid payment), a contractual obligation exists and therefore the instrument includes either a financial liability element or is a financial liability in its entirety. Examples include preference shares with a fixed (and/or cumulative) coupon and those which require a mandatory distribution of a percentage of the profits of the company.

For a clear differentiation, the classification of preference stock in terms of debt or equity is regulated by the International Financial Reporting Standards (IFRS), specifically in IAS 32 where classification of financial instruments is treated. IAS 32 *Financial Instruments: Presentation* currently sets out how a company that issues financial instruments should distinguish financial liabilities from equity instruments.

The fundamental principle of IAS 32 is that a financial instrument should be classified as either a financial liability or an equity instrument according to the substance of the contract, not its legal form, and the definitions of financial liability and equity instrument. Accordingly, the entity must classify the financial instrument when initially recognising it (IAS 32.15) based on the *substance over form* principle. In general, this principle requires issuers to measure and present the economic impact of the financial instrument and to state its commercial purpose—

but it does not oblige them to consider local business laws. This can cause confusion because sometimes local laws call for different classifications than the accounting requirements do.

In classifying as a financial liability or an equity instrument according to the substance of the contract, helps to eliminate any uncertainties when accounting for these financial instruments. The entity must make the decision as to the classification of the instrument at the time that the instrument is initially recognized. The classification is not subsequently changed based on changed circumstances. For example, a preference share that is redeemable only at the holder's request may be accounted for as debt even though legally it is a share of the issuer. This could be because the substance of the terms and conditions requires the issuer to deliver cash or another financial asset to settle a contractual obligation.

In determining whether a mandatorily redeemable preference share is a financial liability or an equity instrument, it is necessary to examine the particular contractual rights attached to the instrument's principal and return elements. The critical feature that distinguishes a liability from an equity instrument is the fact that the issuer does not have an unconditional right to avoid delivering cash or another financial asset to settle a contractual obligation. Such a contractual obligation could be established explicitly or indirectly. However, the obligation must be established through the terms and conditions of the financial instrument.

The distinction between financial liabilities and equity is important because the classification of the instruments affects how a company's financial position and performance are depicted. The classification of a financial instrument by the issuer as either debt or equity can have a significant impact on the reported earnings, reported profit and loss, entity's debt-to-equity ratio, leverage ratio and debt restriction. Equity classification can avoid such impact but may be perceived negatively if it is seen as diluting existing equity interests. The distinction between debt and equity is also relevant where an entity issues financial instruments to raise funds. Liability classification normally results in any payments being treated as interest and charged to earnings, which may affect the entity's ability to pay dividends on its equity shares. According to IAS 32, a financial instrument is a financial liability only if (a) the instrument includes a contractual obligation to deliver cash or another financial asset to another entity or (b) a contract that will or may be settled in the entity's own equity instruments. Also, if the entity has a contractual obligation to exchange financial asset or financial liability that are potential unfavorable to the entity, then the instrument is treated as liability [2]. So, an issuer of an equity instrument does not have an unconditional obligation to deliver cash or other financial instrument or if it has, it is a fixed amount for fixed number of equity instruments. This part of the classification separates the cash flows from issuer to owner and the nature of this obligation. The most important factor in classification is the outflows from the issuer being voluntary. If it is possible for the issuer to not only defer dividends but not to pay them at all is the important factor in classifying an asset as equity. The second important part in classification is the way the asset matures, stated next: "if entity issues (preferred) shares that pay a fixed rate of dividend and that have a mandatory redemption feature at a future date, the substance is that they are a contractual obligation to deliver cash and therefore, should be recognized as a liability" [IAS 32.18(a)]. In contrast, preference shares that do not have a fixed maturity, and where the issuer does not have a contractual obligation to make any payment are equity. In this example even though both instruments are legally termed preference shares they have different contractual terms and one is a financial liability while the other is equity.

Although the preference share is non-redeemable, the issuer has an obligation to pay dividends and cumulative dividends. When preference shares are non-redeemable it is harder to categorize them from their initial application. It's generally understood that, as soon as the issuer is obliged to settle the instrument in cash on liquidation, it can be classified as financial liability. So, irredeemable fixed-rate cumulative preference shares would be classified as a financial liability. This is because the amount is independent of an entity's available economic

resources – i.e. an issuer is not required to pay the principal and dividend before liquidation but the fixed-rate dividends accumulate over time. The result of this is that preferred stock with a contractual maturity date is classified as debt.

Challenges in classifying these instruments can result in diverse accounting in practice, which in turn makes it difficult for investors to assess and compare companies' financial position and performance. Various challenges have arisen from the application of IAS 32 to a growing number of financial instruments that combine various features, including different features of both simple bonds and ordinary shares—financial instruments with characteristics of equity. Users of financial statements who wish to understand the consequences of these financial instruments on an entity's financial position and financial performance have raised questions about their classification. Users have also expressed concerns about the limited information provided through presentation and disclosure about various features of these instruments. Furthermore, entities have encountered challenges when applying IAS 32 to particular financial instruments with characteristics of equity [3]. These challenges have been brought to the attention of the International Accounting Standards Board (Board) through responses to various consultations and through the IFRS Interpretations Committee (Committee). In June 2018, the Board issued a Discussion Paper DP/2018/1 *Financial Instruments with Characteristics of Equity*. This was issued to allow the Board to investigate challenges that have been encountered when IAS 32 has been applied in practice. According to the Board's preferred approach, there would be some changes to the classification outcomes compared to applying IAS 32 [3]. Thus, financial instruments with obligations for fixed cumulative returns, such as cumulative perpetual preference shares, would be classified as financial liabilities. Applying IAS 32, some of these obligations for which an entity has an unconditional right to defer cash payment indefinitely are classified as equity instruments.

Applying the Board's preferred approach, an entity would classify as financial liabilities claims such as callable preference shares with a step-up dividend clause and cumulative preference shares without considering whether the entity is obliged to transfer economic resources. That is, because the Board's preferred approach also considers how the amount of the obligation is determined, it would classify as financial liabilities financial instruments that contain an obligation for an amount independent of the entity's available economic resources but allow the entity to defer payment indefinitely. For such claims, the amount of the payment is known, even though the timing of the payment is unknown.

Also, Board's preferred approach refer to the requirement in IAS 32 that the issuer of a non-derivative financial instrument evaluate the terms of the financial instrument to determine whether it contains both a liability and an equity component (compound instruments).

Sometimes, a financial instrument specifies a fixed amount that is required to be paid at liquidation, for example in the case of some non-cumulative preference shares. That fixed amount payable at liquidation is independent of the entity's available economic resources and therefore meets the definition of a liability.

Another situation is with amounts that are not independent of the entity's available economic resources. Assume that an irredeemable non-cumulative preference share with a stated coupon or dividend amount that is a specified rate of return or a specified amount of cash, but the coupon or dividend amount is cancelled if the coupon is not paid by the entity. Because the entity has the unconditional right to avoid paying coupons or dividends, this stream of cash flows is not considered to be independent of the available economic resources. The irredeemable non-cumulative preference share may also require a fixed amount to be paid at liquidation, for example in the form of a principal amount [3]. If so, such instruments are compound instruments.

IAS 32 classifies irredeemable fixed-rate cumulative preference shares as equity instruments because there is no contractual obligation to transfer cash or another financial asset or to deliver

a variable number of shares at a specified time other than at liquidation. In contrast, the Board's preferred approach would classify such cumulative preference shares as financial liabilities because the entity has an obligation for an amount independent of the entity's available economic resources. This is because the fixed-rate dividends accumulate over time and changes in the entity's available economic resources will not result in changes in the amount of the obligation for the cumulative preference shares, even though the entity is only required to transfer economic resources at liquidation [3].

Information about the irredeemable fixed-rate cumulative preference shares is relevant for assessments of balance-sheet solvency and returns. The Board's preferred approach provide information that is useful to those assessments by consistently classifying these instruments as financial liabilities.

Conclusions

This article debates the dilemma tied to the classification of preferred stock. Issues and expected changes in the preferred shares classification were discussed. Firstly, one must examine the details of the contract deeply before deciding on the classification of a financial instrument, since even a tiny detail could cause a change of direction. If the criteria, discussed above, are fulfilled then a preferred stock will be classified as equity or financial liability. Also should not be neglected the principle of substance being very important in regards to classifying assets in particular and accounting in general. This study put in attention the fact that financial innovation and changes in bank capital regulations have generated a wide range of financial instruments that combine various features. This intensifies the need for awareness in order to classify financial assets, especially those that combine features, including features of both simple bonds and ordinary shares (financial instruments with characteristics of equity). The accounting treatment in the financial statements depends on the terms and rights attached to the shares. Regulators as well as preparers of financial statements need to consider more aspects, especially related to hybrid securities in order to accurately account them.

Bibliography:

1. Bodie, Z., Kane, A., Marcus, A.J., 2014. *Investments*. New York : Published by McGraw-Hill Education
2. The international accounting standard IAS 32 *Financial Instruments: Presentation*. Available on the Internet: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ias-32-financial-instruments-presentation/>
3. Discussion Paper *Financial Instruments with Characteristics of Equity* ('FICE'), issued by the IASB on 28th June 2018. Available on the Internet: <https://cdn.ifrs.org/-/media/project/fice/discussion-paper/published-documents/dp-fice-june-2018.pdf>

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРИКЛАДНЫХ ПРОЕКТОВ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**FINANCIAL ANALYSIS OF APPLIED PROJECTS IN DIGITAL ECONOMY**

CZU: 005.52:[005.8:338.1:004.8]

**БЫЧКОВА Светлана Михайловна¹, БУТИНА Алина Александровна²
BYCHKOVA Svetlana¹, BUTINA Alina¹**¹Saint-Petersburg State Agrarian University, St.-Petersburg, Russia²Saint-Petersburg State Institute of Technology, St.-Petersburg, RussiaE-mails: ¹smbychkova@mail.ru, ²alina-butina@yandex.ru

Abstract. *The article considers the concept of applied projects. The relevance of conducting financial analysis of applied projects as an innovative component of the digital economy is substantiated. The opinions of scientists on the methods of financial analysis in general and innovative projects in particular are given. Existing directions of implementation of financial analysis at enterprises are considered. Directions are proposed for the methodological support of financial analysis of applied projects in the context of the digital economy. A brief description of each area of financial analysis of applied projects is given. The necessity of conducting a comprehensive financial analysis of the enterprise in the implementation of applied projects is proved.*

Key words. Applied projects, digital economy, financial analysis, digital projects, digitalization, methodological support

JEL Classifications: O22, O32, G00

Понятие цифровизации экономики становится неизбежным процессом, который объективным образом влияет на все сферы жизни общества и предопределяет направление его развития [16]. Изменения в экономическом аспекте способствуют совершенствованию способов и принципов ведения бизнес-деятельности каждого предприятия в условиях цифровой экономики, что сказывается на общемировых тенденциях развития и смены технологических укладов и устоев.

Прикладные проекты в полной мере могут считаться одним из инновационных инструментов осуществления изменений в цифровой экономике, так как благодаря применению в своей деятельности прикладных проектов предприятие способно добиться эффективных результатов деятельности с минимальными затратами как временными, так и ресурсными.

Прикладные проекты (далее ПП) – проекты и решения отраслевой информатизации на базе технической инфраструктуры, а также программно-технические решения для реализации на различных сегментах рынка.

Финансовый анализ прикладных проектов подразумевает систему анализа показателей финансово-хозяйственной деятельности, основанную на выявлении результирующих коэффициентов эффективности деятельности предприятия в условиях развития цифровой экономики. Актуальность проведения финансового анализа прикладных проектов обоснована быстроизменяющимися условиями процессов цифровизации и информатизации экономики [17].

Проведение экономического и финансового анализов является необходимым условием нормального функционирования деятельности предприятия по реализации прикладных проектов в цифровой экономике. Существует целый ряд методик оценки финансовой стабильности и благосостояния организации. Различные аспекты проведения и реализации каждой из которых дает высшему руководству организации возможность

объективно принимать управленческие решения относительно как концепции товарного ассортимента фирмы, так и целесообразности ведения бизнеса в выбранной отрасли в целом [3].

Многие ученые, в своих трудах выделяют несколько направлений финансового анализа, которые позволяют оценить и проанализировать финансовое состояние предприятия при помощи различных методик. С точки зрения предприятий, реализующих прикладные проекты в цифровой экономике, авторами были выделены пять основных направлений для проведения финансового анализа, которые представлены на рисунке 1.

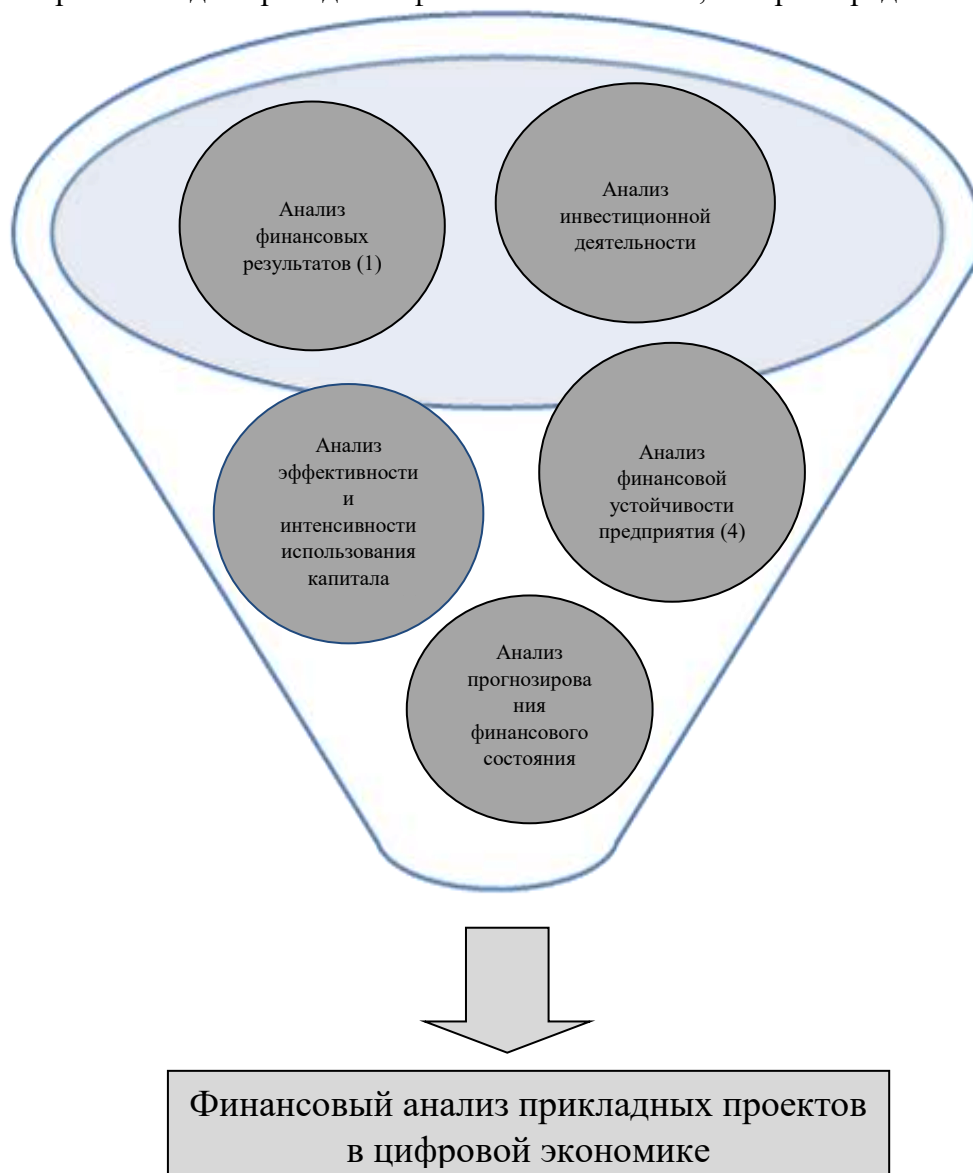


Рис. 1. / Fig.1. Направления методического обеспечения финансового анализа прикладных проектов в цифровой экономике

Источник / Source: разработано авторами

Данные направления были выбраны и сформулированы авторами статьи именно исходя из особенностей проектирования и реализации прикладных проектов. Ввиду наличия специфических характеристик, присущих исключительно прикладным проектам, требуется составление индивидуальных методик проведения финансового анализа каждого прикладного проекта, так как каждый прикладной проект может быть уникален по своей сути и нестандартен по способам исполнения [2].

Первым направлением методического обеспечения финансового анализа прикладных проектов следует выделить анализ финансовых результатов (рис. 1, блок 1). Данное направление было описано Мельник М.В. [11], Косолаповой М.В. [7], Ковалевым В.В. [8] и многими другими учеными. Данный раздел является основополагающим с точки зрения начала проведения комплексного анализа финансовой деятельности любого предприятия. Показатели результативности деятельности свидетельствуют об эффективности управленческих решений с точки зрения получения финансового результата.

Анализ технико-экономических показателей финансового результата прикладного проекта является основой для проведения финансового анализа в целом, поскольку именно от значений коэффициентов, свидетельствующих о доходности прикладного проекта, зависят способы применения методик дальнейшей оценки и анализа как финансовой, так и прочих составляющих комплекса изучения результативности прикладных проектов [13].

Некоторые ученые в своих трудах уточняют понятие анализа финансового результата и не останавливаются на формулировании данного раздела данным общим понятием. Например, Савицкая Г.В. [14] помимо анализа финансовых результатов обращает внимание и рассматривает обособленно анализ использования прибыли, так как придерживается мнения, что пути использования прибыли и характер ее распределения являются также показателями эффективности деятельности предприятия помимо непосредственно анализа фактических значений показателей доходности организации. Савицкая Г.В. [14] утверждает, что для повышения эффективности деятельности важно, чтобы интересы заинтересованных сторон были оптимально удовлетворены с точки зрения распределения прибыли. Бариленко В.И. [1] также придерживается мнения о необходимости соблюдения интересов заинтересованных сторон. Герасимова В.Д. [4] не рассматривает раздел анализа финансовых результатов как единое целое, а разделяет его на два понятия: анализ прибыли и анализ рентабельности. Данное разделенное обосновано тем, что помимо фактических значений прибыльности деятельности организации следует производить расчет эффективности деятельности в целом. Это характеризуется показателями рентабельности прибыли, рентабельности продаж, рентабельности производственной деятельности и т.д.

С точки зрения реализации прикладных проектов, несомненно, классические показатели результативности можно применить в полном объеме, поскольку, несмотря на специфические характеристики ПП, их экономическая сущность регулируется базовыми моделями оценки финансовой результативности. Следует заметить, что показатели остаются неизменными, однако процесс их формирования может несколько отличаться от базовых производств, например, по способам расчета, срокам получения экономических выгод, поправкам на рискованные факторы и т.д.

Анализ инвестиционной деятельности организации (рис. 1, блок 2) был выбран для прикладных проектов в виду того, что прикладные проекты по своей сущности можно отнести к инвестиционным проектам, требующим понесения капитальных затрат. Косолапова М.В. [7] уточняет понятие анализа инвестиционной деятельности и привязывает к ней понятие инновационной деятельности, обосновав это тем, что инновационная деятельность в большинстве случаев невозможна без проведения мероприятий по поиску и вложению денежных средств в разработку и реализацию инновационных проектов. Соответственно, анализ инвестиционной деятельности прямо может быть связан с анализом инновационной деятельности предприятия. Любушин Н.П. [10] подразумевает под анализом инвестиционной деятельности анализ реализуемости, целесообразности и сравнительной эффективности инвестиционных проектов. Савицкая Г.В. выделяет основной задачей анализа инвестиционной

деятельности оценку динамики, а также степени выполнимости и изыскания резервов увеличения объемов инвестиций и повышения их эффективности [14]. Экономическая эффективность реализации прикладных проектов в цифровой экономике может быть выражена в динамических показателях, с учетом фактора времени. Временной фактор особенно важен для прикладных проектов, так как денежные потоки, возникающие при реализации ПП, могут быть неоднородными и нерегулярными в установленный промежуток времени. Поэтому применение методик анализа эффективности с учетом временной составляющей позволит наиболее полно получить и спрогнозировать показатели результативности ПП.

Следующим направлением финансового анализа для прикладных проектов был выделен анализ эффективности и интенсивности использования капитала предприятия (рис. 1, блок 3). Савицкая Г.В. выделяет два понятия анализа, связанных с имуществом предприятия: оценка имущественного состояния предприятия и анализ эффективности использования капитала [14]. Динамика и эффективность использования капитала при разработке и реализации прикладных проектов являются наиболее значимыми точками отсчета оценки эффективности ПП в целом. Помимо определения структуры имущества предприятия должен быть проведен анализ эффективности использования капитала организации как неотъемлемая составляющая процесса финансового анализа предприятия. Показатели рентабельности капитала отражают эффективность всех сторон деятельности предприятия в целом.

Еще одним направлением авторами выделяется анализ финансовой устойчивости предприятия (рис. 1, блок 4). По мнению Когденко В.Г., основная цель анализа финансовой устойчивости заключается в определении платежеспособности организации как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе [6]. В рамках анализа финансовой устойчивости выделяется анализ ликвидности баланса, расчет показателей платежеспособности организации, анализ денежных потоков.

Анализ финансовой устойчивости организации, исполняющей прикладные проекты, включает в себя оценку способности организации финансировать свою деятельность и обеспечивать ее финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия в изменяющихся условиях цифровой экономики. С позиции краткосрочной перспективы к анализу финансовой устойчивости предприятия можно отнести анализ платежеспособности и ликвидности предприятия как индикатора текущего финансового положения организации на рынке цифровых проектов.

Последним направлением методического обеспечения финансового анализа прикладных проектов выступает анализ прогнозирования финансового состояния организации (рис.1, блок 5).

Савицкая Г.В. утверждает, что разработка и анализ прогнозных моделей финансового состояния организации служат для формирования итоговой финансовой стратегии по обеспечению организации необходимыми финансовыми ресурсами, а также оценки возможностей фирмы в стратегической перспективе [14].

В рамках данного направления проведения финансового анализа многие ученые внедряют понятие комплексного анализа финансовой деятельности предприятия [9]. Шеремет А.Д. включает в комплексный анализ совокупность методик использования определенной системы показателей для получения заданной агрегированной характеристики организации [15]. В состав данного анализа входят такие аспекты проведения комплексной оценки, как анализ прогнозирования банкротства, анализ кредитоспособности предприятия, обобщающая оценка успешности бизнеса, прогнозная оценка развития бизнеса. Благодаря применению множества показателей в едином анализе организация может получить исчерпывающую информацию о финансовой ситуации как внутри предприятия, так и о ее положении на рынке.

С точки зрения применения данного направления к организациям, ведущим свою деятельность в области прикладных проектов, использование методик прогнозирования является залогом объективного понимания перспектив работы с подобными проектами в цифровой экономике [12]. Вследствие проведения комплексных прогнозных оценок формулируются выводы о жизнеспособности прикладных проектов и даются рекомендации по дальнейшей финансовой деятельности как организации в целом. Применяя регулярный анализ и оценку деятельности по целесообразности реализации прикладных проектов в условиях развития цифровой экономики фирма реализует процессы совершенствования не отдельных бизнес-процессов внутри организации, так и экономики в целом [5].

На основании вышеперечисленного можно сделать вывод, что отсутствие грамотно организованных методик финансового анализа прикладных проектов не позволит организации занять устойчивые позиции на рынке любой отрасли цифровой экономики.

Bibliography

1. Barilenko, V.I. 2011. Analysis of economic activity / V.I. Barilenko, L.K. Plotnikova, V.V. Plotnikova. - М.: Eksmo
2. Belyatskaya T. 2018. Management of the electronic economy, *Nauka i innovatsii*, 3:48-55.
3. Boronenkova, S.A. 2018. Comprehensive financial analysis in enterprise management: Textbook / S.A. Boronenkova, M.V. Miller. - М.: Forum
4. Gerasimova, V.D. 2016. Analysis and diagnostics of the financial and economic activities of the enterprise (for bachelors) / V.D. Gerasimova, L.R. Tuktarova, O.A. Chernyaeva. - М.: KnoRus
5. Keshelava A.V. 2017. Infrastructure of the digital economy / A.V. Keshelava, A.V. Samarin, M. B. Amzarakov, *Ekon. strategii*. 19(8): 120-131.
6. Kogdenko V.G. 2011. Economic analysis. 2nd ed., Revised. and add. - М.: Unity-dana
7. Kosolapova M. V. 2014. Complex economic analysis of economic activity: Textbook / M. V. Kosolapova, V. A. Svobodin. - М.: Publishing and trading corporation "Dashkov and Co."
8. Kovalev V.V. 2017. Financial management: theory and practice. - 3rd ed., Revised. and add. - Moscow: Prospect
9. Kuznetsov, S.I. 2012. A comprehensive analysis of the economic activity of the enterprise: Textbook / V.V. Plotnikova, L.K. Plotnikova, S.I. Kuznetsov. - М.: Forum
10. Lyubushin NP. 2010. Economic analysis. 3rd ed., Revised. and add. - М.
11. Melnik M.V., Gerasimova E.B. 2008. Analysis of financial and economic activities of the enterprise textbook. - М.: FORUM: INFRA-M
12. Polozikhina M.A. 2019. Regulation of the digitalization of the economy: European and Russian experience // *Russia and sovr. world*. 4:64-81.
13. Rugman A. M., Verbeke A. 2004. A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises, *Journal of International Business Studies*.35(1): 3–18.
14. Savitskaya G.V. 2005. Economic analysis: textbook. / G.V. Savitskaya. - 11th ed., Rev. and add. - М.: New knowledge
15. Sheremet, A.D. 2017. Analysis and diagnosis of financial and economic activities of the enterprise: Textbook / A.D. Sheremet. - М.: Infra-M
16. Strelkova I.A. 2018. Digital economy: new opportunities and threats to the development of the world economy, *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2:18-26
17. Filippov D.I. 2018. Financial innovations in the process of transformation of the digital economy, *Vestnik REA im. G.V. Plekhanova*. 3(99): 58-71

THE ROLE OF INFORMATION FROM CASH FLOW STATEMENT IN PREDICTION OF BANKRUPTCY RISK

CZU: 336.7:330.131.7

CHELBA Ancuța-Anisia¹, GROSU Veronica², SOCOLIUC Marian³

^{1,2,3} Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România

E-mail: ¹ancutza_anisia@yahoo.com, ²doruveronica@yahoo.it

Abstract. *The role of the treasury in financing the activity and in maintaining the sustainability of an economic unit has made that analyzes based on the notion of treasury to be appreciated, in recent times, as being of prime importance. Users of the annual financial statements are increasingly interested in assessing the entity's ability to achieve cash and cash equivalents, they are also interested in the moment and certainty of their appearance, but also in the financing needs of the unit. Whereas better liquidity management at the microeconomic level is beneficial not only for the company itself, but may even strengthen the prospect of reducing the financial bottleneck at the macroeconomic level, giving special importance to analyzing information in the cash flow statement brings not only a simple individual advantage, but one of maximum universal interest. The purpose of this paper is to identify the role that cash flow statement information has in predicting the risk of bankruptcy. The first objective considers the delimitation of the theoretical concepts regarding the cash flow table elaborated according to the International Financial Reporting Standard - IAS 7, but also of the theoretical concepts regarding the bankruptcy risk. The second objective aims to present a meta-analysis that captures the connection between the information in the cash flow table and the risk of bankruptcy, but also aims to point out the current challenges facing companies.*

Keyword: cash flow, bankruptcy risk, meta-analysis, current challenges, COVID-19 risk

JEL Classification: G33, M41

I. INTRODUCERE

În contextul economic actual și în situațiile tot mai imprevizibile din punct de vedere al stabilității financiare, orice entitate economică urmărește să cunoască starea reală a intrărilor și ieșirilor de numerar și implicit a echivalentelor de numerar. Aceste constatări se doresc a fi realizate în vederea îmbunătățirii situației economice, în condițiile în care firma ar întâmpina astfel de cazuri de dificultate financiară. Este bine cunoscut faptul că falimentul este principala amenințare cu care se confruntă companiile în activarea cât mai îndelungată pe piața afacerilor. O modalitate strategică de supraviețuire a companiilor, în împrejurările contemporane, poate fi actualizarea permanentă a poziției acestora potrivit schimbărilor apărute în mediul economic și legislativ, precum și gestionarea eficientă a fluxului de numerar.

Mulți cercetători și analiști au evidențiat, prin lucrărilor lor, importanța analizei fluxului de numerar, mai ales în previzionarea dificultății financiare a companiilor. Unii dintre ei au ajuns chiar să compare modul prin care se analizează stabilitatea unei firme, cu modul de îngrijire al vieții unui om. Astfel, Schellenger & Cross (1994), sunt de părere că, realizarea unui control constant a fluxului de numerar într-o companie este un fapt la fel de înțelept ca și realizarea unui control regulat al tensiunii arteriale la om.

Cu toate că profesia contabilă se desfășoară în diferite medii sociale, legislative, culturale și pot exista mici diferențe între culturi, țări și conduite, toate organismele au obligativitatea respectării și aplicării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, iar în ceea ce privește reperul pentru elaborarea Situației fluxului de numerar conform referențiarului internațional, acesta este reprezentat de Standardul IAS 7 - Situația fluxurilor de numerar.

Există o permanentă preocupare din parte IASB în vederea sporirii eficienței situației fluxului de numerar. Comparabilitatea datelor din bilanțul întreprinderilor și din contul de profit și pierdere nu pot fi realizate în cele mai eficiente condiții din cauza flexibilității ridicate în

selectarea politicilor contabile. Referindu-ne, însă, la fluxul de numerar, aici există o flexibilitate scăzută în selectarea politicilor contabile în pregătirea situației fluxurilor de numerar. Din acest motiv, se poate obține un nivel mai ridicat de comparabilitate între situația fluxurilor de numerar ale firmelor de-a lungul anilor, ceea ce aduce un real avantaj pentru entitatea economică (Özcan, 2020).

Utilitatea studiului are un caracter universal, întrucât prezentul articol provoacă interes nu doar agenților economici, cu tuturor utilizatorilor de informații contabile. Dorim, astfel, să răspundem la următoarele întrebări de cercetare: Care sunt principalele concepte în ceea ce privește tabloul fluxului de numerar tratat potrivit IAS 7, dar și cele privind riscul de faliment? Care este rolul informațiilor din tabloul fluxului de trezorerie în prezicerea riscului de faliment? Gestionarea ineficientă a fluxului de numerar poate conduce firma la faliment? Care sunt provocările actuale cu care se confruntă economia, și implicit firmele?

II. METODOLOGIA CERCETĂRII

Forma cercetării științifice este una de tip fundamentală, întrucât această cercetare conține o generalizare teoretică. *Procedura de cercetare selectată* este reprezentată de meta-analiză, care surprinde legătura existentă între informațiile din tabloul fluxului de trezorerie tratat potrivit IAS 7 și riscul de faliment. Meta-analiza cuprinde 7 articole, care au fost publicate în perioada 2011-2020, și în cadrul cărora au fost studiate eșantioane formate din companii din diferite țări. Această cercetare promovează *teoria Stakeholders*, potrivit căreia orice entitate economică are o responsabilitate socială și o datorie morală față de toate grupurile care influențează și sunt influențate de activitatea sa economică și comercială. În aceste condiții, o firmă care nu-și gestionează corespunzător activitatea și falimentează, generează efecte negative și asupra mediului economic înconjurător, nu doar asupra proprietarilor firmei. Companiile au, astfel, o responsabilitate socială pentru toate faptele și deciziile lor, această abordare fiind una de natură deontologică.

III. DELIMITĂRI CONCEPTUALE

Aspecte teoretice privind tabloul fluxului de trezorerie tratat potrivit IAS 7

Numerarul este considerat un factor esențial pentru susținerea economiei, în ansamblul ei (López-Gracia & Sogorb-Mira, 2015), iar situația fluxurilor de trezorerie este văzută ca și un instrument însemnat în evaluarea echilibrului financiar al oricărei entități economice. Aceste afirmații sunt întărite prin afirmația „*informațiile conținute în tabloul fluxurilor de trezorerie, alături de cele conținute de celelalte documente de sinteză, trebuie să ajute investitorii, creditorii și alți utilizatori în evaluarea lichidității și solvabilității entității, precum și a capacității ei de a obține resurse interne, de a-și rambursa datoriile, de a reinvestii și a distribui dividende proprietarilor*” (Balteș & Ciuhureanu, 2015).

Practica tabloului fluxurilor de trezorerie își are originea în SUA, unde a fost reglementat, în noiembrie 1987, prin norma SFAS 95 (Statement of Financial Accounting Standard) și prin care se recomandă societăților comerciale publicarea unui tablou al fluxurilor de trezorerie (Statement of Cash Flows). În România, tabloul fluxurilor de trezorerie, s-a reglementat prin „Reglementările contabile armonizate...”, includerea acestui document de sinteză care să evidențieze fluxurile de trezorerie, în cadrul situațiilor financiare, realizându-se începând cu anul 2001 (Țugui, 2002).

Argumentele care susțin necesitatea utilizării tabloului fluxurilor de trezorerie sunt următoarele (Diaconu et al., 2006):

- tabloul constituie un document de sinteză a cărei menire este să explice variația trezoreriei;

- trezorerie constituie o componentă vitală pentru întreprindere; prin dimensiunea și semnul său (pozitiv sau negativ) aceasta poate caracteriza situația în care se află întreprinderea (sănătatea financiară, vulnerabilitatea, starea de faliment etc.);

Cadrul contabil internațional (IFRS), IAS 7 „Situația fluxurilor de numerar”, prezintă noțiunea de trezorerie făcând referire la următoarele expresii caracteristice: numerar, echivalente de numerar, fluxuri de numerar (Standardele Internaționale de Raportare Financiară, 2013).

Numerarul este reprezentat de banii la care întreprinderea poate avea acces rapid. Potrivit fostului OMFP 3005/2009 cu modificările ulterioare, echivalentele de numerar reprezintă investiții financiare pe termen scurt, deosebit de fluide, care sunt ușor transformabile în bani și sunt supuse unui risc neînsemnat de modificare a valorii. Fluxul de numerar numit și cash flow indică intrările și ieșirile de numerar și echivalentele ale acestuia.

Potrivit Consiliului privind Standardele Internaționale de Contabilitate (IASB), tabloul fluxurilor de trezorerie este tratat făcându-se trimitere directă la fluxurile de trezorerie prin normele internaționale: IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”, IAS 7 „Situația fluxurilor de numerar”. În acest fel, IAS 1, atunci când tratează problema structurii și conținutului fluxurilor de numerar, face referire la IAS 7, care detaliază toate aspectele cu privire la *Tabloul fluxurilor de numerar*. IAS 7 menționează că „obiectivul situației fluxurilor de trezorerie este de a solicita informații care trebuie prezentate, referitoare la istoricul mișcărilor de numerar și echivalente de numerar în timpul perioadei pe activități de exploatare, investiție și finanțare” (Hlaciuc & Mihalciuc, 2008).

Conform prevederilor OMFP nr. 1802/2014 fluxurile de trezorerie se calculează distinct pe trei tipuri de activități: fluxuri de trezorerie din activități de exploatare, de investiții și de finanțare. De asemenea, entitățile utilizează două modalități pentru elaborarea tabloului fluxurilor de numerar generat de activitatea de exploatare: *directă și indirectă*. Diferența dintre cele două modalități constă în modul în care este prezentat fluxul de numerar generat de activitatea de exploatare.

În *metoda directă* fluxul de numerar din activitatea de exploatare se obține ca diferență între sumele încasate și cele plătite în activitatea de exploatare. Metoda directă folosește numai informații de tip fluxuri de trezorerie (încasări și plăți), informații ce pot fi utile pentru estimarea fluxurilor de trezorerie viitoare. În *modalitatea indirectă* profitul sau pierderea netă este corectată, ținându-se cont de efectele operațiilor care nu au caracter monetar, de orice raport sau regularizare a încasărilor sau plăților trecute sau viitoare din exploatare, de elementele de venituri și cheltuieli asociate fluxurilor de trezorerie care vizează investițiile sau finanțarea (Diaconu et al., 2006).

Reflectarea informațiilor aferente tipurilor de plăți și încasări prezentate prin intermediul tabloului fluxurilor de trezorerie poate fi optimizată prin compararea celor două metode (directă și indirectă) a elaborării acestei componente din situațiile financiare. Astfel, considerăm că, la sfârșitul unui exercițiu financiar, responsabilul de întocmirea acestuia ar trebui să analizeze care metodă reflectă în mod mai credibil, mai util, oportun și fidel informațiile legate de resursele monetare, pentru a putea sprijini procesul de fundamentare a deciziilor, de investiții sau finanțare în cel mai sigur și mai avantajos mod. Tabloul fluxurilor de trezorerie este un document absolut necesar, mai cu seamă în condițiile în care multe societăți comerciale au probleme legate de asigurarea capacității de plată și menținerea solvabilității.

Aspecte teoretice privind riscul de faliment și cauzele acestuia

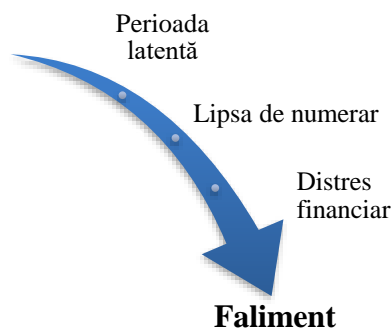
Globalizarea, precum și schimbările existente la nivel macroeconomic și microeconomic își lasă amprenta imediat asupra companiilor, îngrijorarea fiind prima manifestare a agenților economici în aceste condiții. Privind la situația statistică de la nivel mondial a numărului de falimente, care cunoaște o creștere în ultimii ani (Ogone, 2016), sentimentul de temere se accentuează. Entitățile economice, devin astfel, mai conștiente de importanța predicției timpurii a falimentului și acordă o importanță deosebită utilizării modelelor generale de

estimare a probabilității falimentului, modele bazate pe principii, tehnici și metodologii bine fundamentate (Kliestik, Misankova, Valaskova, & Svabova, 2018).

Termenul de faliment își are originea în verbul latin „fallo-fallere”, care înseamnă „a lipsi, a scăpa” și indică faptul că falitul nu efectuează plățile către creditorii săi (Dumitrescu, 2010). Conceptul de faliment este definit ca și fenomenul care cauzează pierderi considerabile pentru acționari, investitori, creditorii, manageri, angajați, furnizori și clienți, fiind caracterizat prin situația în care datoriile totale depășesc activele totale ale companiei (Kordestani, Biglari & Bakhtiari, 2011). În general, se întâmplă acest lucru din cauza capitalizării, din cauza nementinerii fluxului de numerar necesar, din cauza neutilizării surselor în mod corespunzător în gestionarea eficientă a tuturor activităților, din cauza scăderii vânzărilor, din cauza situației existente pe piața etc. (Venkataramana, Azash & Ramakrishnaiah, 2012).

Holt (2009) definește riscul de faliment ca fiind posibilitatea de apariție a incapacității de onorare a tuturor obligațiilor scadente ca urmare a încheierii cu pierderi a exercițiilor anterioare și neacoperite care au epuizat integral capitalurile proprii. Partea neacoperită rămâne exclusiv în sarcina creditorilor și afectează averea proprietarilor prin diminuarea până la valori negative a situației nete, ceea ce constituie riscul de insolvență asumat.

Nu se poate trasa o linie exactă a etapelor falimentului, dar în funcție de ciclul lor de viață, majoritatea companiilor parcurg etapele prezentate în Figura 1.



Figură 1. Etapele falimentului

Sursa: Kordestani, Biglari & Bakhtiari (2011)

Prima etapă a falimentului, perioada latentă, este caracterizată prin scăderea randamentului activelor. Lipsa de numerar, situație specifică celei de a doua etape a falimentului, atrage după sine incapacitatea de achitare a datoriilor. Distresul financiar, însemnând stresul ajuns în faza critică de manifestare, conduce compania în faliment, dacă managementul nu ia măsuri rapide de îndreptare a situației.

În ceea ce privește cauzele falimentului, Lukason & Hoffman (2014) clasifică aceste cauze în: interne și externe. Definim cauzele interne ale falimentului ca fiind cele care sunt sub controlul conducerii, cum ar fi deciziile/acțiunile de marketing, de producție, deciziile privind resursele umane, etc.; acestea pot fi operaționale (pe termen scurt) sau strategice (pe termen lung).

Cauzele externe ale falimentului sunt cele care provin din afara firmei și nu se află sub controlul conducerii, dar pot necesita un răspuns din partea conducerii din cauza schimbărilor: în mediul mai larg al firmei (de exemplu, schimbări economice sau modificări ale demografiei, tehnologiei sau ale reglementărilor), din mediul de afaceri (de exemplu, concurența nelocală, intrarea/ieșirea firmei pe/din diferite nișe de piață), precum și modificările incontrollabile care afectează firma (cum este boala sau moartea personalului cheie, o catastrofă bruscă, cum ar fi un incendiu, un cutremur, etc.).

Acești autori (Lukason & Hoffman, 2014) susțin că, în urma mai multor studii, falimentele au fost cauzate în mare măsură de factori interni, spre deosebire de cei externi. Impact similar datorat cauzelor interne a fost găsit în unele studii de transformare corporativă, în care, factorii

interni s-au dovedit a fi cauza principală a scăderii performanței. Cu toate acestea, există și exemple de rezultate opuse, unii autori au constatat că atât cauzele interne, cât și cele externe sunt la fel de întâlnite.

În ceea ce privește prevenirea riscului de faliment, trebuie de luat în observație un amănunt esențial, și anume - eforturile predicției falimentului nu reușesc întotdeauna să reflecte complexitatea legilor, reglementărilor sau tradițiilor locale sau nu reușesc să reflecte comportamentul specific al sectoarelor de piață și al comunităților. Mai mult, abilitatea predictivă a majorității modelelor poate varia în timp (Bauer & Agarwal, 2014). Din acest motiv, este esențial ca majoritatea instrumentelor derivate pentru predicția falimentului să fie aplicate doar în același sector și în aceeași situație economică pentru care au fost modelate inițial. În caz contrar, aceste instrumente de predicție a falimentului oferă previziuni mai puține eficiente.

IV. META-ANALIZĂ PRIVIND LEGĂTURA EXISTENTĂ ÎNTRE INFORMAȚIILE DIN TABLOUL FLUXULUI DE TREZORERIE ȘI RISCUL DE FALIMENT

Falimentul afectează nu doar averea acționarilor sau a asociaților, își pune amprenta nu doar pe sănătatea și continuitatea firmei, ci are efecte semnificative și asupra psihicului și moralului persoanelor implicate; în acest sens, acest fenomen, influențează grupuri de societăți, terțe persoane și economia în ansamblul ei, pe o perioadă de ani de zile. Motivul pentru care această cercetare pune accentul pe utilitatea analizei informațiilor din situația fluxului de numerar, mai ales în prevenirea riscului de faliment, este pentru faptul că, aceste informații nu pot fi manipulate cu ușurință, ele reflectând într-un tot realitatea în care se află entitatea din punct de vedere economic. Așa cum am mai precizat, previziunea este de o importanță vitală în prevenirea riscului de faliment. În aceste condiții, considerăm că, nu există o previziune mai eficientă și mai realistă a situației financiare a entității decât aceea bazată pe fluxul de numerar. S-a afirmat cu convingere și în literatura de specialitate, ideea că, finalul rezultatului operațiunilor unei companii, nu este profitul, ci fluxul de numerar (Kordestani, Biglari & Bakhtiari, 2011).

În cadrul meta-analizei prezentate în tabelul de mai jos (Tabelul 1), au fost selectate doar articole ale căror studii și cercetări au la bază analiza informațiilor din tabloul fluxului de numerar, analiză realizată în vederea prevenirii falimentului sau a unei etape premergătoare a acestuia.

Tabelul 1. Meta-analiză privind relația existentă între informațiile din tabloul fluxului de numerar și riscul de faliment

Autori	Perioada studiată	Instrumentul de cercetare utilizat	Eșantionul selectat	Scopul cercetării	Rezultate	Impactul cercetării
Özcan (2020)	2010-2018	Studiu de caz	66 de firme de pe bursa din Istanbul (33 de firme falimentate și 33 nefalimentate)	Scopul lucrării este de a construi un model bazat pe informațiile oferite de fluxurile de numerar, un model de regresie logistică care să poată prognoza cu exactitate eșecul întreprinderii.	S-a sesizat că pe măsură ce anul de eșec al afacerilor se apropie, firmele ce urmează a falimenta nu pot genera suficiente fluxuri de numerar din activitățile de operare și investiții.	Cercetarea are un impact ridicat deoarece rezultatele tuturor modelelor de regresie logistică oferă dovezi empirice pentru faptul că mai mulți indicatori calculați în cadrul studiului sunt predictivi în depistarea eșecului în afaceri.
Xu, Kou, Peng & Alsaadi (2020)	2010-2018	Studiu de caz	Companii ale căror date au fost furnizate de către o bancă comercială din Shandong (China)	Această lucrare are ca și scop folosirea datelor privind fluxurile de numerar ale IMM-urilor pentru a face previziuni ale posibilelor cauze de intrare în faliment.	Rezultatele sugerează că datele privind fluxurile de numerar pot reflecta situația economică actuală a IMM-urilor, aceste date contribuind și la	Impact este unul mediu întrucât însuși autorii mărturisesc: "Studiul nostru suferă de limitări"; aceștia își propun ca în viitor să realizeze o

					îmbunătățirea exactității previziunilor privind falimentul.	cercetare bazată pe mai multe analize comparative.
Almamy, Aston & Ngwa (2016)	2000-2013	Studiu de caz	1000 de companii selectate din baza de date Bloomberg (Marea Britanie)	Scopul acestui studiu este de a contribui la modelul de scor Z, original al lui Altman (1968), prin adăugarea unei noi variabile și anume - fluxul de numerar.	S-a constatat că, fluxul de numerar atunci când este combinat cu variabila scorului Z inițial, are un impact semnificativ în prezicerea sănătății companiilor.	Impactul cercetării este unul ridicat datorită mărimii eșantionului prelevat în studiu, a perioadei îndelungate analizate, precum și datorită utilității constatărilor făcute.
Shamsudin & Kamaluddin (2015)	2003-2012	Studiu de caz	124 de companii (62 de companii aflate în dificultate și 62 de companii sănătoase) selectate de pe Bursa din Malaysia	Scopul principal al studiului este de a verifica dacă există o diferență semnificativă între companiile aflate în dificultate și cele sănătoase în ceea ce privește incidența diferitelor modele de flux de numerar.	Studiul a evidențiat faptul că atunci când compania cunoaște ieșiri totale de numerar din activitățile de operare, investiții și finanțare, există o tendință ridicată ca aceasta să intre în faliment.	Cercetarea are un impact ridicat datorită analizelor minuțioase realizate în vederea atingerii obiectivelor propuse, dar și în vederea oferirii unor rezultate realiste.
Barua & Saha (2015)	2001-2010	Studiu de caz	Companiile non-producătoare cotate pe bursa din Bangladeshi	Scopul lucrării este de a stabili utilitatea raporturilor bazate pe fluxul de numerar în prezicerea situației financiare viitoare a companiei.	Cercetarea a adus ca rezultate faptul că raporturile bazate pe flux de numerar, utilizate împreună cu bilanțul tradițional și situația veniturilor pot conduce la o mai bună indicație a punctelor slabe ale unei entități. De asemenea, acestea au potențialul de a servi drept avertizare timpurie a stresului financiar și a falimentului.	Impactul este unul mediu întrucât există "necesitatea unor cercetări ulterioare, cu includerea datelor privind fluxurile de numerar sau combinația datelor privind fluxurile de numerar în raporturile de angajamente (accrual ratio)".
Hoque, Bhandari & Iyer (2013)	2008-2010	Studiu de caz	100 de firme selectate din baza de date globală Compustat	Scopul acestei lucrări este de a construi un nou model care să prezică eșecul în afaceri, cu condiția ca acest model să fie elaborat pe baza informațiilor din fluxurilor de numerar ca variabile predictoare.	Rezultatul a constat în crearea modelului „DA”, de prezicere a eșecului în afaceri, model în cadrul căruia cele mai multe dintre variabilele predictoare folosesc informațiile din situația fluxurilor de numerar.	Cercetarea are un impact ridicat datorită originalității modelului implementat de autori.
Kordestani, Biglari & Bakhtiari (2011)	1995 - 2008	Studiu de caz	140 de companii (70 de companii sănătoase și 70 de companii aflate în dificultate financiară) selectate de pe bursa din Teheran	Scopul acestei cercetări este de a oferi un model care să prezică distresul financiar (etapă premergătoare falimentului) pe baza componentelor din situația fluxului de numerar.	Prima, a treia, a șasea și a șaptea compoziție a fluxurilor de numerar (stabilite în cercetare) oferă previziuni în ceea ce privește situația financiară viitoare a companiei. Cu alte cuvinte, distresul financiar poate fi prevăzut prin analiza conținutului și compoziției	Impactul este unul mediu deoarece există o lipsă de precizie în analiză din cauza reglementărilor specifice din Iran.

					fluxurilor de trezorerie.	
--	--	--	--	--	------------------------------	--

Sursa: *Compilarea autorului*

Corelațiile existente între articolele studiate în cadrul meta-analizei au scos în evidență rolul fluxului de numerar în prevenirea riscului de faliment. Mai exact, s-a constatat că înainte de a falimenta, entitățile economice nu generează flux de numerar din activitatea de exploatare și nici din cea de investiții. S-a dovedit că extinderea modelului de scor Altman Z, cu variabila bazată pe flux de numerar, conduce la rezultate mai bune și ajută utilizatorii acestor date să își gestioneze mai eficient riscurile, mai ales, riscul de faliment. De asemenea, s-a evidențiat că firmele pot afla dacă situația financiară a companiei este predispusă stresului financiar, prin analiza stării de pozitiv sau negativ a valorii fluxului de numerar din activitatea de exploatare, finanțare și investiții. În toate studiile, a rezultat că fluxul de numerar poate fi utilizat ca și instrument de avertizare timpurie a stresului financiar și a falimentului. În urma meta-analizei efectuate, putem deduce că informațiile din tabloul fluxului de trezorerie au un rol vital în asigurarea succesului durabil al afacerii.

Provocări actuale – noua criză din 2020

Criza financiară este o formă de manifestare explozivă a procesului de instabilitate financiară, fiind concretizată prin încetinirea, stagnarea sau scăderea activităților de natură economică, având ca sursă de declanșare, fracturarea gravă a echilibrelor macroeconomice. Varietatea factorilor, în contextul de criză economică, determină astfel agenții economici să gestioneze mai dificil situația financiară a companiilor, preocuparea acestora orientându-se, mai ales, asupra reducerii riscului de blocaj financiar, și implicit asupra reducerii riscului de faliment. De-a lungul timpului, economia mondială s-a confruntat cu perioade de criză, în urma cărora a fost necesară o perioadă îndelungată de restabilire a activităților economice și financiare, în vederea recuperării fluxului monetar pierdut, dar și în vederea restabilirii încrederii agenților economici în piața de capital.

O criză atipică de cele pe care le-am întâlnit până acum a pus stăpânire pe toate ramurile de activitate ale economiei. Țările și capitalul mondial sunt deja supuse unei blocări stricte, ceea ce a stopat total lanțurile majore de producție industrială. Pandemia COVID-19 este cauza acestei crize, criză considerată cea mai mare provocare a lumii, de la al Doilea Război Mondial - constatare făcută de secretarul general al ONU, António Guterres (Boon et al., 2020). Amenințarea de la nivelul vieții noastre este extremă, iar în ceea ce privește pierderile locurilor de muncă, acestea se estimează că pot depăși 25 de milioane, la nivel mondial.

Impactul COVID-19 asupra economiei globale este mai rapid și mai sever decât criza financiară globală din 2008 și chiar decât Marea Depresiune din 1929. Se observă că piețele bursiere s-au prăbușit, piețele de credit au înghețat, multe companii sunt predispușe falimentului, rata șomajului a crescut și PIB-ul cunoaște o scădere semnificativă (Abodunrin, Oloye & Adesola, 2020). Se consideră că, în funcție de structura economică a fiecărei țări, unele țări vor fi mai mult afectate decât altele. De exemplu, țările cu mai multe economii orientate spre servicii vor fi mai afectate și pot avea mai multe pierderi ale locurilor de muncă. Fernandes (2020) a proiectat în lucrarea sa, o serie de scenarii care surprind efectele actualei crize. În Figura 2 au fost prezentate două din aceste scenarii, dar și preconizările ale situației falimentelor în România în următorul an.

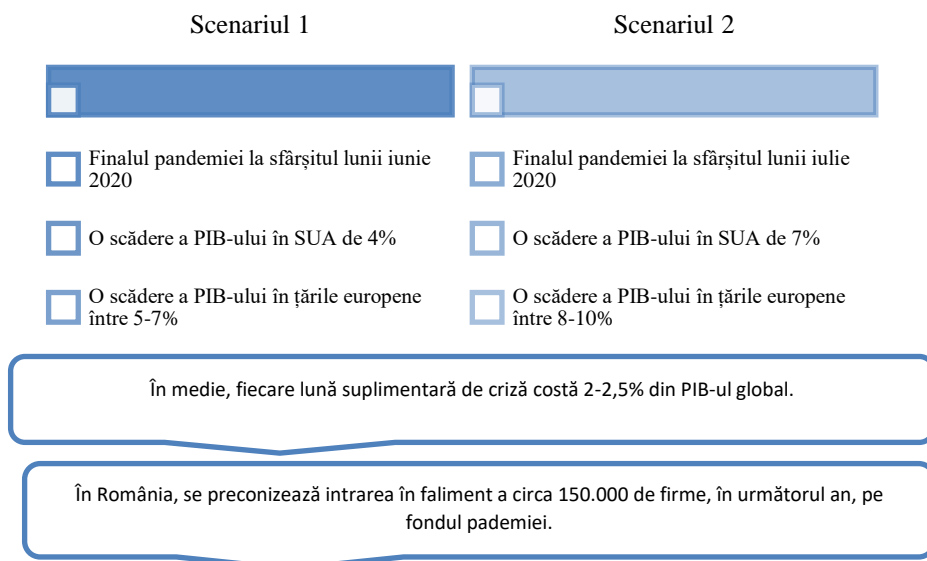


Figura 2. Scenarii privind criza din 2020

Sursa: Adaptare după Fernandes (2020) și bursa.ro

Primul scenariu duce la o contracție a PIB-ului în toate țările, dar și la un impact al crizei diferit potrivit fiecărei națiuni. Dacă măsurile extreme legate de împiedicarea răspândirii COVID-19 vor dura până la sfârșitul lunii iunie 2020, Statele Unite vor avea o scădere a PIB-ului cu aproape 4%, iar țările Europei (Germania, Grecia, Italia, Portugalia, Spania) vor înregistra o scădere a PIB-ului cu 6%. Al doilea scenariu, se identifică cu unul dintre cele mai dificile condiții economice de până acum. Toate țările lumii vor fi afectate în acest scenariu, existând o scădere medie a PIB de aproape 8%. Așa cum este de așteptat, țările care se bazează foarte mult pe turism vor fi și mai afectate în acest scenariu. Scăderea PIB-ului ar putea, în unele cazuri, să fie mai mare de 10%. În ceea ce privește situația din România potrivit Horváth & Partners Management Consulting SRL, numărul firmelor care ar putea intra în faliment pe fondul crizei COVID-19 poate depăși 150.000. Am putea asista, astfel, la intrarea în diferite forme de șomaj a circa 180.000 de persoane, adică în jur de 4% din populația care lucrează în mediul privat în România.

Ne dăm seama că legile adoptate în această situație de criză, precum și factorii de decizie, măsurile luate corespunzător pentru a reduce daunele cauzate de pandemie, sunt vitale atât pentru economie, cât și pentru condițiile noastre de viață. De asemenea, condițiile noastre de viață depind și de cât de bine reușesc întreprinderile să navigheze prin actuala criză. Nimeni nu poate prezice cu exactitate daunele financiare finale în urma încetării pandemiei cu COVID-19. Acest lucru depinde, evident, de sincronizare, de severitatea pandemiei în săptămânile sau lunile viitoare, de răspunsurile politicii fiecărei țări în parte, dar și de posibilitățile implementării unui montaj al vaccinului împotriva coronavirusului. În condițiile în care criza va continua până la sfârșitul verii, economia globală se va confrunta cu cea mai gravă amenințare văzută în ultimele două secole.

V. CONCLUZII

Sesizăm că domeniul modelării predicției falimentului este dinamic și continuu, așadar, este de așteptat ca în viitor să fie dezvoltate modele mai complexe și precise. Analiza situației fluxurilor de numerar, împreună cu analiza celorlalte componente ale situației financiare, sporește semnificativ calitatea deciziilor manageriale. Am regăsit printre cauzele falimentului, și faptul că managerii au dat răspunsuri prea active (fără prea multă cercetare) sau excesiv de pasive (unele chiar întârziate) în momentele decisive ale companiilor. Așadar, ne dăm seama că este nevoie de foarte multă înțelepciune și atenție în analiza informațiilor financiare și în

luarea decizilor potrivit contextului dat. Întreprinderile care nu adoptă o strategie eficientă de gestionare a fluxurilor de numerar riscă să sufere de eșec financiar, ajungând la situația intrării în faliment.

În acest context al crizei din 2020, managementul trebuie să acorde o atenție deosebită situației în care se află companiile, să încerce să construiască planuri de acțiune care să aibă drept scop, asigurarea continuității firmelor pe care le administrează. Sfătuim managerii să-și elaboreze strategii de adaptare a prețurilor și de reducere a costurilor. De asemenea, îndemnăm companiile să apeleze la consultanță și consiliere de specialitate în afaceri, prin cursurile oferite gratuit de firmele de consultanță. Aceste facilitări ale costurilor sunt oferite acum, în perioadă de criză financiară, în vederea sprijinirii agenților economici și a tuturor care au nevoie de astfel de ajutor de specialitate. Aceste sfaturi acordate companiilor, au drept scop atenuarea impactului perturbator al luptei împotriva COVID-19 asupra locurilor de muncă, datoriilor și împrumuturilor, precum și asupra lanțurilor de aprovizionare, cu posibilitatea menținerii întregii structuri a economiilor globale pe o linie cât mai stabilă.

Valoarea adăugată a acestei lucrări constă în elaborarea cuprinzătoare a unei imagini de ansamblu asupra posibilităților de a prezice riscul de faliment al companiei prin utilizarea informațiilor din tabloul fluxului de numerar. Această imagine de ansamblu a fost oferită mai ales prin meta-analiza elaborată în cadrul lucrării. Putem spune, astfel, că scopul cercetării a fost îndeplinit, iar întrebările de cercetare din această lucrare și-au găsit răspunsurile.

Referințe bibliografice:

1. Abodunrin, O., Oloye, G., & Adesola, B. (2020). Coronavirus pandemic and its implication on global economy. *International Journal of Arts, Languages and Business Studies*, 4, March 2020.
2. Almamy, J., Aston, J., & Ngwa, L. N. (2016). An evaluation of Altman's Z-score using cash flow ratio to predict corporate failure amid the recent financial crisis: Evidence from the UK. *Journal of Corporate Finance*, 36, 278-285. doi:10.1016/j.jcorpfin.2015.12.009
3. Analiză horváth & partners: "Numărul firmelor intrate în faliment pe fondul crizei COVID-19 poate depăși 150 de mii" (aprilie 2020). Accesat la 17 aprilie 2020 la link-ul: <https://www.bursa.ro/analiza-horvAth-partners-numarul-firmelor-intrate-in-faliment-pe-fondul-crizei-covid-19-poate-depasi-150-de-mii-24104931>.
4. Balteș, N., & Ciuhureanu, A. T. (2015). Contabilitate financiară. Sibiu, Editura Universității „Lucian Blaga”.
5. Barua, S., & Saha, A. K. (2015). Traditional Ratios vs. Cash Flow based Ratios: Which One is Better Performance Indicator?. *Advances in Economics and Business*, 3(6), 232-251. doi: 10.13189/aeb.2015.030605
6. Bauer, J., & Agarwal, V. (2014). Are hazard models superior to traditional bankruptcy prediction approaches? A comprehensive test. *Journal of Banking & Finance*, 40, 432-442. doi:10.1016/j.jbankfin.2013.12.013
7. Boon, G. J., Brunnermeier, M. K., Eidenmueller, H., Enriques, L., Gurrea-Martínez, A., Judge, K., ... & van Zwieten, K. (2020). The Covid-19 Pandemic and Business Law: A Series of Posts from the Oxford Business Law Blog, Oxford Legal Studies Research Paper, forthcoming (2020).
8. Diaconu, G., Leuștean, D., Manea, M., Radu, V., Radu, M., Bârgăoanu, M., Busuioc, L., Voinea, C., Ionescu, L., & State, V. (2006). Contabilitatea financiară armonizată a unităților economice. Târgoviște, Editura Bibliotheca.
9. Dumitrescu, G. (2010). *Studii de cercetare cu privire la riscul de faliment: Modele și metode de previzionare* din Revista Română de Statistică, nr. 4.
10. Fernandes, N. (2020). Economic effects of coronavirus outbreak (COVID-19) on the world economy. March 2020. Available at SSRN 3557504.
11. Hlaciuc, E., & Mihalciuc, C. (2008). Organizarea contabilității financiare a entităților economice. București, Editura Didactică și Pedagogică RA.
12. Holt, G. (2009). Riscul de faliment - punct central în diagnosticul financiar-contabil. *Annals of "Constantin Brâncuși" University of Târgu Jiu, Economy Serie*, (3).

13. Hoque, M., Bhandari, S. B., & Iyer, R. (2013). Predicting business failure using cash flow statement based measures. *Managerial Finance*. doi:10.1108/03074351311323455
 14. Kliestik, T., Misankova, M., Valaskova, K., & Svabova, L. (2018). Bankruptcy prevention: new effort to reflect on legal and social changes. *Science and Engineering Ethics*, 24(2), 791-803, doi: 10.1007/s11948-017-9912-4
 15. Kordestani, G., Bakhtiari, M., & Biglari, V. (2011). Ability of combinations of cash flow components to predict financial distress. *Business: Theory and Practice*, 12(3), 277-285. doi: 10.3846/btp.2011.28
 16. López-Gracia, J., & Sogorb-Mira, F. (2015) Financial constraints and cash–cash flow sensitivity, *Applied Economics*, 47:10, 1037-1049, doi: 10.1080/00036846.2014.987918
 17. Ogane, Y. (2016). Banking relationship numbers and new business bankruptcies. *Small Bus Econ* 46, 169–185. doi: <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9688-3>
 18. Özcan, A. (2020). The Use of Cash Flow Statement in Predicting Business Failure: Evidence From an Emerging Market. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 18(36), 373-387. doi: <https://doi.org/10.35408/comuybd.633337>
 19. Schellenger, M., & Cross, J. N. (1994). FASB 95, Cash Flow and Bankruptcy, *Journal of Economics and Finance* 18(3): 261–274. doi:10.1007/BF02920486
 20. Shamsudin, A., & Kamaluddin, A. (2015). Impending Bankruptcy: Examining cash flow pattern of distress and healthy firms. *Procedia Economics and Finance*, 31, 766-774. doi: [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01166-1](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01166-1)
 21. Standardele Internaționale de Raportare Financiară - IFRS. (2013). IAS 7 *Situația fluxurilor de numerar*, pp. A599
 22. Țugui, I. (2002). *Contabilitatea fluxurilor de trezorerie*. București, Editura Economică.
 23. Venkataramana, N., Azash, S., & Ramakrishnaiah, K. (2012). Financial performance and predicting the risk of bankruptcy: A case of selected cement companies in India. *International Journal Of Public Administration And Management Research (IJPAMR)*, 1(1), 40-56. doi: RCMSS/IJPAMR/12004
 24. Xu Y., Kou G., Peng Y., & Alsaadi F.E. (2020). Bankruptcy Forecasting for Small and Medium-Sized Enterprises Using Cash Flow Data. In: He J. et al. (eds) *Data Science. ICDS 2019. Communications in Computer and Information Science*, vol 1179. Springer, Singapore. doi: https://doi.org/10.1007/978-981-15-2810-1_44
- **OMFP 1802/2014, actualizat, cap.5, secțiunea 5.1, alin. 452 L (3), pp. 48
- **OMFP 3005/2009, cap. V, secțiunea 4, art. 344 (1), pp. 156

RESTRICTIONS AND THEORETICAL BACKGROUND FOR JOINT-STOCK COMPANY EQUITY

CZU: 658.14:334.722.8

CHIRILOV Nelea¹, ȚIRIULNICOVA Natalia², LAZARI Liliana³

^{1, 2, 3}*Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*

E-mail: ¹chirilovnv@gmail.com, ²tiriulnicova.natalia@ase.md, ³liliana.lazari@ase.md

Abstract: *This article considers approaches to the economic content of the concept of equity, as well as the theoretical and scientific analysis of the definitions (perspectives) and their functions. The research carried out identified and studied 5 groups of approaches and characteristics related to the essence (meaning) of equity; additionally a scientific foundation for the notion of “equity of the joint-stock company” has been laid down*

Keywords: equity, joint-stock company, net assets, a self-financing source.

JEL classification: M 40, M 49

The economic and financial activity of a joint-stock company is conditioned by the existence of the factors of development, among which the capital holds an essential place.

The concept of capital has been and is still the focus of the economic theory and practice. The content and area of the concept “equity” generate considerable debates both of political-ideological and methodological-scientific nature.

At present, further to a thorough and extensive approach to the concept “capital”, there has been identified a variety of economic terms, among which “capital” is also to be found.

Due to the fact that users of the terms, inclusive of the concept “capital”, do not always approve of the content and the area of coverage of these notions, the economic domain often generates two situations:

1) *Using some different terms to identify similar economic contents*, particularly: statutory capital or social capital, financial capital or equity, economic capital or the value of available assets etc.

2) *Using the same term for different economic contents*: for ex., the university professor Lazar Cistelean, in the preface of the work “The cost of capital”, written by Gheorghe Gavrilas, mentions that “the capital represents an economic category with a historic nature defined as a stock of values or as assets that can be involved in the economic circuit, thus generating income for holders/owners” [10, p.9]. At the same time, we can further refer to the opinion of the scientific researcher Camelia Oprean who believes that “the concept of capital entails the range of assets held/owned by an individual or by a society” [18, p.28].

These definitions imply that capital equals the extent of the assets of an entity. Furthermore, a group of Romanian scientific researchers, under the guidance of the university professor Mihai Ristea, state that “a company's capital as sustainable sources of financing represents the value equivalent of the resources invested in assets by owners (equity) or third parties (long- term and medium- term debts)” [23, p.69].

On the other hand, the Romanian university associate professor Radu Baluna states that “capital represents the value equivalent of the resources invested in assets by owners (equity) or third parties (long-term debts and short-term debts)” [1, p.33]. The same opinion is shared by the Romanian economists Marius Dumitru Paraschivescu and Florin Radu, who define capital as “the number of sustainable sources of financing that a company can apply to purchase assets required for existence and functioning during its lifecycle” [21, p.21]. The same opinion is supported by the Romanian university lecturer Ion Bucur who considers that “generally speaking, capital, in accounting, represents all the medium and long-term sources that a company can apply during its activity” [6, p.83].

The above-mentioned imply that the notion of capital is tackled under two different aspects: as a form of manifestation and a source of financing or from the perspective of assets and liabilities in the balance sheet. Thus, the Romanian economist Mihaela-Brindusa Tudose mentions that “upon the start-up, the company has two types of capital: economic capital and statutory capital”, “i.e. the capital that different

natural persons or legal entities contribute with” [29, p.20].

In our opinion, from the financial and accounting point of view, the general notion of capital entails sources of asset financing that include: one's own sources (equity) and borrowed sources (long-term debts and current debts). That is the reason why it is very important to research conceptual approaches to the content of equity, because the latter represents a sustainable source of financing of the joint-stock company.

When analyzing item 4.57 of the General conceptual framework for financial reporting [7], we can state that the definition of the term “capital” tackles two concepts: the financial concept and the physical concept. According to the financial concept, capital is synonymous with the net assets or the company's equity. According to the physical concept, capital represents the production capacity of the company, expressed, for example, in units of production per day. By a method of analogy, these concepts are also defined in paragraph 98 of the Conceptual foundations for developing and submitting financial reports [2]. In this context, a group of Romanian scientific researchers, under the supervision of the university lecturer Mihai Ristea, mentions that “the financial capital is a concept belonging to company's finances and assets”, but “the physical capital originates from the category of permanent capital (equity + long-term debts) and implies physical reconstructions of the capacity to exploit capital” [23, p.31].

Depending on these two concepts of capital - financial and physical, the General conceptual framework for financial reporting [7] and the Conceptual foundations for developing and submitting financial reports [2], respectively, distinguish the concepts of retaining capital, i.e. retaining the financial capital and retaining the physical capital. The concepts of retaining capital sustain primarily the fact that any ground used for evaluation must enable retention of the capacity to finance capital.

According to the above-mentioned accounting documents, an entity from the Republic of Moldova must opt for the most adequate concept in accordance with the needs of the users of the financial situations. Moreover, it should be mentioned that the National Accounting Standard (NAS) “Equity and debts” [26], NAS “Presenting the financial situations” [27] and the General Plan of Accounts [22] which are implemented as of January 1, 2014, tackles the concept of retaining financial capital that enables us to state that joint-stock companies from the Republic of Moldova have the possibility to apply only this concept.

Specialty literature and bills on laws include various approaches to the essence of equity. In our opinion, these approaches can be divided into five groups which define equity and are depicted in Figure 1.

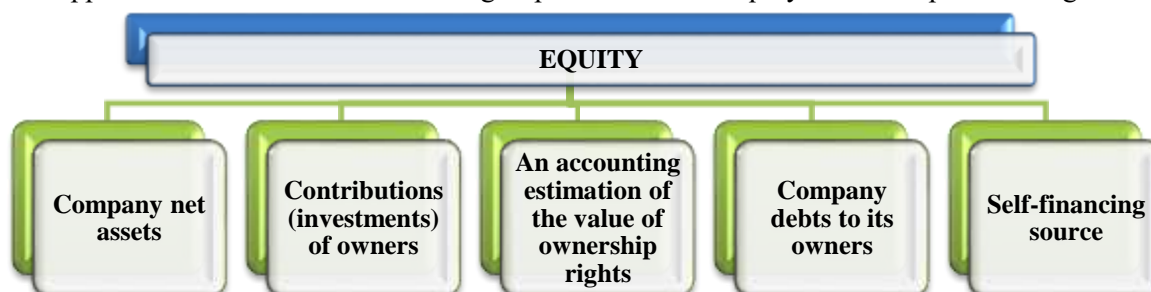


Figure 1: Approaches to the essence of equity

Source: Developed by authors based on bibliography sources

The first group of approaches is the most widely-spread and is part of the General Conceptual Framework for financial reporting as well as the law regulations from the Republic of Moldova and other countries. So, as per paragraph 45 lit.(c) of the Conceptual Foundations for developing and submitting financial reports, “equity is what remains after liabilities have been deducted from company assets” [2]. A similar definition of equity can be found in item 5 of the NAS “Equity and debts” [26] and in item 21, line 2 of the NAS “Presenting financial situations” [27]. We must point out that according to paragraph 98 of the Conceptual foundations for developing and submitting financial reports, “capital is the synonym for net assets or the company's own resources” [2]. As per the stipulations of Article 39, line 2 of the Law on joint-stock companies no. 1134-XIII dated April 2, 97, “the source of net assets is the company's equity” [14]. In accordance with item 4.4. lit. (c) of the General conceptual Framework for financial reporting, “equity represents the residual interest in a company's assets after all its liabilities have been deducted” [7]. The same definition of equity can be encountered in the Accounting Framework developed by the Financial Accounting Standard Board (FASB) from

USA and in the conceptual Accounting Framework from Great Britain designed by the Accounting Standard Board (ASB) [24, p.74-79].

We observe that the above-mentioned approaches identify similar definitions of the term “equity”. Thus defined, equity is looked upon as a synonym for net assets, calculated as the difference between the value of the total assets and the total liabilities. In such a way, this approach defines equity via a relation of calculation and not by means of some elements of identification related to profit yielding. It results that the nature of residual element that derives by definition, is applied only to evaluate equity, i.e. the value of equity registered in the balance sheet depends on the evaluation of assets and liabilities.

Consequently, we can state that the approach to equity as a residual element is not an ideal one; it does not enable us to state that by such a definition, equity is a sum of monetary means that the owners will collect upon the liquidation of the joint-stock company. The problem is that the net assets based on accounting values may not coincide with the net assets calculated as per market prices. Normally, the accrued amount of the equity can accidentally correspond to the market value of the shares of the joint-stock company or to the sum that can be collected by selling the available assets piece by piece or the whole company to ensure continuity.

The second group of approaches related to the notion of equity as owners' contributions is applied by a group of Romanian scientific researchers under the guidance of the university professor Mihai Ristea that states that “equity represents the value equivalent of the resources invested in assets and for which the company does not have to provide an equivalent in goods or services to a third party” [23, p.71]. Likewise, the Romanian economists N.Sighiea, N.Dracea, D.Berceanu, T.Ciurezu mention that “equity represents the company shareholders' or partners' investment, at first through direct contributions, as the initial statutory capital which is further increased as the company develops. Later, an indirect contribution is made in the form of self-financing through full or partial allocation of dividends” [25, p.17]. A similar viewpoint is shared by the Romanian scientist Gheorghe D. Bistriceanu and his colleagues who believe that the financial definition of equity is “the monetary amount contributed by partners or shareholders in addition to the amount yielded as a result of the company's own activity and retained to ensure the economic capital” [4, p.83].

In our opinion, the equity is not made up only of the owners' contributions, because it entails elements of a different nature too, for ex., the differences /postings after reevaluating fixed assets, subsidies, retained profit, reserves.

The approaches belonging to *the third group* related to the notion of equity as an accounting estimation of the value of ownership rights, are applied by the Romanian economist Gheorghe Gavrilas who mentions that “the equity is that share of the capital held by the business person that is owned by him, because it belongs to the shareholders and is the result of capitalizing the invested capital” [10, p.97]. The same viewpoint is shared by the Romanian scientific researchers Marius Dumitru Paraschivescu and Florin Radu, who define equity as “the amounts that are not due upon final calculations, and belong to the owners. Equity is raised through owners' contributions, self-financing or other financial resources” [21, p.18]. In this context, the Romanian economist, Bojian Octavian claims that “equity is the share of the capital made available to the company by the owners: entrepreneurs as individual entities, associates or shareholders and belongs, by law, to the owners, thus it is not reimbursable” [5, p.137].

Consequently, we can state that in compliance with item 238 of the Accounting regulations adjusted to the European standards, of the Order of the Minister of Public Finances from Romania, no. 3055 dated October 29, 2009, equity is defined as “the shareholders' claims on a company's assets after all debts have been deducted” [20]. Furthermore, we can add that a joint-stock company shareholders' power over the business is exercised via the shares they hold. As per the stipulations of Article 12, paragraph 1 of the Law on joint-stock companies, the shares “entitle the owners (shareholders) to take part in the company's administration, receive dividends as well as a part of the company's assets in case of its liquidation” [14]. Additionally, we share the opinion of the Moldovan economist A.Suhovici who claims that “the attractiveness of share investments , from the perspective of shareholders' rights, is and will further be the decisive factor for the development of the domestic joint-stock companies” [28, p.131]. So, the advocates of this approach towards equity emphasize the owners' rights on company's assets.

The fourth group of approaches refers to the notion of equity as the company's debt to its owners and is supported by the Russian scientists V.V.Covalev and Vit.V.Covalev who treat equity as the company's long-term debts to its owners [9, p.41]. Likewise, the Romanian economist Camelia Iuliana Lungu

points out that “equity is, to some extent, associated with obligations, i.e. the company's obligations towards investors” [15, p.117]. This approach can also be found in the Law on joint-stock companies. As per the stipulations of Article 24 paragraph 4 of the respective law “on the assets owned by the company and ownership can be exercised upon, the shareholder has legal obligations” [14]. The joint-stock company's debt to investors is reflected in the stipulations of the Articles 25,49 and 98 of the Law on joint-stock companies, according to which the joint-stock company must pay dividends, and in case of its liquidation, equity owners must be paid damages as per the ultimate value of liquidation after all creditors' settlements have been made [14].

The approaches of *the fifth group* have a functional vision and treat equity as a source of self-financing. This view is supported by the French scientists Jacky Maille and Michel Remilleret, who consider equity to be “funds that are always available to the company. On the other hand, equity is a guarantee for banks and company creditors. Moreover, these funds are used with external liabilities to finance the company” [12, p.26]. A similar definition of equity is provided by the Moldovan scientists A.Nederita, N.Tiriulnicova who state that “equity represents all sources of self-financing for the economic and financial activity of the company” [17, p.328]. In the opinion of a group of Moldovan scientific researchers under the guidance of the associate professor L. Grigoroï, “equity reflects self-financing of the economic assets that the economic entity owns that entails all the economic resources of the entity” [11, p.258]. In this context, the well-known scientist Erich A.Helfert from Austria mentions that “shareholders' equity represents the net sum of contributions of different groups of shareholders to company's financing, as well as retained profits in the form of dividends” [13, p.19]. Thus, as per item 179, paragraph 1 of the Order of the Ministry of Economy and Finance from Romania, no. 1969/2007 dated 09.11.2007 “the capital and reserves (equity) represent all the sustainable sources of financing available to the legal entity with no right of ownership, after deducting all the debts” [19].

Researches published in economic literature and legal regulations lead to the conclusion that the notion of equity is very complex and each approach tackles this notion from different viewpoints that further yield their own characteristics. At the same time, *we believe that treating equity as a source of self-financing is the most fundamental, because equity is always made available to the joint-stock company and is used along with the borrowed sources/funds to finance its economic and financial activity.*

Furthermore, in order to provide a deeper economic content for the concept of equity, it is necessary to examine the main characteristics of equity which are depicted in Figure 2. The characteristics recommended by the authors distinguish equity as the subject of economic management; accrued economic value; source of income; subject of market economy relations; risk bearer.

Summing up the information given in Figure 2, we conclude that the approaches under discussion reveal the characteristics of equity from different perspectives that are closely interrelated and call for a full treatment in order to generate a more ample definition of the joint-stock company's equity.

Taking into account the above-mentioned so far, we can point out the fact that, at present, there are different views on the concept of equity. This concept is applied with various meanings both in scientific literature and economic practice. To achieve a minimum of scientific accuracy, it is necessary to emphasize the perspective that equity is defined from. In our opinion, one can distinguish the following views to define the joint-stock company's equity: accounting, legal, economic and financial.

From *legal perspective*, the joint-stock company's equity can be seen as all the ownership rights that shareholders have and enjoy. This definition may further be supported by the opinion of the Romanian scientific researcher Mihaela-Brandusa Tudose, who considers that legally, equity “represents the first sign of guarantee for third parties” [29, p.25].

From *accounting perspective*, the joint-stock company's equity represents the joint-stock company's own sources of financing, registered in the liabilities of the balance sheet and raised through shareholders' contribution, self-financing and other non-reimbursable sources.

We believe that there is an obvious connection between the accounting and the legal perspectives as accounting has always been, more or less, marked by legal concepts. For instance, the structure of the statutory capital shows each shareholder's contribution to the joint-stock company's statutory capital and determines the conditions under which power is exercised and the net profit is distributed.

From *economic perspective*, the joint-stock company's equity is an economic category that can be regarded both from its origin point of view (statutory capital and supplementary capital, reserves, retained profit (uncovered loss), other elements of equity) and from the perspective of profit distribution. In this context, the Romanian economist Dorel Berceanu claims that “using shareholders’

equity leads to an economic constraint, i.e. the firm must reward financially its shareholders or associates, as a reason for an ultimate possibility to finance through equity. This remuneration is carried out through dividend payment” [3, p.213].

From *financial perspective*, the joint-stock company’s equity reveals the possibilities to finance the company’s economic and financial activity by means of its own sources of financing. Thus, the above interpretations indicate that there are different perspectives to define the joint-stock company’s equity.

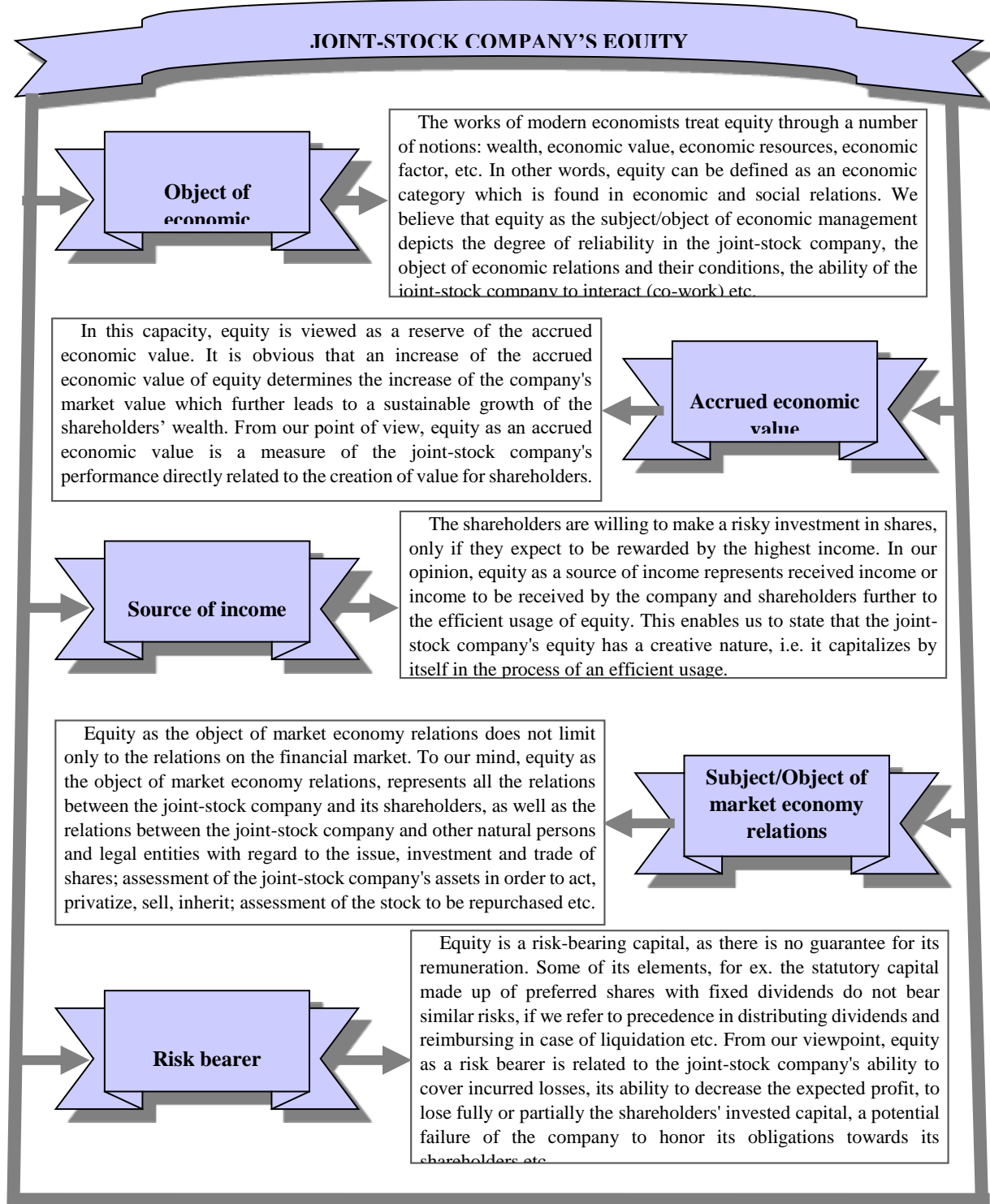


Figure 2: The main characteristics of the joint-stock company’s equity

Source: Drawn up by the authors

In our opinion, the choice of the perspective to treat equity must comply with information users’ objectives. The content of equity may be considered accurately referring to the fundamental functions

that are carried out by equity and further researched. Thus, the Romanian economist Gheorghe Manolescu states that “equity has two functions: to finance a part of the investment; to serve as security for the company’s creditors who finance the remaining part” [16, p.240].

A larger approach to the functions of equity is applied by the Russian scientist O.V.Efimova who distinguishes four functions of equity: *operational* - to ensure ongoing activity; *security* – to protect creditors’ capital and cover losses; *distribution* – to participate at profit distribution; *regulatory* – to enable certain subjects (legal entities and natural persons) to run the entity [8, p.252].

From our viewpoint, the essential function of the joint-stock company’s equity is to ensure the joint-stock company’s financial autonomy, because it allows for freedom of action, allocates the joint-stock company a high degree of independence with regard to the choice of investments, enables a lower degree of indebtedness, and implicitly, lower financial costs, allows for access to the capital market and draws investors etc.

Conclusions

Summing up the above-related concerning the approaches to the essence of equity, the main characteristics of equity, the perspectives to define equity and its functions, we suggest to include the following aspects into the definition of the joint-stock company’s equity:

- firstly, it **represents an economic category**;
- secondly, **equity is one of the sources of long-term financing of the joint-stock company’s economic and financial activity**;
- thirdly, it is necessary to emphasize the fact that **equity is raised through shareholders’ contributions, self-financing and other non-reimbursable sources**;
- fourthly, it must **ensure financial autonomy and the joint-stock company’s increased profitability**;
- in the fifth place, it must **determine the increase of the joint-stock company’s market value, respectively, the increase of the market value of the company’s listed shares and/or maximization of shareholders’ earnings**.

Thus, in our opinion, the term under consideration can be defined as follows: **the joint-stock company’s equity as an economic category represents one of the sources of long-term financing, made up of shareholders’ contributions, self-financing and other non-reimbursable sources with a view to ensuring financial autonomy, increased profitability and the company’s market value**.

Finally, we would like to point out that in the process of selecting the strategy for the joint-stock company’s development and in search of sources of financing for the company’s economic and financial activity, one must be fully aware of the importance given to the economic content and the domain of the concept of a joint-stock company’s equity.

References

1. Bălună, R. (2012) Contabilitate financiară pentru întreprinderi mici și mijlocii. Craiova: Editura Universitaria.
2. Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.88-91 din 30.12.1997.
3. Berceanu, D. (2001) Politici de finanțare a firmei. Craiova: Editura Universitaria.
4. Bistriceanu, Gheorghe D. (1995) Finanțele agenților economici. București: Editura Didactică și pedagogică.
5. Bojian, O. (2001) Contabilitate generală. București: Editura Universitară.
6. Bucur, Ion (2012) Introducere în contabilitate. București: C.H.Beck.
7. Cadrul general conceptual pentru raportarea financiară. Emis de IASB în septembrie 2010. Available at: <http://www.mf.gov.md/ro/actnorm/contabil/standartraport/>.
8. Efimova, O.V. (2002). Финансовый анализ. четвертое издание, переработанное и дополненное. Moscova: Бухгалтерский учет.
9. Covalev, V.V., Covalev, Vit.V. (2004) Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. (основы балансоведения). Учебное пособие. Moscova: Проспект.
10. Gavrițaș, Gh. (2007) Costul capitalului. București: Economică.
11. Grigori, L. (coord.) (2012) Contabilitatea întreprinderii. Chișinău: CARTIER.

12. Jacky Mailler, Michel Remilleret (1989) *Analyse financiere de l'entreprise*. Paris: CLET.
13. Helfert Erich, A. (2006) *Tehnici de analiză financiară. Ghid pentru crearea valorii*. Ediția 11. București: BMT Publishing House.
14. Legea privind societățile pe acțiuni. Nr.1134-XIII din 02.04.97. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.38-39/332 din 12.06.1997; Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.1-4/1 din 01.01.2008. Available at: <http://cnpf.md/md/leginorm/>.
15. Lungu, C.Iu. (2007) *Teorie și practici contabile privind întocmirea și prezentarea situațiilor financiare*. București: CECCAR.
16. Manolescu, Gh. (1995) *Managementul financiar – Concepte, Instrumente, Studii de caz*. București: Editura Economică.
17. Nederița, A. (coord.) (2003) *Contabilitatea financiară*. Chișinău: F.E.P.”Tipografia Centrală.
18. Oprean, C. (2008) *Tendențe actuale în managementul capitalurilor organizațiilor moderne*. Chișinău: Departamentul Editorial - Poligrafic al ASEM.
19. Ordinul Ministerului Economiei și Finanțelor din România, nr. 1969 din 09.11.2007 privind aprobarea reglementărilor contabile pentru persoanele juridice fără scop patrimonial. Monitorul Oficial al României, Partea I nr. 846 din 10.12.2007.
20. Ordinul Ministrului Finanțelor Publice din România nr. 3055 din 29 octombrie 2009 pentru aprobarea Reglementarilor contabile conforme cu directivele europene. (OMFP 3055/2009 – Actualizat 2012). Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.766 din 10 noiembrie 2009.
21. Paraschivescu, M. D., Radu, F. (2008) *Managementul contabilității financiare*. Iași: Editura Tehnopress.
22. Planul general de conturi contabile din Republica Moldova. Aprobata prin ordinul ministrului finanțelor № 1534 din 22.10.2013. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22.10.2013.
23. Ristea, M. (coord.) (2005) *Contabilitatea financiară a întreprinderii*. București: Editura Universitară.
24. Ristea, M., Olimid, L., Calu, D.A. (2006) *Sisteme contabile comparate*. București: Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România (CECCAR).
25. Sighiea, N. (2000) *Capitalurile proprii ale întreprinderii – mod de finanțare și cost*. Finanțe, Credit, Contabilitate, nr.2. p. 17.
26. Standardul Național de Contabilitate „Capital propriu și datorii”, Aprobata prin ordinul ministrului finanțelor № 1533 din 22.10.2013. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22.10.2013.
27. Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare”, Aprobata prin ordinul ministrului finanțelor № 1533 din 22.10.2013. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22.10.2013.
28. Suhovici, A. (2012) *Atractivitatea investiției în acțiuni prin prisma drepturilor acționarilor. Analiza Comparată*. Analele Academiei de Studii Economice din Moldova, ediția a X-a. Chișinău: ASEM, p. 130-136.
29. Tudose, Mihaela-Brândușa (2006) *Gestiunea capitalurilor întreprinderii. Optimizarea structurii financiare*. București: Editura Economică.

NECESITATEA ANALIZEI RENTABILITĂȚII CAPITALULUI PERMANENT PENTRU PROCESUL DECIZIONAL

CZU 005.52:[658.155:658.14](478)

CHIRILOV Nelea

Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova

E-mail: chirilovnv@gmail.com

Abstract. *In this article, it is argued the need for permanent capital profitability for diagnosis and optimization of the economic decisions of various users such as shareholders, potential investors, associations, establishment, creditors, etc. Special attention was given to the practicalities, i.e. causal analysis of profitability of the permanently capital after various models of analysis. The research aims to identify the factors of influence and to argue their influence upon the permanent capital profitability level deviation and the behaviour of users in decision-making the spillway.*

Key words: permanent capital profitability profit before deduction of expenses relating to interest and income tax, net profit, decision-making process, real and potential investors.

Cod JEL: M41.

Introducere

Actualmente pentru dezvoltarea economică a entității, trebuie să se formeze un capital permanent suficient pentru asigurarea stabilității financiare a entității și obținerea încrederii investitorilor în perspectivele de dezvoltare strategică. Prin urmare, este necesar de a verifica dacă sursele permanente de finanțare sunt utilizate eficient pentru a obține rezultatul financiar, care va asigura finanțarea investițiilor necesare, remunerarea proprietarilor și rambursarea datoriilor entității. În acest scop, se efectuează diagnosticul rentabilității capitalului permanent. Necesitatea diagnosticului rentabilitatea capitalului permanent constă în furnizarea de informații utile unei game largi de utilizatori, cum sunt:

- *proprietarii*, care sunt interesați de nivelul rentabilității capitalului permanent pentru a decide să păstreze sau să retragă investițiile în acțiuni sau aporturi la capitalul social, precum și pentru a adopta hotărârea privind repartizarea profitului net în cadrul adunărilor generale a acționarilor (asociaților);
- *investitorii potențiali*, care nu investesc în capitalul social (acțiuni sau aporturi) până nu dețin informații despre evoluția rentabilității capitalului permanent și starea economico-financiară a entității în care investesc;
- *conducerea entității*, care va utiliza informația pentru a cunoaște posibilitățile de stabilitate financiară și a promova corect deciziile managementului financiar privind formarea și utilizarea surselor de finanțare;
- *creditorii* – vor analiza nivelul și evoluția rentabilității capitalului permanent la acordarea creditelor bancare și împrumuturilor, pentru a vedea dacă entitatea va fi capabilă să le ramburseze la termenele scadente și să achite dobânzile.

Așadar, obiectivele urmărite de utilizatorii de informații sunt diferite, dar analizând rentabilitatea capitalului permanent ei pot să găsească răspuns la mai multe întrebări:

- ✓ Nivelul rentabilității capitalului permanent acoperă riscul economic și financiar al investitorilor (acționari, asociați sau creditorii)?
- ✓ Care sunt cauzele și rezervele de creștere a nivelului rentabilității capitalului permanent?
- ✓ Sunt posibilități de remunerare a capitalului investit în entitate de proprietari și

- creditorii?
- ✓ Este rațional de atras surse de finanțare împrumutate pe termen lung?
 - ✓ Vor fi acordate credite bancare și împrumuturi pe termen lung?
 - ✓ Sunt posibilități de formare a rezervelor pentru păstrarea integrității capitalului permanent?

Esența și modul de calcul a rentabilității capitalului permanent

Rentabilitatea capitalului permanent reflectă capacitatea entității de a utiliza capitalul permanent în vederea obținerii profitului, adică arată în ce măsură fiecare unitate monetară investită de către investitori (acționari, asociați sau creditori) poate crea un plus de sursă financiară destinată reinvestirii. Această rată de rentabilitate se determină ca raportul între rezultatul financiar înregistrat de entitate și valoarea medie a capitalului permanent.

În practica economică, pot fi aplicate mai multe variante de calcul a rentabilității capitalului permanent în funcție de alegerea indicatorului rezultatului financiar. O sinteză generalizată a variantelor de calcul al rentabilității capitalului permanent în dependență de indicatorul rezultatului financiar este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1. Variante de calcul a rentabilității capitalului permanent în dependență de alegerea indicatorului rezultatului financiar

Denumirea indicatorilor rezultatelor financiare	Caracteristica	Sursa
1	2	3
Profitul până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile	Rentabilitatea capitalului permanent calculată în baza profitului înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile și impozitului pe venit măsoară gradul de valorificare a capitalului investit în entitate atât de proprietari, cit și de creditorii pe termen lung. Această rată trebuie să asigure în termeni reali remunerarea capitalului investit la nivelul ratei medii a dobânzii și să acopere riscul economic și financiar al investitorilor (acționari, asociați sau creditori). Din acest motiv, rentabilitatea capitalului permanent trebuie să fie superioară ratei inflației.	A.M.Hristea [1,p.159], L.Spătaru [3,p.396], M.V.Achim, S.N.Borlea [2,p.273]
Profitul net	Rentabilitatea capitalului permanent calculată în baza profitului net estimează mărimea profitului net înregistrat la un leu capital permanent. Această variantă de calcul evidențiază capacitatea surselor de finanțare permanent de a degaja profit peste valoarea cheltuielilor privind dobânzile și impozitului pe venit, astfel încât să asigure obținerea profitului net necesar remunerării investitorilor reali și potențiali ai entității.	N.Țirulnicova, N.Chirilov [4,p.132]

Sursa: Elaborată de autor

Din cele expuse în tabelul 1, rezultă că fiecare variantă de calcul dispune de putere informațională diferită. Prin urmare, alegerea indicatorului rezultatului financiar pentru calcularea rentabilității capitalului permanent trebuie să se efectueze în funcție de necesitățile și interesele diferiților utilizatori ai rezultatelor analizei.

Analiza cauzală a rentabilității capitalului permanent

Aprofundarea analizei rentabilității capitalului permanent, presupune examinarea acesteia din punct de vedere factorial. *Scopul analizei factoriale* îl constituie determinarea aportului factorilor de influență asupra modificării rentabilității capitalului permanent, precum și identificarea soluțiilor pentru îmbunătățirea nivelului acesteia. Pentru analiza cauzală a rentabilității capitalului permanent se utilizează diverse modele de analiză.

În cazul când *rentabilitatea capitalului permanent este calculată în baza profitului până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile*, înmulțind numitorul și numărătorul formulei de calcul cu veniturile din vânzări, căpătăm influența a doi factori, și anume: rentabilitatea veniturilor din vânzări; numărul de rotații a capitalului permanent.

Sistemul factorial de analiză a rentabilității capitalului permanent se prezintă astfel:

Rentabilitatea capitalului permanent	=	Rentabilitatea veniturilor din vânzări	×	Numărul de rotații a capitalului permanent
↓		↓		↓
<i>Profitul până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile</i>	=	<i>Profitul până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile</i>	×	$\frac{\text{Venituri din vânzări}}{\text{Valoarea medie a capitalului permanent}}$
$\frac{\text{Valoarea medie a capitalului permanent}}$		$\frac{\text{Venituri din vânzări}}$		

În scopul determinării exacte a influenței factorilor asupra modificării nivelului rentabilității capitalului permanent astfel, încât să nu apară contradicții interne, trebuie să fie aranjați corect factorii în sistemul cauzal. Prin urmare, în sistemul factorial, este mai logic, în primul rând, să fie prezentați factorii independenți și, în al doilea rând, factorii dependenți. Această ordine a factorilor în sistemele factoriale este corectă, întrucât ține cont de condiționarea economică a factorilor asupra rentabilității capitalului permanent.

Se impune menționat faptul că, factorul „numărul de rotații a capitalului permanent” este dependent de factorul „rentabilitatea veniturilor din vânzări”. Această concluzie reiese din faptul că, dacă entitatea înregistrează pierderi înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile și impozitului pe venit și, respectiv rentabilitatea veniturilor din vânzări este negativă, accelerarea rotației capitalului permanent va influența negativ asupra rentabilității capitalului permanent. Prin urmare, succesiunea factorilor în sistemul factorial, trebuie prezentată astfel: rentabilitatea veniturilor din vânzări și numărul de rotații a capitalului permanent.

În scopul efectuării analizei cauzale a rentabilității capitalului permanent este necesară colectarea datelor inițiale din următoarele surse informaționale: bilanțul; situația de profit și pierdere; planul de afaceri al entității.

Tabelul 2. Date inițiale pentru analiza factorială a rentabilității capitalului permanent

Nr. ord.	Indicatori	Semne convenționale	Perioada de gestiune		Abaterea absolută
			precedentă	curentă	
1	2	3	4	5	6=5-4
1.	Venituri din vânzări, mii lei	VV	11 209	9 474	-1 735
2.	Profit (pierdere) până la impozitare, mii lei	PPI	3 750	471	-3 279
3.	Cheltuieli privind dobânzile, mii lei	C _D	143	108	-35
4.	Profit (pierdere) până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile, mii lei (rd.2-rd.3)	PPI _{CD}	3 607	(363)	-3 970
5.	Profit net (pierdere netă) al perioadei de gestiune, mii lei	PN	2 974	(216)	-3 190
6.	Valoarea medie anuală a capitalului propriu, mii lei	\overline{CP}	24 130	26 493	+2 363
7.	Valoarea medie anuală a capitalului permanent, mii lei	\overline{CPer}	27 071	28 934	+1 863
8.	Valoarea medie anuală a activelor totale, mii lei	\overline{A}	30 079	32 411	+2 332
9.	Rentabilitatea veniturilor din vânzări, % (rd.4÷rd.1×100)	R _{VV}	32,18	(3,83)	-36,01
10.	Numărul de rotații a capitalului permanent, unități (rd.1÷rd.7)	N _{CP}	0,414	0,327	-0,087
11.	Rentabilitatea activelor, % (rd.2÷rd.8×100)	R _A	12,47	1,45	-11,02
12.	Rata (coeficientul) de multiplicare a capitalului permanent, % (rd.8÷rd.7×100)	K _{CPer}	111,11	113,05	+1,94
13.	Rata profitului net, % (rd.5÷rd.2×100)	R _{PN}	79,31	(45,86)	-125,14

14.	Rentabilitatea capitalului permanent, calculată în baza:	R _{CP} Per			
	♦ profitului (pierderii) până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile, % (rd.4÷rd.7×100)		13,32	(1,26)	-14,58
	♦ profitului net (pierderii nete) al perioadei de gestiune, % (rd.5÷rd.7×100)		10,99	(0,75)	-11,74

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor din situațiile financiare

Din calculele efectuate în tabelul 2 rezultă că la entitatea analizată nivelul rentabilității capitalului permanent a înregistrat o reducere, în anul curent, față de anul precedent.

Rentabilitatea capitalului permanent, calculată în baza profitului (pierderii) până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile, în anul precedent, a constituit 13,32%, ceea ce înseamnă că la fiecare leu surse permanente de finanțare entitatea a obținut 13,32 bani profit până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile. Dar, în anul curent, entitatea a înregistrat 1,26 bani pierderi înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile și impozitului pe venit la fiecare leu capital permanent.

În anul curent, entitatea a înregistrat pierderi nete astfel, rentabilitatea capitalului permanent are valoare negativă și arată că la fiecare leu capital permanent entitatea a înregistrat 0,75 bani pierderi nete.

Prin urmare, evoluția nivelului rentabilității capitalului permanent denotă că s-au limitat posibilitățile entității de a remunera capitalul investit și a acoperi riscul economic și financiar al investitorilor (acționari, asociați sau creditorii).

În continuare, în baza datelor din tabelul 2, s-a efectuat analiza cauzală a rentabilității capitalului permanent, calculată în baza profitului până la impozitare înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile, după modelul I de analiză.

Calculul influenței factorilor asupra devierii rentabilității capitalului permanent prin metoda diferențelor absolute:

1) *Influența modificării rentabilității veniturilor din vânzări asupra devierii rentabilității capitalului permanent:*

$$=\Delta R_{VV} \times N_{CP_{bază}} = (-36,01) \times 0,414 = -14,91 \text{ puncte procentuale.}$$

2) *Influența modificării numărului de rotații a capitalului permanent asupra devierii rentabilității capitalului permanent:*

$$=R_{VV_{curentă}} \times \Delta N_{CP} = (-3,83) \times (-0,087) = +0,33 \text{ puncte procentuale.}$$

Balanța influenței factorilor: (-14,91) + 0,33 = -14,58 puncte procentuale

În baza calculelor efectuate mai sus se poate menționa că diminuarea cu 14,58 puncte procentuale a rentabilității capitalului permanent a fost condiționată, în primul rând, de scăderea nivelului rentabilității veniturilor din vânzări cu 36,01 puncte procentuale, ceea ce a contribuit la micșorarea indicatorului rezultativ cu 14,91 puncte procentuale.

În perioada analizată s-a redus numărul de rotații a capitalului permanent, de la 0,414 unități, în anul precedent, la 0,327 unități, în anul curent. Luând în considerare faptul că, în anul curent, entitatea înregistrează pierderi înaintea deducerii cheltuielilor privind dobânzile și impozitului pe venit și, respectiv rentabilitatea veniturilor din vânzări a fost negativă, încetinirea vitezei de rotației a capitalului permanent a influențat pozitiv asupra rentabilității capitalului permanent, și anume, a condus la majorarea indicatorului rezultativ cu 0,33 puncte procentuale.

Din cele expuse, putem afirma că entitatea dispune de rezerve interne de majorare a rentabilității capitalului permanent în mărime de 14,91 puncte procentuale, dacă va întreprinde măsuri privind sporirea eficienței desfășurării activității operaționale.

Sistemul factorial aplicat mai sus poate fi util pentru luarea deciziilor privind gestionarea internă a activității entității. Factorii analizați indică căile de bază ale îmbunătățirii nivelului rentabilității capitalului permanent. Avantajul sistemelor factoriale din doi factori constă în faptul că sunt ușor aplicabile, însă nu dezvăluie mai detaliat cauzele și căile de majorare a

nivelului rentabilității capitalului permanent. În acest scop, în practica economică sunt necesare sisteme factoriale cu mai mulți factori.

În practica economică, o importanță deosebită, pentru investitorii reali și potențiali ai entității, o are determinarea cauzelor și a rezervelor de creștere a rentabilității capitalului permanent calculate în baza profitului net

Așadar, în cazul când *rentabilitatea capitalului permanent este calculată în baza profitului net*, înmulțind numitorul și numărătorul formulei de calcul cu valoarea medie a activelor și profitul până la impozitare, căpătăm influența a trei factori, și anume: rentabilitatea activelor; coeficientul de multiplicare a capitalului permanent; rata profitului net.

Sistemul factorial de analiză a rentabilității capitalului permanent se prezintă astfel:

Modelul II.

Rentabilitatea capitalului permanent	=	Rentabilitatea activelor	×	Coeficientul de multiplicare a capitalului permanent	×	Rata profitului net
↓		↓		↓		↓
<i>Profit net</i>		<i>Profit pînă la impozitare</i>		<i>Valoarea medie a activelor</i>		<i>Profit net</i>
$\frac{\text{Profit net}}{\text{Valoarea medie a capitalului permanent}}$	=	$\frac{\text{Profit pînă la impozitare}}{\text{Valoarea medie a activelor}}$	×	$\frac{\text{Valoarea medie a activelor}}{\text{Valoarea medie a capitalului permanent}}$	×	$\frac{\text{Profit net}}{\text{Profit pînă la impozitare}}$

✓ *Rentabilitatea activelor* reflectă capacitatea entității de a utiliza activele totale în vederea obținerii profitului. Nivelul rentabilității activelor este independent de modul de finanțare a activelor și estimează mărimea profitului până la impozitare obținut la un leu investit în active.

✓ *Coeficientul de multiplicare a capitalului permanent* caracterizează structura surselor de finanțare și arată că, la primele 100%, activele entității se finanțează pe seama surselor proprii și datoriiilor pe termen lung, iar restul - pe seama datoriiilor curente. Acest coeficient este inversul relației de determinare a ratei stabilității financiare a entității.

✓ *Rata profitului net* reflectă corelația dintre profitul net și profitul până la impozitare și caracterizează presiunea fiscală asupra rezultatelor financiare ale entității. Mărimea acestei rate depinde de cota impozitului pe venit și de diferențele temporale și permanente, care condiționează modificarea venitului impozabil în comparație cu profitul (pierderea) până la impozitare.

Între rentabilitatea capitalului permanent, rentabilitatea activelor și rata profitului net există o relație directă. În ceea ce privește coeficientul de multiplicare a capitalului permanent, influența este diferită de la caz la caz, în funcție de raportul dintre rentabilitatea activelor și rata dobânzii. Ordinea factorilor în sistemul factorial de analiză, corespunzător modelului II, arată că nivelul rentabilității capitalului permanent depinde, *în primul rând*, de nivelul rentabilității activelor, *în al doilea rând*, de structura surselor de finanțare, deoarece nu este rațional de atras surse de finanțare împrumutate în condițiile când primul factori este la nivel scăzut. *În al treilea rând*, influențează rata profitului net, pentru că mărimea acestui factor depinde de eficiența utilizării activelor disponibile, de evoluția structurii surselor de finanțare și de legislația fiscală.

În baza celor menționate mai sus, în figura 1, prezentăm, schematic, factorii de influență asupra devierii nivelului rentabilității capitalului permanent.



Figura 1. Factorii de influență asupra devierii rentabilității capitalului permanent

Sursa: Elaborată de autor

Necesitatea determinării influenței factorilor prezentați în figura 1 survine din faptul că:

- 1) primul factor permite entității și investitorilor să cunoască măsura în care eficiența desfășurării activității operaționale a influențat devierea rentabilității capitalului permanent,
- 2) următorul factor – influența structurii surselor de finanțare,
- 3) ultimul factor – influența repartizării profitului.

Din figura 1, rezultă că detalierea analizei factoriale a rentabilității capitalului permanent se poate efectua prin descompunerea rentabilității activelor în părțile sale componente: rentabilitatea veniturilor din vânzări și numărul de rotații ale activelor.

În cele ce urmează, în baza datelor din tabelul 2, s-a efectuat analiza cauzală a rentabilității capitalului permanent, calculată în baza profitului net, după modelul III de analiză.

Tabelul 3. Calculul influenței factorilor asupra devierii rentabilității capitalului permanent prin metoda substituțiilor în lanț

Nr. calc.	Nr. subst.	Factorii interdependenți			R _{CPer} , %	Calculul mărimii influenței factorilor	Mărimea influenței, puncte procentuale	Denumirea factorilor
		R _A	K _{CPer}	R _{PN}				
1	2	4	3	5	6	7	8	9
1	0	12,47	111,11	79,31	10,99	–	–	–
2	1	1,45	111,11	79,31	1,28	1,28-10,99	-9,71	ΔR _A
3	2	1,45	113,05	79,31	1,30	1,30-1,28	+0,02	ΔK _{CPer}
4	3	1,45	113,05	(45,86)	(0,75)	(0,75)-1,30	-2,05	ΔR _{PN}

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor tabelului 2.

Calculule prezentate în tabelul 3, denotă diminuarea nivelului rentabilității capitalului permanent cu 11,74 puncte procentuale, și anume, în anul precedent, la fiecare leu surse permanente de finanțare, entitatea a înregistrat 10,99 bani profit net, dar în anul curent a obținut 0,75 bani pierderi nete. Această situație a fost determinată, în prim-plan, de utilizarea neeficientă a factorilor ce caracterizează activitatea operațională, și anume, scăderea rentabilității activelor, în anul curent, față de anul precedent (la 1,45% față de 12,47%), a condus la diminuarea rentabilității capitalului permanent cu 9,71 puncte procentuale.

Efect negativ a avut factorul ce caracterizează repartizarea profitului, și anume, scăderea ratei profitului net a determinat diminuarea rentabilității capitalului permanent cu 2,05 puncte procentuale. Influența acestui factor se explică prin politica fiscală a statului prin care se impozitează profitul.

Pe parcursul perioadei de gestiune analizată, s-au înregistrat modificări în structura surselor de finanțare, ceea ce a condus la scăderea indicatorului rezultativ cu 0,02 puncte procentuale. Cu toate că gradul de îndatorare scade, pentru îmbunătățirea nivelului rentabilității capitalului permanent, entitatea trebuie să atragă surse de finanțare împrumutate, astfel încât mărimea acestora să nu depășească nivelul de siguranță.

Din cele expuse mai sus, putem afirma că evoluția nivelului rentabilității capitalului permanent nu prezintă suficientă atractivitate financiară pentru investitorii reali și potențiali ai entității.

Concluzii.

Generalizând cele expuse, se cuvine menționat faptul că evoluția negativă a nivelului rentabilității capitalului permanent nu satisface așteptările și interesele diferiților utilizatori de informații, și anume:

- acționarii, asociații și investitorii potențiali – nu vor păstra și cumpăra acțiuni (sau aporturi la capitalul social), fiindcă entitatea nu are posibilitatea să achite dividende și să majoreze capitalul propriu;

- *creditorii* – nu vor acorda creditelor bancare și împrumuturilor pe termen lung, deoarece entitatea nu va fi capabilă să le ramburseze la termenele scadente și să achite dobânzile aferente creditelor și împrumuturilor;
- *furnizorii* – nu vor accepta termene de plată amânată, pentru că nu există perspective de creștere și continuitate a activității entității.

Conchidem că, rezultatele diagnosticului rentabilității capitalului permanent sunt foarte importante atât pentru aprecierea strategiei de dezvoltare și organizare a activității economico-financiare a entității, cât și pentru fundamentarea unor decizii economice optime.

Referințe bibliografice:

1. Anca Maria Hristea. Analiza economică și financiară a activității întreprinderii. De la instituție la știință. Volumul 1. Ed. a II-a. București: Economică, 2015. 256 p.
2. Monica Violeta Achim, Sorin Nicolae Borlea. Analiza financiară. Actualizată cu prevederile IFRS. Cluj-Napoca: Presa Universitară Clujeană, 2014. 465 p.
3. Spătaru L. Analiza economico-financiară. Instrument al managementului întreprinderilor. Ed. a II-a. București: Economică, 2010. 600 p.
4. Țiriulnicova N. (coordonator) ș.a. Analiza rapoartelor financiare. Ed. a II-a, revăzută. Chișinău: Asociația Obștească „ACAP RM”, 2011. 400 p.

TRANSFER PRICING: RISKS AND BENEFITS

CZU: 338.534:330.131.7

*ERHAN Lica¹, OROȘAN Irina²*¹*Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*²*WU Wirtschaftsuniversität Wien**E-mail: ¹lica.erhan@mail.ru ²ira.orosan@gmail.com*

Abstract. *Transfer pricing rules generally provide companies with the flexibility to set the conditions surrounding their intercompany transactions. Planning allows taxpayers to optimize the allocation of income within the group. The purpose of this study is to investigate the risks and benefits of transfer pricing, because globally it represents a major international tax planning opportunity and risk for many MNEs.*

Keywords: transfer pricing, parent company, subsidiary, OECD, tax advantages.

JEL Classification: M40; G10

1. Introduction

Transfer pricing is the setting of the price for goods and services sold between controlled (or related) legal entities within an enterprise. For example, if a subsidiary company sells goods to a parent company, the cost of those goods paid by the parent to the subsidiary is the transfer price. Legal entities considered under the control of a single corporation include branches and companies that are wholly or majority owned ultimately by the parent corporation. Certain jurisdictions consider entities to be under common control if they share family members on their boards of directors. Transfer pricing can be used as a **profit allocation method** to attribute a multinational corporation's net profit (or loss) before tax to countries where it does business. Transfer pricing results in **the setting of prices among divisions** within an enterprise. Transfer pricing multi-nationally has **tax advantages**, but regulatory authorities frown upon using transfer pricing for tax avoidance. When transfer pricing occurs, companies can **book profits** of goods and services in a different country that may have a **lower tax rate**. In some cases, the transfer of goods and services from one country to another within an interrelated company transaction can allow a company to avoid tariffs on goods and services exchanged internationally. The international tax laws are regulated by the **Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)**, and auditing firms within each international location audit financial statements accordingly.

The Goals

According to the OECD, there are three main objectives of transfer pricing documentation:

Objective 1: *“to ensure that taxpayers give appropriate consideration to transfer pricing requirements in establishing prices and other conditions for transactions between associated enterprises and in reporting the income derived from such transactions in their tax returns.”* Documentation requirements create awareness and a culture of compliance. Taxpayers are forced to take a position, concerning transfer-pricing rules.

Objective 2: *“to provide tax administrations with the information necessary to conduct an informed transfer pricing risk assessment.”*

The documentation provides tax-authorities with a clear overview of the activities of a multinational enterprise. It tells them where there are risks.

Objective 3: *“to provide tax administrations with useful information to employ in conducting an appropriately thorough audit of the transfer pricing practices of entities subject*

to tax in their jurisdiction, although it may be necessary to supplement the documentation with additional information as the audit progresses.”

If tax-authorities think that there is a risk, the documentation provides them with a good indication of where else to look.

Requirements

In order to reach the objectives mentioned above, there are three types of documentation that taxpayers need to provide.

1. The Master File:

The master file is intended to provide a high-level overview. It explains the dealings of a Multinational Enterprise on a global scale. With this information, governments have a high-level overview of the economic, legal, financial and tax arrangements of the MNE. This gives them a good idea if any risks exist.

2. The Local File:

The local file is where you go into detail. Here, you look at specific inter-company transactions that are relevant for the tax authority involved. The local file contains relevant financial data, like the transfer prices used and the transfer pricing method chosen to calculate them. Where the Master File provides the general overview, the Local File explains how the inter-company transactions happen at “Arm’s Length.”

3. The Country-by-Country Report

The Country-by-Country Report is an additional high-level report required from large Multinational Enterprises with a turnover of 750 Million USD or more per year. It requires details of the global allocation of income, taxes paid, and the location of economic activity among the jurisdictions in which the MNE group operates.

Concepts in Transfer Pricing:

- *Arm’s Length Price:* The price charged in a transaction between unrelated parties.
- *Transfer Price:* The price charged in a transaction between two associated enterprises.
- *Uncontrolled Transaction:* Transaction between two unrelated parties.
- *Controlled Transaction:* Transaction between two associated enterprises or related parties.

2. Arm’s Length Principle

Article 9 of the OECD Model Tax Convention is dedicated to the Arm’s Length Principle (ALP). It says that the transfer prices set between the corporate entities should be in such a way as if they were two independent entities.

A framework has been provided by the OCED in the Transfer Pricing Guidelines issued by it which provides details regarding the arm’s length price.

ALP is based on real markets and provides the MNE’s and the governments **a single international standard** for the contracts that allows various different government entities to collect their share of tax at the same time creating enough room for the MNE’s to avoid the double taxation.

The good thing about transfer pricing is that the principles and practices are quite similar all around the world. The OECD Transfer Pricing Guidelines provide 5 common transfer pricing methods that are accepted by nearly all tax authorities. Three of these methods are traditional transaction methods while the remaining two are transactional profit methods.

Traditional transaction methods:

1. CUP method
2. Resale price method
3. Cost plus method

Transactional profit methods:

1. Transactional net margin method (TNMM)
2. Transactional profit split method.

A taxpayer should select the most appropriate method. In general, the traditional transaction method is preferred over the transactional profit methods and the CUP method over any other method. In practice, the TNMM is the most used of all five transfer pricing methods, followed by the CUP method and Profit Split method. Cost Plus Method and Resale Margin Method are barely used.

3. Example

The regional headquarter of Google is in Singapore and it has a subsidiary in Australia. The sales and marketing support services are provided by the Australian subsidiary to users and Australian businesses and also provide research services to Google worldwide. The billing for Australian activities is done in Singapore and the payment is received from the Google entities. In 2012-2013 Google, Australia earned \$46 million as profit on revenues of \$ 358 million. The corporate tax payment was a \$7.1 million, more so, as they had claimed a tax credit of \$ 4.5 million.

Ms. Maile Carnegie, the Managing Director of Google Australia was asked to respond on why Google Australia did not pay more corporate tax in Australia. She Replied by saying that the lion's share of the taxes was paid to the country where they were headquartered. She was talking about the intellectual capital that Google owns which drives their business and it was owned outside of Australia.

Google declared that it paid US\$ 3.3 billion as tax globally in 2014 on revenues of US\$ 66 billion. The effective tax rate came up as 19%, while the statutory federal rate of 35% applied on Google in the US. Had Google been paying most of the tax in US, it would follow that it was not paying much taxes on the revenues that is generated from other countries.

In 2013, in Singapore Google paid US\$ 4 million in corporate tax on undisclosed revenues from the Asia – Pacific countries as well as Australia. Compared to this, Google Australia made a payment of a \$7.1 million as tax, and they did not account for most of that revenue that was booked in Singapore.

Moreover, Google did not provide the detail of the sources of revenue that was generated from Australia.

It was seen that some of the multinational companies were involved in tax minimization using the tax incentives that were offered in accordance with the overseas jurisdiction to them that led to the evasion of tax in Australia.

The internal revenue system has investigated that Microsoft is using transfer pricing, among other things or method of booking prices and sales between subsidiaries that lends to the opportunity to report earnings in lower tax jurisdiction.

Companies routinely and legally book profit overseas to avail lower tax rate and avoid hefty 35% levy on profit in the US.

Microsoft accumulated \$44.8 billion non-US earning and reinvested aboard, accounting in deferred taxes of about \$14.5 billion.

Microsoft did not specify how did they employ cash earned aboard but reinvestment could be anything from buying an office or parking money in the bank. While storing money overseas prevented them from repatriation tax.

Microsoft stated that "primarily due to a higher mix of earnings taxed at lower rates in foreign jurisdictions resulting from producing and distributing our products and services through our foreign regional operations centers in Ireland, Singapore and Puerto Rico, which are subject to lower income tax rates."

Forty-six percent (about \$ 32 billion) of the total sales came from overseas in the year 2011, however, pre-tax profit tripled over the past six years to \$19.2 billion. In contrast, its US earning

has dropped from \$11.9 billion to \$8.9 billion in the same period. Thereby now 68% of the total earnings are made by from foreign earning.

4. Benefits:

1. Transfer pricing helps in **reducing the duty costs** by shipping goods into high tariff countries at minimal transfer prices so that duty base associated with these transactions is low.
2. Reducing income taxes in high tax countries by overpricing goods that are transferred to units in those, countries where the tax rate is comparatively lower thereby giving them a higher profit margin.
3. Facilitating dividend repatriation when dividend repatriation is curtailed by government policy by inflating prices of goods transferred.

5. Risks:

1. There can be a **disagreement** among the organizational division managers as what the policies should be regarding the transfer policies.
2. There are **a lot of additional costs** that are linked with the required time and labor, which is required to execute transfer pricing and help in designing the accounting system.
3. It gets difficult to estimate the right amount of pricing policy for intangibles such as services, as transfer pricing does not work well as these departments do not provide measurable benefits.
4. The issue of transfer pricing may give rise to **dysfunctional behavior** among managers of organizational units. Another matter of concern is the process of transfer pricing is highly **complicated and time-consuming** in large multi-nationals.
5. Buyer and seller perform different functions from each other that undertake different types of risks. For instance, the seller may or may not provide the warranty for the product. However, the price a buyer would pay would be affected by the difference. The risks that impact prices are as follows: financial & currency risk, collection risk, market and entrepreneurial risk, product obsolescence risk, credit risk.

6. Conclusion:

Transfer pricing rules generally provide companies with the flexibility to set the conditions surrounding their intercompany transactions. Planning allows taxpayers to optimize the allocation of income within the group. At the same time, noncompliance with transfer pricing rules can be costly for multinational companies. Noncompliance can lead to double taxation, interest on tax underpayment and substantial penalties. It can also result in extended disputes with tax authorities, including litigation.

Referințe bibliografice:

1. Adams, C. and R. Coombes. 2011. *Global Transfer Pricing, 2nd edition*. Bloomsbury Professional.
2. Curtis, S. L. 2016. Forensic approaches to transfer pricing compliance and enforcement. *Journal of Forensic & Investigative Accounting* 8(3): 359-400.
3. Hoffelder, K. 2013. Profit shifters face global crackdown. *CFO* (May): 18-20.
4. OECD (2013), *Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting*, OECD Publishing, [dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en](https://doi.org/10.1787/9789264202719-en).

METODA DE EVIDENȚĂ ȘI CALCULAȚIE A COSTULUI PE FAZE: ESENȚA ȘI POSIBILITĂȚILE APLICĂRII DE CĂTRE ÎNTREPRINDERILE AGRICOLE

METHOD OF ACCOUNTING AND CALCULATION OF COST ON THE PHASES: ESSENCE AND POSSIBILITIES OF APPLICATION FOR AGRICULTURAL ENTERPRISES

CZU: 631.162 : 657.47; 657.47:631.11

FRECĂUȚEANU Alexandru¹, COJOCARI Vadim², CHIȘLARU Angela³

^{1,2,3} *Universitatea Agrară de Stat din Moldova*

^{1,2,3} *E-mail: vadim_cojocari@mail.ru*

Abstract: *In points 61-63 of the Methodological indications regarding the accounting of the costs of production and the calculation of the cost of the products and services, the essence of the method of cost calculation in phases and of its two variants - without semifabricated and semi-manufactured ones is briefly exposed. At the same time, according to point 4, point 8) of the normative act in question, its scope does not extend to the way of accounting for the costs related to biological assets and agricultural products. In connection with this, practitioners' accountants (especially those who do not have adequate knowledge in the field of agricultural activity) inevitably raise some questions about the characteristic features of the method of calculating the cost in phases and the possibility of applying it to agricultural enterprises. At the exposition of his own elaborations preference was given to the descriptive method with the application of the elements of comparison, analysis and deduction.*

Keywords: *Agricultural products, Biological assets, Calculation period, Cost effective, Phase.*

JEL Classification: M 41

Introducere

În punctele 61-63 din Indicațiile metodice privind contabilitatea costurilor de producție și calculația costului produselor și serviciilor este expusă în mod succint esența metodei de calculație a costului pe faze și a celor două variante ale acesteia – fără semifabricate și cu semifabricate. Totodată conform punctului 4 subpunctul 8) din actul normativ în cauză sfera de aplicare a acesteia nu se extinde asupra modului de contabilizare a costurilor aferente activelor biologice și produselor agricole. Totodată este cazul de menționat că potrivit punctului 5 din SNC „Particularitățile contabilității în agricultură” prin active biologice se subînțeleg animalele vii și plantele vii, iar prin produse agricole - produsele recoltate de la activele biologice ale entității. În legătură cu aceasta la contabilii practicieni (mai cu seamă, la acei care n-au cunoștințe adecvate în domeniul activității agricole) inevitabil apar câteva întrebări și anume:

1. Care sunt trăsăturile caracteristice ale metodei de calculație a costului pe faze și ale celor două variante ale acesteia (fără semifabricate și cu semifabricate)?
2. Este posibil oare de aplicat metoda de calculație a costului pe faze la întreprinderile agricole sau norma (precizarea) din punctul 4 subpunctul 8) din Indicațiile metodice în cauză reprezintă un adevăr în ultima instanță?
3. Cum poate arăta în practică modul de aplicare a acestei metode de către subiecții economici din sectorul agrar?

La efectuarea studiului dat drept surse de inspirație și puncte de reper au servit următoarele reglementări contabile naționale: SNC „Particularitățile contabilității în agricultură” [1], SNC „Stocuri” [2], Indicații metodice privind contabilitatea costurilor de producție și calculația costului produselor și serviciilor [3] și Planul general de conturi contabile [4]. De asemenea s-a ținut cont de opiniile unor savanți în domeniu din fosta URSS. Totodată la expunerea elaborărilor proprii

preferință s-a acordat metodei descriptive cu aplicarea elementelor de comparație, analiză și deducție.

Conținut de bază

Pentru început să menționăm că ar fi mai logic de numit această metodă nu „*metoda de calculație a costului pe faze*” (după cum prevăd în prezent Indicațiile metodice menționate [3]), ci metoda de evidență a costurilor și de calculație a costului produselor pe faze (după cum se proceda în manualele editate cândva [5]). Tratatul actual al metodei pe faze ca metodă exclusivă de calculație a costului are fără temei un caracter extensiv și rezultă din regula dubioasă expusă în punctul 49 subpunctul 2) din Indicațiile metodice în vigoare precum că una din etapele principale ale calculației costului produselor și serviciilor reprezintă „*înregistrarea costurilor directe și indirecte pe activități de bază și auxiliare*”. După cum se știe, costurile menționate se reflectă în registrele contabile în baza documentelor primare și centralizatoare potrivit principiului general al contabilității de angajamente cu ajutorul înregistrărilor duble cel puțin o dată în lună (la ținerea evidenței în mod manual) sau mai frecvent (inclusiv zilnic) – în cazul aplicării sistemelor automatizate de prelucrare a datelor. Însă în toate aceste cazuri, după cum se menționează în punctul 21 din SNC „Stocuri” [2], în evidența curentă se reflectă „*costurile aferente fabricării produselor și prestării serviciilor*”, dar nicidecum calculația costului. Potrivit punctului 5 din Indicațiile metodice calculația costului este cu totul altceva și reprezintă „*totalitatea procedurilor folosite pentru determinarea costului produselor fabricate/serviciilor prestate*”. Cu atât mai mult, că în punctul 50 din același act normativ se stipulează expres că „*calculația costului produselor/serviciilor se efectuează pe ... perioade de calculație (de exemplu, lună, trimestru, an)*”, ceea ce este posibil numai după expirarea (încheierea) acestor perioade. Pe când reflectarea în evidența curentă a costurilor directe și indirecte ale activităților de bază și auxiliare are loc permanent în cursul întregului an.

În continuare are sens de precizat (iar mai exact, chiar de dezvoltat) însuși conținutul termenului „*fază*”, întrucât nici în punctul 61 din Indicațiile metodice și nici în punctul 5 „Definiții” despre aceasta nu este scris nimic. În punctul 61 se menționează doar că metoda de calculație a costului pe faze „*poate fi aplicată în cazul confecționării produselor în masă sau în serii mari (de exemplu, producerea cimentului, ceramicii, zahărului, conservelor, înghețatei, produselor de panificație, uleiului vegetal, textilelor)*”, iar aceasta, fără doar și poate, este insuficient pentru a înțelege ce reprezintă faza propriu-zisă.

Astfel, considerăm că faza (stadiul sau etapa producerii) reprezintă una din câteva părți ale procesului tehnologic care este mărginită de niște limite temporale și/sau spațiale concrete, iar consumul resurselor în cadrul căreia (cu excepția ultimei) are ca rezultat obținerea semifabricatelor din producție proprie (sau, altfel spus, a unor tipuri de produse intermediare). Ulterior aceste semifabricate sau sunt supuse prelucrării (conversiei) în altă subdiviziune (sau la altă etapă a producerii), sau sunt comercializate terților. Ultima fază se încheie, de regulă, cu obținerea produselor finite (adică bunurilor care nu mai au nevoie de prelucrare ulterioară și pot fi folosite de utilizatori/consumatori în conformitate cu destinația lor).

O șarjă semantică asemănătoare este atribuită produselor finite și de punctul 6 din SNC „Stocuri” [2]. Textual aici se menționează că produsele finite sunt niște „*bunuri care au parcurs în întregime stadiile procesului de producție și nu necesită prelucrări ulterioare în cadrul entității, au fost supuse probelor tehnice și recepției, sînt integral completate și pot fi depozitate în vederea vânzării sau livrate direct cumpărătorilor*”.

Totodată sunt întreprinderi cu ciclul tehnologic incomplet (de exemplu, fabricile de vinificație primară autonome sau ale unor gospodării agricole cu specializare largă) la care și ultima fază se încheie cu obținerea semifabricatelor din producție proprie.

Astfel, din cele expuse mai sus rezultă că aplicarea metodei de evidență a costurilor și de

calculație a costului produselor pe faze este posibilă teoretic și justificată în aspect practic pentru acele tipuri de producție al căror proces tehnologic în mod obiectiv se descompune în câteva etape intermitente, iar costurile fiecărei etape sunt perfectate cu documente primare și centralizatoare distincte.

La rândul său, pentru metoda pe faze în baza variantei fără semifabricate sunt caracteristice următoarele trăsături:

- toate costurile se delimitează pe faze, iar pentru fiecare fază se deschide un cont analitic aparte;
- în cadrul fiecărei faze costurile se înregistrează fără a lua în considerație costurile suportate la faza precedentă;
- raportarea la costurile ultimei faze a costurilor suportate la toate fazele precedente se face după încheierea procesului de obținere a produselor finite prin debitarea și creditarea contului de activ (calculație) **811**;
- semifabricatele din producție proprie nu se trec la intrări, transmiterea lor de la o fază la alta nu se asociază cu întocmirea înregistrărilor duble, iar subcontul 2162 „*Semifabricate din producție proprie*” nu se aplică;
- după încheierea operațiunilor tehnologice la o fază sau alta (cu excepția ultimei) se determină nu costul efectiv al fiecărui tip de semifabricate, ci costul efectiv doar al prelucrării (conversiei) la faza respectivă, iar ca temei pentru aceasta servesc costurile înregistrate în debitul contului analitic în cauză și datele informative privind cantitatea semifabricatelor obținute din creditul aceluiași cont analitic. Compararea indicatorilor efectivi cu cei planificați sub aspectul fazelor este posibilă doar în scopurile analizei (monitorizării) și oarecare urmări contabile (de exemplu, prin întocmirea înregistrărilor duble suplimentare sau de stornare) nu are;
- costul efectiv al produselor finite se determină în baza datelor privind costurile suportate la toate fazele existente (inclusiv ultima) și cantitatea bunurilor obținute la faza finală. Până la expirarea (încheierea) perioadei de calculație produsele finite pot fi evaluate la cost planificat (programat sau pronosticat);
- costul efectiv al producției în curs de execuție la finele perioadei de calculație se determină în conformitate cu punctul 20 din SNC „Stocuri” și se reflectă la acea fază unde asemenea costuri au apărut.

În sfârșit, pentru metoda pe faze în baza variantei cu semifabricate sunt inerente astfel de trăsături:

- prin analogie cu varianta fără semifabricate, toate costurile se delimitează pe faze, iar pentru fiecare fază se deschide un cont analitic propriu;
- în cadrul fiecărei faze costurile se înregistrează cu total cumulativ de la inițierea procesului tehnologic, adică cu includerea costurilor suportate la faza precedentă;
- includerea costurilor fazei precedente în costurile fazei următoare se efectuează conform regulii de decontare a valorii contabile a stocurilor ieșite care este expusă în punctul 42 din SNC „Stocuri”;
- trecerea la intrări a semifabricatelor din producție proprie și transmiterea lor de la o fază la alta se efectuează la fiecare fază (cu excepția ultimei) prin debitarea și respectiv creditarea contului **216**;
- costul efectiv al fiecărui tip de semifabricate se determină după încheierea operațiunilor tehnologice la faza respectivă (cu excepția ultimei) în baza datelor privind costurile înregistrate cu total cumulativ în debitul contului analitic deschis și cantitatea de semifabricate obținute reflectată în creditul aceluiași cont analitic. Totodată până la încheierea perioadei de calculație semifabricatele respective pot fi evaluate la cost planificat (programat sau pronosticat);
- costul efectiv al produselor finite se determină în baza datelor privind costurile suportate

și cantitatea de bunuri obținute la ultima fază. Până la expirarea perioadei de calculație produsele finite pot fi evaluate la cost planificat (programat sau pronosticat);

- costul efectiv al producției în curs de execuție la finele perioadei de calculație se determină în conformitate cu punctul 20 din SNC „Stocuri” și se reflectă la acea fază (inclusiv ultima) unde la momentul dat se află semifabricatele.

Anterior s-a menționat că metoda pe faze cu selectarea unei sau altei variante (fără semifabricate și cu semifabricate) poate fi aplicată în acele cazuri când procesul tehnologic constă din câteva etape intermitente, iar costurile fiecărei etape se perfectează cu documente primare și centralizatoare distincte. În calitate de domeniu de aplicare a unei astfel de metode (axate în majoritatea cazurilor pe varianta fără semifabricate) în punctul 61 din Indicațiile metodice sunt numite întreprinderile de producere a cimentului, ceramicii, zahărului, conservelor, înghețatei, produselor de panificație, uleiului vegetal și textilelor care fac parte din componența subiecților economici ai sectorului real cu fabricarea produselor în masă sau în serii mari. Dar, după cum s-a constatat pe parcursul mai multor seminare moderate de autorul acestui ghid în ultimii ani cu contabilii-șefi ai întreprinderilor agricole din regiunile de dezvoltare Nord și Centru, metoda de evidență a costurilor și de calculație a costului produselor pe faze poate fi aplicată cu succes nu numai de gospodăriile agricole care dispun de subdiviziuni industriale în persoana secțiilor de vinificație, gaterelor, punctelor de procesare a laptelui de vacă, de oaie sau de capră etc., ci și de entitățile care îngrijesc de active biologice și obțin produse agricole.

Astfel, în cazul obținerii produselor vinicole îmbuteliate în secția proprie cu ciclu tehnologic complet evidența analitică a costurilor poate fi organizată cu delimitare pe următoarele faze:

- fărâmițarea bobitelor din struguri și obținerea mustului;
- fermentarea mustului și obținerea vinurilor brute;
- cupajarea și prelucrarea tehnologică a vinurilor brute;
- maturația vinurilor brute prelucrate;
- îmbutelierea producției-marfă.

Totodată este cazul de menționat că numărul și denumirea fazelor în secțiile de vinificație pot varia de la o întreprindere la alta.

În cazul procesării pe teren a laptelui de vacă costurile suportate pot fi diferențiate pe astfel de faze:

- prelucrarea laptelui și obținerea frișcăi;
- prelucrarea frișcăi și obținerea untului;
- prelucrarea laptelui degresat și obținerea brânzei degresate.

Este posibilă (iar de multe ori chiar și oportună) aplicarea metodei pe faze și în cazul obținerii produselor fitotehnice. În continuare în tabelul 1 sunt enumerate activele biologice de origine vegetală al căror proces tehnologic de îngrijire constă din câteva faze intermitente.

Tabelul 1. Active biologice de origine vegetală cu proces tehnologic divizat pe faze

Active biologice/culturi agricole	Faze intermitente	Sunt obținute	
		semifabricate	produse finite
A	I	2	3
1. Grâu de toamnă, orz de toamnă sau de primăvară	1. Creșterea culturii respective în câmp 2. Condiționarea recoltei de cereale pe fățare 3. Colectarea paielor	Cereale treierate și paie x x	x Cereale valoroase Paie scârțuite
2. Floarea-soarelui	1. Creșterea culturii în câmp 2. Condiționarea recoltei de boabe pe fățare	Boabe treierate x	x Boabe valoroase
3. Porumb pentru boabe	1. Creșterea culturii în câmp	Știuleți sau boabe decorticate	x

	2. Condiționarea recoltei de știuleți sau boabe decorticate pe fășare	x	Știuleți sau boabe decorticate valoroase
4. Porumb pentru siloz	1. Creșterea culturii în câmp 2. Însilozarea	Masă verde mărunțită x	x Siloz
5. Ierburi leguminoase furajere pentru fânaj	1. Creșterea ierburilor în câmp 2. Obținerea fânajului	Masă verde cosită, strivită și mărunțită x	x Fânaj
6. Tutun	1. Creșterea răsadului în sol protejat 2. Creșterea tutunului în câmp 3. Uscarea frunzelor verzi 4. Prefermentarea, sortarea și balotarea frunzelor uscate	Răsad Frunze verzi recoltate Frunze uscate x	x x x Materie primă primară pentru industria tutunului

Sursa: elaborat de autori.

În practică, în funcție de particularitățile unei sau altei întreprinderi, pot fi și alte active biologice costurile de creștere ale cărora este posibil și chiar rațional de delimitat pe faze intermitente.

În continuare în baza culturii tutunului care se finalizează cu obținerea materiei prime primare pentru industria respectivă este prezentat un exemplu de aplicare a metodei pe faze cu selectarea variantei cu semifabricate și fără semifabricate.

Exemplul 1. În cursul anului 2019 în procesul de cultivare a tutunului cu ciclul tehnologic complet în gospodăria agricolă „Viitorul” S.R.L. care face parte din componența entităților mici și ține contabilitatea în partidă dublă cu prezentarea situațiilor financiare simplificate conform SNC au fost înregistrate următoarele date:

- costurile aferente primei faze de creștere a răsadului în sol protejat – 170 000 lei;
- cantitatea de răsad obținut – 375 000 fire;
- costurile aferente fazei a doua de creștere a tutunului în câmp (fără valoarea contabilă a răsadului) și recoltare a frunzelor verzi – 70 000 lei;
- cantitatea de frunze verzi recoltate și înșirate pe spagat – 125 000 de kilograme;
- costurile aferente fazei a treia de uscare naturală a frunzelor verzi recoltate (fără costurile fazei a doua) – 50 000 lei;
- cantitatea de frunze uscate obținute (la uscarea frunzelor verzi de tutun masa lor inițială se micșorează circa de zece ori) – 12 500 de kilograme;
- costurile aferente fazei a patra de prefermentare, sortare și balotare a frunzelor uscate (fără costurile fazei a treia) – 30 000 lei;
- cantitatea de produse finite obținute sub formă de materie primă primară pentru industria tutunului – 12 200 de kilograme (fără greutatea materialelor de balotare).

Datele prezentate mai sus sunt generalizate în tabelul 2 cu gruparea pe faze, indicarea conturilor corespondente și determinarea indicatorului costului efectiv unitar în cazul selectării variantei cu semifabricate și fără semifabricate.

Tabelul 2. Date inițiale și finale la contabilizarea costurilor de creștere a tutunului în baza metodei pe faze cu cele două variante ale acesteia

Conținutul operațiunii economice sau indicatorul	Varianta cu semifabricate			Varianta fără semifabricate		
	suma, lei	debit	credit	suma, lei	debit	credit
A	1	2	3	4	5	6
Prima fază						
1. Reflectarea costurilor, total	170 000	811	211, 531, 812 etc.	170 000	811	211, 531, 812 etc.
2. Înregistrarea răsadului	170 000	216	811	x	x	x

ISCA 2020

3. Costul unui fir de răsad (170 000 lei : 375 000 fire)	0,4533	x	x	0,4533	x	x
Faza a doua						
4. Plantarea răsadului în câmp	170 000	811	216	x	x	x
5. Reflectarea altor costuri, total	70 000	811	211, 531, 812 etc.	70 000	811	211, 531, 812 etc.
6. Total costuri	240 000	x	x	70 000	x	x
7. Înregistrarea frunzelor verzi recoltate	240 000	216	811	x	x	x
8. Costul unui kilogram de frunze verzi:						
• pentru coloana 1 – (240 000 lei : 125 000 kg)	1,92	x	x	x	x	x
• pentru coloana 4 – (70 000 lei : 125 000 kg)	x	x	x	0,56	x	x
Faza a treia						
9. Transmiterea frunzelor verzi la uscare	240 000	811	216	x	x	x
10. Reflectarea altor costuri, total	50 000	811	211, 531, 812 etc.	50 000	811	211, 531, 812 etc.
11. Total costuri	290 000	x	x	50 000	x	x
12. Înregistrarea frunzelor uscate	290 000	216	811	x	x	x
13. Costul unui kilogram de frunze uscate:						
• pentru coloana 1 – (290 000 lei : 12 500 kg)	23,20	x	x	x	x	x
• pentru coloana 4 – (50 000 lei : 12 500 kg)	x	x	x	4,00	x	x
Faza a patra						
14. Transmiterea frunzelor uscate la prefermentare, sortare și balotare	290 000	811	216	x	x	x
15. Reflectarea altor costuri, total	30 000	811	211, 531, 812 etc.	30 000	811	211, 531, 812 etc.
16. Total costuri	320 000	x	x	30 000	x	x
17. Înregistrarea produselor finite	320 000	216	811	30 000	216	811
18. Decontarea după destinație a costurilor aferente primelor trei faze	x	x	x	290 000	811	811
19. Ajustarea produselor finite la suma costurilor decontate din primele trei faze	x	x	x	290 000	216	811
20. Costul unui kilogram de produse finite:						
• pentru coloana 1 – (320 000 lei : 12 200 kg)	26,23	x	x	x	x	x
• pentru coloana 4 – [(30 000 lei + 290 000 lei) : 12 200 kg]	x	x	x	26,23	x	x

Concluzii

1. Varianta fără semifabricate a metodei de evidență a costurilor și de calculație a costului produselor pe faze este mai simplă, mai puțin laborioasă și necesită întocmirea unui număr mai mic de documente primare și respectiv de formule contabile.

2. Totodată, la creșterea tutunului (deopotrivă cu alte câteva culturi de câmp) mai preferabilă este varianta cu semifabricate care permite de determinat în mod autentic și operativ costul efectiv unitar, costurile cu personalul și costurile cu materiale pe fiecare tip de semifabricate obținute (răsad, frunze verzi și frunze uscate), precum și de stabilit niște prețuri mai argumentate în caz de vânzare a semifabricatelor terților cu scopul neadmiterii unei activități de producție nerentabile.

3. Complicarea într-o măsură anumită a acțiunilor în cazul selectării variantei cu semifabricate a metodei pe faze se compensează cu prisosință de sporirea capacității informaționale a evidenței, fortificarea funcțiilor analitice și de control și de apropierea faptelor contabilizate de particularitățile tehnologice ale unei sau altei faze.

Referințe bibliografice

1. Standardul Național de Contabilitate „Particularitățile contabilității în agricultură”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237
2. Standardul Național de Contabilitate „Stocuri”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237
3. Indicații metodice privind contabilitatea costurilor de producție și calculația costului produselor și serviciilor. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237
4. Planul general de conturi contabile. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237
5. Немчинов П. П. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве с основами учета в других отраслях народного хозяйства. М.: Статистика, 1970, с. 482
6. Пизенгольц М. З., Варава А. П., Васькин Ф. И. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. Часть 2. М.: Колос, 1994, с. 163

NORMELE GENERALE PRIVIND ELABORAREA POLITICILOR CONTABILE

GENERAL RULES FOR ELABORATION ACCOUNTING POLICIES

CZU: 657.05, 657.1

*FRECĂUȚEANU Alexandru¹, COJOCARI Vadim², CHIȘLARU Angela³**^{1,2,3} Universitatea Agrară de Stat din Moldova, Republica Moldova**^{1,2,3} E-mail: vadim_cojocari@mail.ru*

Abstract: *In accordance with the Law on Accounting and Financial Reporting, each enterprise is obliged to develop, approve and apply its accounting policies, which must comply with the applicable national accounting standards and the general accounting plan. This process involves following a number of general rules. However, the difficulties that arise when choosing an alternative accounting variant, the discrepancy between the legal acts of accounting in terms of the basic principles and qualitative characteristics of information established under the influence of accounting policies and provided for the preparation of financial statements, in practice can lead to violation of accounting and tax norms.*

Keywords: Accounting Policies, Alternative variants, Basic principles, Qualitative characteristics.

JEL Classification: M 41

Introducere

Potrivit articolului 18 alineatul (3) litera b) din Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15 decembrie 2017 fiecare entitate (inclusiv gospodăriile agricole) este obligată să elaboreze, să aprobe și să aplice politicile sale contabile care, pe de o parte, trebuie să fie conforme actualelor Standarde Naționale de Contabilitate, Planului general de conturi contabile și altor acte normative emise de Ministerul Finanțelor, iar pe de altă parte, urmează să reflecte în mod adecvat particularitățile funcționării acesteia. Acest proces presupune respectarea unui șir de norme generale. Însă dificultățile întâmpinate la selectarea unei variante alternative de evidență, discordanța dintre actele juridice contabile în partea ce ține de principiile de bază și caracteristicile calitative ale informațiilor stabilite sub influența politicilor contabile și furnizate pentru întocmirea situațiilor financiare poate să se soldeze în practică cu încălcări ale normelor contabile și fiscale. La efectuarea studiului dat drept surse de inspirație și puncte de reper au servit următoarele acte juridice: Legea contabilității și raportării financiare [1], SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare” [2], SNC „Prezentarea situațiilor financiare” [3] și IAS 8 „Politici contabile, modificări în estimările contabile și erori” [4]. De asemenea s-a ținut cont de opiniile unor savanți în domeniu și contabili practicieni. Totodată la expunerea elaborărilor proprii preferință s-a acordat metodei descriptive cu aplicarea elementelor de comparație, analiză și deducție.

Conținut de bază

La elaborarea politicilor contabile gospodăriile agricole (deopotrivă cu orice alți subiecți economici) urmează să se conducă de un șir de norme generale care sunt expuse în continuare:

1. Politicile contabile se elaborează de către fiecare entitate de sine stătător și se aprobă pentru fiecare perioadă de gestiune (de exemplu, 2019, 2020 etc.) de către persoana care este responsabilă pentru ținerea contabilității și raportarea financiară. De exemplu, în societățile cu răspundere limitată acesta este administratorul, iar în gospodăriile țărănești (de fermier) – fondatorul. Aceleași persoane (administratorul, fondatorul etc.) conform articolului 18 alineatul (3) litera b) din Legea contabilității și raportării financiare [1] sunt obligate să asigure totodată elaborarea, aprobarea și

aplicarea politicilor contabile. În cazul dat prin sintagma „să asigure” se subînțelege faptul că ele urmează să organizeze, să prezideze și să monitorizeze elaborarea proiectului acestui act normativ intern. Iar executanți nemijlociți sau intermediari ai procesului dat pot fi orice persoane fizice sau juridice inițiate în domeniu (de exemplu, serviciul de contabilitate al întreprinderii; o comisie specială formată din contabilul-șef, finansistul și juristul entității; o firmă de consulting (audit); un titular al patentei de întreprinzător la genul de activitate „Predarea și meditarea diferitor discipline cu excepția muzicii, coregrafiei și artelor plastice” etc.).

Aprobarea politicilor contabile (și, bineînțeles, elaborarea acestora) pentru anul următor (de exemplu, 2020) trebuie efectuată până la sfârșitul anului precedent (de exemplu, 2019). Pe de altă parte, dacă întreprinderea nou-creată a primit certificat de înregistrare de stat în cursul anului (iar așa ceva are loc destul de frecvent), atunci politicile contabile trebuie elaborate și aprobate până la prezentarea situațiilor financiare pentru prima perioadă de gestiune (sau pentru primul an de activitate).

De asemenea este important de menționat că conducătorul sau fondatorul întreprinderii nu are dreptul ca în baza unui ordin sau unei dispoziții să-l oblige pe cineva (de exemplu, pe contabilul-șef sau directorul financiar) să devină responsabil pentru ținerea contabilității și raportarea financiară (inclusiv elaborarea și aprobarea politicilor contabile), întrucât asemenea acțiune contravine legislației în vigoare. Dar, cu părere de rău, astfel de tentative încă mai au loc (mai cu seamă, în sectorul agrar), fiind condiționate, pe de o parte, de ignorarea rolului contabilității de către unii conducători și necunoașterea totală a posibilităților enorme ale acesteia (inclusiv în domeniul asigurării unui management eficient), iar pe de altă parte, de tendința unor manageri de a se distanța cu orice preț de la abuzurile comise la înregistrarea faptelor economice, precum și de la încălcările fiscale depistate de organele de control. Și aceasta în pofida faptului că inițiatori și inspiratori nemijlociți ai unor astfel de abuzuri și încălcări sunt, de regulă, anume conducătorii întreprinderilor (ei fiind de multe ori și proprietarii entităților în cauză);

2. Pentru aprobarea politicilor contabile conducătorul întreprinderii emite în mod obligatoriu un ordin sau o dispoziție. Numărul și data acestui act managerial se indică pe foaia de titlu a politicilor contabile (sus, în partea dreaptă). Fără emiterea unui astfel de document politicile contabile ca act normativ de uz intern își pierd orice putere juridică și nu pot servi ca bază pentru argumentarea acțiunilor săvârșite de către serviciul de contabilitate. Ca urmare, entitatea devine extrem de vulnerabilă, mai întâi de toate, în aspect fiscal, întrucât în procesul controalelor efectuate de către funcționarii Serviciului Fiscal de Stat oricând poate fi contestată legitimitatea documentelor primare elaborate pe teren sau mărimea costului planificat unitar (ajustat la data raportării la cost efectiv) acceptat pentru evaluarea produselor recoltate, sporului greutateii și/sau activelor biologice adiționale obținute.

De menționat că la întreprinderile nou-create prevederile politicilor contabile se aplică din momentul înregistrării de stat a acestora. În toate celelalte cazuri (adică la întreprinderile în funcțiune care activează mai mult de o perioadă de gestiune) prevederile în cauză sunt obligatorii pentru aplicare începând cu prima zi a perioadei de gestiune care succedă perioada aprobării politicilor contabile;

3. Drept bază pentru elaborarea politicilor contabile servesc acele părți (componente) ale sistemului de reglementare juridică a contabilității în Republica Moldova care prevăd variante alternative de recunoaștere, evaluare și contabilizare a elementelor contabile. De menționat că prin sistemul de reglementare juridică a contabilității se subînțelege totalitatea de acte legislative și normative care reglementează ținerea evidenței contabile și întocmirea situațiilor financiare. În cazul dat este vorba despre Legi și Coduri adoptate de Parlament, Hotărâri ale Guvernului, Standarde Naționale de Contabilitate (SNC-uri), Standarde Internaționale de Raportare Financiară (IFRS-uri), Standarde Internaționale de Contabilitate (IAS-uri), Regulamente, Indicații metodice etc. Astfel, în prezent sunt prevăzute variante alternative (sau

la alegere) pentru calcularea amortizării imobilizărilor necorporale, mijloacelor fixe și activelor biologice imobilizate; pentru evaluarea stocurilor ieșite (cu excepția produselor agricole și activelor biologice circulante); pentru înregistrarea costurilor de reparație a imobilizărilor corporale și activelor primite în leasing operațional care au drept scop menținerea obiectelor în cauză în stare funcțională; pentru recunoașterea veniturilor din prestarea serviciilor; pentru reflectarea cheltuielilor de distribuire (de exemplu, de publicitate, de participare la licitații etc.) suportate până la comercializarea produselor; pentru stabilirea bazelor de repartizare a costurilor indirecte de producție constante și variabile; pentru estimarea produselor agricole obținute de la plantațiile perene tinere; pentru stabilirea nomenclatorului și componentei articolelor de costuri din fitotehnie și zootehnie etc.

Ce-i drept, arealul variantelor alternative prevăzute de sistemul actual de reglementare juridică a contabilității este limitat și nu-i în stare să prevadă toate situațiile discutabile, controversate și confuze care pot să apară la o entitate sau alta în procesul activității economice. De aceea la ivirea unor astfel de situații pentru care nu sunt prevăzute variante alternative de evidență urmează de apelat la alte surse de referință sau de inspirație;

4. Dacă pentru o problemă oarecare nu numai că nu sunt prevăzute variante alternative de evidență, dar o astfel de problemă, în general, nici nu-i abordată (măcar indirect sau parțial) de actualul sistem de reglementare juridică a contabilității, atunci entitatea are dreptul să elaboreze de sine stătător (sau cu ajutorul unor persoane inițiate în domeniu) metoda necesară. În cazul dat este vorba, de exemplu, despre argumentarea unui mod nou de determinare a gradului de valorificare (sau de însușire) a capacității normale de producție în fitotehnie și zootehnie, despre stabilirea nomenclatorului de conturi analitice aferente costurilor de întreținere și exploatare a parcului de mașini și tractoare, despre localizarea costurilor de condiționare a produselor recoltate cu raportare exclusivă a acestora doar la unele obiecte de calculație, despre optimizarea metodei de contabilizare a vacilor primipare și costurilor de îngrijire a acestora în perioada de monitorizare a productivității lactate efective și multe alte aspecte ale contabilității de gestiune sau financiară.

În opinia noastră, la soluționarea problemelor enumerate (deopotrivă cu orice alte probleme care sunt trecute cu vederea de actualul sistem de reglementare juridică a contabilității) și elaborarea autonomă a metodelor absente de o entitate sau alta drept puncte de reper unice și argumentate în aspect metodologic pot servi doar paragrafele 10 și 12 din Standardul Internațional de Contabilitate 8 „Politici contabile, modificări în estimările contabile și erori” [4]. Esența acestor două paragrafe constă în următoarele:

a) la elaborarea unei politici (metode) contabile absente urmează de utilizat raționamentul profesional;

b) la luarea deciziei în baza raționamentului profesional drept surse de inspirație suplimentare pot servi altă literatură contabilă și practicile acceptate ale ramurii de activitate cu condiția ca acestea nu contravin sistemului existent de reglementare juridică a contabilității. Astfel, în cazul elaborării de către gospodăriile agricole a unor metode de evidență noi aferente unor probleme omise de sistemul de reglementare juridică a contabilității prin noțiunea de altă literatură contabilă se subînțeleg, în primul rând, diverse manuale, monografiile și ghiduri din acest domeniu, precum și articole, consultații sau comentarii din revistele practico-științifice „Contabilitate și audit” și „Бухгалтерские и налоговые консультации”. Iar prin sintagma „*practici acceptate ale ramurii de activitate*” se au în vedere performanțele, realizările și dexteritățile acumulate în domeniul contabilității de întreprinderile avansate din sectorul agrar. Prin urmare, la elaborarea unor metode contabile absente aferente unor probleme nereglementate în mod oficial gospodăriile agricole pot să se conducă doar de raționamentul profesional (sau bunul simț), literatura contabilă și experiența altor întreprinderi din ramura dată a economiei naționale. Prevederile celor trei grupuri de surse oficiale enumerate în propoziția a doua din punctul 8 al SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile,

erori și evenimente ulterioare” [2] în cazul dat sunt, pur și simplu, de prisos sau inutile, deoarece ele reprezintă, de fapt, o expunere (dezvăluire) ordinară a conținutului sistemului de reglementare normativă a contabilității despre care se vorbește în prima propoziție din acest punct. Dar întrucât în propoziția dată se menționează expres că sistemul în cauză nu stabilește metodele contabile necesare întreprinderii, este absurd ca în continuare să se recomande ca surse de inspirație pentru elaborarea de sine stătătoare a metodelor absente anume componentele acestui sistem;

5. Procedeele cu o singură modalitate de realizare (adică fără variante alternative) nu se includ în politicile contabile, deoarece acestea sunt unice și obligatorii pentru toate entitățile, indiferent de apartenența ramurală, specializare, dotarea tehnico-materială, calificarea personalului contabil și alte particularități ale unei sau altei întreprinderi. În cazul dat este vorba, de exemplu, despre componența și modul de formare a costului de intrare al activelor imobilizate și stocurilor de origine nebiologică, despre modul de contabilizare a împrumuturilor acordate în natură cu bunuri fungibile, despre contul utilizat pentru evidența veniturilor din subvenții (unii autori propun de folosit cu această ocazie contul veniturilor din vânzări, deși SNC „Prezentarea situațiilor financiare” stipulează cu totul altă soluție – aplicarea exclusivă a contului altor venituri din activitatea operațională), despre modul de reflectare în evidență a diferențelor de curs valutar favorabile și nefavorabile, despre tratamentul contabil al costurilor de producție care nu au generat produse agricole și/sau active biologice adiționale din cauza calamităților naturale (ploi cu grindină, secetă, epizootii etc.), despre începutul și sfârșitul ciclului de producție (sau sezonului agricol) la plantațiile perene pe rod etc.

Prin urmare, în politicile contabile ale oricărei întreprinderi se includ doar acele metode de evidență pentru care sistemul de reglementare juridică a contabilității prevede cel puțin două variante cu aceeași relevanță, precum și procedeele elaborate de sine stătător de către entitate;

6. La selectarea variantei optime din opțiunile stipulate de SNC-urile în vigoare, precum și la elaborarea autonomă a metodelor (procedeele) contabile absente gospodăriile agricole (deopotrivă cu subiecții economici din alte ramuri ale economiei naționale) urmează să se conducă de principiile de bază și caracteristicile calitative ale informațiilor din situațiile financiare prevăzute de Legea contabilității și raportării financiare și SNC-urile în vigoare. Totodată trebuie de menționat că în acest domeniu nu există o armonizare suficientă între prevederile legii nominalizate și cele din SNC „Prezentarea situațiilor financiare” [3]. Astfel, în articolul 6 din Legea contabilității și raportării financiare sunt enumerate zece principii generale pe care trebuie să se bazeze contabilitatea și raportarea financiară: a) continuitatea activității; b) contabilitatea de angajamente; c) permanența metodelor; d) prudența; e) intangibilitatea; f) separarea patrimoniului și datoriilor; g) necompensarea; h) prioritatea conținutului asupra formei; i) evaluarea la cost de intrare; j) importanța relativă. Pe când în punctul 10 din SNC „Prezentarea situațiilor financiare” sunt specificate doar cinci principii de bază potrivit cărora urmează să fie întocmite situațiile financiare: 1) continuitatea activității; 2) contabilitatea de gestiune; 3) separarea patrimoniului și datoriilor; 4) necompensarea; 5) consecvența prezentării.

Din cele relatate mai sus rezultă că primele patru principii din SNC-ul în cauză se regăsesc și în lege, iar cel de-al cincilea principiu, de fapt, coincide după conținut cu principiul permanenței metodelor expus în lege la litera c). Totodată alte cinci principii [enumerare la literele d), e), h) – j)] se conțin numai în actul legislativ în cauză.

Referitor la caracteristicile calitative ale informațiilor din situațiile financiare (care în mare parte se formează sub influența politicilor contabile ale entității) lucrurile sunt de așa natură. În articolul 20 din lege sunt enumerate două caracteristici calitative fundamentale [a) relevanța și b) reprezentarea exactă] și alte patru caracteristici calitative amplificatoare [a) comparabilitatea; b) verificabilitatea; c) oportunitatea și d) inteligibilitatea]. Pe când în punctul 11 din SNC „Prezentarea situațiilor financiare” sunt nominalizate numai patru caracteristici

calitative [1) inteligibilitatea; 2) relevanța; 3) credibilitatea și 4) comparabilitatea] din care primele două și ultima se regăsesc și în lege. Cea de-a treia caracteristică calitativă din SNC-ul în cauză (adică „credibilitatea”) se aseamănă mult după conținut cu caracteristicile „reprezentarea exactă” și „verificabilitatea” din Legea contabilității și raportării financiare. Într-adevăr, pentru ca anumite informații să devină credibile pentru utilizatori (atât interni, cât și externi) este necesar, în primul rând, ca ele să fie complete, imparțiale și lipsite de greșeli, iar în al doilea rând, să existe posibilitatea de a verifica în mod operativ (de exemplu, în baza unor documente, dări de seamă sau calcule speciale) corectitudinea și plenitudinea acestora. În sfârșit, cu privire la caracteristica calitativă „oportunitatea” din lege suntem de părerea că ea este de prisos, întrucât, de fapt, dublează esența caracteristicii „relevanța”, dar cu utilizarea unor expresii mai succinte (mai laconice).

Prin urmare discordanța dintre actele juridice de mai sus în partea ce ține de principiile de bază și caracteristicile calitative ale informațiilor stabilite sub influența politicilor contabile și furnizate pentru întocmirea situațiilor financiare poate să se soldeze în practică (mai cu seamă, pentru contabilii cu o experiență de lucru ne semnificativă și cunoștințe sau dexterități mediocre) cu încălcări (uneori chiar destul de grave) ale normelor contabile și fiscale. De exemplu, ignorarea caracteristicii calitative amplificatoare „verificabilitatea” care este stipulată în lege, dar lipsește în SNC „Prezentarea situațiilor financiare”, poate să conducă la aceea ca în urma insistenței tendențioase a cantaragiului, șefului de fațăre sau altui gestionar responsabil de derularea procesului de condiționare pe fațăre a recoltei de cereale informația despre scăzământul natural să fie fuzionată cu datele despre deșeurile neutilizabile, iar semnificația inițială și cea finală a gradului de umiditate a cerealelor să nu fie înregistrată¹ în actul de condiționare a produselor vegetale. Ca urmare, dispare posibilitatea de a verifica prin calcul mărimea reală a scăzământului natural și sporesc multiplu premisele pentru excrocherii și delapidări;

7. Pentru fiecare normă din politicile contabile (inclusiv cu caracter organizațional și metodic) este pertinent de indicat actul legislativ sau normativ care a servit drept bază pentru selectarea acesteia. Astfel, dacă în politicile contabile se menționează că contabilitatea se ține de către serviciul de contabilitate (care, printre altele, poate consta doar dintr-o singură persoană), atunci între paranteze se face trimitere la articolul 18 alineatul (5) din Legea contabilității și raportării financiare. Dacă însă ținerea contabilității este încredințată (transmisă) unei firme de consulting (audit) în bază contractuală, atunci trimitere se face din nou la același articol, dar de data aceasta la alineatul (4) litera b).

În cazul metodelor contabile elaborate de sine stătător de către entitate trimitere la anumite acte legislative sau normative, bineînțeles, nu este rost de făcut, întrucât ele nu prevăd nimic ce s-ar putea referi la metodele în cauză. În astfel de situații neordinare referirea poate și trebuie făcută, bunăoară, la raționamentul profesional, normele contabile din trecut (de exemplu, din anii 70-80 ai secolului precedent), experiența performantă a unor întreprinderi autohtone, propunerile argumentate ale autorilor notorii, realizările subiecților economici din străinătate expuse în publicațiile respective etc. Astfel, dacă în politicile contabile ale unei gospodării agricole cu profil zootehnic se prevede ca estimarea animalelor tinere transferate în grupul de vârstă sau tehnologie superior, precum și în cireada (turma) de bază să fie efectuată în conformitate cu costul planificat (ajustat la data raportării la cost efectiv) al unui kilogram (sau chintal) de greutate vie (ceea ce nu este stipulat nici într-un act normativ în vigoare), atunci referire se poate face la publicațiile respective ale autorului acestui ghid, precum și la experiența de evaluare a tineretului animalier acumulată de fostele colhozuri și sovhozuri;

¹ Pe motiv că indicatorul dat nu poate fi determinat la entitate, deși în realitate el poate fi stabilit în mod credibil de către achizitorii angro sau elevatoare.

8. Politicile contabile ale oricărei entități cuprind mai multe elemente care convențional pot fi grupate în trei compartimente principale:

1. Dispoziții generale;
2. Procedee contabile pentru care actele normative prevăd variante alternative;
3. Procedee contabile elaborate de entitate de sine stătător.

Compartimentul 1 „Dispoziții generale” al politicilor contabile se elaborează în baza prevederilor Legii contabilității și raportării financiare, SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare” și altor acte legislative sau normative cu caracter general. În acest compartiment se indică aspectele organizaționale și metodice ale contabilității care se referă la:

- organizarea contabilității (cine ține evidența contabilă, abordarea selectată pentru aplicarea politicilor contabile, cui îi revine răspunderea pentru ținerea contabilității și raportarea financiară, modul de ținere a contabilității și de întocmire a situațiilor financiare, metoda de recunoaștere a elementelor contabile, nomenclatorul și modul de aplicare a conturilor contabile etc.);

- documentele primare și registrele contabile (nomenclatorul și formularele acestora elaborate de către entitate de sine stătător, lista persoanelor responsabile de întocmirea și semnarea documentelor primare și registrelor contabile, modul de semnare a documentelor de casă, de plată și aferente decontărilor etc.);

- pragul de semnificație și modul de corectare a erorilor contabile [caracterul (unic sau diferențiat) al acestui prag și modul de determinare a mărimii lui (în expresie absolută sau relativă), varianta selectată de corectare a greșelilor comise și depistate în perioada de gestiune curentă etc.];

- situațiile financiare [tipul acestora (prescurtate, simplificate sau complete), persoana responsabilă de semnarea situațiilor financiare, modul de prezentare a situațiilor în cauză etc.];

- categoria la care se referă entitatea în cauză în conformitate cu criteriile de clasificare din articolul 4 al Legii contabilității și raportării financiare.

Compartimentul 2 „Procedee contabile pentru care actele normative prevăd variante alternative” al politicilor contabile se elaborează în baza actelor normative (în special, al SNC-urilor) care prevăd variante alternative pentru un sector concret de evidență. De fapt, procedura de elaborare se limitează la alegerea unui procedeu optim din cele două sau trei procedee propuse de standard, indicații metodice sau regulament. Este de dorit ca procedeu selectat să fie în prealabil argumentat (inclusiv prin calcule sau exemple din practică) și să se conformeze din plin particularităților de funcționare a întreprinderii și necesităților informaționale ale acesteia. Pentru a facilita identificarea elementelor necesare, informațiile din acest compartiment pot fi grupate pe următoarele subcompartimente:

- a) imobilizări necorporale și corporale;
- b) active biologice imobilizate;
- c) stocuri;
- d) cheltuieli anticipate;
- e) provizioane;
- f) costuri de producție.

În dependență de particularitățile activității întreprinderii (baza tehnico-materială, proporțiile de producție, specializarea, dotarea tehnică a serviciului de contabilitate etc.) numărul și denumirile subcompartimentelor pot fi modificate, precizându-se totodată și elementele constitutive ale acestora.

La rândul său, în subcompartimentul „Imobilizări necorporale și corporale” entitățile indică:

- criteriul de atribuire a imobilizărilor corporale la categoria mijloacelor fixe;
- modalitatea de stabilire a obiectelor de evidență în cazul imobilizărilor complexe care cuprind câteva componente;

- metoda de evaluare ulterioară a imobilizărilor necorporale și corporale;
- metoda de calculare a amortizării imobilizărilor amortizabile;
- momentul când se procedează la inițierea și încetarea calculării amortizării etc.

Subcompartimentul „Active biologice imobilizate” poate reuni următoarele elemente principale:

- modul de evaluare a fructelor, strugurilor și pomușoarelor obținute din plantațiile perene tinere;
- momentul transferării vacilor primipare și scroafelor verificabile în cireada (turma) de bază;
- modul de evaluare a laptelui și produșilor obținuți de la vacile primipare, precum și a purceilor obținuți de la scroafele verificabile;

• contul de gestiune selectat pentru acumularea dobânzilor bancare pasibile capitalizării în cazul înființării unor plantații perene și creării concomitente a unei imobilizări corporale etc. În subcompartimentul „Stocuri”, printre altele, se dezvăluie astfel de aspecte:

- modul de determinare a capacității normale de producție;
- baza de repartizare a costurilor indirecte de producție;
- componența costurilor indirecte de producție variabile și constante;
- metoda de evaluare a stocurilor ieșite;
- procedura de stabilire a producției în curs de execuție la data raportării;
- modul de atribuire la costurile de producție și/sau cheltuielile curente a valorii contabile a obiectelor de mică valoare și scurtă durată care nu depășește o șesime din plafonul stabilit de legislația fiscală etc.

Subcompartimentul „Cheltuieli anticipate” poate să cuprindă informații despre:

- componența cheltuielilor anticipate;
- pragul de semnificație pentru acest tip de cheltuieli (cu condiția că pragul în cauză nu a fost indicat în compartimentul 1 „Dispoziții generale”);
- metoda de decontare a cheltuielilor anticipate curente la costurile de producție și/sau cheltuielile curente etc.

În subcompartimentul „Provizioane” sunt nominalizate următoarele elemente:

- nomenclatorul provizioanelor constituite pentru acoperirea costurilor de producție și/sau cheltuielilor eventuale;
- modul de determinare a mărimii fiecăruia din provizioanele constituite pentru scopurile de mai sus;
- periodicitatea (frecvența) constituirii provizioanelor;
- metoda de constituire a provizionului pentru acoperirea creanțelor comerciale compromise etc.

În sfârșit, în subcompartimentul „Costuri de producție” sunt reglementate mai multe aspecte care se referă la:

- nomenclatorul articolelor de costuri ale activităților de bază și activităților auxiliare;
- bazele de repartizare a diferitor tipuri de costuri comune acumulate în cursul anului în conturi analitice distincte;
- modul de determinare a costului planificat unitar al tuturor tipurilor de produse agricole și active biologice adiționale obținute la întreprindere;
- unitățile de calculație în fitotehnie și zootehnie etc.

Compartimentul 3 „Procedee contabile elaborate de entitate de sine stătător” se include în politicile contabile ale entității în cazul în care actele normative în vigoare nu stabilesc modul de contabilizare a unor fapte economice care au loc la întreprindere. Printre altele, în acest compartiment se stipulează în caz de necesitate:

- criteriile suplimentare de stabilire a obiectelor de evidență a costurilor în fitotehnie și zootehnie;

- modul de evidență analitică a costurilor de întreținere și exploatare a parcului de mașini și tractoare;
- coeficienții stabiliți de entitate pentru recalcularea în produse convenționale a produselor cuplate obținute la recoltarea ierburilor anuale și perene;
- metoda de evaluare a produselor secundare de origine vegetală sau animalieră;
- relația folosită pentru determinarea mărimii absolute a perisabilității naturale a diferitor tipuri de cereale în cazul depistării lipsurilor la efectuarea inventarierii;
- cota procentuală a costurilor apiculturii pasibile raportării la costurile aferente culturilor polenizate;
- metoda de contabilizare a faptelor economice legate de trierea produselor pomilegumicole puse la păstrare îndelungată cu recunoașterea pierderilor din degenerarea produselor pe măsura apariției lor;
- procedura de înregistrare a costurilor aferente condiționării recoltei pe fațăre cu includerea exclusivă a acestora în costul efectiv al produselor de bază și deșeurilor utilizabile etc.

La politicile contabile în mod obligatoriu se anexează un șir de anexe în care sunt prezentate sau dezvăluite:

- speciemenle formularelor de documente primare elaborate de entitate de sine stătător (inclusiv chemate să substituie formularele tipizate ale documentelor primare care au fost aprobate de Ministerul Finanțelor);
- programul de circulație a documentelor în cadrul entității;
- planul de conturi contabile de lucru;
- speciemenle formularelor de registre contabile elaborate de entitate de sine stătător;
- lista persoanelor responsabile pentru întocmirea documentelor primare și completarea registrelor contabile;
- lista persoanelor responsabile pentru semnarea documentelor primare și registrelor contabile;
- lista persoanelor responsabile pentru întocmirea, semnarea și prezentarea dărilor de seamă fiscale și cercetărilor statistice;
- termenele de efectuare a inventarierii elementelor contabile;
- normele de consum al carburanților și lubrifianților, combustibilului solid și gazos, materialului semincer, fertilizanților și altor tipuri de stocuri, după caz;
- limitele (normele) lunare de apariție a deșeurilor și perisabilității naturale;
- normele de parcurs și exploatare a anvelopelor pentru mijloacele de transport auto;
- componența cheltuielilor de distribuire;
- componența cheltuielilor administrative;
- componența altor cheltuieli din activitatea operațională etc.

În ultimul timp aspectelor legate de elaborarea politicilor contabile li se acordă, în fond, o atenție suficientă. Apreciind în mod obiectiv și dezinteresat conținutul publicațiilor existente, se poate constata că în aspect teoretic ele sunt, de fapt, ireproșabile și se conformează integral actelor legislative și normative în vigoare. Cu părere de rău, același lucru nu se poate afirma privitor la utilitatea practică a publicațiilor enumerate, întrucât în ele nu sunt examinate problemele cu care se confruntă în permanență serviciul de contabilitate al unei întreprinderi concrete din orice ramură a economiei naționale. În plus, multe variante (de bază sau admisibile) examinate în publicațiile menționate (ca părți componente ale unor modele de politici contabile sau recomandări metodice privind elaborarea acestora) sunt peste măsură de abstracte și rupte de realitate, subminând prin aceasta relevanța lor și reducând la minimum șansele includerii în politicile contabile ale unei sau altei întreprinderi.

Concluzii

1. Politicile contabile se elaborează de către fiecare entitate de sine stătător și se aprobă pentru fiecare perioadă de gestiune de către persoana care este responsabilă pentru ținerea contabilității și raportarea financiară printr-un ordin sau o dispoziție.
2. Drept bază pentru elaborarea politicilor contabile servesc acele componente ale sistemului de reglementare juridică a contabilității în Republica Moldova care prevăd variante alternative de recunoaștere, evaluare și contabilizare a elementelor contabile.
3. La selectarea variantei optime din opțiunile stipulate de SNC-urile în vigoare, precum și la elaborarea autonomă a metodelor (procedeelor) contabile absente entitățile urmează să se conducă de principiile de bază și caracteristicile calitative ale informațiilor din situațiile financiare prevăzute de Legea contabilității și raportării financiare și SNC-urile în vigoare.
3. Baza informațională pentru elaborarea unor metode absente de ținere a contabilității urmează a fi suplimentată în mod oficial cu diverse publicații (monografii, articole științifice etc.) în măsura în care acestea nu contravin actelor normative în vigoare.

Referințe bibliografice

1. Legea contabilității și raportării financiare nr. 287 din 15 decembrie 2017. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2018, nr. 1-6
2. Standardul Național de Contabilitate „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori și evenimente ulterioare”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237
3. Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare”. In: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237
4. IAS 8 „Politici contabile, modificări în estimările contabile și erori”. In: Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) 2007. Chișinău: „Tipogr. Centrală”, 2008. – 736 p. ISBN 978-9975-78-704-8

CONSECINȚELE DIGITALIZĂRII ASUPRA LUCRĂRILOR EFECTUATE DE PROFESIONIȘTII CONTABILI IAS 38 IMOBILIZĂRI NECORPORALE

CONSEQUENCES OF DIGITALIZATION ON WORKS PERFORMED BY ACCOUNTING PROFESSIONALS IAS 38 INTANGIBLE ASSETS

CZU: 657.1:657.421.3

GHERMAN (BURSUC) Maria¹, GROSU Veronica²

^{1,2}Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România,

E-mail: ²veronicag@seap.usv.ro

Abstract. *The accounting treatment of intangible assets is a particularly complex and important topic for today's economy, a knowledge-based economy. For today's companies, these assets become the basic drivers for success and competitive advantage. They are an important part of the financial statements.*

With the increase in the share and importance of intangible assets, the need for financial information of users of financial statements has changed, and the current accounting system is struggling to cope with these developments. Due to the uncertainty surrounding intangible assets, accounting cannot capture their growing importance.

Consequently, investors or other users of financial statements cannot benefit from complete and relevant information for decision making. Here are the basic questions for this paper: Does the accounting treatment of intangible assets affect the relevance of financial information? And can this treatment lead to a misallocation of resources?

The weakness of the current accounting system is that it cannot capture all the important intangible values. In addition to attempting to answer the above questions, the purpose of this paper is to present the accounting treatment of intangible assets in accordance with IAS 38.

Cuvinte cheie: active intangibile, IAS 38, evaluare

Jel Classification: M41

Introducere

Punctarea problematicii studiului. Subiectul lucrării de față, „Contabilitatea immobilizărilor necorporale” și a deprecierei acestora este unul fundamental, util și incitant prin actualitatea, extinderea și importanța lui pentru teoria și practica în domeniul contabilității, necesitând o laborioasă muncă de cercetare și documentare asupra informațiilor și cunoștințelor necesare dezvoltării ei.

Prin prisma studiului immobilizărilor necorporale se poate concluziona asupra patrimoniului entității economice și a dimensiunilor ei, asupra volumului afacerii. Immobilizările necorporale fac parte din activul patrimonial al societății. Mărima immobilizărilor necorporale ne ajută să vedem evoluția în timp a societății și capacitatea ei de dezvoltare.

În prezent, unul dintre scopurile esențiale ale cumpărării unor întreprinderi este achiziționarea unor rezultate ale investițiilor nemateriale, neînregistrate decât în mică parte în activul bilanțului, reflectate de numele comercial, calitatea cercetătorilor din departamentul de dezvoltare, filosofia managerială, calitatea rețelei de distribuție, gradul de deschidere și atenție a entității economice față de clienți.

Literatura de specialitate consideră că, pentru investitori, reprezintă o *importanță deosebită valoarea capitalului imobilizat* (investit) în activele necorporale (intangibile) ce pot fi preluate odată cu activele corporale, deoarece activele necorporale sunt de natură să sporească activitatea de viitor a entității economice preluate și, deci, a profitului posibil de realizat. În același timp, nu numai investorul este interesat, dar și vânzătorul întreprinderii evaluate, deoarece știe că activele necorporale, fiind bine cotate, conduc la sporirea prețului de

transmitere a societății evaluate, astfel că ambele părți interesate doresc o evaluare justă a acestora.

În concepția specialiștilor, activele imobilizate necorporale sunt concretizate prin calități nemateriale (formă, volum, substanță materială), prezentând o variație apreciabilă și putând fi înregistrate în bilanț și supuse amortizării legale. În decursul anilor, rolul imobilizărilor necorporale a devenit din ce în ce mai important pentru operațiunile și pentru prosperitatea multor tipuri de afaceri.

Standardele internaționale de contabilitate au abordat pentru prima oară contabilitatea imobilizărilor necorporale în detaliu în IAS 38, care a fost promulgat în 1998, după o perioadă lungă de discuții pe parcursul căreia au fost emise două proiecte de expunere. Costurile de cercetare și dezvoltare au fost abordate în IAS 9 (emis în 1978), iar fondul comercial apărut în urma unei combinări de întreprinderi a fost tratat în IAS 22 (emis în 1983).

IAS 38 este primul standard complet privitor la imobilizările necorporale și a înlocuit standardul anterior care trata doar cheltuielile de cercetare și dezvoltare. El stabilește criteriile de recunoaștere, bazele de evaluare și cerințele de raportare pentru imobilizările necorporale.

IAS 38 a fost modificat în 2004 pentru a accepta faptul că imobilizările necorporale pot avea viața utilă nedeterminată.

Activele imobilizate necorporale reprezintă un potențial economic important, prin care activitatea entității economice se dezvoltă și se diversifică. Posibilitatea de a deține controlul asupra utilizării imobilizărilor necorporale presupune atât capacitatea entității de a atrage beneficii, avantaje economice viitoare ce decurg din implicarea acestor imobilizări, cât și puterea de a restricționa accesul terților la acele avantaje, beneficii.

Opțiunea pentru această temă de cercetare este motivată de convingerea că o corelare a formării inițiale profesionale în contextul digitalizării va oferi un cadru de orientare pentru implementarea și promovarea unor programe de ofertă curriculară în învățământul profesional și tehnic, proces ce va îmbunătăți adaptabilitatea la nevoile actuale și viitoare.

Motivația de a cerceta această temă are în vedere mai multe aspecte:

În primul rând IAS 38 „Imobilizări necorporale” este pliabil pe segmentul privind digitalizarea profesiei contabile și consider că reprezintă un proces ce implică schimbare rapidă, ceea ce-mi permite să analizez mecanismele de adaptare a profesioniștilor și o coeziune între piața muncii și sistemul de educație.

În al doilea rând, cercetarea are ca obiect de studiu un fenomen care se află în evoluție accelerată, IAS 38 putând fi folosit ca și capital intelectual, vizavi de diverse probleme legate de digitalizare.

În al treilea rând, se pot evidenția caracteristicile care trebuie avute în vedere de către cei care realizează un astfel de proces, lucru esențial pentru a evita consecințe nedorite pentru profesioniștii contabili, profesie și alte profesii înlocuite de tehnologia digitalizării.

Obiectivele proiectului cercetării

Obiectivele IAS 38:

- O1. Se ocupă de tratamentul contabil aplicabil imobilizărilor necorporale.
- O2. Permite entităților să **Identifice** și să **Recunoască** valoarea separată a imobilizărilor necorporale.
- O3. Permite utilizatorilor să **Evalueze mai exact** valoarea și cosmetizarea activelor entității.

Obiectivul temei de cercetare: „Analiza influenței digitalizării profesiei contabile asupra inserției pe piața muncii a tinerilor absolvenți de învățământ profesional și tehnic”

Aria de aplicabilitate

Acest Standard **este aplicabil** contabilizării imobilizărilor necorporale, cu excepția:

- (a) imobilizărilor necorporale care cad sub incidența unui alt Standard;
- (b) activelor financiare, așa cum sunt definite în IAS 39, Instrumente financiare: Recunoaștere și evaluare; și
- (c) drepturilor privind minereurile și cheltuielilor cu exploatarea, dezvoltarea și extragerea de minereuri, petrol, gaze naturale și alte resurse similare neregenerabile.

În cazul imobilizărilor necorporale de tip specific **se aplică** Standardele care descriu contabilitatea aplicabilă lor și nu acest Standard.

De exemplu, acest Standard **nu se aplică**:

- (a) imobilizărilor necorporale deținute de o entitate în scopul vânzării pe parcursul desfășurării obișnuite a activității (le sunt aplicabile IAS 2, Stocuri și IAS 11, Contracte de construcție);
- (b) creanțelor privind impozitul amânat (fiind aplicabil IAS 12, Impozitul pe profit);
- (c) contractelor de leasing care cad sub incidența IAS 17, Leasing;
- (d) activelor provenind din beneficiile angajaților (fiind aplicabil IAS 19, Beneficiile angajaților);
- (e) activelor financiare, așa cum sunt ele definite în IAS 39. Recunoașterea și evaluarea anumitor active financiare sunt prevăzute în IAS 27 Situații financiare consolidate și separate, IAS 28 Investiții în entități asociate și IAS 31 Interese în asocierile în participație;
- (f) fondului comercial achiziționat ca urmare a unei combinări de întreprinderi (fiind sub incidența IFRS 3 Combinări de întreprinderi);
- (g) costurilor de achiziție amânate și imobilizărilor necorporale apărute din drepturile contractuale ale unui asigurator deținute în temeiul unui contract de asigurare din aria de aplicabilitate a IFRS 4 Contracte de asigurări. IFRS 4 prevede cerințe specifice de prezentare a informațiilor pentru acele costuri de achiziție amânate dar nu și pentru acele imobilizări necorporale. Prin urmare, cerințele referitoare la prezentarea informațiilor prevăzute de acest Standard se aplică și imobilizărilor necorporale în cauză;
- (h) imobilizărilor necorporale clasificate ca deținute pentru vânzare sau incluse într-un grup destinat cedării, clasificat ca fiind deținut pentru vânzare le sunt aplicabile IFRS 5 Active imobilizate deținute în vederea vânzării și activități întrerupte.

Sunt situații în care trebuie să se facă apel la raționament pentru a decide care Standard este aplicabil.

De exemplu, unele imobilizări necorporale pot exista în sau pe suporturi fizice, cum ar fi un compact disc (în cazul echipamentelor software pentru calculatoare), documentație oficială (în cazul licențelor sau al patentelor) sau pe film. În aceste situații trebuie să se decidă dacă este aplicabil acest standard sau IAS 16 Imobilizări corporale, în funcție de elementul care se consideră că este mai reprezentativ.

În cazul unei componente software inclusă într-o mașină controlată de calculator, care nu poate funcționa fără acel software particular, se consideră că este o parte integrală a hardware-ului respectiv și este tratată ca imobilizare corporală. Același lucru se aplică și sistemului de operare al unui calculator. Atunci când software-ul nu este parte integrantă a hardware-ului respectiv, componenta software este tratată drept imobilizare necorporală.

Acest Standard **se aplică**, printre altele, cheltuielilor asociate activităților de publicitate, de pregătire profesională, de constituire, de cercetare și dezvoltare. De exemplu, activitățile de cercetare și dezvoltare pot genera un activ cu un suport fizic (de exemplu, un prototip), dar elementul fizic al activului este secundar față de componența sa necorporală constituită de pachetul de cunoștințe încorporate în acesta, motiv pentru care se aplică acest Standard.

În cazul unui leasing financiar, activul de bază poate fi atât corporal, cât și necorporal. După recunoașterea inițială, locatarul contabilizează o imobilizare necorporală deținută în baza unui leasing financiar, în conformitate cu Standardul de față. Drepturile ce decurg din acordarea unei licențe pentru elemente, cum ar fi o producție cinematografică, înregistrări video, piese de

teatru, manuscrise, patente și drepturi de autor sunt excluse din aria de aplicabilitate a IAS 17 și cad sub incidența acestui Standard.

Acest Standard nu se aplică acelor elemente care necesită un tratament special deoarece aparțin anumitor activități tranzacții foarte specializate. Este cazul cheltuielilor de exploatare, dezvoltare și extracție a petrolului, gazelor naturale și depozitelor minerale în industriile extractive, precum și a contractelor de asigurări.

Prin urmare, acest Standard nu se aplică cheltuielilor aferente unor astfel de activități și contracte, dar se aplică imobilizărilor necorporale (cum ar fi software-ul de calculator) și altor cheltuieli (cum ar fi costurile de înființare) suportate în industriile extractive sau de asiguratori.

Semnificația studiului

Studiile susțin că abordarea unei astfel de tematici este una punctuală, fără să existe o abordare globală asupra unor mecanisme și strategii prin care întreprinderile noii economii crează, analizează, evaluează și gestionează activele necorporale.

Cercetarea este *fundamentată prin abordarea teoretică*, cu ajutorul prezentării și dezvoltării conceptelor esențiale necesare analizei costurilor, a evaluării performanțelor și a perspectivei activelor necorporale în societatea cunoașterii și mai ales abordarea orientată spre acțiune, analiza documentelor: publicații și articole de specialitate, o gamă variată de informații rezultate din accesarea bazelor de date precum EUROSTAT și INS, dar și un număr impresionant de materiale bibliografice multidisciplinare, vizând atât domeniul contabilității, al finanțelor, managementului, statisticii, macro și microeconomiei, etc..

Toate acestea au generat ideile necesare susținerii punctelor de vedere relativ la activele necorporale cu tendința spre era cunoașterii.

Cele mai multe investiții în elemente intangibile sunt înregistrate ca și cheltuieli imediat ce sunt realizate (Galbreath & Galvin, 2006), conform tratamentului contabil prevăzut de IAS 38. Pe de altă parte, beneficiile rezultate din aceste investiții sunt înregistrate mai târziu (Siegel & Borgia, 2007).

Ca urmare, principiul contabil al conectării cheltuielilor la venituri este grav distorsionat și ar putea afecta în mod negativ relevanța valorii informațiilor financiare (venituri, fluxurile de numerar și valoarea contabilă). Având în vedere această problemă, mulți cercetători au încercat să examineze asocierea dintre informațiile financiare cuprinse în situațiile financiare și valoarea de piață, utilizând diverse modele de evaluare a firmei. În acest context, Lev și Zarowin au concluzionat, utilizând un eșantion de firme din SUA, că utilitatea de informații financiare pentru investitori a scăzut în mod semnificativ în ultimele două decenii (Baruch & Paul, 1999). Autorii menționează în primul rând imposibilitatea de a recunoaște ca activ informațiile conținute de investițiile intangibile și, în general, capitalul intelectual ale unei companii, ca provocând această *pierdere în relevanța valorii informațiilor financiare*.

Alți autori au raportat, de asemenea, existența unui *declin al relevanței valorii rezultatului financiar* și al valorilor contabile în explicarea valorii de piață a companiilor americane. Conform acestor autori, scăderea este legată, în fapt, de costurile mari asociate investițiilor intangibile. Aceste investiții intangibile nu pot fi capitalizate și înregistrate ca și active în bilanțul contabil, fiind posibilă doar recunoașterea lor ca și cheltuieli. Astfel impactul asupra valorii contabile este negativ (Zéghal & Maaloul, 2011).

Într-un alt studiu, efectuat în Taiwan, Liang și Yao au confirmat rezultatele studiilor anterioare, folosind un eșantion de companii taiwaneze high-tech. Într-adevăr, rezultatele lor arată că măsurile financiare tradiționale nu au furnizat o putere explicativă semnificativă în ceea ce privește valoarea companiei (Liang & Yao, 2005).

Cu toate acestea, există și lucrări care resping ipoteza conform căreia intangibilitatea reduce *relevanța valorii informațiilor financiare*. Rezultatele obținute susțin ideea că situațiile financiare sunt mai puțin relevante pentru firmele high-tech decât pentru firmele tradiționale

(Zéghal T Maaloul, 2011). În același sens, alți autori au demonstrat că relația dintre valoarea de piață și variabilele financiare tradiționale diferă în perioada prezentă (Noua Economie) față de perioada precedentă, iar abilitatea variabilelor financiare tradiționale de a explica valoarea de piață a scăzut pentru acele firme care reprezintă Noua Economie.

În consecință se poate spune că rezultatele acestor studii sunt mixte. Nu există o opinie unitară cu privire la relevanța informației financiare. Tratatamentul contabil al activelor necorporale generate intern, cuplat cu un sistem de evaluare ineficient are implicații semnificative pentru companii, acționari și societate în ansamblu.

Active intangibile au făcut obiectul unui studiu realizat de TNS Political & Social la cererea Comisiei Europene - Direcția generală pentru întreprinderi și industrie, intitulat „Investițiile în intangibile: Active economice și inovația motoare pentru creștere ” (2013). Studiul a vizat comportamentul întreprinderilor în domeniul investițiilor în active necorporale. În acest studiu au fost examinate aspecte precum tipurile active necorporale în care companiile preferă să investească, modalitățile de finanțare - din resurse interne sau din resurse externe, motivele pentru care companiile investesc în active intangibile, etc. Conform acestui studiu, prioritățile companiilor în ceea ce privește domeniul activelor intangibile sunt soluțiile și serviciile IT personalizate, reducerea costurilor de producție, dezvoltarea de noi produse și servicii și creșterea productivității muncii. În general companiile preferă să investească în active intangibile generate intern în detrimentul celor achiziționate, iar cele trei activități care sunt cele mai susceptibile să facă obiectul unor astfel de investiții sunt optimizarea proceselor de exploatare, formarea personalului, reputația companiei și dezvoltarea mărcilor de comerț.

În condițiile în care ponderea investițiilor în active intangibile o reprezintă cele generate intern, firmele pot suferi o serie de consecințe socio-economice în cazul în care nu reușesc să furnizeze informații adecvate și relevante pentru acționari, precum și pentru potențialii investitori. Aceste consecințe, cum ar fi: asimetria informației, costul ridicat al capitalului, riscuri ridicate, lipsa lichidităților, pot duce la alocarea greșită a resurselor pe piața de capital. De altfel, literatura științifică financiar-contabilă a recunoscut existența imperfecțiunilor pieței din cauza asimetriei de informații.

În acest context, raportarea inexactă a activelor intangibile în situațiile financiare, în plus față de specificul lor pentru companie, creează un nivel ridicat de asimetrie informațională între investitorii interni și cei externi. Investitorii din interiorul companiei dețin, în general, avantajul unui plus de informații privind compania și activele necorporale ale acesteia, având astfel posibilitatea de a face ajustări favorabile în portofoliu, în detrimentul investitorilor din afara companiei. Datorită poziției lor dezavantajoase, investitorii externi vor cere, în general, o rată mai mare de rentabilitate pentru capitalul investit.

Ca urmare a tratamentului contabil „inadecvat” al activelor generate intern și consecințelor negative ce pot rezulta din acesta, organismele internaționale din domeniul contabilității au făcut eforturi considerabile pentru creșterea calității informațiilor contabile. Au fost concepute modele și ghiduri privind informațiile suplimentare de raportat în notele explicative ale situațiilor financiare. Acestea au în vedere în special raportarea informațiilor non-financiare în legătură cu activele necorporale. Un element sensibil din categoria investițiilor intangibile îl reprezintă cheltuielile de cercetare dezvoltare.

Majoritatea companiilor românești cred că cercetarea și dezvoltarea reprezintă un element-cheie al competitivității economice, însă, cu toate acestea, la nivelul întregii țări, investițiile în cercetare dezvoltare reprezintă doar 0,4 % din PIB, cea mai mică rată din cele 10 țări din Europa Centrală care au participat la studiul Deloitte CE Corporate R&D Report 2014. Conform aceluiași studiu un procent de peste 70% din companiile locale au declarat că intenționează să crească cheltuielile cu cercetarea-dezvoltarea în următorii ani.

Pe de altă parte conform, datelor prezentate de Institutul Național de Statistică, ponderea în PIB a alocărilor pentru activitatea de cercetare-dezvoltare în anul 2014 s-a situat la cel mai

redus nivel din anul 2005 încoace, și anume 0,38% din PIB. Această valoare ne plasează la coada statelor membre UE și este foarte departe de obiectivul de 2% deja atins ca medie europeană și stabilit pentru noi la orizontul anilor 2020.

Principalele întrebări de cercetare sunt corelate cu obiectivele proiectului de cercetare:

1. „Tratatamentul contabil al activelor necorporale generate intern afectează relevanța informației financiare?”
2. „Tratatamentul contabil al activelor necorporale generate intern conduce la o alocare greșită a resurselor?”

Din cele două întrebări principale, pot decurge și alte întrebări secundare.

Literatura de specialitate relevantă

În literatura de specialitate activele necorporale sunt definite în diverse moduri.

Din punct de vedere economic, investițiile în active necorporale cuprind informații digitale (de exemplu, software-ul), proprietatea inovatoare (cheltuieli de cercetare-dezvoltare aplicative sau fundamentale), competențe economice, cum ar fi capitalul organizațional și capital uman specific (Falk, 2013).

Din punct de vedere contabil, activele necorporale includ programe informatice, brevete, drepturi de autor, filme cinematografice, licențe, francize, modele, design, prototipuri, etc, dar exclud capitalul uman specific (Falk, 2013).

Raportarea activelor necorporale ridică trei probleme principale: *definiția, recunoașterea și evaluarea costurilor inițiale aferente activelor necorporale, recunoașterea și evaluarea costurilor ulterioare aferente activelor necorporale.*

IFRS (IAS 38) *definesc* activele nemateriale ca fiind active identificabile nemonetare și fără substanță fizică.

O definiție mai generală este dată de Lev (Baruch, Intangibles - Management, Measurement, and Reporting, 2001) conform căruia activele nemateriale sunt drepturi non-fizice asupra beneficiilor viitoare. Cele mai uzuale exemple sunt: produse program, drepturi de autor, brevete, licențe, concesiuni, mărcile, reputația, părțile de piață, relații cu furnizorii și clienții, etc. (Gîrbină Ț Bunea, 2009).

Identificarea activelor necorporale

Definiția activelor intangibile a evoluat mult în ultimii ani, cu scopul de a oferi o mai bună înțelegere a conceptului, de a permite o evaluare adecvată a investițiilor intangibile și de a facilita comunicarea dintre cercetători, oameni de afaceri, analiști financiari. În general se consideră că activele necorporale nu au substanță fizică și sunt legate de un drept legal pe care îl conferă (mărci, drepturi de autor, patente, etc.) (Gîrbină Ț Bunea, 2009).

De asemenea, imobilizările sunt definite ca fiind resurse controlate de întreprindere ca rezultat al unor evenimente trecute și de la care se așteaptă obținerea de beneficii economice viitoare. Punând cap la cap toate elementele, constatăm că existența activelor nemateriale este legată de îndeplinirea următoarelor patru criterii: identificabil, lipsa substanței fizice, existența controlului asupra activului respectiv și beneficii economice viitoare rezultate din utilizarea activului respectiv.

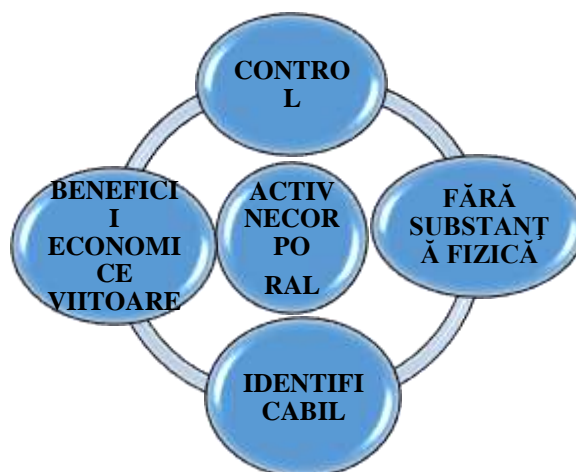


Figura 1. Criterii privind existența activelor necorporale

Așadar, nu toate elementele enumerate corespund definiției immobilizărilor necorporale. Esențiale sunt caracterul identificabil, lipsa substanței fizice, controlul și fiabilitatea evaluării avantajelor economice viitoare generate de aceste elemente.

Activele nemateriale pot fi clasificate după mai multe criterii, dar de obicei, în scopul evaluării contabile acestea sunt clasificate în trei categorii:

- Cheltuieli de cercetare – dezvoltare
- Fond comercial sau goodwill
- Alte immobilizări necorporale precum: concesiuni, brevete, licențe, etc.

Dacă caracteristica privind *lipsa substanței fizice* este ușor de înțeles, criteriul identificabilității ridică anumite probleme.

Așadar, apare întrebarea: Cum identificăm un activ necorporal? Conform IAS 38, un activ este considerat identificabil dacă se distinge de fondul comercial. Fondul comercial poate fi recunoscut doar într-o combinație de întreprinderi, este un activ care reprezintă beneficiile economice viitoare rezultate din alte active dobândite dintr-o combinație de întreprinderi nefiind identificate individual și recunoscute separat. Fondul comercial într-o combinație de întreprinderi, reprezintă orice depășire a costurilor de achiziție peste proporția deținută în activele și datoriile identificabile ale proprietarului, achiziționate la valoarea justă la data tranzacției de schimb. Altfel, fondul comercial este partea din suma plătită care depășește valoarea justă a activelor nete ale întreprinderii achiziționate. Fondul comercial face obiectul unui alt standard IFRS 3 „Combinări de întreprinderi”. Immobilizările necorporale pot rezulta din drepturi contractuale sau drepturi legale de altă natură, iar aceasta este o caracteristică ce o distinge de fondul comercial. Valoarea fondului comercial reiese din colectarea activelor reunite care alcătuiesc o entitate dobândită sau valoarea creată prin agregarea colecției de active printr-o combinație de întreprinderi. Fondul comercial într-o combinație de întreprinderi recunoscut ca activ, nu poate fi identificat individual și separat.

Cu alte cuvinte, un activ necorporal este identificabil dacă una din două condiții este îndeplinită:

1. activul este identificat individual și separat din entitate și vândut, transferat, cesionat printr-un contract de licență, închiriat sau schimbat, fie individual, fie împreună cu un alt contract, cu un activ sau o datorie identificabilă, indiferent dacă entitatea intenționează sau nu să facă acest lucru;
2. decurge din drepturi contractuale sau de altă natură legală, indiferent dacă drepturile sunt transferabile sau separabile de entitate sau de alte drepturi.

În recunoașterea unor immobilizări necorporale dobândite separat, raționamentul profesional trebuie să fie prezent, pentru a evalua gradul de siguranță asociat obținerii de beneficii

economice viitoare, atribuite utilizării activului pe baza dovezilor existente în momentul recunoașterii inițiale, fiind nevoie mai mare de dovezi externe.

În ceea ce privește controlul asupra unui activ nematerial, acesta este exercitat, dacă entitatea are capacitatea de a obține beneficii economice viitoare și de a restricționa accesul altei entități la beneficiile viitoare prin drepturile legale susținute în instanță. Altfel controlul este dificil de demonstrat. Drepturile legale, nu sunt o condiție sine-qua-non, pentru a deține controlul. Există și alte posibilități de a controla beneficiile viitoare. De exemplu cunoștințele tehnice pot genera beneficii economice viitoare. Aceste cunoștințe pot fi protejate de drepturile de autor, sau o restricție impusă de un contract comercial, sau obligația juridică a angajaților de a păstra confidențialitatea. O entitate deține personal calificat capabil de competențe suplimentare care prin pregătire și formare continuă ar putea genera beneficii economice viitoare. Cu toate acestea nu are suficient control asupra beneficiilor viitoare pentru ca aceste elemente să corespundă definiției unei imobilizări necorporale fără drepturi de autor.

Portofoliul de clienți, cotele de piață, relațiile cu clienții și loialitatea acestora, pentru a corespunde definiției unei imobilizări necorporale, existența drepturilor legale protejează relațiile cu clienții, tranzacțiile de schimb capabile de separare oferă toate criteriile de definire și recunoaștere a unei imobilizări necorporale.

Recunoașterea unui activ în bilanț apare când există probabilitatea ca beneficiile economice viitoare să intre în conturile entității, iar activul are un cost sau valoare care pot fi evaluate în mod fiabil. Entitatea trebuie să-și exercite controlul asupra beneficiilor economice viitoare ale activului. Controlul activului este definit ca puterea de a obține beneficii economice viitoare care decurg din el.

Beneficiile economice viitoare care decurg din imobilizări necorporale includ venituri din vânzarea produselor sau serviciilor, economisirea, reducerea costurilor, etc.

Recunoașterea inițială a activelor necorporale

Recunoașterea activelor necorporale este rezultatul unui compromis între relevanță și fiabilitate sau conservatorism și prudență (Høegh-Krohn Ț Knivsflå, 2000).

Standardele internaționale de contabilitate oferă criterii de recunoaștere pentru fiecare din cele trei categorii de imobilizări menționate:

Recunoașterea unui activ necorporal în bilanț apare când există probabilitatea ca beneficiile economice viitoare să intre în conturile entității, iar activul are un cost sau valoare care pot fi evaluate în mod fiabil. În cazul achiziției separate, criteriul probabilității este întotdeauna considerat ca fiind îndeplinit. În plus, costul unei imobilizări necorporale achiziționate separat poate fi evaluat credibil, fiind alcătuit din prețul de achiziție la care se adaugă alte costuri directe atribuibile activului respectiv.

În cazul achiziției ca parte a unei combinări de afaceri, situația este mai complexă și face obiectul IFRS 3. Prin urmare, în conformitate cu IAS 38 și cu IFRS 3, un dobânditor recunoaște la data achiziției, separat de fondul comercial, o imobilizare necorporală a entității dobândite dacă valoarea justă a activului poate fi evaluată fiabil, indiferent dacă activul a fost recunoscut sau nu de entitatea dobândită înainte de combinarea de întreprinderi.

O problemă delicată, legată de imobilizările necorporale este aceea a recunoașterii imobilizărilor generate intern (Gîrbină Ț Bunea, 2009).

Clasificarea generării imobilizării

Pentru a stabili dacă imobilizările necorporale generate intern îndeplinesc criteriile de recunoaștere, companiile clasifică generarea imobilizării într-o fază de cercetare și o fază de dezvoltare.

1. Faza de cercetare generează numai cheltuieli ale perioadei. În această fază nici un activ necorporal nu va fi recunoscut deoarece nu se poate demonstra că va genera beneficii viitoare (Moisescu, 2010).

Exemple de activități de cercetare:

- ✓ obținerea de noi cunoștințe;
- ✓ selecția finală pentru aplicații care generează cunoștințe noi;
- ✓ cercetarea de alternative pentru materiale, aparate, instrumente, produse, procese, sisteme sau servicii;
- ✓ formularea, proiectarea, evaluarea și selecția finală a alternativelor posibile de materiale, aparate, instrumente, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățit.

2. În faza de dezvoltare, entitatea poate să identifice un activ necorporal și să demonstreze că îndeplinește criteriile de definire și recunoaștere. Recunoașterea unui activ necorporal are loc, dacă și numai dacă entitatea poate demonstra următoarele criterii ce trebuie îndeplinite cumulativ:

- ✓ Fezabilitatea tehnică de finalizare a activului pentru a fi disponibil pentru utilizare sau vânzare;
- ✓ Intenția de a finaliza activul și de a o utiliza sau vinde;
- ✓ Abilitatea de a folosi sau vinde activul necorporal;
- ✓ Modul în care activul va genera beneficii economice viitoare prin existența unei piețe pentru producția generată de activ, sau estimarea utilizării pe plan intern;
- ✓ Disponibilitatea unor resurse tehnice, financiare și de altă natură pentru finalizarea dezvoltării activului și pentru utilizarea sau vânzarea acesteia;
- ✓ Abilitatea entității de evaluare credibilă a costurilor atribuibile imobilizării necorporale în cursul dezvoltării sale.

Faza de dezvoltare a unui proiect este mai avansată decât faza de cercetare.

În anumite situații entitatea poate să identifice o imobilizare necorporală și să fie suficient de abilă să demonstreze că aceasta va genera posibile beneficii economice viitoare. Pentru evaluarea beneficiilor economice viitoare de către entitate în urma unei imobilizări necorporale generată intern se face uz de principiile IAS 36 „Deprecierea activelor”. Concret în situația în care activul va genera beneficii economice viitoare doar în combinație cu alte active, entitatea aplică conceptul unității generatoare de numerar din IAS 36.

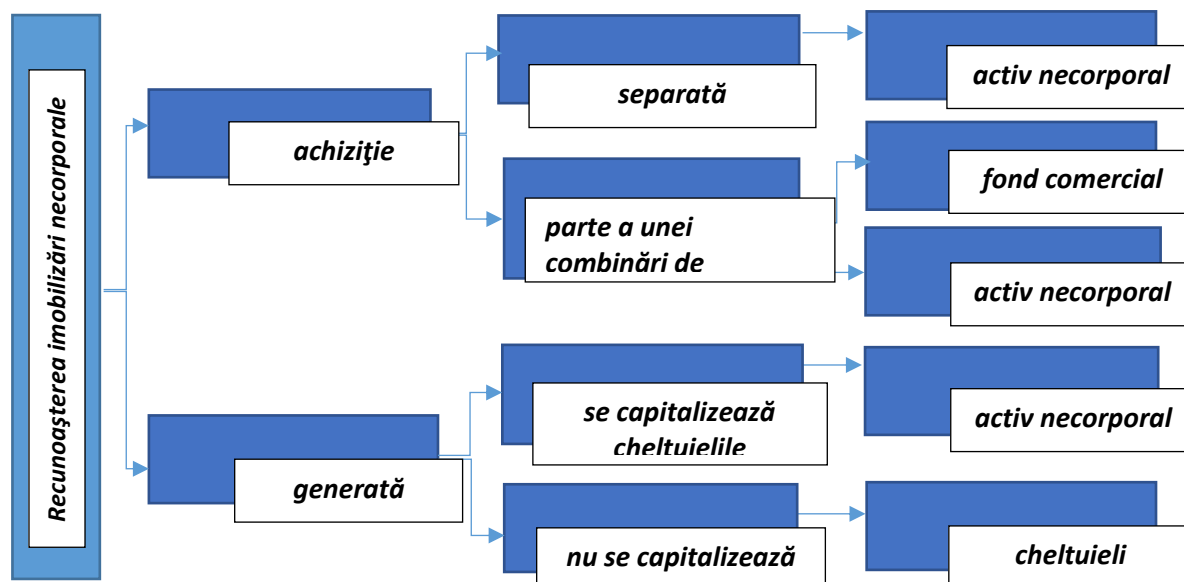


Figura 2. Posibilități de recunoaștere a activelor necorporale

Exemple de activități de dezvoltare sunt:

- ✓ proiectul, construcția și testarea unor modele, prototipuri înainte de producție și utilizare;

- ✓ prin tehnologie nouă, entitatea proiectează instrumente, șabloane, tipare și matrițe;
- ✓ proiectarea, construcția și funcționarea unei fabrici – pilot care nu se află pe o scală fezabilă din punct de vedere economic pentru producția comercială;
- ✓ și proiectarea, construcția și testarea unei alternative alese pentru materiale, dispozitive, produse, procese, sisteme sau servicii noi sau îmbunătățire.

În faza de dezvoltare, costurile cu mărcile, casetele tehnice, titlurile de publicație, listele de clienți și elemente similare în fond generate intern nu pot fi diferențiate de costul dezvoltării ca întreg.

În *concluzie* aceste elemente, nu sunt recunoscute ca imobilizări necorporale. Dacă întreprinderea nu poate distinge cele două faze pentru crearea unui activ necorporal, aceasta tratează cheltuiala cu acel proiect ca și cum ar fi fost realizat numai în faza de cercetare.

Evaluarea ulterioară recunoașterii inițiale.

În principiu există trei posibilități privind raportarea modificărilor care intervin în valoarea activelor nemateriale, acestea fiind sintetizate în figura nr. 3 , respectiv amortizarea, deprecierea și reevaluarea.

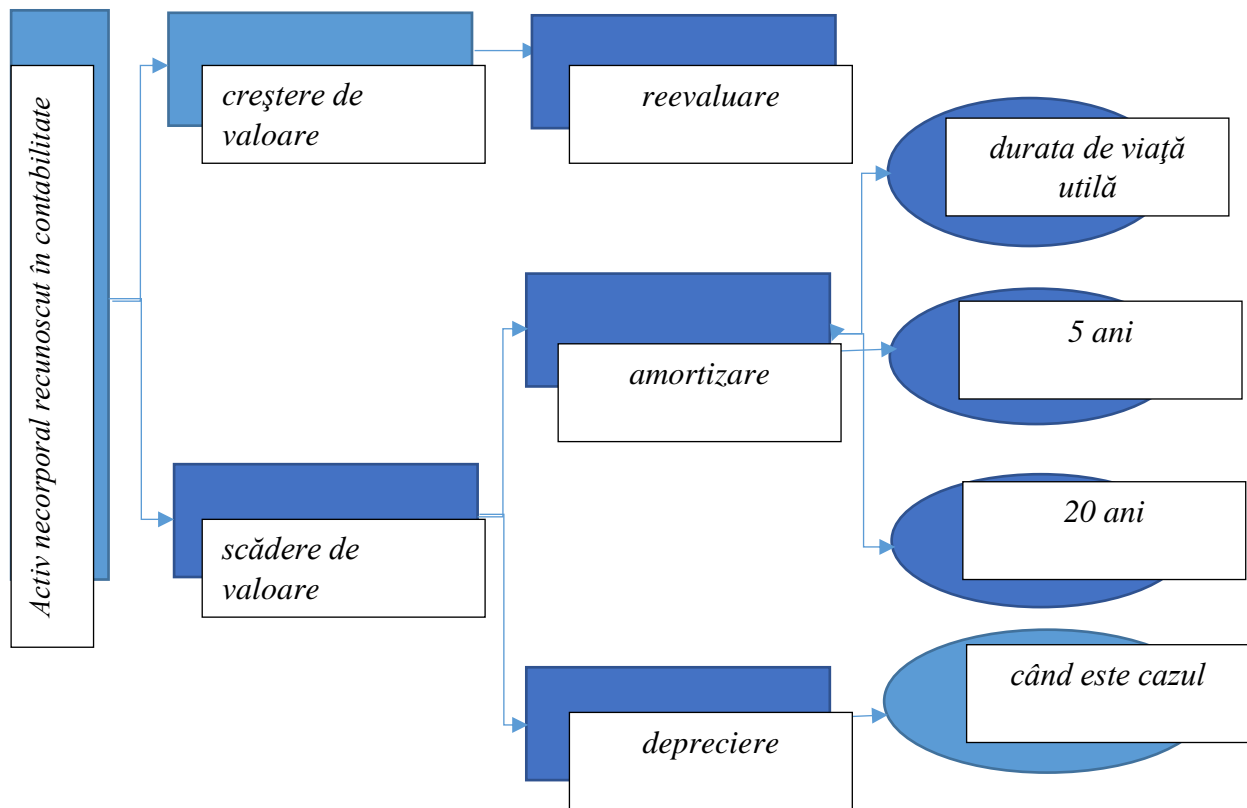


Figura 3. Posibilități de raportare a modificărilor care intervin în valoarea activelor necorporale

IAS nr. 38 stabilește tratamentul contabil de bază și cel alternativ în privința evaluării bilanțiere a imobilizărilor necorporale. În modelul bazat pe cost, după recunoașterea inițială, o imobilizare necorporală trebuie evaluată la costul său minus orice amortizare cumulată și minus orice pierdere din depreciere.

Reevaluarea reprezintă tratamentul alternativ pentru a estima valoarea imobilizărilor necorporale atunci când economia este zdruncinată de inflație. Întreaga clasă de imobilizări necorporale trebuie reevaluată simultan, se respinge reevaluarea selectivă în raportarea financiară a unor valori rezultate din combinarea de costuri și valori la date diferite.

Acest model nu permite:

- ✚ reevaluarea immobilizărilor necorporale care nu au fost recunoscute anterior drept active;
- ✚ recunoașterea inițială a immobilizărilor necorporale la valori diferite de cost.

Modelul poate fi aplicat unei immobilizări necorporale care a fost primită prin intermediul unei subvenții guvernamentale și recunoscută la valoarea nominală.

Reevaluarea prevede ca ulterior recunoașterii inițiale a immobilizării necorporale, să fie prezentate la valoarea reevaluată pe baza valorii juste la momentul reevaluării minus amortizări cumulate și pierderi din depreciere.

Valoarea justă trebuie determinată în raport cu o piață activă.

Aplicația nr. 1

Societatea X S.R.L. achiziționează un program informatic în sumă de 80.000 RON (fără T.V.A.), plata se face în numerar. Se estimează utilizarea acestui program pe o perioadă de 4 ani.

Înregistrările contabile sunt:

a. Înregistrarea achiziționării programului informatic.

%	=	404		99200 RON
208		Furnizori de immobilizari		80000 RON

Alte immobilizari necorporale

4426				19200 RON
-------------	--	--	--	-----------

T.V.A. deductibil

b. Plata programului informatic achiziționat

404	=	5311		99200 RON
		Furnizori de immobilizari	Casa in lei	

c. Înregistrarea anuală a amortizării programului informatic

Amortizarea anuală = $\frac{\text{Valoarea programului informatic}}{\text{Durata amortizării (expr. în ani)}} = \frac{80.000}{4} = 20.000 \text{ RON/an}$

6811	=	2808		20000 RON
-------------	---	-------------	--	-----------

Cheltuieli de exploatare Amortizarea altor
privind amortizarea immobilizărilor immobilizări necorporale

Aplicația nr. 2.

Societatea X S.R.L. cumpără un spațiu comercial cu suma de 150.000 RON (fără T.V.A.) în vederea comercializării produselor proprii. Plata se realizează din disponibilul de la bancă. Valoarea de piață a spațiului commercial este de 100.000 RON (fără T.V.A.), restul până la valoarea cu care s-a achiziționat imobilul reprezintă fondul comercial. După 3 ani se constată o depreciere ireversibilă a fondului commercial, fapt pentru care se dispune amortizarea acestui fond și scoaterea lui din evidența contabilă.

Înregistrările contabile sunt:

a. Înregistrarea achiziționării spațiului comercial

%	=	404		186000 RON
212		Furnizori de immobilizări		100000 RON

Construcții

207				50000 RON
------------	--	--	--	-----------

Fond comercial

4426				36000 RON
-------------	--	--	--	-----------

T.V.A. deductibil

b. Plata imobilului achiziționat

404	=	5121		186000 RON
------------	---	-------------	--	------------

		Furnizori de immobilizări	Conturi la bănci în lei	
--	--	---------------------------	-------------------------	--

c.Înregistrarea amortizării fondului comercial			
6811	=	2807	50000 RON
Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizarilor		Amortizarea fondului comercial	
d.Scoaterea din evidenta contabila a fondului comercial			
2807	=	207	50000 RON
Amortizarea fondului comercial		Fond commercial	

Aplicația nr.3

Societatea X S.R.L. realizează cu personalul propriu un proiect de îmbunătățire a procesului tehnologic cu un cost de producție în suma de 74000 RON, proiectul urmând a fi amortizat într-o perioadă de 4 ani, însă la jumătatea perioadei de amortizare proiectul este vândut și altei societăți S.C. Y S.R.L. cu același domeniu de activitate, la un preț de vânzare de 90000 RON la care se adaugă și T.V.A.

Înregistrările contabile sunt:

a.Evidențierea proiectului la cost de producție			
233	=	721	74000 RON
Imobilizări necorporale în curs		Venituri din productia de imobilizari necorporale	
b.Recepția proiectului la costul de producție			
203	=	233	74000 RON
Cheltuieli de dezvoltare		Imobilizari necorporale in curs	
c.Înregistrarea anulă a amortizării cheltuielilor de dezvoltare ale societății			
Amortizarea anuală = $\frac{\text{Valoarea cheltuielilor de dezvoltare ale societatii}}{\text{Durata amortizarii exprimata in ani}} = \frac{74.000}{4} = 18500 \text{ RON/an}$			
6811	=	2803	18500 RON
Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizarilor de dezvoltare		Amortizarea cheltuielilor	
d.Înregistrarea vânzării proiectului către terți			
461	=	%	111600 RON
Debitori diversi		7583	
		Venituri din cedarea activelor si alte operatii de capital	90000 RON
		4427	21600 RON
		T.V.A. colectata	
e.Scoaterea din evidență a activului imobilizat vândut			
Calculul amortizării realizate și înregistrate până la momentul vânzării activului			
Amortizarea anuală = $\frac{\text{Valoarea cheltuielilor de dezvoltare ale societatii}}{\text{Durata amortizarii exprimata in ani}} = \frac{74000}{4} = 18500 \text{ RON/an}$			
Amortizarea înregistrată până la momentul vânzării = 18.500 RON/an x 2 = 37.000 RON			
%	=	203	74000 RON
2803		Cheltuieli de dezvoltare	37000 RON
Amortizarea cheltuielilor de dezvoltare			
6583			37000 RON
Cheltuieli privind activele cedate și alte operații de capital			

Metodologia cercetării

Obiectivul principal al cercetării este studierea percepției profesioniștilor contabili, studenților, elevilor, profesorilor cu privire la profesia contabilă într-o economie caracterizată prin globalizare și digitalizare. Cercetarea este una descriptivă de tip transversal. Metoda folosită este ancheta prin sondaj.

Procedura de cercetare. Metodele alese

Metodele de cercetare, pot fi cantitative și / sau calitative.

III.1.1. Metodele cantitative răspund la întrebările ce? și, mai ales, câți/câte?. Aceste modele cantitative recurg la măsurări, cuantificări, exprimări cifrice ale unor fenomene ce vor fi studiate.

III.1.2. Metodele calitative sunt interactive și răspund la întrebările cum? și, mai ales de ce? (interviu, analiză de conținut).

Abordarea lor este diferită. Cele două tipuri de metode nu sunt incompatibile și nu se exclud reciproc. Pentru unele teme se pretează mai degrabă o abordare cantitativă decât una calitativă sau invers, în timp ce, pentru altele, este preferabilă îmbinarea celor două metode.

Pentru tema „*Cercetare teoretico – aplicativă privind consecințele digitalizării asupra lucrărilor efectuate de profesioniștii contabili*”. aplicabilitate „IAS 38 – Imobilizări necorporale”, demersul de cercetare este de natură calitativă, având la bază date empirice înregistrate. Latura calitativă a cercetării se explică prin faptul că realizarea studiului se bazează pe interpretare, explicație, înțelegere.

Instrumentele de cercetare

Instrumentul cercetării este chestionarul. Acesta din urmă cuprinde șaisprezece întrebări.

Chestionarul include două categorii de întrebări:

- ✚ întrebări generale, rolul acestora fiind de a oferi o imagine cât mai fidelă a profilului personal al profesioniștilor contabili din eșantion;

- ✚ întrebări referitoare la percepția respondenților privind profesia contabilă într-o economie caracterizată prin globalizare și digitalizare.

Partea a doua a chestionarului cuprinde întrebări care analizează percepția respondenților cu privire la următoarele aspecte:

- ✚ impactul digitalizării asupra evoluției profesiei contabile din România;
- ✚ modificările care ar trebui să aibă loc referitor la educația în domeniul contabilității în actualul context al globalizării afacerilor și revoluției digitale;
- ✚ argumentele și barierele în ceea ce privește implementarea tehnologiei *cloud accounting* în mediul contabil românesc, o tehnologie ce poate schimba profesia contabilă din România;
- ✚ raționamentul profesional versus tehnologia informațională.

Concluzii

Activele necorporale se caracterizează prin aspecte delicate privind evaluarea și recunoașterea în situațiile financiare. Ca urmare a fost imposibilă dezvoltarea unui standard contabil atotcuprinzător.

IAS 38 reprezintă o încercare de a impune un set uniform de reguli în ceea ce privește activele nemateriale.

IAS 38 impune limite stricte în ceea ce privește anumite active, în special cele generate intern. Totuși argumentul conform căruia nu se poate stabili o relație între costul activului și fluxurile de venituri viitoare este aplicabil și activelor corporale.

Regula este aceea a excluderii activelor nemateriale generate intern și prevalează asupra testelor privind recunoașterea acestor active. Problematika raportării financiare și non-financiare a activelor nemateriale a suscitat interesul a numeroși cercetători pe plan mondial. Din păcate în literatura de specialitate există foarte puține preocupări cu privire la raportarea financiară și non-financiară a activelor nemateriale de către firmele românești. Direcțiile viitoare de cercetare vor putea avea în vedere extinderea analizei la un eșantion companii românești și identificarea factorilor care influențează volumul de informații publicate de firmele românești cu privire la activele nemateriale.

Referințe bibliografice

1. Moiescu F.(2010) Convergente contabile internationale, Editura Europlus, Galați,
2. Blaug, R., & Lekhi, R. (2009). Accounting for intangibles: Financial reporting and value creation în the knowledge economy - A Research Report for The Work Foundation's Knowledge Economy Programme. The Work Foundation.
3. http://www.utgjiu.ro/ecostudent/ecostudent/pdf/2016-07/12_Gheorghe%20Ancuta.pdf
4. IAS 38 Instrumente financiare

PRACTICI ȘI PROCEDURI DE AUDIT FINANCIAR PRIVIND PREVENIREA ȘI COMBATerea SPĂLĂRII BANILOR ȘI A FINANȚĂRII TERORISMULUI ÎN ROMÂNIA

CZU: 657.6:343.3(498)

GROSU Maria¹, MIHALCIUC Camelia Cătălina²

¹ Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iași, Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor, România

² Universitatea "Ștefan cel Mare" Suceava, Facultatea de Economie și Administrație Publică, România

E-mails: ¹ maria_lia24@yahoo.com, ² cameliam@seap.usv.ro

Abstract. This paper aims to highlight the practices and procedures established by the financial auditors for the prevention and combating of money laundering and terrorist financing in Romania. In order to review all the requirements imposed on financial auditors regarding the prevention and combating of money laundering and terrorist financing, the paper is based on the documentation, based in particular on official regulations and reports applicable in Romania. The study presents, in summary, the whole approach that the financial auditor must follow in order to evaluate and report the risks of money laundering and terrorist financing for a mission in which he undertakes. The paper highlights the strengths, but also the weaknesses, regarding the entire procedure by which the prevention and combating of money laundering and terrorist financing by financial auditors operating in Romania must be addressed.

Keywords: money laundering, terrorist financing, financial audit, risk questionnaire.

JEL Clasification: M41, M42, M48

Introducere

Potrivit Raportului *PwC Global Economic Crime and Fraud Survey* (PwC, 2018) din mai 2018, 42% dintre companiile din România au fost victimele criminalității economice în ultimii doi ani, după cum s-a constatat din rapoartele acestora. În plus, mai mult de jumătate dintre infracțiunile economice comise la nivel global au fost cauzate de ineficiența mecanismelor de control intern (Cascarino, 2013), semnala același raport. De asemenea, sondajul PwC a scos în evidență faptul că procentul semnificativ al infracțiunilor economice se datorează, în principiu, persoanelor din interiorul organizațiilor.

În aceste condiții, este foarte important ca entitățile să elaboreze proceduri care să prevină, să combată, dar să și raporteze comportamente frauduloase. Un rol important în această direcție îi revine și *auditorului financiar*, atât pentru evaluarea riscului de fraudă (Montesdeoca, *et. al.*, 2019), în general, cât și pentru evaluarea riscurilor de spălare a banilor și de finanțare a terorismului, în special. Pentru punerea în aplicare a acestor demersuri, actele normative (UE, 2014a, 2014b, 2018, Legea nr. 129/2019, Legea nr. 535/2004) emise la nivel european, dar și național prezintă cadrul legal privind *obligațiile auditorilor financiari pentru instituirea măsurilor de prevenire și combatere a finanțării actelor de terorism* în misiunile în care aceștia sunt implicați. Responsabilitatea profesioniștilor contabili nu se poate reduce doar la satisfacerea necesităților individuale ale unui client, ci trebuie să fie raportată, în primul rând, la interesul public (Vasile, *et. al.*, 2018; Özşahin, *et. al.*, 2017).

1. Obligațiile auditorilor financiari privind prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării terorismului

Conform reglementărilor emise la nivel național (Legea nr. 129/2019 republicată), obligația de instituire a măsurilor de prevenire și combatere a spălării banilor, precum și pentru prevenirea și combaterea finanțării actelor de terorism revine și *auditorilor financiari* în misiunile pe care aceștia le desfășoară.

Deși reglementarea menționată conține o definiție extinsă pentru *spălarea banilor*, prin aceasta se poate înțelege conversia veniturilor care provin din activități infracționale în așa fel încât să fie ascunsă originea lor ilicită (Accountancy Europe, 2018). Sunt identificate trei etape ale procesului de spălare a banilor, conform Grupului de Acțiune Financiară Internațională- GAFI (Accountancy Europe, 2018), și anume: *plasarea, stratificarea și integrarea* banilor în circuitul activităților economice. Mai concret, despre ce este vorba?

Plasarea unor sume ilicite în sistemul financiar se poate efectua prin fracționarea sumelor mari de numerar în sume mai mici, care se depun treptat într-un cont bancar sau care sunt destinate achiziției de instrumente monetare, depuse ulterior în conturi dintr-o altă locație. *Stratificarea* presupune efectuarea de către entitățile care spală bani a unor conversii a sumelor din conturi în instrumente de investiții sau transferuri de bani în mai multe conturi la diverse bănci din lume pentru a-i devia de la sursă. În final, *integrarea* sumelor plasate și stratificate urmărește reluarea circuitului sumelor de bani în activități economice legale prin investiții în diverse bunuri sau afaceri (Accountancy Europe, 2018). Deși metodele de spălare a banilor sunt variate, se pot identifica anumite puncte vulnerabile, ușor de identificat în cadrul etapelor menționate, cum sunt: plasarea numerarului în sistemul financiar, trecerea numerarului peste frontiere sau transferarea numerarului în și dinspre sistemul financiar (CAFR, 2016).

După cum se cunoaște deja, terorismul reprezintă ansamblul de acțiuni și/sau amenințări care prezintă pericol public și care afectează securitatea națională (Legea nr. 535/2004 actualizată). *Finanțarea terorismului* are în vedere, fie alocarea, fie colectarea de fonduri care urmează să fie utilizate pentru activități teroriste (Accountancy Europe, 2018). Față de spălarea banilor, care presupune introducerea unor sume ilicite în sistemul financiar, pentru finanțarea terorismului, banii pot proveni din surse legale, ilegale sau din ambele surse. Oricare ar fi situația, tehnicile folosite, fie pentru spălarea banilor, fie pentru a ascunde operațiunea de finanțare a terorismului sunt similare.

În acest context, auditorii financiari se încadrează în categoria *entităților raportoare*, având toate obligațiile care decurg din legislația de prevenire și combatere a spălării banilor și a finanțării terorismului (CAFR, 2015). Mai exact, auditorii financiari sunt obligați să elaboreze *politici și proceduri proprii de cunoaștere a clienților* pentru prevenirea spălării banilor și a finanțării terorismului și să implementeze *mecanisme și măsuri de prevenire și combatere a spălării banilor și a finanțării terorismului*, impuse de către CAFR, în conformitate cu reglementările. Un prim pas în această direcție îl constituie faptul că printr-un act intern, firmele de audit trebuie să desemneze una sau mai multe persoane din cadrul entității, responsabilă(e) pentru aplicarea prevederilor referitoare la prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării terorismului. Numele acestora vor fi comunicate Oficiului Național de Prevenire și Combatere a Spălării Banilor (ONPCSB) (CAFR, 2015).

Sunt avute în vedere *patru elemente referitoare la cunoașterea clientului* în materia prevenirii și combaterii spălării banilor și a finanțării terorismului, din punct de vedere a auditului financiar, și anume:

- acceptarea clienților în funcție de gradul de risc, dar și monitorizarea pe parcursul misiunilor;
- stabilirea măsurilor standard și a măsurilor suplimentare de cunoaștere a clientului pentru fiecare categorie în parte;
- identificarea tranzacțiilor suspecte prin verificarea operațiunilor neobișnuite ale clienților;
- întocmirea și păstrarea documentației de către auditor și stabilirea criteriilor de accesare a rapoartelor referitoare la prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului.

Pentru înțelegerea cerințelor aferente etapelor menționate anterior, este necesară o detaliere a conținutului acestora în continuare.

2. Politica de acceptare a clienților și măsuri de prevenire și combatere a spălării banilor și a finanțării terorismului instituite de către auditorii financiari

Așa cum s-a menționat și anterior, în conformitate cu cerințele din reglementări, auditorii financiari sunt obligați să *elaboreze și să aplice proceduri adecvate în etapa cunoașterii clienților* pentru prevenirea spălării banilor și a finanțării terorismului, atunci când acceptă o misiune de audit. Elaborarea politicilor de cunoaștere a clienților va avea în vedere faptul că volumul informațiilor obținute despre client și verificarea identității acestora vor depinde de evaluarea riscurilor și de încadrarea într-o anumită *categorie de clienți*, în funcție de clasa de risc (CAFR, 2015).

În funcție de categoria de risc în care se încadrează clienții, auditorii financiari vor adopta diferite măsuri de prevenire a spălării banilor și a finanțării terorismului, și anume: *măsuri standard, măsuri simplificate și măsuri suplimentare de cunoaștere a clientelei*.

Măsurile standard de cunoaștere a clienților au în vedere, în primul rând, (HC 68/2015) identificarea clientului și a beneficiarului real, dacă este cazul, pe bază de documente. Conform legii (Legea nr. 129/2019), *beneficiarul real* este persoana fizică ce deține sau controlează clientul și/sau persoana fizică în numele ori în interesul căreia se realizează, direct sau indirect, o tranzacție ori o operațiune. Se consideră, de exemplu, că este beneficiar real o persoană fizică ce deține cel puțin 25% din acțiuni plus o acțiune în capitalul unei societăți comerciale. Conform noii legi, menționată anterior, societățile supuse obligației de înregistrare la Registrul Comerțului trebuie să depună o declarație pe proprie răspundere privind beneficiarul real al persoanei juridice. Declarația se depune în 15 zile de la aprobarea situațiilor financiare anuale sau în 15 zile de la apariția oricărei modificări privind datele de identificare ale beneficiarului real. În România, primul termen de depunere a acestei declarații este 21 iulie 2020. În al doilea rând, auditorii financiari se vor concentra pe obținerea informațiilor referitoare la scopul și natura relației de afaceri pentru a se asigura că acestea concordă cu informațiile privind identitatea clientului și cu profilul de risc. Important este că auditorii financiari trebuie să verifice informațiile primite de la client prin alte informații disponibile din surse independente. Copiile documentelor care conțin informații de identificare referitoare la persoana fizică ce acționează în numele clientului, persoană juridică, trebuie păstrate timp de cinci ani, începând de la data la care se încheie relația cu clientul (Legea nr. 129/2019, art. 13). Atunci când clienții se încadrează în categoria de risc scăzut în privința spălării banilor și a finanțării terorismului, auditorii financiari pot aplica *măsuri simplificate de cunoaștere* a acestora (Legea nr. 129/2019, art. 17). Cu toate acestea, auditorii financiari trebuie să monitorizeze relația de afaceri pentru a se asigura că informațiile deținute referitoare la client sunt actualizate, iar încadrarea în categoria de risc scăzut poate fi menținută.

În schimb, față de situația precedentă, atunci când clienții prezintă un risc crescut de spălare a banilor sau de finanțare a terorismului, auditorii financiari trebuie să aplice *măsuri suplimentare de cunoaștere* a acestora pe lângă măsurile standard (Legea nr. 129/2019, art. 12). Mai exact, auditorii financiari vor fi mai atenți atunci când au de-a face cu clienți implicați în relații de afaceri cu entități localizate în zone care nu au sisteme adecvate de prevenire și combatere a spălării banilor și a finanțării terorismului, pe de o parte și vor acorda o atenție mai mare situațiilor în care clienții sunt implicați în tranzacții complexe, neobișnuit de mari, precum și tranzacțiilor care nu par să aibă un sens economic, comercial sau legal, pe de altă parte.

Încadrarea într-o anumită *categorie de risc a clienților*, în funcție de suspiciunile existente în legătură cu spălarea banilor și finanțarea terorismului, se face pe baza unei estimări a gradului de risc aferent clienților noi și a celor existenți în portofoliu (CAFR, 2016). Estimarea gradului de risc are la bază raționamentul profesional al auditorului, similar estimării riscului de audit și a componentelor sale. Practica internațională (CAFR, 2016) recomandă utilizarea unei

Matrici de risc sau a unui Chestionar specific de risc prin intermediul cărora se va acorda un punctaj sau scor clientului, pe baza caracteristicilor acestuia, care îl vor încadra în categoriile de risc prevăzute de lege, respectiv: *risc mare, mediu sau mic.*

Chestionarul de risc referitor la prevenirea spălării banilor și/sau finanțarea terorismului recomandat de Ghidul de bune practici conține opt criterii cu descompuneri la care vor fi atașate, în funcție de raționamentul profesional al auditorului, anumite punctaje care vor fi ponderate cu gradele de importanță aferente. Ghidul recomandă ca punctajul să fie ales din aria 1-3, pe baza raționamentului profesional și a procedurilor interne ale societății de audit, unde 1 înseamnă risc mic, iar 3 este risc ridicat. De fapt, stabilirea gradului de risc referitor la spălarea banilor este similar celui aferent controlului intern, acesta fiind o componentă a sa și, implicit, a riscului de audit.

Toate cele opt criterii din Chestionarul de risc urmăresc identificarea clientului având în vedere mai multe piste, și anume:

- după tipul și natura activității desfășurate;
- după sediul social, punctele de lucru;
- după persoana care reprezintă societatea;
- după beneficiarul real al societății;
- după favorizarea anonimatului în privința activității desfășurate (de ex, jocuri de noroc);
- după poziția publică a clientului;
- după situația juridică a activității desfășurate;
- după relația cu ONPCSB.

În plus, Ghidul recomandă că pentru stabilirea gradului de importanță atașat criteriilor menționate pot fi luate în considerare o serie de întrebări, fără a fi limitative, care sunt orientate pe diferite direcții, și anume: pe activitatea desfășurată, pe fluxurile de trezorerie, pe sistemul de control intern, pe relația cu auditorul etc. După aplicarea acestor chestionare, auditorul poate încadra clientul în ceea ce privește gardul de risc privind spălarea banilor în una din următoarele categorii: risc mare, mediu sau mic.

Directiva UE nr. 849/2015 prezintă liste ale *factorilor de apariție a riscurilor de spălare a banilor potențial mărite și potențial reduse*, structurați după trei criterii: clienți, activitate desfășurată și din punct de vedere geografic. Pentru exemplificare, în tabelul de mai jos se prezintă un extras al acestor factori.

Tabelul nr. 1 Factori de apariție a riscurilor de spălare a banilor

Factori de apariție a riscurilor de spălare a banilor privind clienții	
<i>Potențial mărite</i>	<i>Potențial reduse</i>
<ul style="list-style-type: none"> - relația de afaceri se desfășoară în circumstanțe neobișnuite; - clienți care își au reședința în zone geografice cu risc ridicat; - clienți care au acționari mandatați sau acțiuni la purtător; - activități în care se rulează mult numerar; - structura acționariatului clientului este excesiv de complexă. 	<ul style="list-style-type: none"> - clienți-societăți cotate care au obligația publicării informațiilor de interes public, inclusiv a beneficiarului real; - clienți care își au reședința în zone geografice cu risc redus.
Factori de apariție a riscurilor de spălare a banilor privind produsele, serviciile, tranzacțiile sau canalele de distribuție	
<i>Potențial mărite</i>	<i>Potențial reduse</i>
<ul style="list-style-type: none"> - produse sau tranzacții care pot favoriza anonimatul; - relații de afaceri sau tranzacții la distanță, fără anumite măsuri de protecție; - plăți primite de la terți necunoscuți sau neasociați; - produse, practici, mecanisme de distribuție și tehnologii noi. 	<ul style="list-style-type: none"> - polițe de asigurarea de viață cu prime scăzute; - produse în cazul cărora riscurile de spălare a banilor și de finanțare a terorismului sunt gestionate de alți factori, cum sunt limitele financiare sau transparența proprietății.
Factori de apariție a riscurilor de spălare a banilor din punct de vedere geografic	
<i>Potențial mărite</i>	<i>Potențial reduse</i>

<ul style="list-style-type: none"> - clienți care își desfășoară activitatea în țări care nu dispun de sisteme efective de combatere a spălării banilor și finanțării terorismului; - clienți care își desfășoară activitatea în țări care au un nivel ridicat al corupției sau al altor activități infracționale; - clienți care își desfășoară activitatea în țări supuse unor sancțiuni, embargouri din partea UE sau ONU; - clienți care își desfășoară activitatea în țări care acordă finanțare sau sprijin pentru activități teroriste. 	<ul style="list-style-type: none"> - clienți care își desfășoară activitatea în state membre; - clienți care își desfășoară activitatea în țări terțe care dețin sisteme eficiente de combatere a spălării banilor și finanțării terorismului; - clienți care își desfășoară activitatea în țări care au un nivel scăzut al corupției sau al altor activități infracționale; - clienți care își desfășoară activitatea în țări terțe care au prevăzut cerințe de combatere a spălării banilor și a finanțării terorismului, conform recomandărilor GAFI, revizuite.
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Sursa: prelucrare proprie după Directiva UE nr. 849/2015

Ghidul de bune practici prezintă exemple de clienți care pot fi implicați în spălarea banilor. Este vorba despre *clienți de audit “off-shore”, clienți de audit din paradisurile fiscale, companiile “scoică” sau chiar clienții - societăți comerciale*. Toate aceste entități, în măsura în care reprezintă clienți de audit, prezintă riscuri mai mari sau mai mici în ceea ce privește spălarea banilor sau finanțarea terorismului. De exemplu, clienții de audit “off-shore” sunt mai greu de controlat, prezentând riscuri ridicate, deoarece fondurile plasate în asemenea centre nu mai pot fi atinse de autoritățile din jurisdicția unde activitatea prin care s-a obținut profitul a avut loc. La fel ca entitățile “off-shore”, entitățile localizate în *paradisurile fiscale* sunt considerate entități care se supun unei jurisdicții a secretului financiar și reprezintă, desigur, o parte importantă a criminalității organizate, fiind utilizate pentru spălarea banilor obținuți din activități ilegale: traficul cu droguri, cu arme, contrabanda etc. Companiile “scoică” sunt utilizate de către proprietarii acestora pentru a menține controlul asupra altor companii, acestea neavând active independente sau operațiuni proprii și astfel rîcul de spălare a banilor crește. Și *societățile comerciale*, în general, pot fi utilizate în scopuri ilicite, în anumite situații, inclusiv pentru spălarea banilor. Pentru prevenirea și combaterea utilizării societăților comerciale în scopuri ilegale, este important ca autoritățile, inclusiv auditorii financiari, să aibă capacitatea de a obține la timp informația privind beneficiarul real al acestora. Altfel spus, problema esențială în cazul societăților comerciale este să se identifice cine exercită controlul efectiv, altul decât controlul legal, asupra persoanei juridice respective. De fapt, două riscuri de spălare a banilor sunt identificate, cel mai frecvent, în cazul societăților comerciale, și anume: acestea pot fi deținute și controlate de către persoane care nu pot fi identificate și pot fi efectuate achiziții fără identificarea cumpărătorului. În această direcție, în Raportul OECD (OCDE, 2015) *privind mijloacele de utilizare a societăților în scopuri ilicite* au fost identificate o serie de măsuri pentru îmbunătățirea transparenței persoanelor juridice de tipul societăților comerciale. Acestea sunt orientate pe trei direcții: furnizarea de informații, “opțiunea intermediară” și mecanismul de investigație. *Furnizarea de informații* are în vedere faptul că li se solicită persoanelor juridice de tipul societăților comerciale să furnizeze autorităților informații clare și transparente privind beneficiarul și structura societății, încă de la înființarea și înregistrarea acesteia. “*Opțiunea intermediară*” se referă la faptul că informații despre beneficiarul real al unei societăți comerciale pot fi obținute și de la intermediarii implicați în înființarea și managementul societăților, cum sunt: agențiile de înființare a societăților, avocații, notarii etc. Atunci când se suspectează vreo activitate ilegală, autoritățile pot solicita informații privind proprietatea și controlul asupra unei anumite societăți. Este vorba, în acest caz, despre *mecanismul de investigație*.

Pentru prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării terorismului, pe lângă politica de acceptare a clienților, auditorii financiari trebuie să se orienteze spre cele mai adecvate proceduri și teste, astfel încât să colecteze probe de audit suficiente și temeinice.

3. Proceduri, teste și probe de audit privind evaluarea riscurilor de spălare a banilor și de finanțare a terorismului

Chiar dacă un client de audit a fost acceptat, trecând de “proba” implicării în acte de spălare a banilor și de finanțare a terorismului din etapa cunoașterii acestuia, auditorul financiar trebuie să se bazeze pe *scepticismul profesional* în această privință (Yao, *et. al.*, 2019), pe parcursul derulării întregii misiuni, drept cerință obligatorie.

Procedurile la care apelează auditorul pentru culegerea probelor de audit privind evaluarea riscurilor de spălare a banilor și de finanțare a terorismului sunt direcționate către etapele ulterioare preplanificării/acceptării clientului, și anume:

- proceduri de audit aferente planificării misiunii;
- proceduri de audit aferente controlului propriu-zis al conturilor;
- proceduri de audit aferente finalizării misiunii.

Cele mai frecvente proceduri la care poate apela auditorul financiar pentru culegerea probelor de audit privind riscurile de spălare a banilor și de finanțare a terorismului în care pot fi implicați clienții sunt *documentarea, investigarea, procedurile analitice, dar și confirmările* primite de la terți.

În etapa *planificării misiunii de audit financiar*, se pot identifica o serie de indicii care pot ridica suspiciunea auditorului privind acte de spălare a banilor care îl determină pe acesta să investigheze mai mult în anumite zone (CAFR, 2016). Este vorba, de exemplu, despre clienți care au anulat un angajament de audit și vor să-l reia fără vreun motiv anume sau clienți care se decid să încheie foarte târziu un contract de audit statutar, datorită depășirii neașteptate a criteriilor de auditare. În plus, pot apărea și alte situații care să stârnească suspiciunea auditorului încă din etapa de planificare a misiunii, și anume: schimbări ale personalului cheie din conducerea executivă sau din structura acționariatului, redirecționări bruște ale afacerii, dar și atunci când este vorba despre un angajament nou, iar auditorul trebuie să procedeze la o cunoaștere mai detaliată a tranzacțiilor derulate și a impactului financiar asupra indicatorilor relevanți. Cert este că procedurile de audit aplicate în această etapă trebuie să-i permită auditorului să identifice și să evalueze riscul de spălare a banilor și de finanțare a terorismului, ca parte a riscului de audit. Practic, aspecte privind riscul de spălare a banilor și de finanțare a terorismului se regăsesc în toate cele trei categorii de riscuri, componente ale riscului de audit: riscul inerent, riscul de control și riscul de nedetectare. Important este ca auditorul financiar să revizuiască încadrarea clientului de audit în categoria de risc adecvată, în funcție de informațiile suplimentare obținute după preplanificare.

În etapa referitoare la *controlul conturilor*, pentru identificarea tranzacțiilor suspecte, un auditor financiar trebuie să aibă în vedere prevederile ISA 240 *Responsabilitățile auditorului privind fraudă în cadrul unui audit al situațiilor financiare* (IFAC, 2015). Este cunoscut faptul că riscul de a nu detecta o denaturare semnificativă produsă ca urmare a fraudei este mai mare decât riscul de a nu detecta o denaturare care rezultă ca urmare a unei erori. Detectarea fraudelor de către auditori depinde de experiența acestora, dar și de frecvența, aria de întindere a manipulării și gradul ierarhic al celor implicați. Sunt situații în care raționamentul profesional al celor responsabili din cadrul entității client este mai mult decât prezent (cum sunt estimările contabile) și atunci este dificil și pentru auditorii financiari să determine dacă denaturările din aceste domenii sunt cauzate de eroare sau de fraudă (Sadaf, *at. al.*, 2018). În plus, riscul de spălare a banilor și de finanțare a terorismului trebuie evaluat și pe parcursul derulării misiunii de audit, deoarece există situații în care, deși, estimat un risc de audit redus în etapa de preplanificare, este posibil ca entitatea client să se implice în tranzacții anormale în perioada curentă și astfel să determine creșterea riscului de spălare a banilor. În aplicarea testelor de detaliu, mai extinse sau mai restrânse, în funcție de reîncadrarea clientului în categoria de risc de spălare a banilor, ca urmare a revizuirii încadrării, auditorul financiar poate avea în vedere o serie de indicii, recomandate prin Ghidul de bune practici, dar fără a se limita la acestea, și anume:

- operațiuni efectuate cu valori supra sau subevaluate față de cele de pe piață;
- încheierea de contracte de către client cu clauze anormale față de uzanțele comerciale;
- operațiuni contabile menite să ascundă sursele de venit, de exemplu, prin supraevaluarea bunurilor;
- operațiuni frecvente de cumpărare și/sau vânzare de firme;
- recurgerea nejustificată la tehnici de fracționare a plății unor facturi;
- creditări frecvente ale entității client direct cu numerar în casierie;
- operațiuni de încasări și plăți efectuate cu aceleași firme, soldul fiind zero;
- reticență în a furniza informații complete și la timp referitoare la identitatea anumitor persoane.

Acestea sunt doar câteva indicii posibile, dar exemplele pot continua.

În ceea ce privește procedurile de audit referitoare la *finalizarea misiunii* cu accent pe identificarea și evaluarea riscului de spălare a banilor, cel mai important aspect are în vedere revizuirea tuturor informațiilor referitoare la cunoașterea clientului, la potențialele tranzacții suspecte și care pot genera o posibilă raportare către Oficiu. Se recomandă ca persoana desemnată ca fiind responsabilă să fie implicată activ în ceea ce privește îndeplinirea obligațiilor de raportare la Oficiu.

4. Raportarea de către auditorii financiari a tranzacțiilor suspecte de spălare a banilor și de finanțare a terorismului

Conform reglementărilor (CAFR, 2015), atunci când auditorii financiari au suspiciuni că tranzacțiile desfășurate de către clienți au ca scop spălarea banilor sau finanțarea terorismului, aceștia au obligația de a transmite ONPCSB un *raport de tranzacții suspecte* (Legea nr. 129/2019), fapt care va fi adus la cunoștință și CAFR printr-o notificare. Totuși, auditorii financiari au obligația de a nu transmite altor terți informațiile deținute în legătură cu spălarea banilor și finanțarea terorismului, în afara condițiilor prevăzute de lege. În schimb, în relația cu Oficiul sau cu CAFR, nu pot fi invocate prevederile privind secretul profesional. Raportarea unei suspiciuni ridică o serie de probleme, deoarece spectrul suspiciunilor este foarte larg (CAFR, 2016) și poate fi subiectiv. Din acest motiv, CAFR recomandă auditorului financiar să se bazeze pe raționamentul profesional, dar și pe scepticism în efectuarea tuturor diligențelor de cunoaștere a clientului, precum și pe respectarea obligațiilor profesionale în conformitate cu ISA-urile.

În ceea ce privește *raportarea* cu privire la riscurile de spălare a banilor și/sau de finanțare a terorismului, Ghidul de bune practici redă patru direcții, drept obligații ale auditorilor financiari, și anume:

- raportarea internă între membrii echipei de audit;
- raportarea către Oficiu a tranzacțiilor suspecte detectate;
- raportarea către client a viciilor sau curențelor semnificative de control intern;
- raportarea către utilizatorii externi prin raportul de audit.

Raportarea internă între membrii echipei de audit nu este standardizată, aceasta făcându-se în mod formal sau informal, cu recomandarea de consemnare a concluziilor emise în documentația internă, tocmai pentru a informa auditorul financiar desemnat în relația cu Oficiul. Toate foile de lucru în care sunt sintetizate informații referitoare la suspiciunile cu privire la riscurile de spălare a banilor trebuie arhivate și păstrate separat de dosarul propriu-zis de lucru, într-un loc cu acces restricționat.

Raportarea către Oficiu a tranzacțiilor suspecte detectate se face în mod direct de către auditorii financiari fără ca Oficiul să trimită un răspuns la acest raport care să justifice dacă suspiciunea este fondată sau nu (ONPCSP, 2010). Suplimentar, auditorii financiari vor informa și CAFR printr-o notificare că a fost trimis un raport de tranzacții suspecte către Oficiu.

În ceea ce privește *raportarea către client a viciilor sau curențelor semnificative legate de controlul intern*, auditorul financiar are obligații de raportare, conform ISA-urilor, atât față de conducerea entității client, cât și față de persoanele responsabile cu guvernanta. Din perspectiva riscului de spălare a banilor și de prevenire a finanțării terorismului (CAFR, 2016), obligația auditorului financiar este de a evalua măsurile de control intern proiectate și aplicate în entitate. Conform Legii (Legea nr. 129/2019), și entitatea trebuie să aibă desemnată o persoană responsabilă pentru raportarea la Oficiu a unor aspecte relevante în direcția spălării banilor. Auditorul va informa imediat conducerea dacă va constata că o asemenea persoană nu există. *Raportul de audit* este cel care informează utilizatorii cu privire la rezultatele demersului de audit, conform responsabilităților de raportare definite în Standardele Internaționale de Audit. Important este ca după toate aceste raportări, obligația auditorilor financiari este de a păstra timp de cinci ani, începând cu data la care se încheie relația cu clientul, copii ale documentelor care conțin informații legate de cunoașterea clientului, informații despre beneficiarul real, precum și informații despre categoria de risc în care se încadrează clientul.

Concluzii

Deși măsurile impuse prin reglementări pentru prevenirea și combaterea spălării banilor și a finanțării terorismului sunt tot mai mult adaptate cerințelor, se constată, totuși că nu toate entitățile conștientizează riscurile de fraudă cu care se confruntă și nici consecințele acestora. Legat de consecințe, pe lângă prejudicierea reputației și răspunderea penală, impactul financiar nu este decloc de neglijat (Zhang, X., *et. al.*, 2018) având în vedere că în ultimele două exerciții financiare, 20% dintre organizațiile din România au estimat daune de pe urma infracționalității economice de până la un milion de dolari, iar 16% au raportat daune mai mari de un milion de dolari (PwC, 2018). Același Raport al PwC scoate în evidență faptul că la nivel global impactul financiar este și mai mare. În plus, mai sunt și costuri intangibile asociate fraudei, dar și costuri pentru investigații și alte tipuri de analize care majorează foarte mult pierderile rezultate ca urmare a infracționalității economice.

Pentru prevenirea, dar și combaterea actelor de criminalitate economică, un rol important îi revine și *auditorului financiar*, atât pentru evaluarea riscului de fraudă (Bunget, *et. al.*, 2009; Robu, 2014), în general, cât și pentru evaluarea riscurilor de spălare a banilor și de finanțare a terorismului, în special. Normele naționale emise în acest scop stabilesc sarcini clare pentru auditorii financiari, care vor încadra clienții în anumite categorii de risc, după evaluarea acestora. Cu toate rigorile impuse, o componentă importantă a încadrării clienților într-o anumită categorie de risc, din punct de vedere a spălării banilor și a finanțării terorismului, o reprezintă experiența auditorului.

S-a remarcat în conținutul lucrării că auditorii financiari trebuie să transmită ONPCSB un raport de tranzacții suspecte atunci când au suspiciuni legate de entitățile auditate în ceea ce privește spălarea banilor și/sau finanțarea terorismului, conform reglementărilor. Cu toate acestea, un punct slab al raportării este reprezentat de faptul că Oficiul nu este obligat să trimită vreun răspuns care să justifice dacă suspiciunea este fondată sau nu. În plus, accesul la date referitoare la implicarea companiilor în acte de spălare a banilor și/sau de finanțare a terorismului este foarte limitat. Un studiu individual, în acest sens, este aproape imposibil de realizat.

Referințe bibliografice

Accountancy Europe. 2018. *Prevenirea spălării banilor și a finanțării terorismului. Clarificarea normelor UE pentru contabilii IMM-urilor*. Material informativ, 2018, tradus de CAFR, disponibil la adresa: https://www.cafr.ro/uploads/Prev_spalarii_banilor_si_a_finant_terorismului_traducere_final-9692.pdf, accesat la data de 05.05.2019

- Bunget, O., C.; Dumitrescu, A., C. 2009. *Detecting and Reporting the Frauds and Errors by the Auditor*, Annales Universitatis Apulensis: Series Oeconomica, Alba-Iulia
- CAFR. 2015. HC nr. 68 din 21.12.2015 pentru aprobarea *Normelor privind instituirea de către auditorii financiari a măsurilor de prevenire și combatere a spălării banilor și a finanțării terorismului*, Monitorul Oficial nr. 974 din 29.12.2015
- CAFR. 2016. *Ghid de bune practici privind raportarea de către auditorii financiari a tranzacțiilor suspecte de spălare a banilor și de finanțare a terorismului*, publicat în baza Hotărârii CAFR nr. 103/2016, Monitorul Oficial nr. 1007 bis din 15.12.2016
- Cascarino, R., E. 2013. *Corporate Fraud and Internal control: A Framework for Prevention*, Wiley
- IFAC. 2015. *Manual de reglementări internaționale de control al calității, audit, revizuire, alte servicii de asigurare și servicii conexe*, vol. I și II, tradus și republicat de CAFR, București
- Legea nr. 129 din 11.07.2019 *pentru prevenirea și combaterea spălării banilor și finanțării terorismului, precum și pentru modificarea și completarea unor acte normative*, Monitorul Oficial, Partea I, nr. 589 din 18.07.2019
- Legea nr. 535 din 25.11.2004 (actualizată în 2014) *privind prevenirea și combaterea terorismului*, Monitorul Oficial nr. 1161 din 08.12.2004
- Montesdeoca, M., R.; Medina, A., J., S.; Santana, F., B. 2019. *Research Topics in Accounting Fraud in the 21st Century: A State of the Art*, Sustainability 11, 1570
- OCDE. 2015. *Răspunderea persoanei juridice pentru corupție în Europa de Est și Asia Centrală*, disponibil la adresa: <https://www.oecd.org/corruption/acn/ACN-Liability-of-Legal-Persons-RO.pdf>, accesat la data de 20.05.2019
- ONPCSB, IGIF. 2010. *Manual privind abordarea pe bază de risc și indicatori de tranzacții suspecte*, București
- Özşahin, Ş.; Üçler, G. 2017. *The Consequences of Corruption on Inflation in Developing Countries: Evidence from Panel Cointegration and Causality Tests*, Economies 5, 49
- PwC. 2018. *Global Economic Crime and Fraud Survey*, disponibil la adresa: <https://www.pwc.ro/en/publications/pwc-romania-gecfs-2018.pdf>, accesat la data de 15.05.2019
- Robu, I. B. 2014. *Riscul de fraudă în auditul financiar*, Editura Economică, București
- Sadaf, R.; Oláh, J.; Popp, J.; Máté, D. 2018. *An Investigation of the Influence of the Worldwide Governance and Competitiveness on Accounting Fraud Cases: A Cross-Country Perspective*, Sustainability 10, 588
- UE. 2018. Directiva 2018/843 de modificare a Directivei 2015/849 din 20.05.2015 privind *prevenirea utilizării sistemului financiar în scopul spălării banilor sau finanțării terorismului*, de modificare a Regulamentului (UE) nr. 648/2012 al Parlamentului European și al Consiliului și de abrogare a Directivei 2005/60/CE a Parlamentului European și a Consiliului și a Directivei 2006/70/CE a Comisiei, publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene, seria L, nr. 141 din 5 iunie 2015
- UE. 2014a., Directiva nr. 56 din 16.04.2014 de modificare a Directivei nr. 43 din 17.05.2006 a Parlamentului European și a Consiliului *privind auditul legal al conturilor anuale și al conturilor consolidate*
- UE. 2014b. Regulamentul UE nr. 537 din 16.04.2014 al Parlamentului European și a Consiliului *privind cerințe specifice referitoare la auditul statutar al entităților de interes public*
- Vasile, E.; Gruia, P. 2018. *The importance of financial accounting auditing in the identification of economic criminal activities*, Audit Financiar, vol. XVI, no. 3(151)/2018, pp. 398-406
- Yao, J.; Pan, Y.; Yang, S.; Chen, Y., Li, Y. 2019. *Detecting Fraudulent Financial Statements for the Sustainable Development of the Socio-Economy in China: A Multi-Analytic Approach*, Sustainability 11, 1579
- Zhang, X.; Tsai, F., S.; Lin, C., C.; Cheng, Y., F.; Lu, K., H. 2018. *Fraud, Economic versus Social-Psychological Losses and Sustainable E-Auction*, Sustainability 10, 3130

ASPECTS REGARDING THE ACCOUNTING OF COMMERCIAL DISCOUNTS

ASPECTE PRIVIND CONTABILIZAREA REDUCERILOR COMERCIALE

CZU: 657.442

¹HAREA Ruslan, ²GRAUR Anatol^{1,2} Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova

Abstract. This paper presents the types of commercial discounts and the modality of its accounting. In addition, it is presented the way of reflecting the sale operations in case those commercial discounts are made. In the article are characterized aspects of calculation of discount ratio. There are proposed modalities of documentation of discounts before and after the sale. The forms of discounts are analyzed through some examples, including real data. The contents of this paper are generalized in a scheme that presents some proposals regarding the improvement of discounts accounting that can be applied in the practice.

Keywords: accounting, commercial discounts, sale of goods.

JEL Classification: M41.

Reducerile comerciale sunt probabil cel mai popular instrument de vânzare în afaceri. Fără îndoială, multe companii reduc prețul pentru produsele sau serviciile lor sub diferite forme, de exemplu:

- *cumpărați 1, obțineți 1 gratuit;*
- *obțineți 10%-20% reducere pentru cumpărături peste o sumă minim prestabilită;*
- *tichete de discount cadou;*
- *reduceri de decontare (bonus pentru plata anticipată sau pentru plata în numerar) și multe altele.*

Ce înseamnă cu adevărat reducerile pentru noi, contabilii? În cele mai multe cazuri, probleme. Motivul este că reducerile afectează în mod direct evaluarea diferitelor elemente din stoc și ulterior din situațiile financiare și, eventual, tratamentul contabil - perioada de gestiune și ordinea înregistrărilor contabile.

În acest articol se prezintă cum ar trebui să fie tratate reducerile atât din punctul de vedere al vânzătorului, cât și al cumpărătorului. Se încearcă a explica de ce reducerea nu este întotdeauna atât de mare și cum ar trebui să se decidă cu privire la valoarea reducerii pe baza propriilor marje comerciale din vânzări. De cele mai multe ori este greu de înțeles că nu toate entitățile sau comercianții își pot permite reduceri. Da, în multe situații reducerile comerciale reprezintă un instrument scump de vânzare!

Entitățile comerciale cedează tot mai des diverse reduceri cumpărătorilor de mărfuri. Care este modul și ordinea de contabilizare a acestor operații?

Reducere comercială reprezintă suma de micșorare a prețului de vânzare pentru anumite mărfuri vândute către cumpărători în condiții reciproc avantajoase. Reducerile comerciale se cedează ca un scăzământ din prețul de vânzare a mărfurilor ori prin cedarea cu titlu gratuit a unei cantități din marfa vândută. În conformitate cu practica prevalentă sau condițiile de cumpărare și vânzare, o anumită sumă de bani determinată la o rată fixă și dedusă din prețul facturii sau suma de primit este denumită reducere.

Necesitatea acordării sau beneficiii de reduceri pornește de la următoarele premise:

- se urmărește scopul menținerii prețului de piață la nivel fix pentru promovarea unui produs nou sau lichidarea stocurilor „moarte”;
- posibilitatea vânzării partidelor de marfă cu aspect comercial defectuos, demodate sau cu condiții insuficiente de calitate;

- se apreciază prioritatea stabilirii unor relații economice îndelungate cu parteneri de încredere;
- sunt asigurate posibilități de achitare înainte de termenul de plată sau de executare a plăților preliminare etc.

În activitatea comercială din Republica Moldova, în calitate de reducere de preț se utilizează, de obicei, noțiunea de *rabat comercial*. Suntem de părerea că rabatul comercial nu este noțiunea perfectă pentru asemenea reduceri.

Astfel, reducerea practică în mod excepțional asupra prețului de vânzare, ținându-se seamă de volumul vânzărilor efectuate și respectiv de ponderea unor cumpărători în clientela organizației economice vânzătoare poate fi numită *remiză*. De asemenea, remiza este întâlnită mai ales în practica de alimentație publică și reprezintă un surplus adăugat la nota de plată în vederea constituirii unei sume destinate acoperirii salariilor personalului, precum și a unor perisabilități la vesela din porțelan, faianță, sticlă etc.

Acea reducere de preț calculată asupra ansamblului operațiunilor cu același cumpărător în timpul unei anumite perioade de gestiune, ținând seama de consecvența și continuitatea acestor operații pe viitor măcar în aceleași proporții, poartă denumirea de *risturnă*.

Rabatul, la rândul său, este reducerea excepțională asupra prețului de vânzare convenit în prealabil, atunci când se constată diferențe de calitate sau abateri de la standarde pentru mărfurile ce fac obiectul tranzacției.

Entitățile comerciale stabilesc în mod individual prețul de vânzare la mărfurile din stoc și reducerile comerciale reprezintă o diminuare a venitului scontat determinat anterior în preț prin însumarea adaosului comercial. O dată cu aceasta, prețul final al mărfurilor din care se retrage reducerea comercială nu poate fi o clauză obligatorie a contractului de cumpărare-vânzare, dacă mărimea reducerii nu este specificată în contract.

De obicei, la achiziția de mărfuri în cantități mai mari, reducerea comercială este acordată în cazul tranzacționării unui tip de marfă, pe când la procurarea mărfurilor în sume substanțiale, mărimea reducerii se aplică la toate tipurile de mărfuri. În această situație, reducerea cedată de către vânzător permite stimularea desfacerilor, sporind veniturile din vânzări din contul accelerării circulației de mărfuri în urma majorării cifrei de afaceri.

Reducerile comerciale, indiferent de tipul acestora, se contabilizează la momentul cedării acestora de către vânzător. Evident că doar cumpărătorul este în drept să decidă dacă acceptă sau nu reducerea și până la facturarea mărfurilor reducerea comercială nu influențează operațiile contabile, în documente înregistrându-se valoarea mărfurilor fără reducere, adică prețul de vânzare final. În acest caz, vânzătorul înregistrează marfa vândută la valoarea fără reducere, iar pentru cumpărător, prețul respectiv reprezintă costul efectiv de achiziție. Momentul cedării reducerii comerciale se contabilizează doar în cazul când mărfurile vândute s-au contabilizat la prețul inițial fără a diminua suma lor cu mărimea reducerilor. În așa fel, la comerciant reducerea cedată se contabilizează prin formula inversă (stornarea) calculării adaosului comercial:

debit contul 831 „Adaos comercial”;

credit contul 217 „Mărfuri”.

Necesitatea de a înregistra formula contabilă de stornare se explică prin faptul că evidența mărfurilor la prețul de vânzare cu amănuntul presupune eliberarea mărfurilor către cumpărător la valoarea de vânzare care trebuie să coincidă cu prețul din factura eliberată cumpărătorului și cu informația din evidența analitică a contului 217 „Mărfuri”. Acest aspect este utilizat în calculul adaosului comercial aferent mărfurilor vândute. Așadar, în caz de reflectare eronată a sumei stornate, se va majora neîntemeiat mărimea adaosului comercial realizat.

Exemplu 1. Entitatea de comerț cu amănuntul ține evidența mărfurilor la preț de vânzare cu amănuntul. Prețul de achiziție a mărfurilor reprezintă 84 000 lei, inclusiv TVA – 14 000 lei. Valoarea mărfurilor la preț de vânzare constituie 120 000 lei, inclusiv TVA – 20 000 lei.

Mărfurile se comercializează cu 10% reducere, adică la preț de 108 000 lei, inclusiv TVA – 18 000 lei. Reducerea se acordă la momentul vânzării și se atribuie la lotul total de marfă.

La vânzător se vor întocmi următoarele formule contabile:

1. La valoarea de achiziție a mărfurilor primite în sumă lor totală:
debit contul 217 „Mărfuri” – 70 000 lei;
debit contul 5344 „Datorii privind TVA” – 14 000 lei;
credit contul 521 „Datorii comerciale curente” – 84 000 lei.
2. Însurarea adaosului comercial la valoarea mărfurilor achiziționate:
debit contul 217 „Mărfuri” – 50 000 lei (120 000 lei – 70 000 lei);
credit contul 831 „Adaos comercial” – 50 000 lei.
3. Se livrează mărfuri către cumpărător la preț de vânzare din care pînă la facturare s-a aplicat reducerea în mărime de 10%:
debit contul 221 „Creanțe comerciale” – 108 000 lei;
credit contul 5344 „Datorii privind TVA” – 18 000 lei;
credit contul 6112 „Venituri din vânzarea mărfurilor” – 90 000 lei.
4. Stornarea reducerii comerciale cedate cumpărătorului în mărime de 10%:
debit contul 831 „Adaos comercial” – 12 000 lei;
credit contul 217 „Mărfuri” – 12 000 lei (120 000 lei × 10%).
5. Reflectarea costului mărfurilor vândute la în suma costului de achiziție:
debit contul 7112 „Valoarea contabilă a mărfurilor vândute” – 70 000 lei;
credit contul 217 „Mărfuri” – 70 000 lei.
6. Decontarea sumei adaosului comercial aferent mărfurilor vândute:
debit contul 831 „Adaos comercial” – 38 000 lei (50 000 lei – 12 000 lei);
credit contul 217 „Mărfuri” – 38 000 lei.

Entitățile comerciale în condițiile utilizării metodelor de evidență auto, atizată a stocurilor care comercializează produse alimentare și mărfuri industriale, utilizează sistemul de codificare și terminalele speciale de casă ce asigură evidența fiecărei unități mărfare în parte. Acestea, de cele mai multe ori organizează evidența stocurilor de mărfuri la valoarea contabilă și la vânzarea cu reducere nu este necesar de moderat cu mărimea reducerii.

Exemplu 2. Datele inițiale sunt similare exemplului 1, doar că entitatea de comerț ține evidența mărfurilor la valoarea contabilă. În această situație se vor executa următoarele înregistrări contabile:

1. La valoarea mărfurilor intrate în gestiune în sumă totală:
debit contul 217 „Mărfuri” – 70 000 lei;
debit contul 5344 „Datorii privind TVA” – 14 000 lei;
credit contul 521 „Datorii comerciale curente” – 84 000 lei.
2. Se livrează mărfurile către cumpărător la preț de vânzare cu reducere comercială aplicată în mărime de 10%:
debit contul 221 „Creanțe comerciale” – 108 000 lei;
credit contul 5344 „Datorii privind TVA” – 18 000 lei;
credit contul 6112 „Venituri din vânzarea mărfurilor” – 90 000 lei
3. Reflectarea costului mărfurilor vândute la valoarea contabilă:
debit contul 7112 „Valoarea contabilă a mărfurilor vândute” – 70 000 lei;
credit contul 217 „Mărfuri” – 70 000 lei.

Cumpărătorul poate beneficia de reduceri comerciale nu doar la momentul ridicării mărfurilor de la vânzător, ci peste o anumită perioadă cu condiția acumulării unor volume de vânzare substanțiale. În acest caz, vânzătorul poate ceda reducerea după facturare în scopul cointeresei cumpărătorului în achitarea datoriilor pentru mărfurile vândute înaintea termenului limită stabilit în contract.

De menționat, că cedarea reducerii comerciale duce la diminuarea venitului scontat și, respectiv, la micșorarea sumei TVA datorată bugetului pentru livrarea executată. Articolul 98, punctul (a) al Codului Fiscal, permite ajustarea sumei TVA dacă valoarea livrării impozabile, aprobată anticipat, s-a schimbat ca rezultat al schimbării prețurilor, livrarea impozabilă a fost, în totalitate sau parțial, restituită subiectului impozabil care a efectuat livrarea, valoarea impozabilă a livrării impozabile a fost redusă în urma acordării discountului.

Exemplu 3. Entitatea de comerț cu ridicata ține evidența mărfurilor la valoarea contabilă. Mărfurile propuse spre vânzare valorează 120 000 lei, inclusiv TVA – 20 000 lei. Cumpărătorul procură mărfurile și urmează să achite contravaloarea lor cu o reducere comercială în mărime de 10% din partida totală de 120 000 lei. Prețul de achiziție al mărfurilor vândute constituie 84 000 lei, inclusiv TVA – 14 000 lei.

Operațiile de vânzare a mărfurilor se înscriu în următoarele formule contabile:

1. Se livrează mărfuri către cumpărător la preț de vânzare:
debit contul 221 „Creanțe comerciale” – 120 000 lei;
credit contul 5344 „Datorii privind TVA” – 20 000 lei;
credit contul 6112 „Venituri din vânzarea mărfurilor” – 100 000 lei.
2. Reflectarea costului mărfurilor vândute la valoarea contabilă:
debit contul 7112 „Valoarea contabilă a mărfurilor vândute” – 70 000 lei;
credit contul 217 „Mărfuri” – 70 000 lei.
3. Se decontează suma reducerii comerciale în mărime de 10% cedate după facturare:
debit contul 7128 „Cheltuieli privind returnările și reducerile” – 10 000 lei ($120\,000 \times 10\%$) fără TVA;
debit contul 5344 „Datorii privind TVA” – 2 000 lei;
credit contul 221 „Creanțe comerciale” – 12 000 lei.

Deseori reducerea comercială are drept scop accelerarea achitării pentru mărfurile vândute, ceea ce asigură o rotație mai frecventă a capitalului circulant al entității de comerț, în special în condiții de inflație în creștere. Acest tip de reduceri se cedează în mărime ce nu depășește, de obicei, rata de refinanțare a Băncii Naționale la credite. În așa fel, dacă rata de refinanțare reprezintă 30%, atunci cota reducerii comerciale pentru 20 de zile de achitare din momentul livrării mărfurilor reprezintă 1,67% ($30 \times 20 / 360$).

Pentru cumpărător, reducerile comerciale diminuează valoarea mărfurilor achiziționate și a mărimii TVA deductibile. De menționat, că prevederile articolului 15 a Standardului Național de Contabilitate „Stocuri” permit diminuarea valorii mărfurilor primite la suma reducerilor beneficiate.

Aspectele de structurizare a reducerilor, ordinea documentării și baza de aplicare se prezintă schematic în desenul nr. 1.

Reducerea comercială de care beneficiază entitatea de comerț după momentul intrării mărfurilor în patrimoniu se stabilește prin condițiile contractuale, se acordă în procente și trebuie materializate, după opinia noastră, în facturi de reduceri (în roșu) care să cuprindă și taxa pe valoarea adăugată aferentă acestor reduceri ce trebuie să formeze obiectul regularizărilor din decontul TVA. În factura în roșu, ar trebui specificată, după opinia noastră, numărul și data facturii sau facturilor emise clientului asupra cărora se aplică reducerea reciprocă. Aceasta pentru înlesnirea eventualelor controale din partea organelor fiscale. Reducerile menționate se fac succesiv (în cascadă), respectiv se aplică mai întâi rabatul și apoi, dacă este cazul, remiza. Reducerea se aplică asupra sumei nete anterioare. Astfel, pentru acest caz se vor executa următoarele înregistrări:

debit contul 521 „Datorii comerciale curente” la suma calculată a reducerilor aplicabile;

credit contul 5344 „Datorii privind TVA” la suma TVA calculată la reducerea bonificată;
 credit contul 831 „Adaos comercial” la suma reducerii de preț calculate fără TVA.

În contabilitatea furnizorului de mărfuri se vor executa următoarele înregistrări contabile:
 debit contul 833 „Returnarea și reducerea prețurilor la bunurile vândute” la valoarea totală a reducerii prezentate spre decontare în sumă fără TVA;
 debit contul 5344 „Datorii privind TVA” la suma TVA spre deducere în reducerea bonificată;
 credit contul 221 „Creanțe comerciale” la valoarea mărfurilor eliberate în prețuri incluse în factură.

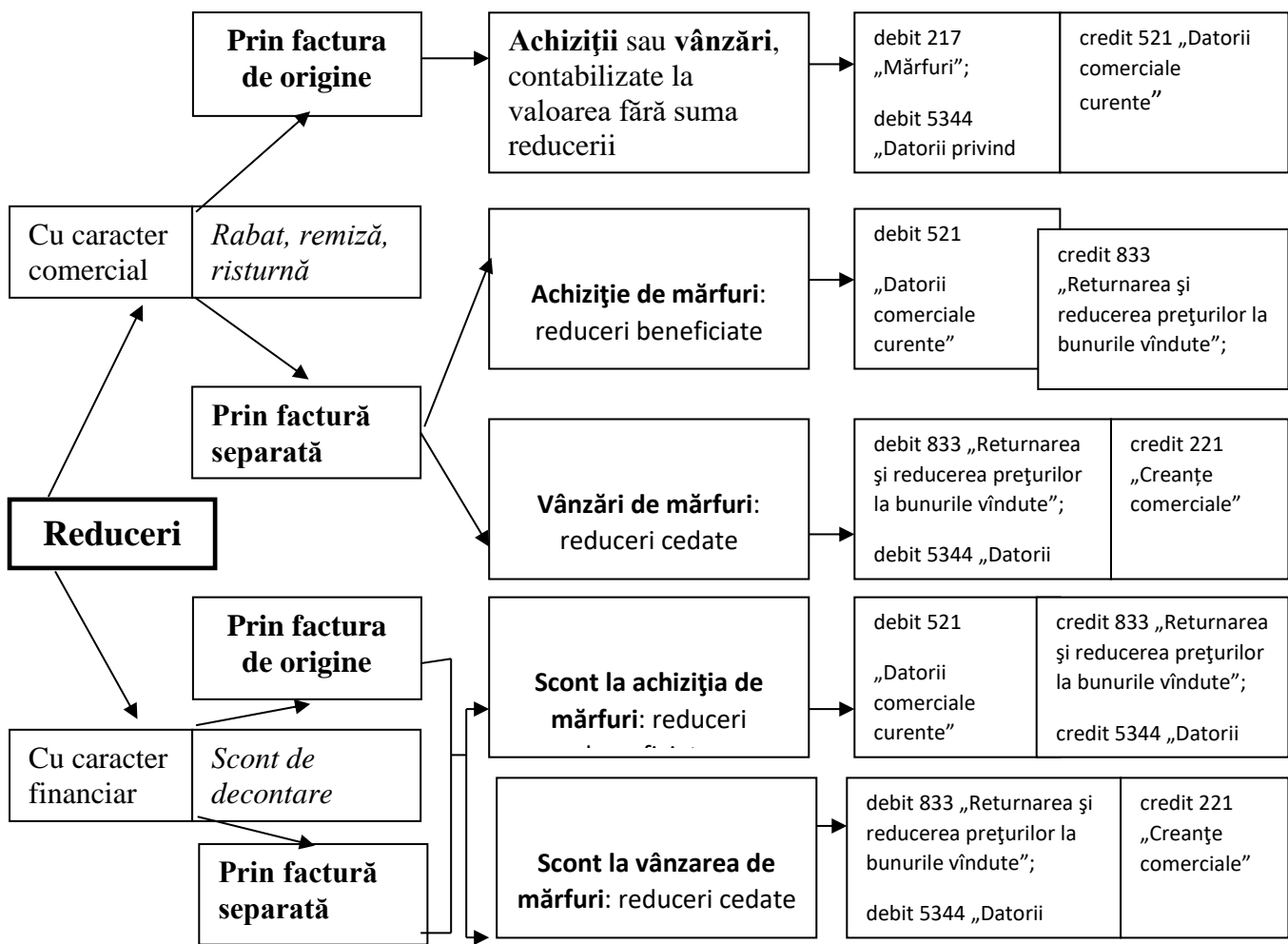


Figura nr. 1. Structura reducerilor cu caracter comercial și operațiile comerciale

În al doilea rând, pentru aprecierea prețului de vânzare cu amănuntul plus TVA care, de fapt, este valoarea care urmează să fie achitată de către cumpărător la procurarea mărfurilor, este necesară însumarea cotei TVA neexigibile. Această operație servește la înlăturarea impedimentului care afectează evidența și decontarea separată a valorii propriu-zise a mărfurilor și mărimea TVA aplicată la această valoare. Această operație se înregistrează prin formula contabilă:

debit contul 217 „Mărfuri” la valoarea TVA neexigibile incluse în preț;
 credit contul 837 „TVA neexigibilă”.

Agenții economici care comercializează mărfuri en détail, având ca obiect de activitate principal sau complementar vânzarea către populație a mărfurilor alimentare și nealimentare, adoptă, în marea majoritate a lor, prețul cu amănuntul ca preț de evidență. De altfel, utilizarea prețului amintit se justifică sau altfel spus este recomandată în condițiile unui comerț en détail cu articole și sortimente numeroase și o frecvență mare a intrărilor și ieșirilor, precum și în situația organizării evidenței analitice a mărfurilor după metoda global-valorică, ceea ce nu exclude posibilitatea adoptării lui și în cazul evidenței analitice cantitativ-valorică pe sortimente de mărfuri.

Prețul cu amănuntul care, după vânzarea mărfurilor, se cuvine integral agentului economic, deci fără TVA, se stabilește de către acesta prin adăugarea la costul de achiziție sau de producție, după caz, a cotei de adaos comercial pe care o apreciază ca fiind posibilă de realizat, în funcție de conjunctura pieței. În legătură cu acest preț se impune precizarea că în cazul agenților economici neplătitori de TVA el conține, pe lângă cele două elemente amintite și TVA facturată de furnizori și reprezintă atât prețul de vânzare către populație, cât și prețul de evidență sau de înregistrare în contul de mărfuri.

La rândul său, prețul cu amănuntul propriu-zis sau de vânzare către populație, practicat de agenții economici plătitori de TVA și, totodată, utilizat ca preț de evidență, se determină prin însumarea prețului cu amănuntul fără TVA, menționat anterior, cu suma absolută corespunzătoare cotei legale pentru acest impozit indirect.

Prețul de vânzare către populație datorită modificărilor cu caracter oarecum curent ale prețurilor de cumpărare, ale conjuncturii pieței sau altor cauze, se poate reduce sau majora, după caz, prin influențarea adaosului comercial, operație care se efectuează pe baza inventarului de schimbare de prețuri și efectuarea înregistrării corespunzătoare în contabilitate. Asemenea operațiune nu contravine prevederilor Standardelor Naționale de Contabilitate întrucât nu afectează valoarea de intrare în patrimoniu a mărfurilor la costul de achiziție. În legătură cu acest ultim aspect, care, poate fi aplicat în activitatea practică, se reține că majorarea sau reducerea prețului cu amănuntul până la nivelul costului de achiziție respectă regulile și principiile contabile și reprezintă un drept exclusiv al întreprinderilor comerciale.

IMPACTUL COVID'19 ASUPRA VENITURILOR ENTITĂȚII ȘI TRATAMENTUL CONTABIL CONFORM SIRF 15

COVID'19 IMPACT ON THE ENTITY'S INCOME AND ACCOUNTING TREATMENT ACCORDING TO IFRS 15

CZU: 657.1:330.564.64

*JIERI Nicolai**drd., Universitatea "Ștefan cel Mare", Suceava, România*

Summary: *In the context of economic globalization it is worth mentioning that at the general level economic entities have many benefits to collect, which means expansion of trade space, risk sharing, ensuring stability, attracting new investments, however, even when companies tend to grow, there is none that is ensured by a social-economic crisis that can have a major impact on current and planned revenues. Without a doubt the current situation created by the emergence of the so-called COVID'19 has and will have a major impact on the incomes of economic entities, in particular on so-called multinationals the activity of which depends significantly on transnational relations. Despite the fact that IFRS 15 "Revenue from contracts with customers" being mandatory to implement from 1st January 2018, it has put as an additional requirement compared to the old Standard IAS 18 "Revenues" to record in the accounts the income from contracts with customers taking into account the entire life of the contract, i.e. the appearance of the Balance Sheet elements, in assets and liabilities, which actually means the unrealized part of the contract, the income to be obtained in the future, it is essential that in the current situation created by the COVID'19 pandemic, contracts with customers to be reviewed and evaluated the capacity of the purchases in the near future.*

Cuvinte-cheie: evaluare, principii, raportare, standardizare, criză, venituri

JEL Classification: M41

I. INTRODUCERE

Veniturile unei entități economice privite prin prisma aflurilor de avantaje economice reprezintă unul din indicatorii de performanță de bază prin care se asigură comparabilitatea și se identifică prosperitatea activității. Cert este că în practica internațională mult mai analizați și reprezentativi sunt indicatorii de performanță calitativă, cum ar fi cei ai profitabilității, însă veniturile rămân în vizorul utilizatorilor de situații financiare, fiindcă profitul unei entități este direct dependent de mărimea veniturilor acesteia.

Pentru ca o entitate economică să aibă o rezistență sustenabilă, pe lângă resurse, aceasta mai are nevoie și de o stabilitate de durată, care de multe ori poate fi dependentă de factori externi și necontrolabili de managementul entității. Unul din acești factori este "criza", acest fenomen poate să-și facă apariția sub diferite forme, în diferite circumstanțe. În contextul acestui articol autorul va menționa anume criza de tip financiar, sau cea social-economică cu un impact asupra sustenabilității entităților economice.

Scopul cercetării este dimensionat de necesitatea adaptării sistemului financiar evenimentelor neprevăzute, clarificarea metodologiei de aplicare a recunoașterii veniturilor în contextul SIRF 15 "Venituri din contracte cu clienții".

În cadrul cercetării autorul a utilizat metoda calitativă și descriptivă, bazată pe cerințe ale standardului menționat, dar și adaptarea acestora situațiilor de criză. Dat fiind faptul că SIRF 15 este un standard relativ nou, mai mult decât atât nu există literatură de specialitate privind adaptarea acestuia în situațiile de criză, autorul a utilizat propriile aptitudini privind recunoașterea veniturilor în situațiile de criză.

Este important de a menționa, dar și a percepe unele realități despre anturajul economic cotidian și fluxurile de business, și anume că o entitate economică nu poate să existe ca și element al

afacerilor de una singură, este nevoie să existe întreg mediul ca și cum ar fi un sistem în care buna funcționare este asigurată doar atunci când toate componentele sunt prezente, fie ele cu un impact pozitiv sau negativ, ciclul economic este natural și posibil doar atunci când există ascensiuni, regresii, evenimente de succes, dar și de criză.

Raportarea financiară este mijlocul de informare a stării financiare a unei entități economice. Prin intermediul raportării este posibilă diagnosticarea poziției și performanței financiare, dar și o estimare a principiului de continuitate a activității.

II. ELEMENTUL DE CRIZĂ ȘI EFECTUL ACESTUIA ÎN MEDIUL ECONOMIC

Cuvântul “criză” derivat de la grecescul κρίσις (krisis) care înseamnă decizie sau “punct de cotitură”. El a fost introdus în domeniul sănătății mentale de Erik Lindemann (1944) descriind reacția de doliu la pierderile suferite după un incendiu petrecut într-o discotecă și ulterior de Gerald Caplan (1964) și echipa lui de la Universitatea Harvard care au studiat reacția familiilor de emigranți evrei în Israel imediat după cel de al II-lea război mondial. Lindemann descrie reacția de doliu la familiile celor decedați în incendiul de la Boston's Coconut Grove Club în 1942, reacție acută și constantă la toți cei examinați de el și care se caracteriză prin tulburări somatice, preocupare cu imaginea celui decedat, vinovăție, reacții ostile și manifestări comportamentale disfuncționale. Readaptarea după reacția la doliu a condus la formarea de noi relații cu cei din jur și astfel el a pus bazele teoretice ale crizei și a rezolvării ei. [5]

Din cele dezvăluite mai sus, este important de menționat că o criză nu este neapărat un fenomen cu un impact negativ, criza poate aduce și avantaje, dat fiind faptul că aceasta este o modificare bruscă a situației, din care multe lucruri pot fi învățate, inclusiv în mediul de afaceri.

La sfârșitul anului 2019 cu un debut din China, s-a răspândit pe întreg globul pământesc virusul de tip Covid'19. Acest virus cauzează probleme respiratorii oamenilor și are o răspândire foarte intensă de la om la om. Situația legată de Covid'19 a creat o instabilitate social-economică pentru țări privite în mod individual, dar și pentru comunitatea globului privită ca un tot întreg. Soluția cea mai bună de a combate răspândirea pandemiei s-a dovedit a fi izolarea persoanelor la domiciliu, un vaccin nefiind posibil de identificat.

Toate măsurile impuse de autorități au creat dificilă activitatea entităților economice, acestea fiind nevoite să sisteze activitățile pe o perioadă nedeterminată, pentru a proteja cea mai de preț resursă- capitalul uman. Acțiunile entităților economice au fost diverse, de la țară la țară, și în funcție de industria din care fac parte, cert este că majoritatea companiilor au avut, au și vor avea de suferit. Măsurile de protecție, de ameliorare trebuie puse în aplicație astfel încât impactul viitor să fie unul cât mai mic și să fie posibil de trecut în general peste situația de criză cauzată de Covid'19.

Tulburările de natură economică în cadrul entităților pot fi legate de:

- imposibilitatea de recuperare a creanțelor de la debitori;
- diminuarea volumului de vânzări;
- reducerea prețurilor ca și rezultat al diminuării cererii de produse/servicii;
- reducerea capacității de stingere a datoriilor în termeni prestabiliți;
- întârzierea aprovizionărilor cu materie primă, astfel stoparea producției;
- trimiterea personalului în șomaj tehnic, ca și rezultat al stopării producției, și premisă pentru pierderea angajaților calificați;
- revizuirea bugetelor, care vor determina o scădere a activității în general;
- stabilirea noilor target-uri pentru indicatorii de performanță, având în vedere o situație de perturbare economică.

Toate aceste probleme enumerate mai sus cu care se confruntă deja entitățile economice, dar care vor mai apărea pe parcurs vor duce cu certitudine la un declin economic, și cel mai dramatic fiind faptul că mediul de afaceri trăiește o incertitudine absolută, pentru că nimeni nu

cunoaște când se va sfârși pericolul adus de Covid'19 și care vor fi consecințele reale, de aceea este nevoie ca entitățile să pregătească “The worst case scenario”, care înseamnă de a se pregăti și a lua în calcul cea mai rea situație posibilă.

Unele dintre entitățile economice, care au câteva decenii de activitate și experiență în portofoliu au mai avut situații de criză și statistic vorbind, acestea nu sunt atât de vulnerabile în situația actuală, totuși o atenție sporită asupra activităților trebuie orientată, fiindcă fiecare criză are specific aparte, și unele măsuri aplicate anterior pot fi ineficiente la moment.

III. TANGENȚELE CRIZEI ECONOMICE CU RECUNOAȘTEREA VENITURILOR CONFORM SIRF 15

Standardul Internațional de Raportare Financiară 15 “Venituri din contracte cu clienții” vine cu soluții noi, dat fiind faptul că standardele precedente aferente veniturilor nu erau consistente, furnizând o ghidare limitată și încorporau un șir de puncte slabe. Reforma raportării financiare în ceea ce privește veniturile entității poate fi prezentată astfel:

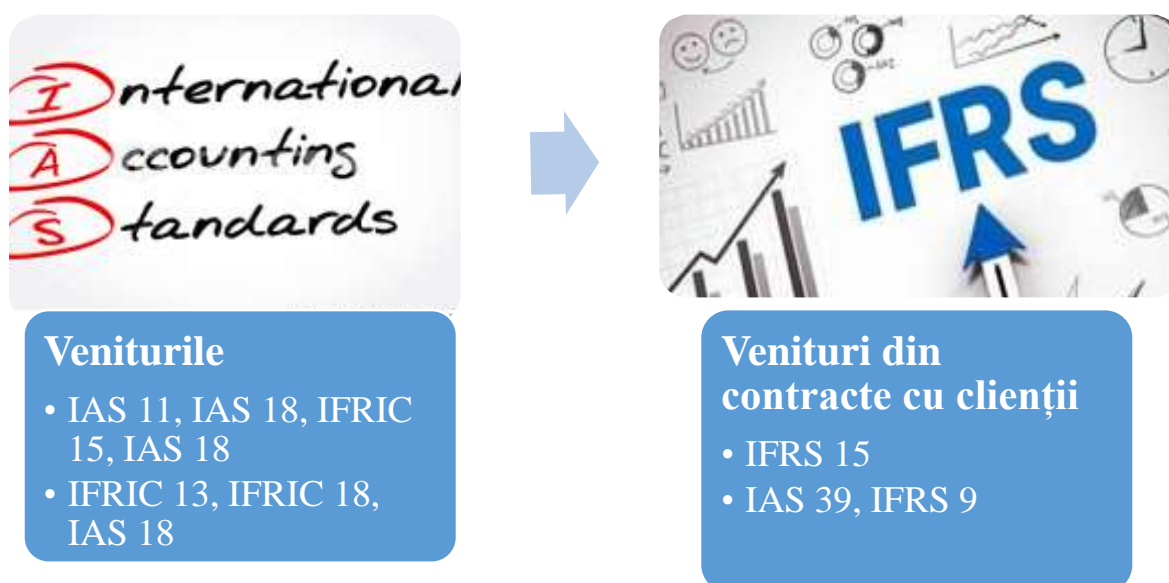


Figura 1. Efectele tranziției la noul standard privind veniturile entității

Sursa: Elaborat de autor în baza Standardelor internaționale de raportare financiară [3]

SIRF 15 “Venituri din contracte cu clienții” a fost propus de către responsabilii cu standardizarea raportării financiare internaționale, ca și răspuns a solicitărilor entităților economice. Fiind obligatorie implementarea acestui standard începând cu 01 ianuarie 2018, am asistat la diferite opinii pe forumuri internaționale, inclusiv analize pe categorii de entități economice. Realitatea a arătat că entitățile care au avut un impact major asupra metodologiei de recunoaștere a veniturilor au fost din sectoarele:

- Industria aerospațială și a apărării, specific următorii pași din matricea de recunoaștere a veniturilor conform SIRF 15:
 1. Identificarea contractului cu clienții;
 2. Identificarea obligațiunilor de performanță în contract;
 3. Determinarea prețului de tranzacție.
- Industria managementului de active, specific pentru pasul 3. Determinarea prețului de tranzacție;
- Industria construcțiilor, specific următorii pași din matricea de recunoaștere a veniturilor:
 3. Determinarea prețului de tranzacție;

5. Recunoașterea venitului când obligațiunile de performanță sunt satisfăcute.
- Industria licențiatorilor (media, cercetări despre viață, francizele), și anume următorii pași din matricea de recunoaștere a veniturilor:
 1. Identificarea contractului cu clienții;
 2. Identificarea obligațiunilor de performanță în contract;
 3. Determinarea prețului de tranzacție;
 5. Recunoașterea venitului când obligațiunile de performanță sunt satisfăcute.
 - Proprietate imobiliară, și anume următorii pași din matricea de recunoaștere a veniturilor:
 1. Identificarea contractului cu clienții;
 2. Identificarea obligațiunilor de performanță în contract;
 5. Recunoașterea venitului când obligațiunile de performanță sunt satisfăcute.
 - Industria software, specific următorii pași din matricea de recunoaștere a veniturilor conform SIRF 15:
 2. Identificarea obligațiunilor de performanță în contract;
 3. Determinarea prețului de tranzacție;
 4. Alocarea prețului de tranzacție obligațiunilor de performanță;
 5. Recunoașterea venitului când obligațiunile de performanță sunt satisfăcute.
 - Industria telecomunicațiilor, specific următorii pași din matricea de recunoaștere a veniturilor conform SIRF 15:
 2. Identificarea obligațiunilor de performanță în contract;
 4. Alocarea prețului de tranzacție obligațiunilor de performanță.

Dacă e să analizăm sectoarele care au avut un impact mai semnificativ privind implementarea SIRF 15 “Venituri din contracte cu clienții”, putem concluziona că acestea sunt domeniile ale business-urilor moderne, pe care se bazează economia individuală a țărilor, dar și cea mondială. De menționat că industriile de mai sus în cele mai multe cazuri optează pentru contracte de termen lung cu clienții, deci pornind de la poftida faptului că SIRF 15 ca și standard are o cerință de bază în recunoașterea veniturilor “ca un contract cu clienții trebuie să fie identificabil” desprindem necesitatea și aparența contractului pe termen lung cu clienții, urmând același lanț de idei concluzionăm impactul crizei Covid’19 asupra veniturilor entităților economice.

În această ordine de idei, fiecare entitate trebuie să-și revadă lista de contracte cu clienții pentru a evalua dacă spețele anterioare mai sunt valabile și în condițiile pandemiei, sau post pandemie. Această revizuire este indispensabilă, și anume trebuie specificat dacă:

- clienții mai au și/sau vor avea capacitatea de a procura bunuri și/sau servicii în cantitățile specificate în contractul anterior;
- clienții vor avea posibilitatea de a plăti același preț pentru bunurile și/sau serviciile agreeate în contractul inițial, sau o reducere va fi necesară;
- clienții vor avea capacitatea de plată la scadență, conform termenilor agreeați anterior, sau va fi nevoie de o prelungire a datelor de plată;
- clienții au capacitatea de efectuarea plăților în avans, așa cum s-a agreeat de părți în contractul inițial;
- clienții vor fi capabili să facă față crizei provocate de pandemie și vor avea o activitate continuă.

Aspectele menționate mai sus pot avea impact nu doar din punct de al bugetării veniturilor, al naturii juridice, dar neapărat și în situațiile financiare ale entității economice la data raportării. Dacă, modificarea detaliilor contractuale va fi una semnificativă, atunci entitatea economică trebuie să-și ajusteze partea de active și pasive recunoscute în bilanț la data raportării. O paralelă poate fi făcută cu aspectele din vechiul standard SIC 18 “Venituri”, care ar însemna că entitatea nu ar fi trebuit să facă anumite înregistrări contabile, și diminuări de active, pasive din bilanț, din simplul motiv că vechiul standard nu cerea înregistrarea contractelor cu clienții

pe partea de bilanț al situațiilor financiare, această cerință a devenit necesară odată cu implementarea SIRF 15 și în condițiile actuale responsabilii entităților economice trebuie efectueze ajustările necesare pentru a prezenta situația reală a contractelor cu clienții în bilanț.

IV. CONCLUZII

În opinia autorului, respectarea standardelor este prisma de bază care asigură trasabilitatea, transparența și fiabilitatea situațiilor financiare ale unei entități economice. Este cert faptul că între business- activitate practică și prezentarea patrimoniului în situațiile financiare mereu au existat lacune, obstacole care provoacă întrebarea “acesta este un eveniment economic?, și cum trebuie să-l înregistrez?”, și răspuns la aceste întrebări vine odată cu acumularea cunoștințelor de bază, dezvoltarea/ghidarea continuă, și nu în ultimul rând odată cu obținerea experiențelor practice. S-a dovedit că și crizele sociale, medicale, biologice au un impact economic, și având acest impact de eveniment economic neapărat întrebarea menționată va fi la locul ei. În contextul SIRF 15, provocarea de bază a fost odată cu implementarea acestuia, dar și pentru condițiile de recesiune economică standardul prevede unele înregistrări adiționale, pentru a fi oferită imaginea fidelă a patrimoniului entităților economice. Important este ca indiferent de provocările mediului de afaceri, managementul entităților economice trebuie să ia măsurile corespunzătoare în momente potrivite, și să aibă capacitatea de a înțelege că o criză nu înseamnă neapărat recesiune, insolvabilitate, o criză este o cotitură în care tu- ca și management decizi unde să mergi, creând realitatea a noilor oportunități.

Referințe bibliografice

1. IFRS 15 “Venituri din contracte cu clienții”.
Disponibil <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs15>;
2. Standardele internaționale de raportare financiară. Disponibil: <https://www.ifrs.org/>;
3. Revenue from contracts with customers. A guide to IFRS 15.
Disponibil: <https://www.iasplus.com/en/publications/global/guides/a-guide-to-ifrs-15/file>
4. Comunicare suportivă în situații de criză.
Disponibil: <https://biblioteca.regielive.ro/cursuri/sociologie/comunicare-suportiva-in-situatii-de-criza-367828.html>
5. GROSU V., MIHAILA S., JIERI N., *Necesitatea implementării SIRF 15 „Venituri din contracte cu clienții” și prevederile - cheie ale acestuia*, Conferință Internațională Științifico-Practică Ediția 5 “Integrarea Europeană: Aspecte Economico-Juridice”, ISBN 978-9975-3287-0-8, pag. 27- 32;
6. Comunicarea suportivă în situațiile de criză. Disponibil:
<https://biblioteca.regielive.ro/cursuri/sociologie/comunicare-suportiva-in-situatii-de-criza-367828.html>

THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN AUDITING MONEY LAUNDERING OPERATIONS

CZU: 657.6:[343.359:004.8]

LAPIŢKAIA Liudmila¹, LEAHOVCENCO Alexandru²^{1,2} *Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*

Abstract. *In the modern economy, focused on digital technologies, when many transactions are performed in electronic form, there is an urgent need to analyze transactions for money laundering operations. In this regard, when auditing money laundering operations, the auditor should check huge amounts of data for a short period of time, assess risks, and analyze the possibility of a client's enterprise in the future. In this regard, artificial intelligence applications can provide significant assistance. This article discusses the applications of artificial intelligence in auditing money laundering transactions.*

Keywords: audit, money laundering operations, artificial intelligence

JEL Classifications: M42

Introduction

In the modern economy, focused on digital technologies, when many transactions are performed in electronic form, there is an urgent need to analyze each of the transactions for money laundering operations. This applies primarily to the financial sector, however, such a need arises when working with clients in various sectors of the economy. In this case, machine learning and artificial intelligence make a significant contribution in this area due to the ability to quickly process huge amounts of data and detect transactions with abnormal characteristics in them, which could signal a potential fraud.

Currently, Kreller Group, specializing in conducting due diligence procedures in international groups of companies S&P 100 and 500, presented the results of a study of the possibilities of using automated systems that operate on artificial intelligence to prevent money laundering and anti-corruption [3]. This study notes positive points regarding the capabilities of artificial intelligence, but there are significant limitations to machine learning, including the possibility of false positive results, and errors due to poorly designed algorithms, or the use of AI in violation of ethical standards.

The authors of the study argue that even the most advanced deep learning technologies and neural networks are not able to make decisions in new situations that they have not yet been taught, and this is a significant limitation for the use of AI in corporate due diligence checks. At the same time, human intelligence is still indispensable in many situations, because it has tools that can solve the problems and limitations created by AI.

Turning to American anti-money laundering practices, it should be noted that the Federal Reserve Bank, the Federal Deposit Insurance Corporation, and the Department of the Ministry of Finance for the Investigation of Financial Crimes (FinCEN) issued a joint statement calling on financial institutions to test innovative methods to ensure compliance with anti-money laundering legislation and the banking secrecy Act of 1970. In order to stimulate banks, they were given a great opportunity to introduce pilot projects and, above all, artificial intelligence. This led to certain results.

So in his report "Artificial intelligence in Finance" Bonnie Buchanan, professor of corporate finance and head of the department of finance and accounting at the University of Surrey, notes a wave of innovations using AI in the financial industry in recent years [1]. Bonnie Buchanan in his publication concludes that artificial intelligence and its components (machine learning and deep learning) are suitable for information processing in the financial services industry.

Machine learning is the ability of artificial intelligence to take data and algorithms and apply them in new scenarios without the need for direct programming. At the same time, a number of examples of AI-based applications should be noted: algorithmic trading, theft detection, portfolio optimization, robot consultants.

Machine learning and the ability of artificial intelligence applications to process huge amounts of data, identifying unusual transactions in them that could potentially signal money laundering and payment fraud are an effective preventive measure. Machine learning technologies (especially competently combining elements of controlled and uncontrolled learning) have proven to be more effective in the analysis of such schemes as payment redirection than the countermeasure tools traditionally used until then.

The ability of artificial intelligence to process large amounts of data and quickly carry out routine tasks proved to be useful not only in preventing fraud when transferring funds, but also with credit cards and using the Know-your-customer (KYC) banking protocol. It should be noted that the use of artificial intelligence was the first area of its application by the Department of the Ministry of Finance for the Investigation of Financial Crimes (FinCEN) back in 1993. In the first two years, FinCEN Artificial Intelligence Systems (FAIS) were able to detect approximately 400 potential laundering incidents totaling about \$ 1 billion.

It must be emphasized that various artificial intelligence applications are currently being developed that can scan client registration documents in various languages of the world in search of signs of laundering even during registration. For example: Fair Isaac Corp. (FICO) has developed two AI solutions that ensure the “Know Your Client” protocol is implemented without the need for personal identification: the first uses face recognition to correlate the “selfie” of the client with his identification photo, the second checks the “digital identity” of the client through behavioral biometric data (typing speed or mobile device usage frequency). At the same time, existing banking systems for preventing money laundering analyze data, mainly using detection methods that are focused on the nature of operations: such as too fast redirection of money from one account to another, abnormally high account balances, complex structured transactions). After connecting artificial intelligence to them, it was possible to make detection more effective, but even with artificial intelligence, detection systems based on decisions made by customers still have too many shortcomings.

Money laundering schemes developed today by international criminal groups are becoming more complex, and different groups use different methods, taking into account sources of illegally obtained funds, methods of converting “dirty” money into legal accounts. Detection methods based on behavioral analysis focus on external attributes related to banking transactions. At the same time, it should be noted that machine learning is developed by technical specialists who may not have deep knowledge in the field of financial regulation, which means they have no idea about current trends and risks in the field of money laundering. Another area of effective use of artificial intelligence is the assessment of a potential borrower of funds from the Bank. In her article "Superhuman abilities: how AI changes the financial industry", Vera Starodubtseva notes that in Sberbank, when issuing loans to individuals, in 98% of cases, the decision is made by an algorithm implemented by artificial intelligence. For legal entities, this figure reaches 30%.[4].

It should also be noted that robots-collectors, which work mainly with Bank customers who have a small debt, are also artificial intelligence. Robots can also form a client's investment portfolio, taking into account their wishes and finances.

One of the most important points in the use of artificial intelligence is the fact that it can be used in those areas where it is necessary to monitor the strict implementation of current legislation.

All these features of artificial intelligence applications to prevent money laundering can be used by the auditor when conducting an audit of money laundering operations.

In connection with the above, I would like to note the following: currently, various it companies are developing artificial intelligence applications for auditing financial reports. The management of the big four is working on the implementation of various applications for the use of artificial intelligence in the audit of financial reports. However, to date there is no comprehensive applications in the field of artificial intelligence to the effective conduct of the audit. There are various announcements about this.

For example: John Colthart, General Manager of audit and assurance at MindBridge Ai. claims that MindBridge Ai is the manufacturer of the only AI-based audit solution in the world at the moment that uses machine learning and AI technologies to complement human capabilities.[2]. Analyzing the world literature on artificial intelligence and the possibility of its use in audit, including money laundering, it should be noted the following advantages:

- 1) artificial intelligence Applications can analyze the client's economic operations and check their reputation by accepting and analyzing information distributed on the Internet before accepting an offer to work with a client,
- 2) when conducting an audit, artificial intelligence applications, processing huge amounts of customer data, can use a given algorithm to identify risk areas and suspicious transactions or operations that should be checked for the possibility of money laundering,
- 3) when checking the client's business operations, artificial intelligence applications can provide information to the auditor in terms of determining the level of materiality, then to certain account balances,
- 4) by analyzing the client's database, artificial intelligence applications can form an audit strategy and plan for more effective conducting the audit,
- 5) artificial intelligence applications can check whether the client's compliance with regulations and legislation is correct.

The use of artificial intelligence applications when conducting audits in banks and financial institutions will allow auditors to remotely connect to Bank servers and check the correctness of banks ' economic transactions.

Conclusions

In conclusion, it should be noted that the use of artificial intelligence applications in the audit of financial reports, including the verification of money laundering operations, is a costly project. First of all, because of the cost of developing these applications. In this regard, each audit firm must determine its financial capabilities: the volume of orders, the specifics of its clients 'activities, and the nature of the clients' economic operations.

Well-designed artificial intelligence applications can help auditors with:

- ✓ *determining the risks associated with the client's activities,*
- ✓ *testing the client's internal control systems,*
- ✓ *processing an array of data (documents, transactions, etc.),*
- ✓ *the analysis of suspicious transaction,*
- ✓ *audit planning,*
- ✓ *carrying out the final audit work to issue an audit report.*

It should be noted that the digital economy strongly offers various tools for effective audit, one of these tools is the application of artificial intelligence. In the near future, artificial intelligence applications will definitely be widely used in conducting audits, especially in the audit of money laundering.

Bibliography

1. Bonnie Buchanan - Artificial intelligence in finance <https://www.turing.ac.uk/research/publications/artificial-intelligence-finance>
2. John Colthart Audit using artificial intelligence <https://www.accountingweb.com/>

3. Kreller Group International Due Diligence Investigations for Fortune 100 and 500 Corporations in the U.S. and Abroad. <https://www.kreller.com/page/international-due-diligence>
4. Вера Стародубцева Нечеловеческие способности: как ИИ меняет финансовую отрасль <https://hbr-russia.ru/innovatsii/trendy/803328>

**AUDITS OF LESS COMPLEX ENTITIES: THE CHALLENGES IN
APPLYING THE ISA'S**

CZU: 657.6:006.44

LAPIŢKAIA Liudmila*Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*

Abstract. *Currently, when performing an audit in accordance with the requirements of International Standards on auditing, a large number of audit procedures must be performed to confirm the financial statements. In some cases, this is not entirely justified, for example, when conducting audits in less complex entities. In this regard, the International Auditing and Assurance Standards Board Committee issued a discussion paper with an analysis of the situation and suggestions for improving the regulatory framework. In this article, the author analyzes the current situation and suggests ways to improve the regulatory framework.*

Keywords: audit, less complex entities.

JEL Classifications: M42

Introduction

Issues related to the audit of less complex enterprises were first raised after the 2017 Paris conference on small and medium-sized audit companies. This is primarily due to the fact that small businesses are the backbone of any economy, and they account for the largest share of all audit services in the world. Difficulties in application of International Standards on auditing in respect of them are of great relevance to the IAASB.

In addition many countries are considering the specifics of conducting an audit in less complex entities, such as:

- In June 2015, a consultation on a “Nordic Standard for Audits of Small Entities” was published. The draft standard was developed by the Nordic Federation of Public Accountants for consultation in Sweden, Denmark, Finland, Iceland and Norway.
- In 2018, Sri Lanka issued “The Sri Lanka Auditing Standard for the Audits of Non-Specified Business Enterprises” Which was developed at the Institute of Chartered Accountants of Sri Lanka with the draft Nordic Standard being used in its development.
- In March 2019, Belgium published a statutory standard for auditing SMEs and small not-for-profit entities.

The International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) has published a new discussion paper on how to apply international standards of audit (ISA) to organizations with less complex structures. Comments on it were accepted until September 12, 2019[1].

In this regard, there are a number of issues that arise due to the fact that small audit firms conduct audits and they may have limited opportunities: in terms of resources, for example: financial or labor.

However, small audit firms conduct audits in less complex enterprises, and in this regard, it may not be necessary to perform any complex audit procedures. At the same time, it is necessary to have a clear understanding of all the current difficulties for auditors that they face in jurisdictions where ISA is applied. In addition, there is a need to strike a balance between simplifying and preventing a decrease in the quality of the audit.

When analyzing the discussion paper issued by the IAASB, first of all, you should pay attention to the definition of less complex entities, which is reflected in this document. So, a less complex enterprise is one that:

- 1) Carries out identical and simple transactions (sales, operations),

- 2) Maintains accounting records using the Simple record-keeping system,
- 3) Conducts several types of business or produces several types of products,
- 4) Has several levels of control that are responsible for a wide range of controls; or
- 5) Has a small number of staff, many of whom perform a wide range of duties.

The author suggests adding to this definition certain requirements that state authorities of different jurisdictions set for their entities.

The discussion paper notes that currently 129 jurisdictions apply International auditing standards.

It should be noted that a number of factors that are indicated in the following figure affect the audit in less complex enterprises.

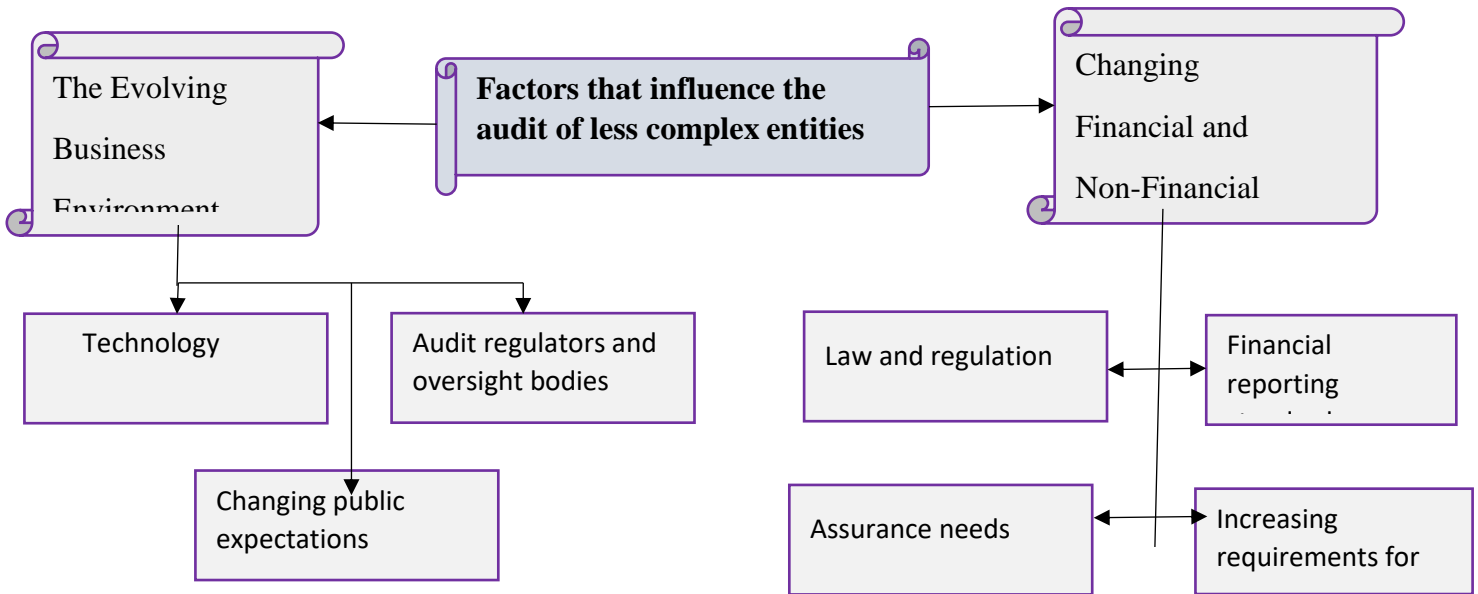


Fig.1 Factors that influence auditing of less complex entities

Source: developed by the author based on materials DISCUSSION PAPER: Audits of Less Complex Entities: Exploring Possible Options to Address the Challenges in Applying the ISAs

The problems of applying ISAS vary depending on a number of factors. For example, additional support may be required when ISAs are first adopted in a particular jurisdiction or may vary depending on the scope of audit practice, the amount of resources, the number of audit tasks performed by the auditor, and the nature and complexity of the business being audited.

When considering issues related to the creation of regulations for conducting audits in less complex entities the International Auditing and Assurance Standards Board committee took into account the following points:

- *Language and Basic Approach to the Standards,*
- *Length of the Standards,*
- *Documentation,*
- *Lack of Clarity as to What Needs to be Done or Why,*
- *Not Enough Guidance Within / Outside of the ISAs,*
- *ISAs Noted as Particularly Problematic.*

Language and Basic Approach to the Standards. The standards can be difficult to navigate as they break up a continuous audit process into discrete elements, and are written in a linear

way, but the audit process is iterative in nature. In addition, they are not electronic, so navigating is done manually.

Length of the Standards. The ISAs become more complex; however, they are needed to support the application of the standards.

Documentation requirements throughout the ISAs are extensive, and becoming more onerous, in many cases they lead to different interpretations.

Lack of Clarity as to What Needs to be Done or Why. This is due to the fact that the standards are not clear about the need for certain audit procedures/

Not Enough Guidance Within / Outside of the ISAs. Informations detailing considerations specific to smaller entities, where they are presented within the ISAs, are not usefull in all cases to understand scalability and proportionality of the requirements.

ISAs Noted as Particularly Problematic. The discussion paper states that some of the requirements of the ISA for conducting audits in less complex entities are too complicated. These include:

- ❖ *risk assessment in a simple environment,*
- ❖ *understanding of the internal control system,*
- ❖ *the auditor's views on fraud, and*
- ❖ *auditing accounting estimates.*

Analyzing the current situation, the International Auditing and Assurance Standards Board committee suggested discussing the following options for improving the regulatory framework of International Standards on Auditing with regard to conducting audits in less complex entities:

- *Revising the ISAs,*
- *Developing a Separate Auditing Standard for Audits of LCEs,*
- *Developing Guidance for Auditors of LCEs or Other Related Actions.*

Consider and analyze each of the proposed options:

Revising the ISAs. It represents a good opportunity for high-quality audit for less complex entities, first of all, this concerns the fact that in each of the standards there will be information or a separate chapter or paragraphs regarding the features of the audit for such enterprises

However, there are also negative aspects in this proposal that are related to the fact that the auditor will need to consult with many standards before forming a complete picture of the features of the audit in for less complex entities.

Developing a Separate Auditing Standard for Audits of LCEs. As The International Auditing and Assurance Standards Board emphasizes, in many jurisdictions standards are developed or have been developed to conduct audits in enterprises of less complexity. This approach is explainable, since it will be easier for the auditor in his work to conduct a high-quality audit based on information from one source: namely, one standard. The negative point is the fact that in the annexes of the standard it is impossible to attach a lot of explanations on its application.

Developing Guidance for Auditors of LCEs or Other Related Actions. It is a reasonable proposal that has various options for implementation:

- *Complete guide about how to apply the ISAs in circumstances of auditing less complex entities. Such guide has already been developed by IFAC (the Guide to Using ISAs in Audits of SMEs) which is provided practical support when applying the ISAs in audits of SMEs. The Guide consists of two volumes, with Volume 1 covering the fundamental concepts of a risk-based approach, and Volume 2 setting out practical examples including illustrative case studies. The Guide has been translated into over 20 languages, and the latest version has been downloaded in more than 140 countries.*
- *An International Auditing Practice Note (IAPN) for Audits of LCEs—IAPNs does not set additional or new requirements on auditors beyond those required by the ISAs, nor do they change the auditor's responsibility to comply with all of the ISAs relevant to the audit being undertaken. An International Auditing Practice Note provides practical assistance to*

auditors. Such an IAPN would likely only cover specific areas where additional guidance is needed.

➤ *Guidance for the application of specific areas within the ISAs, for challenges identified related to audits of LCEs—for example, a guide specifically targeted at risk identification and assessment, or to internal control.*

➤ *Implementation for new and revised ISAs specifically for audits of LCEs—including slide presentations, webinars and focused guidance about how to implement the revised or new ISA, to educate and assist once new or revised standards are published.*

Conclusions

Analyzing the above, it should be noted that the author, as a practicing auditor during the audit, faced a situation when a very large amount of work had to be performed at less complex entities during the audit. This was not always justified. Therefore, the International Auditing and Assurance Standards Board's discussion paper is very timely and necessary.

The necessity to develop a regulatory document regarding the audit in less complex entities is obvious. In our opinion it is necessary to develop an International Standard on auditing for auditing less complex entities and the arguments in this case are as follows:

- 1) we need a compact, comprehensive document that would contain the main goals, subject matter, and definitions for conducting audits in less complex entities. This criterion is ideally suited to the standard,
- 2) the standard is always accompanied by explanations of important practical points.

If you supplement all the standards, then it will be problematic for the auditor to find the necessary answers, looking at all International standards on auditing. If Guidance for the application practices is developed, then they may not include a number of important theoretical aspects.

Bibliography

1. DISCUSSION PAPER COMMENTS DUE: SEPTEMBER 12, 2019 Audits of Less Complex Entities: Exploring Possible Options to Address the Challenges in Applying the ISAs <https://www.ifac.org/system/files/publications/files/IAASB-Discussion-Paper-Audits-of-Less-Complex-Entities.pdf>

**STUDIUL EXPLORATOR PRIVIND CONTABILITATEA
PROIECTELOR DIN DOMENIUL CERCETĂRII ȘI INOVĂRII
ÎN INSTITUȚIILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT CU AUTONOMIE FINANCIARĂ**

**EXPLORATORY STUDY ON THE ACCOUNTING OF RESEARCH-
DEVELOPMENT PROJECTS IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS WITH
FINANCIAL AUTONOMY**

CZU 657:[005.8:001.895:378]

*ȚURCANU Liliana*¹, *GRIGOROI Lilia*², *BALTEȘ Nicolae*³

^{1,2}Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova

³ULB, Sibiu, România

E-mail: ²lilia.grigoroii@ase.md

Abstract. *As the research projects become more accessible and more intensely won by the higher education institutions in the Republic of Moldova, the question of how to account reliably in order to improve the process of financial reporting and communication with the financiers, can no longer be ignored. Increased demands on financial reporting and reporting on the use of public money for research and innovation have made everyone pay close attention to this topic. That is why, lately, internationally, more and more regulators have chosen to present clarifications on the way of accounting and financial reporting of research, development and innovation projects. Unfortunately, the Republic of Moldova is not among the countries that have chosen to clarify these activities and transactions. The ambiguity of the national accounting regulations governs the way of accounting and financial communication of the transactions carried out by the research projects.*

Thus, we set out to approach a topic of interest at the present moment, in the context in which a series of deficiencies in the accounting, management and reporting of the research, development and innovation activity in the educational institutions with financial autonomy are pointed out. Thus, the purpose of the research is to identify viable and explicit solutions for improving the process of accounting and financial communication of research, development and innovation projects.

After the purpose pursued, the research in question is applicable, because it realizes the construction or reconstruction of a theoretical explanation starting from the conclusive real processes, proposes to solve concrete problems of the practice. It is generally aimed at satisfying orders of those who need such solutions or solving certain problems.

The results obtained will be useful both to the accounting practitioners from the institutions with financial autonomy, to the students and the graduates, as these subjects are not covered either by the university curriculum, but also for the regulators, serving as a guide in the accounting and financial reporting of the research projects.

Cuvinte cheie: contabilitate, tratament contabil, proiecte de cercetare, buget, activitate de cercetare, cheltuieli de cercetare, finanțator, beneficiar.

JEL Classification: M41

Introducere

Este incontestabil faptul că cercetarea și inovarea reprezintă unul din motoarele esențiale ale creșterii economice și generatorul de soluții pentru depășirea provocărilor cu care se confruntă societatea [1]. Acest deziderat derivă din obiectivele de bază ale Strategiei de dezvoltare a educației în Republica Moldova pentru anii 2014-2020 „Educația 2020” [2], care desemnează promovarea cercetării ca instrument de formare profesională avansată și vector de promovare a performanței și calității în învățământul superior. De asemenea regăsim conturat această branșă și printre obiectivele Strategiei de cercetare-dezvoltare a Republicii Moldova până în 2020 [3], evidențind prioritatea guvernării domeniului cercetării - dezvoltării în baza unui model consensual de administrare, orientat spre performanță și excelență.

Într-un studiu al Comisiei Europene [4] se consemnează că Republica Moldova are nevoie de sprijin adecvat pentru construirea capacităților sale de cercetare și inovare, implementarea rapidă a mult așteptatelor reforme naționale în legătură cu structura, guvernanta și funcționarea sistemului de cercetare și inovare. Autorii studiului menționează că universitățile din Republica Moldova se concentrează în cea mai mare parte pe „predare”, ignorând domeniul „cercetare”. Pentru instituțiile de învățământ superior activitatea didactică este și va rămâne în continuare prim ordinară și extrem de importantă, însă, în ultima perioadă de timp, activitatea în domeniul cercetării și inovării câștigă tot mai mult teren, este o prioritate în devenire și o componentă din ce în ce mai esențială în activitățile de bază a acestor instituții. Universitățile autohtone conștientizează tot mai mult că în epoca contemporană, marcată de fenomenul globalizării și digitalizării, numai pot fi competitive, rămânând centrate doar pe „predare”, iar domeniul „cercetare” probabil va fi cel care va face diferența.

Instituțiile publice de învățământ din Republica Moldova activează într-o perioadă dificilă și se confruntă cu mai multe provocări. Pe de o parte, avem reduceri majore ale surselor bugetare alocate în paralel cu reducerea numărului de candidați la studii, iar pe de altă parte, avem o concurența acerbă cu un număr tot mai mare de instituții private. Aceste realități motivează modelarea de surse alternative de finanțare, orientate, în speță, spre instrumente comprehensive de cercetare avansată și educație. Cercetarea și creația universitară devin componente fundamentale ale activității cadrelor didactice din mediul universitar și reprezintă un criteriu important de evaluare a calificării și de apreciere a performanței academice. Instituțiile de învățământ plasează activitatea din domeniul cercetării și inovării ca una prioritară în procesele de angajare, de promovare și de evaluare a cadrelor didactice universitare. Aceiași tendință persistă și în procesul de acreditare și promovare a însuși instituțiilor de învățământ superior. Deci, miza pe domeniul cercetării și inovării este tot mai mare.

Ceea ce trebuie de reținut, însă, este faptul că Republica Moldova a preluat aceste obiective în reglementările naționale din acquis-ul comunitar ca rezultat al implementării Acordului de asociere Republica Moldova – UE. Dar aceste obiective nu pot fi aplicate în mod eficient fără un nivel corespunzător și un mecanism adecvat de finanțare. Or, finanțarea bugetară insuficientă a sistemului de cercetare și inovare, valoarea redusă acordată cercetării și inovării în cadrul politicilor guvernamentale și programelor sectoriale, baza materială învechită și infrastructura de cercetare neconectată internațional [1, &15], impune universităților (și nu numai lor) să caute surse alternative de finanțare a acestora, calea cea mai accesibilă fiind proiectele internaționale și naționale de cercetare.

Or, pentru a oferi finanțatorilor garanția că instituțiile publice de învățământ utilizează fondurile obținute în conformitate cu prevederile contractuale și cu principiile bunei gestiuni financiare – probabil o condiție esențială pentru a obține aceste finanțări -, dar și pentru a oferi informații fiabile și pertinente privind activitatea de cercetare-inovare în calculul indicatorilor statistici la nivel național este necesar de un sistem de raportare integrat, bazat pe un sistem contabil adecvat, un cadru normativ explicit și de politici contabile potrivite.

Instituțiile publice de învățământ cu autonomie financiară aplică contabilitatea în partidă dublă în conformitate cu Standardele Naționale de Contabilitate (SNC). Deși, aceste instituții au statut de instituții publice, ele aplică cadrul normativ pentru sectorul corporativ, iar acest fapt creează unele confuzii în organizarea contabilității, elaborarea politicilor contabile, raportarea informațiilor financiare și non financiare pentru unele activități specifice ale instituțiilor, cum ar fi și activitatea de cercetare și inovare. Or, Standardele Naționale de Contabilitate (SNC) nu expun stipulări exprese cu privire la finanțările obținute prin proiecte de cercetare, fapt care impune responsabililor de politici contabile să aplice raționamentul profesional, să elaboreze și să aplice cele mai bune politici pentru tratamentul contabil al acestor tranzacții. Astfel, prin acest articol vom încerca să venim în ajutorul contabililor practicieni ai acestor instituții pentru

a dezvolta soluții ce țin de contabilitatea fondurilor, resurselor și costurilor legate de proiectele de cercetare.

În literatura de specialitate internațională există diverse abordări [5, 6, 7] cu privire la modul în care poate fi contabilizat și raportat un proiect de cercetare în funcție de țara de origine, de sistemul contabil aplicat, natura proiectului, etc. Însă, în mare parte aceste abordări nu țin cont de realitatea autohtonă și sunt dificil de adoptat la activitatea contabilă domestică.

În literatura de specialitate autohtonă avem doar câteva studii [8] prin care s-a încercat să se abordeze acest subiect, dar toate aceste studii se referă la aplicarea contabilității bugetare. În condițiile actuale în care instituțiile publice de învățământ superior sunt obligate să utilizeze sistemul contabil conform cu SNC (în detrimentul celui bugetar) aceste studii au devenit irelevante, iar contabilitatea și raportarea tranzacțiilor aferente proiectelor din domeniul cercetării și inovării reprezintă o problemă deschisă atât pentru contabilii acestor instituții, cât și pentru finanțatori, experți, evaluatori, manageri, economiști, etc. Tema propusă vine să acopere acest gol cu care se confruntă comunitatea contabilă.

Metode aplicate

Prezenta lucrare analizează abordările cadrului normativ contabil aplicabil instituțiilor publice de învățământ cu autonomie financiară din Republica Moldova cu referire la proiectele din domeniul cercetării și inovării, propunând și prezentând soluții cu aplicabilitate la nivel de sector din punct de vedere teoretic și cu aplicare practică. Este bine cunoscut faptul că practica se bazează pe teorie, însă, de multe ori, teoria nu acoperă toate aspectele problematice constatate în practică, creând importante disensiuni, pe care vom încerca să le soluționăm.

În lucrare am utilizat metode de cercetare calitativă, urmărind interpretarea politicilor și opțiunilor privind recunoașterea elementelor contabile obținute în cadrul proiectelor de cercetare din perspectiva ultimilor schimbări și modificări ale Standardelor Naționale de Contabilitate (SNC) [9].

Folosind argumentările de tip critic și empiric, lucrarea de față se încadrează în cercetare fundamentală, care are ca obiectiv dobândirea unor cunoștințe noi în privința recunoașterii și contabilizării elementelor contabile provenite din proiectele de cercetare, iar, pe de altă parte, în cercetare aplicativă, deoarece realizează construirea sau reconstruirea unei explicații teoretice, pornind de la procese reale concludente, caută soluții concrete pentru probleme specifice, venind în sprijinul practicienilor prin exemplificări practice. Contribuțiile aduse de această lucrare constă în identificarea și interpretarea celor mai bune soluții și aplicații privind recunoașterea, tratamentul contabil și raportarea elementelor contabile rezultate din proiectele din domeniul cercetării și inovării.

Rezultatele cercetării vor putea fi utilizate atât în practica instituțiilor publice cu autonomie financiară, a entităților din domeniul educației și cercetării, cât și în scop didactic.

Rezultate obținute și discuții

În vederea abordării și soluționării principalelor probleme ce privesc tema expusă dezbaterii, considerăm că pentru început este oportună o definiție a conceptului „proiecte din domeniul cercetării și inovării”. Această clarificare ne-ar ajuta să delimităm activitățile din cadrul proiectelor din domeniul cercetării și inovării de alte activități conexe, prezente în instituțiile de învățământ cu autonomie financiară pentru a asigura o evidență mai strictă, mai transparentă și mai eficientă a finanțărilor și costurilor activităților de cercetare-dezvoltare, a favoriza o analiză, raportare și o statistică corectă și comparabilă în timp și în spațiu a investițiilor în cercetare și dezvoltare, a facilita managementul activităților din domeniul cercetării-dezvoltării.

Deci, pentru o mai bună înțelegere și interpretare a conceptului de proiecte din domeniul cercetării-inovării vom analiza și delimita noțiunile cu care se operează în cadrul acestui concept.

Se consideră proiect din domeniul cercetării și inovării un complex de activități și acțiuni interdependente prin executori, termene și resurse, care au drept scop dobândirea de noi cunoștințe, formularea și verificarea a noi ipoteze și teorii într-un domeniu sau mai multe domenii ale științei. [10, & 60].

O definiție belgiană a proiectului, valabilă pentru perioada 1997-2008, îl descrie ca ansamblu de documente emise de către un inițiator care descrie în termeni de produs, de procedeu sau de serviciu, atât obiectivele de urmat și mijloacele umane, cât și materialele necesare la realizarea acestora [11].

Această delimitare este uneori dificil de făcut, însă este esențială pentru a caracteriza în timp real procesul de cercetare-dezvoltare, de a cuantifica rezultatele.

Proiectele din domeniul cercetării și inovării trebuie să se finanțeze din bugetul de stat [12], dar instituțiile publice de învățământ cu autonomie financiară pot atrage și alte surse pentru finanțarea, în speță din proiecte internaționale și/sau naționale.

În prezent din bugetul de stat se alocă finanțări, prin concurs, pentru următoarele tipuri de proiecte: *programe de stat; proiecte de inovare și transfer tehnologic; proiecte bi-/multilaterale*; programe de postdoctorat. [12]. Deci, prin definiție, proiectele din domeniul cercetării și inovării (granturile), finanțate din bugetul de stat sunt obținute prin competiție, pe bază de concurs. De regulă, această practică se menține și în cazurile finanțărilor non-bugetare. Procedural, directorul de proiect depune din numele instituției o cerere de solicitare de proiect la baza căruia stă bugetul proiectului.

Bugetul proiectului este o planificare a proiectului din punct de vedere financiar. În acest sens, bugetul proiectului reprezintă totalitatea nevoilor și disponibilităților financiare pentru realizarea proiectului. Bugetul atribuie valoare financiară activităților proiectului, planificarea generală a proiectului „mergând mână în mână” cu cea a bugetului.

Bugetul pe proiect se elaborează pe o perioadă prevăzută pentru realizarea proiectului, conform condițiilor stipulate de finanțator. Fiecare finanțator are cerințele particularizate privind formatul și structura bugetului. Instituțiile publice de învățământ cu autonomie financiară elaborează proiectul bugetului la momentul depunerii cererii de obținere a proiectului. Decizia asupra bugetului final, respectiv, a structurii și conținutului acestuia este luată de către finanțator la semnarea contractului de finanțare.

Bugetul pe proiect urmează să servească drept suport informațional pentru elaborarea politicilor contabile, predominant în elaborarea metodologiei de ținere a contabilității. Aceste politici de contabilitate vor lua în considerație forma de finanțare și tipurile de cheltuieli specifice activității și care urmează să fie contabilizate conform regulilor speciale [13].

Bugetul proiectului se elaborează, în principal, pe articole de cheltuieli, iar venitul (suma proiectului sau grantului, de exemplu) este, de regulă, predefinit de către finanțator în concordanță cu sumele prebugetate de el.

Bugetul este împărțit în etape cronologice în conformitate cu programul de realizare a proiectului.

Bugetul include doar cheltuieli pentru care finanțatorul a dat acordul.

Partea de venituri se completează la etapa pregătirii raportului financiar privind veniturile primite și cheltuielile efectuate, care, de asemenea, se întocmește conform formatului de raport stabilit de către finanțator.

Controlul asupra executării bugetului pe proiect se face, de regulă, de către managerii de proiect. Ei monitorizează respectarea etapelor și cheltuielile per activități prestabilite în proiect. Partea financiară este gestionată de contabilitate, rectorat sau alte persoane responsabile de ținerea contabilității în entitate. Gestionarea proiectului presupune un controlul și o

monitorizarea permanentă a executării bugetului pe proiect, nu doar la sfârșitul anului de gestiune. Efectuarea controlului permanent asigură detectarea curentă a unor eventuale neregulilor financiare și luarea instantaneu de măsuri pentru remedierea situației.

Organizațiile finanțatoare de proiecte de cercetare, de regulă, solicită două tipuri de rapoarte: raportul de activitate și raportul financiar.

Raportul de activitate încorporează informațiile referitoare la activitățile care s-au desfășurat în perioada de raportare și realizările conforme scopul și planul de activitate a proiectului.

Raportul financiar este specific pentru fiecare organizație finanțatoare în parte și poate varia ca formă și ca periodicitate de la un singur raport simplificat la încheierea proiectului de finanțare la preraportare, mai mult sau mai puțin sofisticată, trimestriale, lunare și/sau chiar per activitate. Multitudinea acestor forme de raportare financiare, particularizate pentru fiecare finanțator/proiect în parte, face practic imposibil de a da o formulă general valabilă pentru toate cazurile. Însă toate aceste rapoarte financiare, independent de formă și periodicitate, au un element comun – sunt întocmite în conformitate cu informațiilor fixate în contabilitatea instituțiilor de învățământ cu autonomie financiară, beneficiară de proiect. Corectitudinea și veridicitatea acestor rapoarte este direct dependentă de corectitudinea și veridicitatea datelor preluate din contabilitatea instituției, care, la rândul său este în concordanță directă cu tratamentul corect al politicilor contabile și a metodologiei de contabilizare și raportare a proiectelor de cercetare-inovare în cadrul acestor instituții.

Este dificil să afirmăm cu promptitudine prezența în cadrul instituțiilor publice de învățământ a unor politici și metodologii contabile clare și concise referitoare la proiectele de cercetare-inovare, care ar indica când și cum ar trebuie aceste instituții să contabilizeze proiectele de cercetare-inovare, precum și tranzacțiile aferente acestor proiecte. Elaborarea lor, însă, este stringent necesară, întrucât standardele naționale de contabilitate nu au un caracter exhaustiv, ci prezintă un cadru general de acțiune indicat contabililor o cale generală de urmat, fără a putea anticipa conjuncturile particulare, specificul activității și al operațiunilor fiecărei entități, mediul intern și extern, riscurile și incertitudinile în care își desfășoară activitatea, etc. Or, anume instituțiile de învățământ publice cu autonomie financiară se enumeră printre acele instituții cu activități specifice și conjuncturi particulare, la care reglementările contabile nu oferă expres indicații privind tratamentul contabil a unor evenimente ce decurg din specificul activității lor. Contabilul acestor entități, aplicând prevederile SNC este pus deseori în situații de a analiza și selecta cele mai bune metodologii de contabilizare din cele permise a elementelor contabile și a tranzacțiilor. De facto, conducerea acestor instituții trebuie să asigure elaborarea, aprobarea și aplicarea politicilor contabile în conformitate cu standardele de contabilitate și alte acte normative. Anume conducerea instituției trebuie să își exercite raționamentul profesional pentru a găsi o soluție care să fie în același timp relevantă pentru procesul decizional al utilizatorilor, dar și fiabilă, astfel încât situațiile financiare să reprezinte fidel poziția financiară, performanțele și fluxurile de trezorerie ale entității, să reflecte substanța economică a tranzacțiilor și nu numai forma lor legală, să fie neutre, prudente, complete.

Așadar, primul aspect important în elaborarea politicilor contabile aferente proiectelor de cercetare-inovare ține de selectarea SNC-urilor potrivite acestor tranzacții. Prin urmare, este necesară o analiză individuală, de la caz la caz, în vederea determinării standardului care poate fi aplicat. Din analizele realizate, considerăm că cele mai potrivite ar fi SNC „Capital propriu și datorii”, SNC „Prezentarea situațiilor financiare”, SNC „Creanțe și investiții financiare” [14].

Aplicarea SNC „Capital propriu și datorii” este justificată de situația că instituțiile publice de învățământ cu autonomie financiară primesc finanțare (asistență) de la instituții și organizații naționale și internaționale, asumându-și respectarea unor cerințe și condiții. Astfel, prin similaritate proiecte de cercetare sunt congruente cu subvențiile. Or, potrivit SNC „Capital propriu și datorii”, subvențiile reprezintă asistența acordată de Guvern, alte autorități ale

administrației publice, instituții și organizații naționale și internaționale sub forma unor transferuri de resurse cu condiția respectării de către entitate a anumitor cerințe.

Din punct de vedere contabil, similar subvențiilor, se poate vorbi atât despre finanțările proiectelor de cercetare aferente activelor, cât și despre finanțările aferente veniturilor. Aceste forme de finanțare nerambursabilă se recunosc, pe o bază sistematică, drept venituri ale perioadelor corespunzătoare cheltuielilor pe care subvențiile urmează să le compenseze.

Așa dar, urmând prevederile SNC „Capital propriu și datorii” finanțările obținute prin proiectele de cercetare trebuie recunoscute și înregistrate inițial (la primirea documentului confirmativ) ca majorare simultană a creanțelor și a datoriilor (veniturilor anticipate). Încasarea efectivă a finanțărilor din proiecte de cercetare se reflectă ca majorare a activelor respective sau a cheltuielilor și diminuare a creanțelor. Finanțările din proiectele de cercetare înregistrate ca datorii (venituri anticipate) se decontează la venituri curente în perioadele în care au fost efectuate cheltuielile pe seama acestor finanțări.

După cum am menționat deja SNC nu sunt exhaustive. Referitor la decontarea veniturilor anticipate SNC „Capital propriu și datorii” indică doar că aceste se recunosc drept venituri curente. Apare aspectul discutabil ce fel de venituri curente vor fi? Venituri din vânzări sau alte venituri din activitatea operațională? Or, SNC „Prezentarea situațiilor financiare” [14, art. 137] expres stipulează că veniturile din subvenții se recunosc drept alte venituri din activitatea operațională. Întrucât, finanțările din proiecte de cercetare le-am egalat cu subvențiile firesc urmează ca prevederile aferente acestora se contabilizează drept alte venituri din activitatea operațională. Afirmatia este una discutabilă în cazul instituțiilor de învățământ cu autonomie financiară, ori în opinia noastră veniturile din subvenții și/sau utilizarea mijloacelor cu destinație specială în cazul instituțiilor de învățământ pot fi încadrate și la venituri din vânzări. Pentru justificarea acestei clauze am pornit de la concretizarea termenului și a definiției de activitate de bază (principală, operațională). Clasificatorul Activităților din Economia Moldovei (CAEM Rev. 2) [15], utilizat pentru desemnarea clasificării statistice naționale a activităților economice din Republica Moldova, adnotează că activitatea principală (de bază) este acea activitate care contribuie în cea mai mare măsură la valoarea adăugată totală a unității luate în considerare. Activitatea principală este identificată prin metoda ordinii descrescătoare. Astfel, urmând indicațiile clasificatorului, instituțiile de învățământ superior au drept activitate de bază învățământul superior.

Or, în conformitate cu Codul Educației învățământul superior include trei niveluri de studii - nivelul 6 corespunzător cu ciclul I învățământ superior de licență, nivelul 7 corespunzător cu ciclul II învățământ superior de master, nivelul 8 corespunzător cu ciclul III învățământ superior de doctorat [10, & 12].

În continuare, în conformitate cu Codul Educației al Republicii Moldova [10, & 77 (2) -(3)] de competența instituțiilor de învățământ superior este organizarea programelor de studii superioare, care includ activități educaționale și de **cercetare** sau creație artistică, care asigură formarea într-un domeniu academic sau profesional avansat. În instituțiile ofertante de programe de învățământ superior, activitatea de cercetare, dezvoltare și inovare se realizează în scopul producerii de cunoaștere și al formării profesionale a specialiștilor de înaltă calificare. În plus, desfășurarea activităților de cercetare, dezvoltare, inovare este unul din criteriile de bază a procesului de evaluare externă a calității în vederea acreditării programelor de studii și a acreditării instituționale, iar în funcție de rezultatele obținute instituțiile de învățământ superior se clasifică pe categorii de instituții [10, & 82].

De asemenea, Codul Educație stipulează că personalul din învățământul superior se constituie din: personal științifico-didactic; personal științific, personal auxiliar, etc. [10, & 117]. Norma științifico-didactică se constituie din mai multe activități: activitatea didactică auditorială (contact direct cu studenții); activitatea didactică neauditorială; activitatea de cercetare, transfer tehnologic, de creație artistică și sportivă; activitatea metodică [10, & 119].

Toate aceste prevederi argumentează și susțin concluzia ca activitățile în cadrul proiectelor din domeniul cercetării și inovării reprezintă activitate de bază a instituțiilor publice de învățământ superior cu autonomie financiară. Prin urmare, decontarea veniturilor aferente finanțării proiectelor de cercetare-inovare trebuie recunoscute, din punctul nostru de vedere, drept venituri din vânzări.

Un alt aspect care necesită clarificări ține de momentul când și cum o instituție de învățământ superior cu autonomie financiară urmează să recunoască și să înregistreze în contabilitate și în situațiile financiare un proiect din domeniul cercetării și inovării.

Din interviurile cu persoanele responsabile de ținerea contabilității în instituțiile publice de învățământ am identificat aplicarea în aceste instituții a diferitor tratamente contabile pentru aceleași tranzacții, dar care, de fapt, în mare parte nu respectă prevederile SNC, în speță, referitor la momentul contabilizării proiectului. Predominant instituțiile contabilizează sursele de finanțare a proiectului în momentul încasării banilor, cea ce încalcă principiul contabilității de angajamente.

Or, după cum am menționat, finanțarea proiectelor din domeniul cercetării și inovării, de regulă, are la bază procedura de organizare și desfășurare a concursurilor de proiecte din domeniile cercetării și inovării. Finanțatorul organizează concursul și publică lista finală a proiectelor selectate pentru finanțare cu indicarea beneficiarului și a bugetelor alocate. Ulterior urmează încheierea unui contract de finanțare, iar finanțarea se efectuează în tranșe în baza contractului de finanțare.

După semnarea contractului, beneficiarul poate și trebuie să demareze efectiv implementarea activităților descrise în proiect și aprobate de către finanțator. Prin urmare, contractul de finanțare este documentul care permite instituției (beneficiarilor) să efectueze cheltuielile prezentate în cadrul proiectului.

Având la bază contractul de finanțare, din momentul semnării acestuia, instituția urmează să recunoască o creanță, deoarece reprezintă „drepturi ale entității ce decurg din tranzacții sau evenimente trecute și din stingerea cărora se așteaptă intrări (majorări) de resurse care încorporează beneficii economice” [14, &4]. În conformitate cu SNC „Creanțe și investiții financiare” [14, &5] creanțele se recunosc ca active în baza contabilității de angajamente în cazul în care: există o certitudine întemeiată că în urma stingerii creanțelor entitatea va obține beneficii economice viitoare și valoarea creanțelor poate fi evaluată în mod credibil.

Sunt doar câteva aspecte problematice din domeniul abordat și, evident, nu au reușit să reflectăm nici pe departe toate neclaritățile referitoare la contabilizarea proiectelor de cercetare și inovare în cadrul instituțiilor de învățământ superior cu autonomie financiară. Dar este un început de discuții care sperăm că va urma.

Concluzii

Proiectele de cercetare reprezintă o premisă importantă în dezvoltarea oricărei instituții de învățământ. Pentru a asigura comparabilitate și coerență în raportarea financiară și non financiară, contabilitatea și raportarea tranzacțiilor și a elementelor contabile aferente proiectelor de cercetare ar trebui să fie reprezentantă într-o manieră unitară și univocă. Or, în urma studiului efectuat se poate concluziona ca politicile contabile aplicabile de către instituțiile de învățământ cu referință la proiectele de cercetare fie că lipsesc, fie că nu sunt formalizate, iar în unele cazuri chiar într-o contradicție cu prevederile SNC.

Bibliografia:

1. Programul național în domeniile cercetării și inovării pentru anii 2020-2023. <https://mecc.gov.md/ro/content/guvernul-aprobat-programul-national-domeniile-cercetarii-si-inovarii-pentru-anii-2020-2023>
2. Strategia de dezvoltare a educației în Republica Moldova pentru anii 2014-2020 „Educația-2020”. <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=355494>

3. Strategia de cercetare dezvoltare a Republicii Moldova până în 2020. <http://lex.justice.md/index.php?action=view&view=doc&lang=1&id=356042>
4. Comisia Europeană. Peer Review: Evaluare inter pares a sistemului de Cercetare și inovare al Republicii Moldova. Publications Office of the European Union, 2018, PDF. ISBN 978-92-79-87970-8 doi: 10.2777/535 KI-AX-16-004-MO-N <http://europa.eu>
5. BALOGH, N. M. BALOGH, M. FILIP, V. Implementarea proiectelor cu finanțare europeană – probleme și cauze ale apariției acestora. Revista Transilvană de Științe Administrative 1 (36)/2015, pp. 3-16. <file:///C:/Users/User/Downloads/504-999-1-SM.pdf>
6. HATEGAN, C. Study Regarding the Financial Auditing for Verification of the European Projects in Romania/ Studiu privind activitatea de audit financiar pentru verificarea proiectelor europene în România
7. Xhani, N., Avram, M., Mece, I., Cela, L. (2019), Comparative study of the organization of internal public audit in Albania and România. Audit financiar, vol. XVII, no. 3(155)/2019, pp. 473-485. DOI: 10:20869AUDITF/2019/155/017.
8. AVORNIC, A. Clasificarea și evidența contabilă a cheltuielilor din institutele de cercetare științifică. 37th ARA Annual Congress Proceedings. 2013 P. 471-479 <http://system.lm-ns.org/index.php/proc/article/view/1091/963>
9. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul nr. 1533 din 22.10.2013 a Ministerului Finanțelor. În: Monitorul Oficial Nr. 233-237 art. 1533 din 22.10.2013, cu modificările ulterioare. https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=117850&lang=ro
10. Cod Nr. 152 din 17.07.2014 al Educației Republicii Moldova. În: Monitorul Oficial Nr. 319-324 art. 634 din 24.10.2014. https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=112538&lang=ro#
11. Décret relatif aux aides et aux interventions de la Région wallonne pour la recherche et les technologies. <https://wallex.wallonie.be/sites/wallex/contents/acts/7/7619/3.html>
12. Metodologia de finanțare a proiectelor din domeniul cercetării și inovării aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.382/2019. https://ancd.gov.md/sites/default/files/document/attachments/metodologie_de_finantare.pdf
13. Nederița, A. Prisacar, T. Ghid practico-metodic privind particularitățile organizării managementului financiar și contabilității în organizațiile necomerciale. Chișinău, 2013. file:///C:/Martie%202019/InstitutiiAutonomie%20financiara/Articol_cercetare/ecnl_ghid_priv_ind_ong_particularitatile_organizarii_managementului_financiar_si_contabilitatii.pdf
14. Standardele Naționale de Contabilitate, aprobate prin Ordinul nr. 1533 din 22.10.2013 a Ministerului Finanțelor. În: Monitorul Oficial Nr. 233-237 art. 1533 din 22.10.2013, cu modificările ulterioare. https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=117850&lang=ro
15. Clasificatorul Activităților din Economia Moldovei (CAEM Rev. 2) <http://www.justice.gov.md/file/Centrul%20de%20armonizare%20a%20legislatiei/Baza%20de%20date/Materiale%202009/Acte/P%20CAEM,%20Rev.%202/Proiectul%20CAEM%20Rev.%202.PDF>

**CONSIDERENTE TEORETICE ȘI ASPECTE PRACTICE PRIVIND IFRS 1
„APLICAREA PENTRU PRIMA DATĂ A IFRS”**

**THEORETICAL CONSIDERATIONS AND PRACTICAL ASPECTS REGARDING
IFRS 1 "FIRST APPLICATION OF IFRS"**

CZU: 657:006.44

MELEGA Anatol¹, MATEȘ Dorel², MIHAILA Svetlana³

¹Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România

²Universitatea de Vest din Timișoara

³Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova

E-mail: ¹melega.anatol@gmail.com, ²mates.doloro60@yahoo.com, ³svmihaila@gmail.com

Abstract. *The purpose of this study is to provide a rigorous analysis of the initial withdrawals related to the first financial reporting of an economic entity that wishes to apply the International Financial Reporting Standards. The established objectives are to analyze the content of the Balance Sheet and the Profit and Loss Account applying IFRS and national GAAP.*

The essential foundation in the elaboration of the International Financial Reporting Standards is the promotion of a homogeneous economic-financial language for all users of financial accounting information. The importance of the treated subject is relevant for the professional accountants, auditors but also for the other parties interested in the accounting practices used by the IFRS reporting companies.

Cuvinte cheie: globalizare, internaționalizarea, IFRS, GAAP, armonizare financiar contabilă.

Jel Classification: M41- Accounting.

Introducere

Globalizarea economiei mondiale a avut ca efect și în același timp a declanșat apariția și funcționarea companiilor multinaționale. Filialele și sucursalele acestor multinaționale își desfășoară activitatea în medii contabile diferite ceea ce îngreunează obținerea unor date comparabile la nivel global. Astfel, apare nevoia armonizării sistemelor contabile ale țărilor lumii sau mai bine spus internaționalizarea contabilității, crescând posibilitatea luării unor decizii investiționale bine fundamentate.

Un rol important în cadrul procesului de armonizare a sistemelor contabile îl are International Accounting Standards Boards prin elaborarea unui set unic de standarde globale de contabilitate de înaltă calitate, cunoscute sub numele de IFRS. Standardele IFRS aduc transparență prin creșterea comparabilității și a calității informațiilor financiare. Totodată, aceste standarde consolidează responsabilitatea prin diminuarea decalajului de informații dintre furnizorii de capital și cei cărora le-au încredințat banii. Adoptarea IFRS-urilor reprezintă unica sursă actuală de a avea informații comparabile la nivel global, de asemenea, ele au o importanță vitală pentru organismele de reglementare din întregul mapamond. Standardele Internaționale de Raportare Financiară contribuie la eficiența economică, fiindule de un real folos investitorilor în identificarea riscurilor și oportunităților în investițiile viitoare, îmbunătățind astfel alocarea potențialului uman. Utilizarea unui limbaj unic de contabilitate are drept efect reducerea costului capitalului și totodată micșorarea costurilor internaționale de raportare pentru întreprinderi.

Actualmente Standardele Internaționale de Raportare Financiară sunt impuse în peste 140 de jurisdicții, multe altele permițând utilizarea lor.

Scopul cercetării îl reprezintă analiza principalelor retratări aferente adoptării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară a unei entități economice din Japonia. În acest context ne-am propus următoarele *obiective*: Clarificarea aspectelor conceptuale privind IFRS, armonizare și convergență contabilă; Analiza de conținut a Bilanțului contabil și a Contului de Profit și Pierdere aplicând IFRS și GAAP-urile naționale. Lucrarea se încheie cu o serie de concluzii menite a reliefa principalele caracteristici ale mediului contabil internațional, precum și direcțiile viitoare de cercetare.

Stadiul cercetării. Adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) în întreaga lume a fost adesea determinată de beneficiile potențiale ale acestor standarde în facilitarea comparabilității situațiilor financiare, protecția investitorilor, creșterea lichidității pieței de capital și implicațiile pozitive concomitente pentru creștere și dezvoltare economică globală (De George, Xi, & Shivakumar, 2016; Soderstrom & Sun, 2007).

Deși obiectivul de îmbunătățire a calității raportării financiare ar trebui să fie binevenit, deoarece promovează afacerile prin eliminarea problemelor de asimetrie informațională, în practică acesta este puțin probabil să fie un proces lin sau simplu. Dechow, Ge și Schrand (2010) observă că calitatea informațiilor contabile este condiționată de relevanța decizională a informațiilor financiare și deci este mai bine definită în contextul unui model de decizie specific. De exemplu, deși valorile activelor sunt contribuții importante în luarea deciziilor de către deținătorii de datorii pe termen lung, acestea sunt mai puțin utile pentru deciziile de investiții în capitaluri proprii. Dechow și colab. (2010) concluzionează că „nu există o măsură a calității veniturilor care să fie superioară tuturor modelelor de decizie”, ceea ce implică faptul că un obiectiv de pregătire a unui set unic de standarde de înaltă calitate pentru toți utilizatorii identificați nu poate fi în mod necesar realizabil. În concordanță cu această preocupare, unele studii recente subliniază faptul că accentul pe rolul IFRS în evaluare a făcut ca datele contabile să fie mai puțin utile pentru includerea în contracte (de exemplu, Ball, Li și Shivakumar 2015). Dând deoparte realizabilitatea standardizării globale, Dye și Sunder (2001) și Sunder (2011) se întreabă dacă este chiar de dorit să existe un singur set global de standarde contabile. Ei indică o varietate de beneficii pentru o lume care le permite firmelor să urmeze IFRS sau US GAAP, inclusiv oportunitatea de a evalua empiric efectele noilor standarde contabile și de a studia avantajele și dezavantajele adoptării. Aceștia susțin că mai multe state ar încuraja inovații pozitive în calitatea raportării financiare prin efectele concurenței.

Importanța armonizării, standardizării și convergenței standardelor contabile a fost recent recunoscută și acceptată datorită dezvoltării rapide a piețelor internaționale de capital, precum și a importanței sporite a acestor piețe atât la nivel național, cât și la nivel global. Dat fiind faptul că multe corporații multinaționale sunt listate pe mai multe burse, acest lucru creează necesitatea dezvoltării unui set de standarde contabile acceptate internațional (Ding, Jeanjean & Stolowy, 2005). Prin urmare, IFRS a fost introdus ca un set unificat de standarde concepute pentru a spori principalele obiective ale raportării financiare; și anume, reducerea asimetriei informaționale și creșterea comparabilității situațiilor financiare de pe glob (Soderstorm & Sun, 2007). Autoritățile de reglementare susțin că utilizarea IFRS poate fi benefică pentru investitori, deoarece îmbunătățește comparabilitatea situațiilor financiare, îmbunătățește transparența corporativă și crește calitatea raportării financiare (Regulamentul CE nr. 1606/2002).

Problema implementării IFRS este una destul de complexă și trebuie luate în considerare numeroase aspecte atunci când se evaluează implementarea IFRS (Albu, Albu, Bunea, Calu & Gîrbină, 2011):

- Caracteristicile sistemului contabil;
- Persepectiva istorică;
- Caracteristicile și atitudinile companiilor;

- Utilizatorii situațiilor financiare și așteptările lor;
- Specificul profesiei contabile.

Relația strânsă dintre raportarea financiară și factorii legali, culturali și instituționali indică faptul că compensarea dintre costuri și beneficii, care impune firmelor să producă rapoarte financiare de înaltă calitate, nu este aceeași în toate țările. Standardele de contabilitate care pot părea avantajoase în contextul unei economii deschise sau dezvoltate pot fi mai puțin benefice în altă parte. Un exemplu clarificator este accentul IFRS pe contabilitatea valorii juste, care oferă informații relevante pentru valoare atunci când valorile juste sunt obținute de pe piețele profunde și lichide, dar pot permite manipularea în țările în care piețele de capital sunt nelegale, opace, subregulate sau insuficient reprezentative pentru economie (Fiechter și Novotny-Farkas, 2015).

Mulți susținători consideră că raportarea conformă cu IFRS este de o calitate mai mare decât GAAP-urile naționale și că adoptarea lor îmbunătățește transparența financiară, scade asimetria informațională pe piețele de capital, promovează comparabilitatea transfrontalieră, atrage fluxuri de capital străin și, în consecință, scade costul capitalului (de exemplu, Levitt, 1998; IASB, 2002). Având în vedere aceste beneficii neprelucrate, este puțin surprinzător faptul că primele studii IFRS se concentrează, de regulă, pe evaluarea calității rapoartelor financiare conforme cu IFRS.

În literatura de specialitate, au fost publicate o serie studii, recenzii ale cercetării referitoare la IFRS. Soderstrom și Sun (2007) oferă o revizuire timpurie a studiilor axate în principal pe adoptarea voluntară a Standardelor internaționale de contabilitate (IAS) sau reconcilierii între IAS și principiile contabile general acceptate din SUA (GAAP). Hail, Leuz și Wysocki (2010) analizează studiile IFRS pentru a determina implicațiile firmelor americane care ar putea trece la IFRS. În special, studiază efectele adoptării IFRS de către SUA asupra raportării calității, costurilor și pieței de capital. Pope and McLeay (2011) examinează studiile empirice IFRS care apar din programul de cercetare INTACCT și discută despre implementarea IFRS în UE. Bruggemann, Hitz și Sellhorn (2013) oferă o imagine de ansamblu asupra diferitelor studii IFRS fără a ține cont de detaliile studiilor individuale. Ahmed, Chalmers și Khelif (2013) realizează o meta-analiză a literaturii IFRS, extrăgând dintr-o gamă largă de reviste și documente de lucru. Cu toate acestea, analiza lor se limitează la studii care examinează efectele adoptării IFRS asupra relevanței valorice, a acumulărilor discreționare și a previziunilor analistilor. Meta-analiza lor se concentrează în principal pe cuantificarea efectelor de adopție documentate în studiile anterioare. Mai recent, Leuz și Wysocki (2016) examinează literatura de reglementare a raportării financiare, bazându-se atât pe dovezi din SUA, cât și pe cele internaționale. Deși studiul lor nu se bazează pe IFRS în sine, ci mai pe larg asupra efectelor economice ale reglementării standardelor de raportare financiară, aceștea oferă o sinteză sumară a constatărilor empirice asociate cu adoptarea IFRS. În special, aceștea discută despre provocările empirice cu care se confruntă cercetătorii atunci când se angajează în cadrul IFRS și evidențiază mai mult limitările atragerii inferențelor cauzale în cercetarea privind reglementarea.

Întrucât analiza noastră este menită să ofere o imagine de ansamblu asupra tendințelor în alegerile de cercetare, mai degrabă, decât analiza exhaustivă a tuturor metodelor de cercetare adoptate în literatura de specialitate, ne limităm atenția la același set de documente identificate pentru această revizuire în revistele: *Contemporary Accounting Research*, *Journal of Accounting and Economics*, *Journal of Accounting Research*, *Review of Accounting Studies*, și *The Accounting Review* din anul 1999 până în 2019. Aplicând ca cuvinte cheie de căutare „Adoption of IFRS” obținem un număr de 64 articole publicate. Majoritatea acestor studii consideră adoptarea IFRS / IAS ca obiectiv principal de cercetare. Câteva studii folosesc stabilirea adopției IFRS nu ca parte a analizei lor principale, ci ca o parte a analizei lor secundare.

Pentru a analiza principalele direcții de cercetare în mediul științific legate de adoptarea IFRS și globalizarea contabilității, cu ajutorul VOSviewer au fost analizate cuvintele cheie din abstractele articolelor publicate în Web of Science (Figura 1). Au fost analizate 63 de articole publicate între anii 1999 și 2019, având drept subiecte globalizarea contabilității și IFRS.

În Figura 1, sunt prezentate 5 grupe interdependente, focusate pe globalizarea contabilității și adoptarea IFRS-iară. Cel mai mare grup abordează probleme legate de accounting standards, consequences, convergence, information, mandatory IFRS adoption, standards. Al doilea grup relevă teme legate de: disclosure, earnings management, financial reporting standards, international accounting, quality, value relevance. Cel de-al treilea grup se focusează pe aspecte legate de accounting law, costs, globalization, IAS/IFRS, owner's equity. Grupul al patrulea este format din 4 subiecte: adoption, financial statements, financial reporting, IFRS. Ultimul grup, al cincilea, este compus din 4 subiecte, și anume: accounting, balance sheet, fair value, fixed assets.

Astfel, putem deduce faptul că cercetările efectuate la nivel internațional în ceea ce privește adoptarea IFRS s-au focusat pe probleme similare, cu rezultate diferite. Totodată putem remarca faptul că nici o lucrare nu a abordat problematica ce ține de principalele retratări aferente primei raportări financiare conforme cu IFRS.

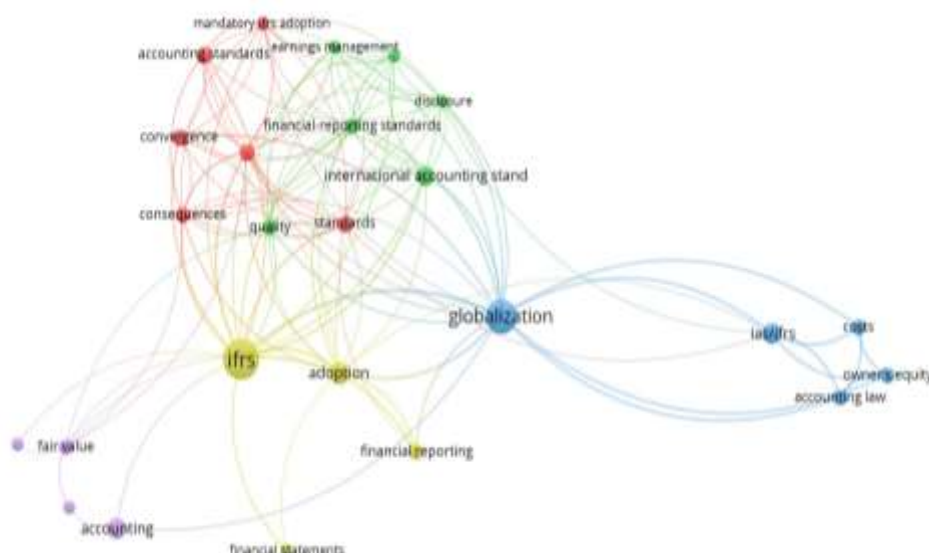


Figura 1. Direcții de cercetare privind IFRS

Sursa: elaborat de autor cu VOSviewer

Consecințele adoptării IFRS sunt vizibile chiar din prima raportare conformă cu acestea. În cadrul primei raportări conforme cu IFRS putem deduce și analiza principalele diferențe dintre principiile contabile naționale și IFRS.

Metodologia cercetării

Ideea acestei cercetări este de a identifica și de a evidenția principalele aspecte ale tranziției de la sistemele contabile naționale la Standardele Internaționale de Raportare Financiară, precum și de a evidenția principalele diferențe dintre principiile contabile naționale și IFRS. Pentru atingerea acestui obiectiv vom apela la metodele transversale care se vor aplica cu precădere asupra aspectelor teoretice și se vor materializa prin procedee de investigație, observare, comparație și testare a conceptelor, ideilor și teoriilor existente în domeniu. După tipul demersului investigativ, vom utiliza metoda calitativă, deoarece ne vom folosi de observație și analiză, aplicate asupra datelor și informațiilor regăsite în cadrul literaturii de specialitate și în rapoartele unor organisme internaționale interesate de tematică adoptării

IFRS-urilor în țări precum Japonia, totodată ca instrument al acestei metode vom folosi studiul de caz, prin analizarea de conținut al bilanțului și contului de profit și pierdere al unei entități din Japonia, care a adoptat în anul 2016 IFRS-urile.

IFRS 1 „Adoptarea pentru prima dată a IFRS” a fost elaborat cu scopul de a ajuta companiile care intenționează să adopte IFRS și să asigure că primele situații financiare întocmite în conformitate cu IFRS conțin informații de calitate înaltă, sunt transparente pentru utilizatori și comparabile pentru toate perioadele prezentate. IFRS 1, vine să asigure un punct de plecare potrivit pentru o contabilitate în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară.

Practic, IFRS 1 reprezintă un ghid de tranziție de la principiile contabile naționale (GAAP-Generally Accepted Accounting Principles) la IFRS.

Entitățile care doresc să adopte IFRS trebuie să aplice IFRS 1 în primele situații financiare anuale în care entitatea adoptă IFRS-urile.

Punctul de plecare a raportării financiare conforme cu IFRS-urile îl reprezintă bilanțul de deschidere la data trecerii la IFRS, în care entitatea recunoaște toate elementele patrimoniale conform recunoașterii cerute de IFRS. În primele situații financiare sunt folosite aceleași politici contabile ca cele utilizate în bilanțul de deschidere, tot astfel cum și în toate perioadele prezentate în respectivele situații financiare.

IFRS 1 solicită entităților care adoptă IFRS pentru prima dată să aplice retroactiv standardele impuse de IFRS. Cu toate acestea, IFRS 1 permite scutiri de la aplicarea retroactivă a unor cerințe privind adoptarea pentru prima dată a IFRS:

1. Combinări de întreprinderi: Entitatea care adoptă IFRS poate alege să nu aplice IFRS 3 „Combinări de întreprinderi”, retroactiv pentru combinările care au avut loc înainte de data trecerii la IFRS.

Dacă entitatea decide să aplice IFRS 3, ea este obligată să retrateze toate combinările de întreprinderi aplicând IAS 36 „Deprecierea activelor” și IAS 38 „Imobilizări necorporale”.

2. Valoarea justă sau reevaluarea drept cost presupus: La data trecerii la IFRS, entitatea care adoptă IFRS poate opta pentru evaluarea elementelor de imobilizări corporale la valoarea justă și să folosească această valoare drept cost presupus la acea dată sau să facă o reevaluare conform principiilor contabile general acceptate anterioare a unui element de imobilizări corporale drept cost presupus la data reevaluării comparabilă cu valoarea justă sau costul amortizat conform IFRS.

3. Beneficiile angajaților: Entitatea care adoptă IFRS, conform IAS 19 „Beneficiile angajaților”, poate să lase unele câștiguri sau pierderi salariale nerecunoscute.

4. Diferențe de conversie cumulate: Conform IAS 21 „Efectele variației cursurilor de schimb valutar”, entitatea care adoptă IFRS trebuie să calculeze diferențele de conversie cumulate ca pe o componentă separată a capitalurilor proprii sau să transfere, pentru operațiunile din străinătate, diferența de conversie la contul de profit și pierdere, recunoscând-o drept câștig sau pierdere la cedare.

5. Instrumente financiare compuse: Conform IAS 32 „Instrumente financiare compuse”, dacă entitatea care adoptă IFRS deține instrumente financiare compuse, acestea trebuie împărțite în componente distinse de datorii și capitaluri proprii. Dacă componenta de datorii nu mai este valabilă, capitalurile proprii se vor împărți în rezultat reportat și respectiv componenta de capitaluri proprii.

6. Activele și datoriile filialelor, ale entităților asociate și ale asocierilor în participație: Atunci când entitatea adoptă mai târziu IFRS decât societatea mamă, aceasta trebuie să evalueze activele și datoriile la valoarea contabilă care sunt incluse în situațiile financiare ale societății mamă sau la valorile contabile conform IFRS.

7. Desemnarea instrumentelor financiare recunoscute anterior: IFRS 9 „Instrumente financiare” permite ca o datorie financiară să fie desemnată ca datorie financiară la valoarea justă prin profit sau pierdere.

8. Tranzacții cu plată pe baza de acțiuni: IFRS încurajează dar nu obligă entitățile care adoptă IFRS pentru prima dată să aplice IFRS 2 Plata pe bază de acțiuni pentru instrumentele care au fost acordate cu titlu gratuit înainte de data trecerii la IFRS.

9. Contracte de leasing: Entitatea care adoptă IFRS poate aplica prevederile IFRIC 4 Determinarea dacă un angajament conține un contract de leasing pe baza circumstanțelor existente la acea dată.

10. Contracte de asigurari: IFRS 4 Contracte de asigurări limitează modificările din politicile contabile pentru contractele de asigurări.

Conform IFRS 1, o entitate trebuie să explice modul în care trecerea de la principiile contabile anterioare la IFRS-uri i-a afectat poziția financiară, performanța financiară și fluxurile de trezorerie raportate. Primele situații financiare întocmite în conformitate cu IFRS ale unei entități trebuie să includă:

- ✓ Reconcilieri ale capitalurilor proprii raportate conform principiilor contabile naționale anterioare cu capitalurile sale proprii raportate în conformitate cu IFRS-urile pentru data trecerii la IFRS-uri și sfârșitul celei mai recente perioade prezentate în cele mai recente situații financiare anuale ale entității conforme cu principiile contabile naționale anterioare.

- ✓ O reconciliere a rezultatului global total conform IFRS-urilor pentru cea mai recentă perioadă în cele mai recente situații financiare anuale ale entității.

- ✓ Dacă entitatea a recunoscut sau a reluat orice pierdere din depreciere pentru prima

dată în întocmirea situației de deschidere a poziției financiare în conformitate cu IFRS, prezentările de informații pe care IAS 36 Deprecierea activelor le-ar fi prevăzut dacă entitatea ar fi recunoscut acele pierderi din depreciere sau reluări în perioade care încep cu data trecerii la IFRS-uri.

Rolul reconcilierilor este de a oferi detalii suficiente pentru a permite utilizatorilor să înțeleagă ajustările importante din situația poziției financiare și situația rezultatului global.

Înainte de a trece la studiul de caz, ne propunem să trecem în revistă principalele aspecte legate de gradul de implementare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară în Japonia.

Rezultatele cercetării

Studiul de caz privind raportarea financiară la OUTSUKA HOLDINGS COMPANY: abordare națională și internațională

În cele ce urmează, ne propunem să abordăm, prin studiul de caz, procesul de tranziție de la principiile contabile japoneze (JGAAP) la IFRS a Societății Outsuka Holdings Company.

A. Prezentare generală a companiei

Otsuka Holdings Co., Ltd. (TYO: 4578), abreviată OPC, este o companie farmaceutică cu sediul în Tokyo, Osaka și Naruto, Japonia.

În 2008, grupul Otsuka s-a reorganizat prin crearea Otsuka Holdings. Această companie holding, care este umbrela principalelor companii de operare ale Otsuka Pharmaceutical Factory, Otsuka Chemical, Otsuka Warehouse, Taiho Pharmaceutical, Otsuka Pharmaceutical, Otsuka Foods și Otsuka Medical Devices, facilitează o mai bună cooperare și promovează dezvoltarea de noi afaceri inovatoare. În plus față de domeniile sale tradiționale de afaceri, Grupul pune accentul pe afacerea cu dispozitive medicale și pe afacerea sa Soyolution în alimente și băuturi derivate din soia, care urmărește să promoveze beneficiile soiei la scară globală.

Grupul Otsuka are o acoperire globală în creștere, incluzând acum 189 de companii din 30 de țări și regiuni din întreaga lume și are aproximativ 47.000 de angajați (la data de 31 decembrie 2018). Toate companiile din grup din întreaga lume împărtășesc aceeași filosofie corporativă. Diversitatea angajaților este încurajată și pe baza includerii diferitelor culturi regionale, a genurilor și a vârstelor, pentru a consolida cultura corporativă a grupului. Compania produce, importă și exportă diverse

medicamente, echipamente medicale, cosmetice, produse alimentare, efectuarea de studii clinice de droguri.

B. Adoptarea standardelor internaționale de raportare financiară. Procesul de tranziție JGAAP-IFRS

Societatea Otsuka Holdings Co, Ltd. a întocmit situațiile financiare consolidate în conformitate cu standardele contabile japoneze (JGAAP) până la 31 decembrie 2015. Începând cu anul 2016 societatea a început să întocmească situații financiare conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Astfel, situațiile financiare consolidate pentru anul fiscal încheiat la 31 decembrie 2016 sunt primele situații financiare întocmite de către societate în conformitate cu IFRS.

În tranziția la IFRS, societatea a aplicat IFRS 1 Adoptarea pentru prima dată a IFRS. Așa cum am menționat anterior, IFRS 1 solicită unei societăți care adoptă IFRS pentru prima dată să aplice retroactiv standardele impuse de IFRS. Cu toate acestea, IFRS 1 permite scutiri de la aplicarea retroactivă a unor cerințe privind adoptarea pentru prima dată a IFRS. Otsuka Holdings Co, Ltd. a aplicat următoarele scutiri:

1. **Combinări de întreprinderi:** Grupul nu a aplicat IFRS 3 pentru combinările de întreprinderi care au avut loc înainte de tranziția la IFRS.
2. **Tranzacții cu plata pe bază de acțiuni:** Grupul Otsuka nu a aplicat IFRS 2.
3. **Contracte de leasing,** Otsuka Holdings a determinat dacă un angajament existent la data trecerii la IFRS-uri conține un contract de leasing pe baza faptelor și circumstanțelor existente la acea dată.
4. **Diferențe de conversie cumulate:** Diferențele de conversie cumulate pentru toate operațiunile din străinătate sunt presupuse a fi zero la data trecerii la IFRS-uri. Astfel, grupul a considerat că toate diferențele de conversie cumulate să fie zero la data tranziției la IFRS.
5. **Desemnarea instrumentelor financiare recunoscute anterior:** Grupul a desemnat o investiție într-un instrument de capitaluri proprii ca fiind la valoarea justă prin alte elemente ale rezultatului global, în conformitate cu punctul 5.7.5 din IFRS 9, pe baza faptelor și circumstanțelor care au existat la data trecerii la IFRS-uri.

2. Situația poziției financiare a întreprinderii: reconcilieri

Bilanțul reflectă situația financiară a întreprinderii la un moment dat, constituind principala sursă de apreciere a poziției financiare a întreprinderii. Bilanțul prezintă valoric relațiile dintre mijloacele economice gestionate de către titularul patrimoniului și sursele de finanțare a acestor mijloace. Totodată, prin bilanț este reflectat rezultatul anual generat de gestionarea mijloacelor economice antrenate în procesele economico-financiare derulate prin activitatea sa.

Bilanțul prezintă o imagine a întreprinderii ca deținătoare a unor resurse sau active a căror valoare este egală cu valoarea drepturilor asupra acestora sau a surselor lor de proveniență.

Așa cum am menționat anterior, o societate care adoptă pentru prima dată IFRS trebuie să întocmească și să prezinte o situație de deschidere a poziției financiare în conformitate cu IFRS la data trecerii la IFRS-uri. Grupul Otsuka a întocmit un bilanț la data de 31 decembrie 2015. Acest bilanț este punctul de plecare pentru contabilitatea conform IFRS-urilor.

Principalele reconcilieri care au afectat bilanțul grupului Otsuka sunt reconcilieri ale capitalurilor proprii raportate conform JGAAP-urilor anterioare cu capitalurile sale proprii raportate în conformitate cu IFRS-urile pentru 1 ianuarie 2015 (data trecerii la IFRS-uri) și 31 decembrie 2015 (sfârșitul celei mai recente perioade prezentate în cele mai recente situații financiare anuale ale entității conforme cu JGAAP-urile anterioare).

Impactul net al trecerii la IFRS asupra activelor nete ale Grupului la 31 decembrie 2015 reprezintă o reducere de aproximativ 46.770 milioane Yeni. Aceste majorări se datorează ajustărilor efectuate de grup: ajustări din diferențe de prezentare și ajustări din diferențe în recunoaștere și măsurare.

Tabelul 1. Ajustări privind activele grupului

Nume cont JGAAP	Japanese GAAP	Ajustări din diferențe în prezentare	Ajustări din diferențe în recunoaștere și măsurare	IFRS	Note	Nume cont IFRS
Active						Active
Active curente						Active curente
Numerar și depozite	439.377	21.231	10	460.619	J	Numerar și echivalente de numerar
Conturi de creanțe comerciale	379.459	8.270	113	387.842	J	Creanțe comerciale și alte creanțe
Valori mobiliare Tranzacționabile	127.601	127.601	-	-	J	
Mărfuri și produse finite	71.254	65.518	926	135.846		Materiale de natura obiectelor de inventar
Producție în curs de execuție	34.725	34.725	-	-		
Materii prime și materiale	38.908	38.908	-	-		
		2.603	27	2.603	J	Impozit pe profit
Creanțe privind impozitul Amânat	32.455	32.455	-	-	J	
	-	109.601	602	108.899	J	Alte active financiare
Alte (Active circulante)	53.833	9.527	408	44.668	J	Alte active curente
Alocații pentru conturi Îndoielnice	733	733	-	-		
Total active curente	1.176.882	35.278	1.023	1.140.580		Total active curente
Active non-curente						Active non-curente
Imobilizări corporale	356.422	-	3.138	359.561	A	Imobilizări corporale
Fondul comercial	233.971	-	10.771	244.743	B	Fond comercial
Investiții de cercetare și dezvoltare	238.301	238.301	-	-	J	
Alte (active necorporale)	170.219	238.301	-	-	J	Active necorporale
Titluri de valoare și Investiții	258.928	258.928	-	-	J	
Investiții de capital	42.917	42.917	-	-	J	
Credite de primit pe termen lung	5.600	5.600	-	-		
	-	175.560	202	175.762	J	Investiții în asociați
	-	140.670	14.966	155.637	D,J	Alte active financiare
Active nete cu beneficii Determinate	22.769	1.889	20.880	-	G	
Creanțe privind impozitul Amânat	7.397	14.105	11.942	9.560	J	Creanțe privind impozitul

						amânat
Alte investiții și active	15.833	15.833	-	-	J	
Alocații pentru pierderi din investiții	75	75	-	-		
Alocații pentru conturi Îndoielnice	707	707	-	-		
	-	8.223	1	8.224		Alte active non-curente
Total active non-curente	1.351.578	14.173	68.948	1.434.700		Total active non-curente
Active amânate	49	49	-	-		
Total active	2.528.510	21.154	67.924	2.575.280		Total active

Sursa: elaborat de autori după Annual Report 2016, Outsuka Holdings Co.

Principalele ajustări ale diferențelor sunt după cum urmează:

A. Imobilizări corporale: Pentru unele filiale care nu au fost consolidate sau cărora li s-a aplicat metoda punerii în echivalență în conformitate cu GAAP-urile japoneze, domeniul de consolidare a fost revizuit în conformitate cu IFRS. Prin umare, cheltuielile cu imobilizările corporale au fost capitalizate. Creșterea imobilizărilor corporale cu 3.138 milioane Yeni se datorează faptului că cheltuielile aferente, cum ar fi taxele de import, taxele de achiziție pentru achiziționare de imobilizări corporale, care au fost înregistrate ca cheltuieli conform JGAAP-urilor, au fost incluse în costul de achiziție a imobilizărilor corporale și a echipamentelor în conformitate cu IFRS.

B. Ajustări a fondului comercial: Fondul comercial a înregistrat o creștere de 10.771 Milioane Yeni. Conform GAAP-urilor japoneze, pentru anumite combinații de întreprinderi, alocarea costului de achiziție nu a fost calculat la data de tranziție, iar fondul comercial a fost recunoscut și măsurat cu suma calculată prin tratamentul contabil anticipativ, bazat pe informații rezonabile la acea dată. Cu toate acestea, în conformitate cu IFRS, finalizarea tratamentului contabil provizoriu se reflectă retroactiv de la data tranziției, iar ajustările se fac în principal la activele necorporale.

În plus, conform GAAP japoneze, fondul comercial al filialelor străine provenite din combinații de întreprinderi realizate înainte de 1 aprilie 2010 a fost contabilizat la cursul de schimb valabil la data tranzației. Fondul comercial, conform IFRS, este contabilizat la cursul de schimb din momentul închiderii conturilor, iar ajustările se fac la alte componente ale capitalurilor proprii. Astfel, diferențele recunoscute ca urmare a tranziției la IFRS au fost transferate în rezultatul reportat. În temeiul GAAP japoneze, fondul comercial a fost amortizat în perioada în care se aștepta să se producă beneficii economice, conform IFRS, fondul comercial nu a fost amortizat la data de tranziției.

C. Ajustările activelor necorporale: Investițiile pentru cercetare și dezvoltare (JGAAP) în sumă de 238.301 milioane Yeni au fost recunoscute drept active necorporale conform IFRS. În conformitate cu GAAP japoneze, pentru imobilizările necorporale cu durată de viață utilă nedeterminată, cheltuielile de amortizare au fost recunoscute pe bază liniară (amortizare liniară), cu durata de viață utilă estimată la 20 de ani. Conform IFRS, aceste active nu sunt amortizate.

D. Ajustări la alte active circulante (imobilizate): Conform JGAAP, pentru valorile mobiliare a căror valoare de piață a scăzut în mod semnificativ, se înregistrează o depreciere iar costul de achiziție este redus. Cu toate acestea, în conformitate cu IFRS, nu se face reducerea costurilor de achiziție din cauza deprecierei.

În conformitate cu principiile GAAP japoneze, acțiunile necotate au fost evaluate în principal la cost prin metoda mediei mobile, iar în conformitate cu IFRS, aceste acțiuni sunt evaluate la valoarea justă. Ajustările pentru diferențele rezultate sunt efectuate la rezultatul reportat și la alte componente ale capitalurilor proprii.

Ajustări privind diferențele de curs valutar: Conform prevederilor IAS 21 „Efectele variației cursurilor de schimb valutar”, la finalul fiecărei perioade de raportare elementele nemonetare care sunt evaluate la cost istoric exprimat într-o monedă străină, trebuie raportate prin utilizarea cursului de schimb aferent datei tranzacției. Așadar, avansurile acordate în cadrul unor tranzacții efectuate în monedă străină ce privesc active curente și necurente sunt raportate la finalul anului folosind cursul de schimb de la data tranzacției. Prevederile reglementărilor japoneze de contabilitate, avansurile mai sus amintite sunt evaluate în bilanț „la cursul de schimb valutar comunicat de Banca Națională a Japoniei, valabil la data încheierii exercițiului financiar.” Orice diferență constatată se recunoaște în contul de profit și pierdere al perioadei.

Astfel, a fost înregistrată o ajustare privind trecerea la IFRS prin care se anulează diferențele cumulate de curs valutar, recunoscute în valoarea contabilă a avansurilor. Ajustarea contabilizată în contul de rezultat reportat reprezintă anularea pierderilor sau câștigurilor din diferențele de curs valutar aferente exercițiilor anterioare. Ajustarea contabilizată în contul de rezultat al exercițiului curent reprezintă anularea pierderilor sau câștigurilor din diferențele de curs valutar aferente exercițiului curent.

Pentru a se conforma cu prevederile IFRS, în plus față de ajustările de mai sus, Grupul Outsuka a făcut unele reclasificări. Principalele reclasificări sunt după cum urmează (J):

1. **Numerar și echivalente de numerar:** Depozitele cu termen de depozit de peste trei luni, incluse în numerar și depozite (21.231 milioane Yeni) conform JGAAP, au fost reclasificate în alte active financiare (curente) în conformitate cu IFRS. Echivalente de numerar incluse în titluri de valoare negociabile în conformitate cu JGAAP sunt prezentate sub formă de numerar și echivalente de numerar.
2. **Creanțe comerciale și alte creanțe:** Creanțele de încasat (379.459 milioane Yeni) incluse în alte active curente conform GAAP japoneze, sunt prezentate drept creanțe comerciale și alte creanțe în conformitate cu IFRS.
3. **Alte active financiare:** Titlurile tranzacționabile (127.601 milioane Yeni), prezentate separat, și creditele de încasat pe termen scurt etc. incluse în alte active curente în conformitate cu principiile generale de practică în vigoare sunt prezentate ca alte active financiare (curente) în conformitate cu IFRS.
4. **Alte active circulante:** Creditele pe termen scurt primite etc. incluse în alte active curente conform GAAP japoneze sunt prezentate ca alte active financiare (curente) în conformitate cu IFRS. În plus, impozitele pe profit încasate etc. incluse în alte active curente conform GAAP japoneze sunt prezentate separat ca impozite pe profit datorate în conformitate cu IFRS.
5. **Active necorporale:** Investițiile de cercetare și dezvoltare (238.301 mil. Yeni), care au fost prezentate separat în conformitate cu principiile GAAP japoneze, sunt prezentate ca imobilizări necorporale conform IFRS.
6. **Investițiile în entități asociate:** Investițiile în entități asociate incluse în titluri de valoare și investiții (258.928 mil. Yeni) și investiții de capital (42.917 mil. Yeni) în conformitate cu principiile generale de practică în vigoare sunt prezentate separat în conformitate cu IFRS.
7. **Alte active financiare:** Activele financiare, inclusiv acțiunile și obligațiunile prezentate ca titluri de investiții conform GAAP japoneze, sunt prezentate ca alte active financiare (pe termen lung) în conformitate cu IFRS. În plus, depozitele pe termen lung, creditele de primit pe termen lung (5.600 mil. Yeni), depozitele de garanții etc. prezentate ca altele investiții și alte active conform GAAP japoneze sunt prezentate ca alte active financiare (pe termen lung) în conformitate cu IFRS.
8. **Creanțe privind impozitul amânat:** Toate secțiunile actuale ale creanțelor privind impozitul amânat (32.455 mil. Yeni) sunt reclasificate la alte secțiuni.

Tabelul 2. Ajustări privind pasivul grupului

Nume cont JGAAP	Japanese GAAP	Ajustări din diferențe în prezentare	Ajustări din diferențe în recunoaștere și măsurare	IFRS	Note	Nume cont IFRS
Pasive						Pasive
Pasive curente						Pasive curente
Note și conturi de datorii Comerciale	82.690	66.458	945	150.093	J	Datorii comerciale și similare
Datorii pe termen scurt	79.679	20	838	80.538		Împrumuturi și obligațiuni
Leasing	2.106	2.106	-	-		
	-	2.616	157	2.774		Alte pasive financiare
Alte datorii	66.454	66.454	-	-	J	
Cheltuieli cumulate	169.960	169.960	-	-	J	
Datorii cu impozitul	19.336	-	374	18.961		Datorii cu impozitul
Provizion pentru prime	14.149	14.149	-	-	J	
Provizion pentru primele Angajaților	259	259	-	-		
Provizioane pentru returnarea Vânzărilor	11	11	-	-		
Alte datorii curente	32.428	32.428	-	-	J	
	-	2.082	25	2.056		Provizioane
	-	211.451	14.160	225.612	E, J	Alte datorii curente
Total pasive curente	467.075	2.740	15.701	480.036		Total pasive curente
Pasive non curente						Pasive non curente
Datorii pe termen lung	234.229	-	62	234.292		Împrumuturi și obligațiuni
Obligații de Leasing	5.299	5.299	-	-	J	
	-	5.427	3.669	9.097		Alte pasive financiare
Datorii cu impozitul amânat	99.941	18.349	1.899	83.491	J	Datorii cu impozitul amânat
Provizioane pentru indemniz. de pensionare	2.495	2.495	-	-		
Datorii nete	9.753	2.495	18.902	31.151	G	Datorii nete
Fondul comercial negativ	17.227	-	17.227	-	B	
	-	487	-	487		Provizioane
Alte pasive non curente	9.051	680	982	9.353		Alte pasive non curente
Total pasive non curente	377.998	18.414	8.289	367.873		Total pasive non curente
Total pasive	845.073	21.154	23.990	847.910		Total pasive
Capitaluri proprii						Capitaluri proprii
Stocuri de capital	81.690	-	-	81.690		Capital social
Surplus de capital	512.702	-	9.317	503.384	F	Surplus de capital
Rezultat reportat	1.025.663	-	133.874	1.159.537	H	Rezultat reportat
Acțiuni de trezorerie	47.262	-	-	47.262		Acțiuni de trezorerie
Alte elemente ale rezultatului cumulat	81.952		80.839	1.113	D,G I	Alte componente de capital
Interese minoritare	28.689	-	216	28.906		Interese care nu controlează
Total capitaluri proprii	1.683.436	-	43.933	1.727.370		Total capitaluri propria
Total datorii și capitaluri Propii	2.528.510	21.154	67.924	2.575.280		Total datorii și capitaluri proprii

Sursa: elaborat de autor după Annual Report 2016, Outsuka Holdings Co.

Fondul comercial negativ (B), conform JGAAP, care rezultă din combinații de întreprinderi realizate înainte de 1 aprilie 2010 a fost recunoscut ca datorie și amortizat conform metodei liniare. Conform IFRS, fondul comercial negativ, a fost recunoscut ca un câștig. În situațiile IFRS acesta nu mai este recunoscut, efectuându-se ajustări pentru derecunoașterea acestuia precum și a amortizării cumulate. Conform standardelor internaționale de raportare financiară, fondul comercial nu se amortizează, ci se reevaluează periodic. Suma ajustată, ce apare în debitul contului de rezultat reportat reprezintă valoarea netă a fondului comercial, raportat la data de 31 decembrie 2015, care a fost anulată.

Capitalul social al Grupului Outsuka este menținut la valoarea sa nominală în raportările conforme cu standardele japoneze de contabilitate. Aplicând reglementările IAS 29, s-a procedat la retratarea valorii capitalului social. Ajustările efectuate pentru retratarea capitalului social au fost recunoscute în contabilitatea societății prin înregistrări în debitul contului de rezultat reportat. Pentru perioada supusă studiului, nu au fost recunoscute ajustări care să afecteze rezultatul curent.

Ajustări la alte datorii curente (E): Beneficiile pentru terminarea contractului de muncă, care nu trebuie să fie contabilizate în conformitate cu principiile generale din Japonia, sunt recunoscute ca datorii în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară.

Ajustări la pensie (G): În conformitate cu principiile GAAP japoneze, toate câștigurile sau pierderile actuariale nerecunoscute sunt strict supuse amortizării pe o perioadă între 5-20 ani. Conform IFRS, aceste câștiguri sau pierderi actuariale sunt recunoscute în alte elemente ale rezultatului global la momentul producerii și sunt transferate imediat în rezultatul reportat.

În conformitate cu prevederile IAS 19, contabilizarea planurilor de pensii necesită ipoteze actuariale pentru evaluarea obligației și a cheltuielii, existând posibilitatea unor pierderi sau câștiguri actuariale. Având în vedere că plata obligațiilor se face pe parcursul mai multor ani, pentru a reflecta trecerea timpului, acestea sunt evaluate pe o bază actualizată.

Grupul Outsuka a recunoscut un provizion aferent planurilor de pensii. La finalul anului 2015, a fost înregistrată o datorie aferentă planurilor de pensii, ca urmare a raportării conform IFRS. În perspectiva aceleiași raportări, provizioanele contabilizate conform JGAAP au fost de asemenea retratate și reclasificate ca și cost al serviciilor curente și costuri cu dobânzile aferente planului de pensii.

Grupul Outsuka a recalculat îndemnizațiile pentru pensie în conformitate cu prevederile IFRS, iar ajustările au fost făcute în rezultatul reportat.

Datoriile pe termen scurt, prezentate ca datorii curente în conformitate cu JGAAP, sunt prezentate ca datorii comerciale în conformitate cu IFRS.

Cheltuielile înregistrate în avans, precum și avansurile primite, taxele de consum acumulate sunt prezentate ca alte datorii curente conform IFRS.

Obligațiile de leasing prezentate ca datorii pe termen lung în conform principiilor contabile japoneze sunt prezentate ca alte datorii financiare conform IFRS.

Tabelul 3. Ajustările rezultatului reportat

AJUSTĂRI	SUMA (mil. Yeni)
Ajustarea la imobilizări corporale- A	2.467
Ajustarea fondului comercial- B	30.350
Ajustarea activelor corporale- C	72.692
Ajustarea altor active financiare (non curente)- D	15.031
Ajustarea altor datorii curente- E	13.450
Ajustarea altor datorii financiare (non curente)- F	6.396
Ajustări la pensie-G	26.755
Ajustarea altor componente de capital propriu- I	57.161
Alte ajustări	1.447
Subtotal	142.443

Ajustarea efectelor fiscale	8.569
Total ajustări la rezultatul reportat	133.874

Sursa: elaborat de autori după Annual Report 2016, Outsuka Holdings Co.

Rezultatul reportat a fost ajustat cu o valoare totală de 133.874 milioane Yeni ca urmare a ajustările făcute la imobilizările corporale, fondul comercial, activele financiare, datoriile financiare, etc.

Situația performanței financiare a întreprinderii: reconcilieri

Conform IFRS 1 „Adoptarea pentru prima dată a IFRS”, o entitate trebuie să explice modul în care trecerea de la GAAP-urile anterioare la IFRS-uri i-a afectat performanța financiară.

Situația performanței financiare a întreprinderii este reflectată în Contul de profit și pierdere, care prin conținutul său, oferă informații asupra activității industriale, comerciale sau financiare a întreprinderii și despre modul cum aceasta își gestionează afacerile prin dimensionarea veniturilor, cheltuielilor și rezultatelor pe care le generează.

Ca urmare a adoptării IFRS-urilor, grupul Outsuka a afectuat o serie de ajustări ale elementelor din Contul de profit și pierdere. Aceste ajustări sunt datorate ca urmare a diferențelor dintre principiile contabile din Japonia și IFRS.

Tabelul 4. Ajustări ale contului de profit și pierdere

<i>Nume cont JGAAP</i>	Japanese GAAP	Ajustări din diferențe în prezentările	Ajustări din diferențe în recunoașterea și măsurarea	IFRS	Not e	Nume cont IFRS
<i>Venituri nete</i>	1.445.227	19.952	2.101	1.427.375	A,I	Venituri nete
<i>Cheltuieli (costul vânzărilor)</i>	449.270	592	3.788	452.466	B,I	Cheltuieli cu vânzările
<i>Profit brut</i>	995.956	19.360	1.687	974.909		Profit brut
<i>Cheltuieli generale și administrative</i>	844.118	203.848	3.869	636.400	C,I	Cheltuieli generale și administrative
	-	203.025	278	202.747	D,I	Cheltuieli de cercetare și dezvoltare
	-	8.032	4.338	12.370	E,I	Cota de profit din entitățile asociate
	-	9.803	4.495	5.307	F,I	Alte venituri
	-	5.683	1.131	4.552	I	Alte cheltuieli
<i>Profit operational</i>	151.837	6.386	3.435	148.886		Profit operational
<i>Venituri neoperaționale</i>	16.364	16.364	-	-	I	
<i>Cheltuieli neoperaționale</i>	8.301	8.301	-	-	I	
<i>Venituri extraordinare</i>	4.994	4.994	-	-	I	
<i>Pierderi extraordinare</i>	26.727	26.727	-	-	I	
	-	3.286	6.709	9.996	G,I	Venituri financiare
	-	10.012	2.176	7.836	I	Cheltuieli financiare
	-	557	189	746	I	Alte venituri/cheltuieli neoperaționale
<i>Venituri înainte de impozitare</i>	138.167	-	12.132	150.299		Pofit înainte de impozitare
<i>Total impozit pe venit</i>	56.446	-	5.526	50.919	H	
<i>Venituri înainte de interesele Minoritare</i>	81.721	-	17.658	99.380		Profitul exercițiului
<i>Alte venituri</i>						Alte venituri
<i>Diferențe din evaluarea</i>	13.999	-	422	13.577	K	

<i>valorilor mobiliare</i>						
<i>Reevaluarea planului de beneficii</i>	6.234	-	6.801	566	J	Reevaluarea planului de beneficii
<i>Încasări sau pierderi amânate</i>	262	-	-	262		Garanția fluxurilor de trezorerie
<i>Venituri din diferențe de curs Valutar</i>	9.322	-	2.731	12.053		Venituri din diferențe de curs valutar
<i>Cota din venitul global a asociaților</i>	7.581	-	3.773	11.355		Cota din venitul global a asociaților
Total alte venituri	9.401	-	125	9.526		Total alte venituri
Venit global	72.319	-	17.533	89.853		Venit global

Sursa: elaborat de autori după Annual Report 2016, Outsuka Holdings Co

Profitul brut al grupului Outsuka a înregistrat o scădere de 21.074 milioane Yeni ca urmare a micșorării veniturilor nete (-17.852 mil. Yeni) și a creșterii cheltuielilor cu 3.196 milioane Yeni.

Venitul global al grupului a înregistrat o creștere de 17.533 milioane Yeni în urma ajustările efectuate pentru adoptarea IFRS-urilor. Această majorare se datorează în principal diferențelor dintre principiile și normele contabile japoneze și IFRS-uri.

Profitul exercițiului a înregistrat o creștere cu 17.658 milioane Yeni datorită aplicării IFRS-urilor.

Ajustările vânzărilor nete (A): Pentru unele filiale la care metoda punerii în echivalență a fost aplicată în conformitate cu principiile contabile japoneze, domeniul de consolidare a fost revizuit în conformitate cu IFRS. Drept urmare vânzările nete ale grupului au scăzut cu 17.852 milioane Yeni.

Ajustări ale cheltuielilor cu vânzările (B): Conform JGAAP câștigurile sau pierderile actorilae sunt amortizate prin metoda liniară. Conform IFRS aceste câștiguri sau pierderi actoriale sunt recunoscute în alte elemente ale rezultatului global și sunt transferate în rezultatul reportat.

Ajustări ale cheltuielilor generale (C): În conformitate cu GAAP-urile japoneze a activelor necorporale cu durata de viață nedeterminată sunt amortizate conform metodei liniare pe o durată de 20 ani și se înregistrează astfel cheluieli cu amortizarea. În conformitate cu IFRS, astfel de active nu sunt amortizate.

Ajustările cheltuielilor de cercetare și dezvoltare (D): În conformitate cu GAAP japoneze, cheltuielile pentru contractele de investițiile pentru cercetare și dezvoltare (expenditures for technology introduction) au fost recunoscute drept cheltuieli de cercetare și dezvoltare. Conform IAS 38 *Imobilizări necorporale*, astfel de cheltuieli care corespund definiției imobilizărilor necorporale sunt capitalizate.

Ajustările cheltuielilor cu impozitul pe venit (H): În conformitate cu principiile contabile japoneze, creanțele privind impozitul amânat asociate câștigurilor sau pierderilor nerealizate au fost calculate utilizând rata efectivă de impozitare a vânzătorului; cu toate acestea, conform IFRS, astfel de creanțe privind impozitul amânat sunt calculate utilizând rata efectivă de impozitare a cumpărătorului. Au fost efectuateși alte ajustări ale sumei cheltuielilor cu impozitul pe venit datorate diferențelor dintre JGAAP și IFRS.

În conformitate cu principiile contabile din Japonia, câștigul vânzărilor din titluri de investiții a fost înregistrat ca venituri extraordinare. Cu toate acestea, conform IFRS

Profitul grupului Outsuka a fost influențat și de alte ajustări care au fost făcute în bilanțul grupului, și explicate în subcapitolul de mai sus.

Ajustări ale fluxurilor de numerar: Cheltuielile asociate cu cheltuielile de cercetare și dezvoltare au fost clasificate ca fluxuri de numerar din activități de exploatare conform JGAAP, deoarece acestea au fost recunoscute drept cheltuieli atunci când au fost efectuate, în timp ce în conformitate cu IFRS, cheltuielile de cercetare și dezvoltare au fost clasificate ca fluxuri de numerar din activități de investiții. Ca urmare, fluxurile de numerar din activități de investiții au crescut cu 2.726 milioane Yen și fluxurile de numerar din activitățile de exploatare au scăzut cu aceeași sumă.

Concluzii

Necesitatea realizării convergenței contabile internaționale este o consecință a globalizării rapide a pieței de capital, a nevoii ca situațiile financiare ale agenților economici ce acționează în diverse părți ale lumii să poată fi comparabile pentru a asigura accesul rapid și echitabil la capitalul internațional. O primă etapă în realizarea acestei comparabilități a sistemelor contabile o reprezintă identificarea și analiza diferențelor care există între aceste sisteme. Realizarea convergenței nu presupune adoptarea unui sistem contabil unic, deoarece rolul principal al contabilității este să răspundă cerințelor utilizatorilor săi, cerințe ce diferă de la un sistem economic la altul. Asigurarea comparabilității dintre diferitele sisteme de standarde nu presupune ca acestea să fie identice, ci numai ca reglementările lor să nu intre în conflict.

De exemplu, convergența dintre sistemul internațional de standarde și referențialul american nu poate presupune adoptarea de către Statele Unite ale Americii a modelului internațional, deoarece US GAAP reprezintă un set de norme mult mai complexe și mai detaliate și cu legături bine stabilite cu reglementările altor domenii cum ar fi auditul financiar. Pe de altă parte, ca urmare a dezvoltării economice a Japoniei, această țară va fi nevoită să stabilească un set de standarde adaptate cerințelor economiei naționale, dar care să fie compatibile cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară. Armonizarea contabilității internaționale, stabilirea unui limbaj comun la nivel global, atrage după sine beneficii importante pentru întreaga lume economică.

Este important astfel ca sistemul de contabilitate să asigure informații contabile relevante, calitate ridicată și raportare comparabilă. Reformele realizate în plan internațional cu privire la satisfacerea nevoilor de informare ale companiilor multinaționale, validarea informației contabile în cadrul sistemului contabilității naționale, crearea unui sistem de indicatori financiari unitari la nivel internațional care să fie urmăriți de toate statele, au contribuit la perfecționarea sistemelor contabile. Standardele Internaționale de Raportare Financiară contribuie deja la generarea pe plan internațional a unor informații financiare mai bune și mai ușor comparabile, sprijinind în acest fel alocarea mai eficientă a resurselor pentru investiții în lume. În acest context, apare necesitatea aplicării consecvente a standardelor pe plan global. Realitatea economică contemporană, aflată într-o perpetuă transformare, are ca singură constantă schimbarea însăși. Într-o lume a modificărilor spectaculoase în timp relativ scurt, contabilitatea trebuie să se adapteze noilor cerințe ale peisajului internațional. Deciziile financiare sunt luate zilnic de indivizi care se bazează direct sau indirect pe acuratețea informațiilor contabile. Dacă aceste informații se dovedesc însă neconforme cu evenimentele economice pe baza cărora au fost generate sau sunt greșit înțelese, rezultatul deciziilor va fi departe de nivelul scontat.

Aplicarea IFRS reprezintă o relevanță deosebită pentru părțile interesate, în special pentru potențialii investitori, pentru acționari și creditorii.

Sistemul contabil japonez este un sistem bine structurat și se află într-o continuă schimbare. Guvernul japonez împreună cu membrii profesiei contabile din Japonia acordă o atenție deosebită cu privire la internaționalizarea contabilității. Aceștea încurajează firmele japoneze să adopte Standardele Internaționale de Raportare Financiară, punându-le la dispoziție ghiduri de tranziție de la JGAAP la IFRS.

Japonia a făcut un pas important în anul 2010, când a permis societăților cotate la bursă să aplice în mod voluntar IFRS-urile pentru situațiile financiare consolidate

Între normele și principiile contabile japoneze și IFRS-uri există o serie de diferențe. Aceste diferențe au început să se facă simțite în timpul procesului decizional al grupului Outsuka, precum și în procesul de evaluare a riscurilor. Chiar dacă normele IFRS sunt considerate standarde contabile de înaltă calitate, există și anumite limite care ar putea afecta calitatea informațiilor furnizate. Astfel, mai multe studii au arătat că principalii factori care ar genera dificultăți în implementare sunt: lipsa de pregătire a personalului și legătura dintre contabilitate și fiscalitate. Pentru grupul Outsuka implementarea IFRS-urilor a adus o serie de beneficii, printre care enumerăm: asigurarea comparabilității informațiilor, reducerea asimetriei informaționale, creșterea transparenței informațiilor financiare și scăderea costului capitalului. Ca o concluzie a întregului studiu, trebuie precizat faptul că procesul de internaționalizare a contabilității este un proces care va atinge apogeul când toate țările lumii se vor alinia la un singur set de standarde. Atunci vom putea vorbi de situații financiare comparabile în totalitate, precum și de creșterea transparenței informațiilor financiare.

Referințe bibliografice

1. Ahmed K., Chalmers K., & Khelif H. (2013). *A meta-analysis of IFRS adoption effects*. The International Journal of Accounting, 48, 173–217.
2. Albu C., Albu, N., Bunea Ș., Calu D., Gîrbină M. (2011). *A story about IAS/IFRS implementation in Romania - an institutional and structuration theory perspective*. In: Journal of Accounting in Emerging Economies, 2011(a), 1(1).
3. Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). *Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness*. Journal of Accounting and Economics, 39(1), 83–128.
4. Bruggemann U., Hitz J., & Sellhorn T. (2013). *Intended and unintended consequences of mandatory IFRS adoption*. European Accounting Review, 22, 1–37.
5. CECCAR. (2015). *Standardele Internaționale de Raportare Financiară, Partea A, Cadrul general conceptual și dispoziții*, Fundația IFRS, CECCAR, București.
6. George E.T., Xi, L., Shivakumar L. (2016). *A review of the IFRS adoption literature*, Review of Accounting Studies, 21, 898-10004.
7. Dechow P., Ge, W., & Schrand C. (2010). *Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences*. Journal of Accounting and Economics, 50, 344–401.
8. Ding Y., Jeanjean T., Stolowy H. (2005). *Why do national GAAP differ from IAS? The role of culture*, The International Journal of Accounting, 40(4), 325-350.
9. Dye R.A., & Sunder S. (2001). *Why not allow the FASB and IASB standards to compete in the U.S.?* Accounting Horizons, 15(3), 257–271.
10. Fiechter P., & Novotny-Farkas Z. (2015). *Fair value categorization under-IFRS, institutional environment and the value relevance of fair values*. Working paper, Social Science Research Network.
11. Hail L., Leuz C., & Wysocki P. (2010). *Global accounting convergence and the potential adoption of IFRS by the U.S. (Part I): Conceptual underpinnings and economics analysis*. Accounting Horizons, 24(3), 355–394.
12. Leuz C., & Wysocki P. (2016). *The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research*. Journal of Accounting Research, forthcoming.
13. Levitt A. (1998). *The importance of high quality accounting standards*. Accounting Horizons, 12(2), 79–82.
14. Pope P.F., & McLeay S.J. (2011). *The European IFRS experiment: Objectives, research challenges and some early evidence*. Accounting and Business Research, 41, 233–266.
15. Soderstrom N.S., & K.J. Sun. (2007). *IFRS adoption and accounting quality: A review*. European Accounting Review, 16, 675–702.
16. Soderstrom N.S., Sun K.J. (2007). *IFRS Adoption and Accounting Quality: A review*, European Accounting Review, 16 (4), 675-702.

17. Tsunogaya M., Hellman A., Scagnelli, S.D. (2015). *Adoption of IFRS in Japan: challenges and consequences*. Pacific accounting review, 27(1), 3-27.
18. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IFRS 1 *Adoptarea pentru prima dată a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară*.
19. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IFRS 3 *Combinări de întreprinderi*.
20. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 19 *Beneficiile angajaților*.
21. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 12 *Impozitul pe profit*.
22. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 16 *Imobilizări corporale*.
23. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 21 *Efectele variației cursurilor de schimb valutare*.
24. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 23 *Costul îndatorării*.
25. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 32 *Instrumente financiare*.
26. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 36 *Deprecierea activelor*.
27. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 38 *Imobilizări necorporale*.
28. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IAS 39 *Instrumente financiare: recunoaștere și evaluare*.
29. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, IFRIC 4 *Determinarea dacă un angajament conține un contract de leasing*.
30. Accounting and Disclosure System in Japan. Triangular System. Accesat în data de 20.02.2020 pe: <http://www.hp.jicpa.or.jp/english/accounting/standards/archive01.html>.
31. About FSAF: Objectives and Business. Accesat în data de 20.02.2020 pe: <https://www.asb.or.jp/en/fasf-asbj/overview.html>.
32. Report: Accounting and taxes (EU-Japan Centre for Industrial Cooperation Report), Rob Van Nylén. Accesat pe data de 25.02.2020 pe: <https://www.eu-japan.eu/publications/report-accounting-and-taxes>.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И РЕВИЗИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НА РУБЕЖЕ XIX-XX ВЕКОВ

THE ROLE OF FINANCIAL CONTROL AND AUDIT IN RAILWAY TRANSPORT ENTERPRISES AT THE TURN OF THE XIX-XX CENTURIES

CZU: 657.6:656.2"18/19"

МИХАЙЛОВА Жанна Владимировна
MIKHAILOVA Zhanna Vladimirovna

Institution, address: Saint Petersburg state University of Railways of Emperor Alexander I, Russia

E-mail: mix-vel@mail.ru

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы исследования особенностей применения методов и принципов финансового контроля и ревизии на предприятиях железнодорожного транспорта на рубеже XIX – XX веков. Данный период отличает активное развитие транспортной отрасли, строительство новых железных дорог.

Государственный финансовый контроль на железнодорожном транспорте получил развитие в трех направлениях: контроль доходов (сборов); контроль расходов, контроль за использованием правительственных инвестиций.

Особое внимание в статье уделено основной классификации финансового контроля: предварительному фактическому контролю и фактическому контролю в форме ревизии. Эти виды финансового контроля применялись на всех направлениях деятельности железных дорог. Результаты контроля и ревизии играли значительную роль в реализации финансовой политики предприятий железнодорожного транспорта.

Summary: This article examines the study of the application of methods and principles of financial control and audit at railway transport enterprises at the turn of the XIX – XX centuries. This period is characterized by the active development of the transport industry, the construction of new Railways.

State financial control of railway transport has been developed in three directions: control of revenues (fees); control of expenditures, and control over the use of government investments.

Special attention is paid to the main classification of financial control: preliminary actual control and actual control in the form of audit. These types of financial controls were applied in all areas of railway operations. The results of control and audit played a significant role in the implementation of the financial policy of railway transport enterprises

Ключевые слова: финансовый контроль, ревизия, государственный контроль, предварительный фактический контроль, железная дорога.

Keywords: financial control, audit, the national audit office, prior to the actual control, railway.

JEL Classification: M42, N74

Введение

Система финансового контроля и ревизии на предприятиях считается эффективной и приносящей выгоды, когда соответствует требованиям экономики и ориентируется на потребности заинтересованных участников отраслевого бизнеса. На современном предприятии актуальность организованной системы финансового контроля очень высока. На основе полученных результатов осуществляемых контрольных процедур руководство предприятия принимает различные решения, которые зависят, в том числе, и от вида финансового контроля и ревизии. В зависимости от отраслевой специфики деятельности предприятий понятие финансового контроля и его классификация определяются по-разному.

Целью исследования является:

- 1) изучение форм финансового контроля, применяемых на предприятиях железных дорог в период активного развития отрасли на рубеже XIX – XX веков;

- 2) определение основных областей деятельности железных дороги для использования методов финансового контроля и ревизии;
- 3) выделение форм предварительного и фактического финансового контроля, и их значение для финансовой политики железных дорог.

На предприятиях железных дорог с начала развития транспортной отрасли вопросам финансового контроля уделяли пристальное внимание, о чем может свидетельствовать наличие большого числа разработанных инструкций, положений, руководств для контроля над их деятельностью. Несмотря на наличие одновременно частных и казенных железных дорог, общее руководство, в том числе и контроль, проводились государственными органами.

Государственный контроль на предприятиях железных дорог имел важное значение не только для казны и собственников дороги, но и для пассажиров, грузоотправителей, поставщиков и подрядчиков. Многие авторы конца XIX- начала XX века не просто констатировали наличие государственного контроля, как одной из функций управления, регулирования и анализа финансового состояния железных дорог, но и доказывали необходимость его развития и усиления его функции.

Одними из явных сторонников активного участия государственного контроля в деятельности железных дорог являлись Василевский И.Р.[1], Педро [7], Петров Н. [8], которые проводили исследования в области деятельности железных дорог и осуществления государственного контроля того времени.

Организация государственного контроля как отдельного ведомства началась с Александра I [7]. Особое значение контролю придавалось при формировании системы отчетности казенных и частных предприятий с целью предупреждения неправильных предписаний для выдачи правительственного капитала. Однако введение такого предварительного государственного контроля поначалу не понравилось другим отраслевым ведомствам. Например, к ним относились Морское министерство, Министерство государственных имуществ, которые указывали на влияние контроля на приостановление государственного финансирования и на замедление административной деятельности и работы с подрядчиками [7, 7-9].

В силу такой оппозиции в отношении предварительного контроля он свое развитие на предприятиях железных дорог получил чуть позже, после 1864 года. До этого момента методы предварительного контроля применялись к отдельным операциям заготовительного (снабженческого) характера и к строительным операциям (но с согласования министерства), а также к операциям формирования расходов на содержание армии.

Важную роль финансового контроля и необходимость постоянного проведения ревизии на железных дорогах отмечали все исследователи в области отраслевого бухгалтерского учета: Феин А.Л., Петров Н, Кульжинский С., Викторов А.Н., Езерский Ф.В. при любой учетной системе предприятий.

Необходимость проведения финансового контроля на рубеже XIX-XX веков на железнодорожных предприятиях возникла одновременно с формированием учетной системы. Контроль осуществлялся в трех направлениях: в части полноты и правильности сбора доходной части от деятельности железных дорог, в части документального подтверждения расходной части и составления сметы эксплуатационных расходов, в части проведения ревизии строительных операций железных дорог (рисунок 1).

Одним из направлений государственного финансового контроля на железных дорогах конца XIX - начала XX века был контроль доходов (сборов) от эксплуатационной деятельности. Данный вид контроля был передан в отдельное учреждение, независимое

от управления казенной железной дороги. В частных железных дорогах этот вид контроля был организован как часть структуры управления предприятия.

Выведение функции контроля доходов в казенных железных дорогах за рамки управления дороги имело ряд недостатков:

- отсутствие информации у руководителей о деятельности по сбору доходов на предприятиях железных дорог;
- исключение контроля над правильным применением тарифов на дороге;
- неполучение аналитической информации о коммерческом развитии района, обслуживаемого железной дорогой;
- потеря контрольных функций над правильным и своевременным учетом доходов железной дороги.



Рисунок 1. Направления государственного финансового контроля железных дорог на рубеже XIX-XX вв.

Источник: разработано автором

Учет всех поступлений осуществлялся Службой сборов доходов железной дороги, в которой оформлялись все необходимые первичные документы и ежемесячно регистрировались в сводные документы. Все ежемесячные обороты вместе с оправдательными документами спустя полтора месяца после отчетной даты подлежали обязательному контролю со стороны местного контроля [6, 69].

Основной контроль сборов проводился в кассах железных дорог, непосредственно в местах получения доходов. Согласно правилам ревизии, установленным на железных дорогах в конце XIX – начале XX века [5], кассовая проверка по сбору доходов проводилась ежедневно на основании ведомостей о суточном поступлении по всем станциям.

Соответственно, данные, полученные из ведомостей, сравнивались с кассовыми поступлениями денежных средств и сопроводительными записками. В случае обнаружения недозносов, информация передавалась на станции железной дороги через управление с целью выравнивания дохода.

В отношении сбора доходов железных дорог применялся также последующий контроль. Осуществлялся он непосредственно на станциях, минуя специальные учреждения государственного ведомственного контроля. В этом видели [7] и отрицательное значение станционных ревизий в части осуществления контроля за правильным применением тарифов. При этом учреждения государственного контроля были мало

заинтересованы в своевременном учете доходов и не несли ответственности за правильность ведения учета.

Одним из первых методологических документов внутреннего отраслевого пользования была утверждена Инструкция контролера станционного счетоводства. Документ устанавливал основные функции и обязанности станционного контролера, определял его действия. В частности, к функциям контролеров относились следующие [4]:

- проверка начальников станций и кассиров по сбору сумм с пассажиров и товарных поездов;
- осуществление тщательной проверки наличности в кассе станции;
- проведение периодических и внезапных ревизий;
- проверка билетных касс, багажа, посылок;
- представление пояснений в части применения нормативных руководств, ведомств, инструкций;
- присутствие при передаче дел в случае смены материально-ответственного лица;
- составление ведомости ревизии станционного счетоводства.

Органы государственного контроля на железнодорожном транспорте на рубеже XIX-XX веков представляли независимые учреждения, не имеющие связи ни с Министерством Путей Сообщения (МПС), ни с Министерством Финансов. В составе органов Государственного Контроля были Комиссии для проверки годовых отчетов частных железных дорог и Департамент железнодорожной отчетности. Обособленно в структуре государственного контроля выделялись местные органы при центральных и местных управлениях казенных и частных железных дорог. Наибольший объем контрольных процедур приходился на местные органы государственного контроля. Отдельные учреждения (подразделения), осуществляющие контрольные функции на частных железных дорогах, организованы не были. Таким образом, на данном этапе развития учетной системы частных железных дорог контроль осуществлялся теми же самыми счетными подразделениями предприятий.

Контроль за сооружением железной дороги осуществляли два ведомства: Департамент железнодорожной отчетности – в отношении проводимых операций, и Подразделение местного контроля – в отношении строительных управлений в части технического надзора и расходов. Основной задачей государственного контроля было наблюдение за выполнением работ в соответствии со сметой и условиями, установленными Министерством Путей Сообщения [9]. Такой порядок государственного контроля и условия Правительства при сооружении дороги были прописаны, прежде всего, в Уставе частной железной дороги.

Например, в Уставе Общества Армавир-Туапсинской частной железной дороги [11] указана прямая обязанность проложить железную дорогу по определенному участку в соответствии с требованиями МПС по утвержденным расценочным ведомостям и смете. По окончании строительных работ Общество обязано было предоставить в МПС и Министерство Торговли и Промышленности подробную опись о составе всех произведенных работ и их стоимости. Подобная опись по утвержденной форме МПС представлялась каждые пять лет с раскрытием данных последних изменений за отчетный период. Таким образом, контроль за расходами по строительству железной дороги осуществляло еще и МПС наряду с органами Государственного Контроля.

Аналогичные требования к сдаче и проверке отчетности по постройке и сооружению железной дороги приведены в Уставах Обществ Белгород-Сумской железной дороги, Владикавказской железной дороги [11].

Согласно Временным правилам [2] Правительством был учрежден контроль за строительными работами и заготовлениями на железных дорогах, в частности:

- 1) Контроль осуществлялся в части проверки счетов, книг, документов и прочих дел, касающихся работ и заготовлений; проводился фактический контроль работ и поставки материалов;
- 2) Контроль высказывал свое мнение по поводу ведения и организации работ: хозяйственным или подрядным способом;
- 3) Контроль мог требовать сведений и объяснений по работам и поставкам от технического правительственного надзора и от Правления Общества.

Платежи, осуществляемые железными дорогами за строительство, и работы, согласовывались с контролером. Оценке и контролю подлежали платежные ведомости, которые составлялись на основе утвержденной сметы. Платежная ведомость подкреплялась актами выполненных работ.

В других Правилах контрольного надзора по сооружению частных железных дорог [9] предписывалось представлять платежные свидетельства на расходы со всеми оправдательными документами в Департамент железнодорожной отчетности для проверки.

После рассмотрения платежного свидетельства контроль давал свое заключение по одному из трех вариантов:

- 1) Какая сумма утверждается;
- 2) Сколько согласуется условно;
- 3) Сколько остается без утверждения.

Из сумм, которые были утверждены и согласованы условно, выделялся размер платежей, подлежащих обращению на покрытие выданного аванса и на реальную сумму. Причины несогласования сумм кратко указывались на платежном свидетельстве или высказывалось особое мнение контролера. Условно согласованные расходы должны были дополнительно подтверждаться документами, справками, осмотрами работ. Расходы, не утвержденные контролером, могли быть внесены в следующее платежное свидетельство.

Фактическая ревизия осуществлялась особыми органами Государственного контроля по мере необходимости. Предметом фактической ревизии была проверка в натуре имущества, сопоставление оправдательных документов между собой и записями в учетных книгах. Ревизорам предоставлялся доступ ко всем объектам железной дороги. В рамках проведения фактического контроля осуществлялось освидетельствование работ и поставок от подрядчиков, проверялась касса и склады предприятий. Кроме этого, проводился документальный контроль всей системы документооборота, включая службы и управление железной дороги.

Проверке подлежали все оправдательные документы по учету расходов и доходов. Следует отметить, что документы для фактического контроля представлялись через пять месяцев после отчетного периода.

Как отмечают исследователи [7], ревизия на железнодорожном транспорте отличалась от общепринятых подходов, когда контроль денежных и материальных оборотов заключался в передаче документов для их рассмотрения и анализа.

В начале XX века [3,3-10] в методологии фактического контроля на транспортных предприятиях определялось два подхода: 1) выделение особого объекта ревизии в сопоставлении его документального отражения с данными отчетности; 2) выделение из отчетности таких объектов, которые подлежали проверке к натуре.

Первый подход указывает на предварительный фактический контроль, а второй – на фактический контроль в форме ревизии. Следует отметить, что предварительный документальный контроль также имел место на предприятиях железных дорог, не заменяя собой фактического контроля.

Важное значение фактического контроля основывалось на его взаимосвязи с предварительной документальной проверкой и одновременным правом непринятия определённых расходов. При тесном взаимодействии документального и фактического контроля возникла возможность предупредить нарушения в учете расходов и их незаконную оплату. При нормальной системе осуществления фактического контроля каждый документальный ревизор получал возможность применить методы сличения показателей с натурой.

Основные отличия предварительного и фактического контроля приведены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный подход к оценке государственного контроля расходов предприятий железных дорог на рубеже XIX – XX веков

Вид контроля	Достоинства	Недостатки
Предварительный фактический контроль	- предотвращение нецелесообразных расходов; - контроль соблюдения сметы расходов железной дороги	- отсутствие установленных сроков проведения контрольных процедур; - некомпетентность ревизоров в оценке целесообразности расходов железной дороги
Фактический контроль в форме ревизии	- проверка работ и имущества на местах, что предотвращает фиктивность операций; - выявление нарушений по факту исполнения договоров; - обоснование долгосрочных управленческих решений	- невозможность предупреждения непроизводительных расходов; - использование данных за длительный период; - снижение актуальности результатов контроля для оперативных управленческих решений

Источник: разработка автора

Применяемая система фактического контроля в начале XX века на предприятиях железнодорожного транспорта предполагала внешнюю и внутреннюю его организацию [3,13-16]. Первый вид организации определял взаимоотношения между отчетным управлением и местным контрольным учреждением; второй вид определял порядок использования правил фактического контроля, распределение обязанностей между сотрудниками; устанавливал соответствующую систему делопроизводства.

Для реализации внешней организации фактический контроль должен был располагать следующими возможностями: информирование о предстоящих действиях распорядительного управления железной дороги; передвижение к месту совершения контрольных процедур; наличие необходимой рабочей силы (контролеры); просмотр на местах подконтрольных подразделений первичных и отчетных документов и закрепление достигнутых результатов.

Внутренняя организация фактического контроля базировалась на следующих принципах:

- приоритет применения предварительного фактического контроля, как меры наиболее эффективного предупреждения нарушений;
- всестороннее использование функций сотрудников для осуществления фактического контроля и установление единства действий при контрольных процедурах;
- поддержка тесной связи между фактическим и документальным контролем;
- минимизация затрат на проведение фактического контроля;
- соблюдение контролерами долга службы и чести при проведении фактического контроля

На железных дорогах после 1884 года активно внедряли форму предварительного контроля в связи с подтверждающей его функцией как правомочности осуществления фактов хозяйственной жизни.

Предварительный контроль применялся с целью предупреждения рисков распорядителей при выдаче (распределении) капитала, который проводился в форме

проверки различных предписаний. Несмотря на положительный эффект от предварительного контроля, находились противники этой формы, которые оценивали его в качестве замедлителя административных действий. По оценке Педро [7], цель предварительного контроля могла бы достигаться в определении правил рассмотрения и утверждения железнодорожных смет.

Предварительный государственный контроль, осуществляемый отдельным учреждением, иногда имел негативные последствия как для железной дороги, так и для экономики региона. Такое положение складывалось в конце XIX века на предприятиях железнодорожного транспорта ввиду неверного представления о функции предварительного контроля над финансовыми операциями и расходами. Исследователи железных дорог того периода отмечали недостаточную компетентность ревизоров в оценке целесообразности расходов железных дорог и распоряжений управления дороги. Часто процедура предварительного контроля на стадии оценки правомерности осуществления расхода и выдачи денежных средств затягивалась, что приводило к определенным финансовым потерям для дороги, таким как: штрафы, пени, неустойки по хозяйственным договорам с поставщиками и подрядчиками. Значительные задержки одобрительной надписи ревизора о разрешении финансирования расходов приводили к негативным последствиям в экономике региона: портилось продовольствие, люди не могла добраться в пункт назначения [7, 10-18].

Предварительный контроль был организован местными учреждениями Государственного контроля и проводился в основном в отношении оценки правомерности расходов, подтверждаемых ассигновками и другими оправдательными документами. Согласно утвержденным правилам предварительного контроля [6, 87] ревизия должна была проводиться в трехдневный срок, но по факту сроки увеличивались.

При этом необходимо отметить значительную роль предварительного фактического контроля на железной дороге – без его резолюции казначейство не имело право оплачивать расходы.

Приоритетной формой контроля на железной дороге конца XIX – начала XX века был последующий контроль и ревизия. В частности, в полном объеме последующая ревизия применялась к постройке и эксплуатации железных дорог. Контроль охватывал только проверку документов, сличение фактического наличия имущества с учетными данными в натуральных показателях без анализа и оценки распорядительных действий. Таким образом, последующий контроль затрагивал только финансовую сторону расходов без увязки с хозяйственной жизнью предприятий.

Заключение

Специфика финансового контроля транспортной отрасли в рассматриваемый период определялась существованием одновременно двух организационных форм предприятий: казенных и частных железных дорог. Ввиду использования в частных железных дорогах правительственного капитала финансовый контроль диктовался, прежде всего, со стороны государства.

В результате проведенных исследований вопросов реализации финансового контроля и ревизии на предприятиях железнодорожного транспорта были установлены:

- 1) структура органов государственного финансового контроля на предприятиях железнодорожного транспорта, которая определялась спецификой ведения транспортного дела в России на рубеже XIX – XX веков;
- 2) применение методов финансового контроля и ревизии при сооружении дорог и обосновании использования Правительственного капитала на строительство и эксплуатацию дорог;

- 3) принципы контроля доходов от эксплуатационной деятельности железных дорог;
- 4) основные формы контроля: предварительного и фактического с элементами документальной проверки.

При использовании сравнительного подхода к основным видам контроля определены преимущества и недостатки предварительного фактического контроля и фактического контроля в форме ревизии.

Библиография

1. Василевский И.Р. 1907, Государственный контроль как охранитель государственных интересов за границей и в России. СПб
2. Временные правила контрольной проверки строительных работ и заготовлений, производимых с целью усиления железных дорог, эксплуатируемых частными обществами. 1889, СПб
3. Делла-Вос А. Контур фактического контроля в железнодорожном хозяйстве. 1908, Харьков,
4. Инструкция контролера станционного счетоводства. 1872, СПб
5. Наказ о распределении занятий по учету, расчетам и ревизии сборов, а также станционных документов и отчетности на казенных железных дорогах: Николаевской, Московско-Брестской, С-Петербурго-Варшавской, Риго-Орловской и Юго-Западных между учреждениями Государственного контроля и Установлениями Министерства Путей Сообщения. 1916, СПб
6. Описание существующего порядка счетоводства и отчетности на русских железных дорогах. Приложение к докладу И.И.Фон-Рихтера Помощника начальника С-Петербурго-Варшавской железной дороги О счетоводстве. На Международном железнодорожном Конгрессе в Вашингтоне в 1905 г. 1909, СПб
7. Педро. 1900. Государственный контроль и казенные железные дороги.. Оттиск из журнала «Железнодорожная неделя». СПб
8. Петров Н. 1909. О хозяйственности управлений казенных железных дорог. СПб
9. Правила контрольного надзора по сооружению частных железных дорог за счет гарантированных правительством капиталов. 1913, СПб
10. Руководство для контроля железных дорог. Составил Поморцов П. 1896, СПб
11. Уставы русских железнодорожных обществ. Часть I. Уставы Обществ, эксплуатирующих железные дороги общего значения. 1910, СПб

THE TERMINOLOGY OF THE COSTS ACCOUNTING: THEORETICAL ASPECTS

UDC 657.4
CZU: 657.47

PAPKOVSKAYA Pelageya Yakovlevna

doctor of economics, professor, Belarusian state economic university

Abstract. *In the article various approaches to the formation of the costs accounting terminology have been studied and the essential content of the concepts of costs, expenses, expenditures, their relationship and correlation with income. The time frame for their formation and the impact on the production costs in the costs accounting, as well as the need for their legal regulation for accounting and tax purposes have been determined.*

Keywords: expenses, costs, expenditures, costs accounting, accounting standards

Introduction

Nowadays modern business conditions, which are characterized by the importance of reliable formation of financial reporting indicators due to the strengthening of the tax (fiscal) aspect of the relationship of enterprises with the budget, dictate the need for appropriate methodological approaches to determining the taxable operating results. This means increasing the relevance of correct interpretation of terminology used in the costs accounting. It would seem that the solution to this issue could be simple, since the market conditions of social production in the international economy should have long ago determined the unambiguity in the interpretation of accounting terms. To a large extent, this is also the goal of developing, approving and recommending of international standards. However, this is not the case. It should be noted that there is no consensus among foreign experts in the field of cost accounting on the essence of terms.

Main part

Thus, the problem of unambiguous interpretation of the meaning of concepts and definitions is posed in the English textbook on accounting theory by R. M. Mathews and M. H. B. Perera. They note that although the words "expenses" and "costs" are often used synonymously in the literature, their meanings are different from an accounting perspective. The term costs refers to any use of resources, including the acquisition of assets, while the term expenses refers to the use of only those resources that are put in line with income when determining the profit of an economic entity for a given period [1, p. 314]. In support of this, we can cite the following judgment of Z. Rahman and A. Sheremet about the importance of correct interpretation of terms and the consequences of an ambiguous approach to their definition: "Clear separation of the concepts of "cost of production" and "costs for the reporting period" is absolutely necessary when preparing the profit and loss statement, when comparing income and expenses" [2, p. 173].

There is no consensus on this point among German economists. So, R. Spitzner believes that "... the expenditures are broader than the expressed costs" [3, p. 46], while R. Mollendorf and M. Karrenbauer conversely define expenditures as the valuation of goods and services consumed in the production process and sales of the enterprise [4, p. 15].

It should be noted that in the American managerial accounting A. Murtuza emphasizes the importance of the problem of forming an appropriate conceptual glossary. "To better understand management reporting," – he notes, – "you need to start by studying the terms used in it. So costs refer to expenses, losses or use of resources... the purpose of costs represents the reason why this resource is used" [5, p. 5-32]. At the same time, American accounting

textbooks also give an ambiguous interpretation of the terms "costs", "expenses", "expenditures". In B. Needles, H. Anderson, D. Caldwell, these terms are synonymous, but the differences are determined by the purpose (reason) of their occurrence [6, p. 432, 451]. The author of another textbook, Van Breda, sets out the following approach to the definition of costs and expenses: "basically, costs are measured by the current assessment of economic resources transferred (or to be transferred) in exchange for goods and services intended for use" [7, p. 246]. According to this author, expenses are represented as a component of the costs incurred, correlated with the income received in the reporting period.

There is no clear distinction between the concepts of "costs" and "expenses" in T. Skone [8, p.78].

The American scientists R. Anthony and J. Reece associate expenditures with costs, and expenses are considered as the item of expenditures related to the current accounting period. Expenses, in their opinion, represent resources for earning income during the current period [9, p. 46].

The results of the research allow us to conclude that the problem of forming and defining the essence of concepts and terms in accounting exists both in domestic and foreign accounting practice and theory. Therefore, in 1979 the organization for economic cooperation and development, an intergovernmental organization of 24 countries, has established a working group to develop a classification of accounting terminology, achieve comparability of financial information and harmonize accounting standards. The adoption of international standards aimed to raise the general methodological level of accounting [1, p. 569].

The legal system in any country is the basis of accounting, so its methodology is determined by the existing economic power, that is, the legal support of accounting is determined by its information needs (requests). Therefore, accounting is characterized by national peculiarities of its regulation. International financial reporting standards are focused on a universal approach to the economic structure of various countries and therefore are of a recommendatory nature. However, due to the fact that they do not have legal force, are insufficiently detailed and allow various variants of decisions, the countries applying them have determined the need for state regulation of accounting organizations [10, p.191]. The main factors regulating the accounting system in each country are the economic conditions of its development and the organization of the legal system. The socio-economic conditions of every country are and should be reflected in the accounting system, so national standards should be adequate to these conditions. In this regard, the adoption of international financial reporting standards should be adapted to national circumstances.

We believe that the economic activity of the organization primarily involves its implementation in accordance with the statutory provisions. This point is an important starting point for determining the scope of operation of costs accounting. The Charter of the organization determines the scope of use of resources and is the basis for their clear differentiation by stages of economic activity. The expression of resources consumed in the process of statutory activities is the cost, the purpose of which is to provide income for the organization. Costs represent a decrease in the economic resources of the enterprise (cash) or an increase in accounts payable. The same characteristic of costs is given by the English economist D. Middleton: "Costs are what you have to give to get what you want" [11, p. 177]. Costs are the use of material, monetary and labor resources during the reporting period. The organization's costs can be recognized as expenses or capitalized, i.e. attributed to assets. The transition of costs to the category of expenses is determined by the nature of the authorized activity. These costs are regular. Capitalized costs can be current and long-term. Current capitalized costs represent inventory and finished products (estimated at cost).

The organization's capitalized costs are caused by its investment activities and are related to the acquisition of long-term assets: fixed assets, intangible assets, and long-term financial

investments. Expenses are the part of costs that are limited within the reporting period or correspond to the income received, i.e. they are the part of costs incurred by the enterprise that correspond to the products produced and sold in the reporting period. Therefore, the following conditions are necessary for converting costs into the expense category:

- they should be reflected in the cost of production;
- they must occur in the reporting period, that is, they are reflected in accounting regardless of the time of payment (preliminary or subsequent);
- the moment of revenue recognition must come, i.e. the moment of product sale.

It follows that the cost price reflects the costs related to the production process. It embodies the costs of past materialized and living labor. Quantitative certainty of the cost price acts as the production costs of the organization for the consumed material, monetary and labor resources, determined by the production technology. Costs are recorded in accounting when performing business operations of the procurement process and main activities, while the expenses are adequate to the cost of sales, i.e. they are inherent in the process of its implementation, in which income is generated. Expenses and income are compared in the process of realization or, in other words, when income is recognized. Therefore, the cost of sales is identical to the expenses of sales. Costs incurred by the organization in the reporting period may be either equal to expenses or large. They can be equal if all the products produced in the reporting period are sold and the costs included in the production cost of the reporting period are related to the receipt of income. If the sale of products will take place in a smaller volume of the produced, the costs will be higher than the expenses [12, p. 45].

In certain reporting periods, organizations make expenditures that are not specifically related to the production of goods. This is the cost of managing and organizing the production process. Depending on the accounting policy adopted by the organization, such costs may immediately be classified as expenses (management expenses) in the reporting period. If the accounting policy provides for the calculation of the full costs of the product of economic activity, then such costs of produced but not sold products will remain costs and will be transferred to assets as the remains of finished products. The inclusion of costs in the cost of production may not coincide with their transition to expenses. This approach shows that costs are converted into expenses in the period when the revenue was recorded, the receipt of which is provided by the costs incurred. Costs continue to remain in their quality (assets) until the corresponding income is received. The presented relationship shows that the category of "costs" is broader than the concept of "expenses", which are the part of the costs incurred by the organization.

Conclusions

Therefore, in order to bring the content of the cost of production indicator in line with its economic essence, it is necessary to change the current procedure for its formation. The cost price must include the full cost of production. For tax purposes, excess expenses must increase taxable profit. In this case, the tax-accounting profit indicator will differ from the indicator reflected in the accounting. With this approach the tasks of costs accounting change in the process of costs of goods sold indicator formation. It must provide the full accounting of all incurred costs, including those within the approved norms, standards, and limits. This should be reflected in the accounting and tax policies of the business entity.

References

1. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учеб. для студентов вузов. Пер. с англ. Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
2. Рахман З., Шеремет А. Бухгалтерский учет в рыночной экономике. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 272 с.
3. Шпитцнер, Р. Бухгалтерский учет и финансы в рыночной экономике / Пер. с нем. – Мн.: Мисанта, 1995. – 144 с.

4. Мюллендорф Р., Карренбауэр М. Производственный учет: Снижение и контроль издержек. Особенности их рациональной структуры: / Пер. с нем. М.И. Корсанова. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1996. – 160 с.
5. Современное управление: Энциклопедический справочник / Под ред. Д.Н. Карпухина, Б.З. Мильнера. – М.: Издат. центр, 1997. Т.1. – 584 с.
6. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета: / Пер. с англ. Под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 496 с.
7. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
8. Скоун, Т. Управленческий учет / Пер. с англ., Под ред. Н.Д.Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 179 с.
9. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и проблемы / Пер. с англ., Под ред. и с предисл. А.М. Петрачкова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 560 с.
10. Бриттон Э., Ватерстон К. Вводный курс по бухгалтерскому учету, аудиту, анализу. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 328 с.
11. Мидлтон, Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений /Пер. с англ.; Под ред. И.И. Елисеевой.-М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. -408с.
12. Папковская, П.Я. Производственный учет в АПК: теория и методология / П.Я. Папковская. – Мн.: ООО «Информпресс», 2001 – 216с.

BANKRUPTCY OF ORGANIZATIONS: THE ESSENCE AND METHODS OF ASSESSMENT

CZU: 657.92:347.736

*SAPENA Inna¹, KASEVICH Volha²**^{1,2} Polotsk state University, Belarus**E-mails: ¹golden135@yandex.by, ²olyakasevich8@gmail.com*

Annotation. *Organizations are increasingly faced with the problem of bankruptcy, and the available literature covering this issue in detail is not systematic. Therefore, the problem of studying the bankruptcy of an organization is relevant.*

Research methods: method of system approach, analysis and synthesis, unity of historical and logical approaches, comparison, inference by analogy.

Results: analyzed and systematized approaches to the concept of bankruptcy; the proposed definition of bankruptcy; defines the basic approaches to the definition of bankruptcy; the selected prediction model of bankruptcy for organizations of the Republic of Belarus.

Keywords: bankruptcy, insolvency, forecasting methods, bankruptcy procedures

Введение

В любой стране одним из основных элементов механизма правового регулирования рыночных отношений являются нормативные правовые документы о несостоятельности (банкротстве). Банкротство организаций чаще всего это результат неудовлетворительной работы по финансированию и кредитованию, т. е., некавалифицированного менеджмента. В развитых странах, таких как Германия и Франция, каждый год судами рассматривается 20-40 тыс. дел о банкротстве. Возможность банкротства заставляет организации принимать меры по обеспечению финансовой устойчивости, повышению эффективности и производительности труда.

Процедура банкротства является неотъемлемой частью рыночных отношений и представляет собой объективно обусловленный результат функционирования организаций. Она служит мощным стимулом эффективной работы предпринимательских структур, гарантируя одновременно экономические интересы кредиторов, а также государства как общего регулятора рынка.

Современные условия диктуют свои требования к развитию законодательства. И как показывает практика, за столь короткий промежуток истории становления демократического строя в нашей стране, созданная юридическая база института банкротства должна привлекать к себе всё более пристального внимания и детального изучения. С проблемой банкротства организаций юристам приходится с каждым днем сталкиваться все чаще, а литературы, подробно освещающей данный вопрос, пока недостаточно.

Ни одна компания, даже в период роста, не может окончательно быть уверенной в своем будущем. Экономические проблемы на государственном уровне, внутренние финансовые сложности в организации и другие обстоятельства нередко приводят к тому, что организация вынуждена объявить себя банкротом. В связи с этим проблема изучения банкротства организации сегодня очень актуальна, учитывая экономическую и политическую ситуации.

Основное содержание

Переход к рыночной экономике и сложные экономические ситуации, происходящие в стране, требуют развития теории, методики и практики процедур банкротства.

Исследованием вопросов и поиском решения этой проблемы занимались, начиная с конца XX века. Но в тоже время нет и единого понимания этимологии данного понятия. Общепринято считать, что слово банкротство происходит от французского «banqueroute» (пер. – банкротство). Многие исследователи указывают, что банкротство это слияние двух итальянских слов, а именно «banco» и «rotto», которые означают соответственно «скамья» и «сломанный». Но встречается и другое мнение, что «банкротство» происходит от слова «банк», т.к. многие коммерческие банки в средневековье очень часто становились несостоятельными.

В результате проведенного исследования можно выделить следующие основные трактовки понятия «банкротство». Так, например, Запорожченко К.П., Вабищев С.С., Кивачук В.С., Володин А.А. и Базаров Г.З. считают, что банкротство – признанная хозяйственным судом неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам [1, 3, 4, 7, 11]. Закон Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 13 июля 2012 г. № 415-3 определяет банкротство, как неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер [17]. А, по мнению таких авторов, как. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Толкушкин А.В., банкротство – это неспособность должника платить по своим обязательствам [23,28].

Практический опыт показывает, что понятие банкротства юридического лица имеет две основные трактовки. С одной стороны, используется критерий неоплатности, т.е. должник становится банкротом, если сумма задолженности превышает сумму ему активов, и под банкротством понимается объективная неспособность продолжать свою предпринимательскую деятельность. С другой – этот термин подразумевает судебный процесс, направленный на правовое разрешение споров между должником и кредиторами, т.к. должник не в состоянии отвечать по своим обязательствам перед ними. Также необходимо отметить, что в действующем законодательстве Республики Беларусь и многих других стран понятие «банкротство» тождественно понятию «несостоятельность», что не совсем верно.

Из рассмотренных определений можно выделить следующие подходы к данному понятию (Таблица 1).

Таблица 1 – Подходы к сущности понятия «банкротство»

Подходы 1	Сущность подхода 2	Авторы, источники 3
Юридический	Банкротство – неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением хозяйственного суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя (далее – решение об открытии ликвидационного производства).	Запорожченко К.П., Вабищев С.С., Маньковский И.А., Кивачук В.С., Смольский А.П., Новосёлов Е.В., Гончаров В.И. и т.д. [3, 6, 7, 9, 11, 16, 17, 20, 22, 27].
Финансовый	Банкротство является результатом кризисного финансового состояния, когда организация проходит путь от эпизодической до устойчивой (хронической) неспособности удовлетворять требования кредиторов, в том числе по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды.	Кураков Л.П., Кураков В.Л., Мишкевич М.В., Василевская М.В., Ермаков В.Н., Плотницкий М.И., Лебедева Е.А., Базаров Г.З., Беляев С.Г., Белых Л.П. и т.д. [1, 12, 13, 15, 26].
Экономический	Когда хозяйственный субъект не способен удовлетворить требования своих кредиторов по оплате продукции, в т. ч. обеспечить своевременные обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды, в связи с превышением его обязательств над имуществом или в связи с неудовлетворительной структурой баланса субъект может быть признан банкротом.	Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Глухова О.Ю., Шевяков А.Ю., Володин А.А., Фёдорова Г.В., Попондопуло В.Ф., Ионов В.И. [4, 5, 10, 18, 21, 23, 30].

Налоговый	Понятие несостоятельность (банкротство) указывает на неспособность удовлетворения требований кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), отсутствие на расчетном счете денежных средств, необходимых для уплаты налогов, обязательных страховых взносов и иных аналогичных сумм.	Толкушкин А.В., Заяц Н.Е. [8, 28].
Бухгалтерский	Несостоятельность (банкротство) – состояние при котором оборотные активы организации значительно ниже его обязательств (текущих пассивов).	Бачаров В.В. [2].

Источник собственная разработка на основе специальной экономической литературы, нормативных правовых документов.

Проведенный анализ различных точек зрения изложенных в специальной экономической литературе, нормативных правовых документах, финансовой практике организаций Республики Беларусь позволил обосновать экономическое содержание понятия «банкротство» и предложить иную трактовку вышеуказанного понятия. Таким образом, под банкротством следует понимать финансовую несостоятельность организаций, приводящую к неспособности исполнять свои обязательства перед кредиторами-контрагентами, т.е. это неплатежеспособность, которая имеет или приобретает устойчивый характер, но с перспективой ее преодоления путем санаций.

В соответствии с нормативными правовыми документами банкротами могут быть:

- ✓ юридические лица – коммерческие организации (за исключением унитарных организаций основанных на праве оперативного управления);
- ✓ юридические лица – некоммерческие организации (потребительские кооперативы, благотворительные и иные фонды).

Не могут быть признаны банкротами:

- ✚ субъекты естественных монополий;
- ✚ юридические лица, являющиеся режимными и особо режимными объектами;
- ✚ юридические лица, имеющие объекты находящиеся только в собственности государства, обеспечивающие поддержание необходимого уровня обороноспособности, функционирование стратегически значимых отраслей экономики и реализующие исключительное право государства на осуществление отдельных видов деятельности.

Рассмотрим стадии процедуры банкротства, применяемые в Республике Беларусь:

- учредитель или владелец принимает решение провести процедуру банкротства;
- назначается ликвидационная комиссия;
- о проведении процедуры банкротства необходимо уведомить регистрирующие органы;
- комиссия осуществляет действия необходимые для прекращения деятельности организации, готовит ликвидационный баланс и анализирует текущее состояние баланса организации;
- проводится анализ, который становится базой для составления и подачи в экономический суд заявления о финансовой несостоятельности организации. Учредителю (для УП) или Общему собранию учредителей (для ООО, ОАО, ЗАО, ОДО) дается 10 дней на оповещение об этом работников;
- суд возбуждает дело о признании организации банкротом и назначает управляющего. Согласно белорусскому законодательству, подающий заявление должен предложить список минимум из 3 физических лиц – кандидатов;
- в отношении должника открывается конкурсное производство, о котором сообщается в СМИ;
- у кредиторов есть 2 месяца для предъявления своих требований к организации - банкроту;

- суд признает субъект хозяйствования банкротом и открывает ликвидационное производство;
- управляющий предоставляет итоговый отчет о ликвидации юридического лица. На его основании суд выносит постановление о завершении ликвидационного производства;
- субъект хозяйствования исключается из реестра ЕГР и получает соответствующую выписку, все задолженности списываются и считаются погашенными.

На современном этапе развития экономики выявление неблагоприятных тенденций развития организации, предсказание банкротства приобретают первостепенное значение. Одной из актуальных проблем, требующих решения, является наиболее ранняя диагностика риска банкротства организации. По мнению авторов, решить данную проблему помогут методы оценки банкротства, которые можно разделить на две группы: количественные и качественные. Количественные методы оценки банкротства основаны на построении экономико-математической модели с применением некоторых коэффициентов. Качественный подход основан на изучении определенных показателей обанкротившихся организаций и их сравнение с данными финансовой отчетности исследуемой организации.

Рассмотрим наиболее известные методы (Таблица 2).

Таблица 2 – Методы оценки банкротства

Метод	Характеристика
1	2
Зарубежные методы оценки банкротства	
Двухфакторная модель Э. Альтмана [29]	Основывается на двух ключевых показателях, от которых зависит вероятность банкротства организации: коэффициент текущей ликвидности и удельный вес заёмных средств в собственном капитале и обязательствах баланса организации.
Пятифакторная модель Э. Альтмана [31]	Была построена на основе пяти наиболее значимых коэффициентов, которые отражали вероятность кризисных ситуаций и которые могли быть использованы для прогнозирования кризиса организации. Данная модель была предназначена для крупных промышленных организаций, акции которых котируются на фондовой бирже.
Четырехфакторная модель Таффлера [29]	Отражает точную картину финансового состояния корпорации.
Четырехфакторная модель R, предложенная учёными государственной экономической академии (Иркутск) [29]	Данная модель представляет собой уравнение первого порядка. Была разработана шкала для количественной оценки степени риска банкротства организации, с помощью которой сопоставляются расчетные значения предложенной модели с вероятностью банкротства данного экономического субъекта. С помощью данной модели можно определить риск банкротства анализируемой организации за три квартала с точностью до 81%.
Показатель Аргенти [29]	Согласно данной методике, исследование начинается с предположений, что (а) идет процесс, ведущий к банкротству, (б) процесс этот для своего завершения требует нескольких лет и (в) процесс может быть разделен на три стадии: недостатки, ошибки, симптомы.
Модель Лиса [31]	Разработан для предприятий Великобритании. В расчет использованы четыре показателя: оборотный капитал к сумме активов, прибыль от реализации к сумме активов, нераспределенная прибыль к сумме активов, собственный капитал к заёмному капиталу.
Российские методы оценки банкротства	
Модель Сайфуллина [29]	Данная модель прогнозирует риск банкротства и может применяться для любой отрасли и организации различного масштаба. В расчёт используются следующие коэффициенты: коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент оборачиваемости активов, рентабельность реализации продукции и рентабельность собственного капитала.
Шестифакторная модель О.П. Зайцевой [31]	В модели используется весовые коэффициенты для каждого показателя. Рассчитываются коэффициент убыточности организации, характеризующийся отношением чистого убытка к собственному капиталу; соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, показатель соотношения краткосрочных обязательств и наиболее ликвидных активов; убыточность реализации продукции,

	характеризующийся отношением чистого убытка к объему реализованной продукции; соотношению заемного и собственного капитала; коэффициент загрузки активов.
Метод В.В. Ковалева [29]	К первой группе относятся критерии и показатели, неблагоприятные текущие значения или складывающаяся динамика изменения которых свидетельствуют о возможных в обозримом будущем значительных финансовых затруднениях, в том числе и банкротстве. А ко второй – неблагоприятные значения которых не дают основания рассматривать текущее финансовое состояние как критическое. Вместе с тем, они указывают, что при определенных условиях или принятии действенных мер ситуация может резко ухудшиться.

Источник собственная разработка на основе специальной экономической литературы, нормативных правовых документов.

Все вышеописанные зарубежные методики диагностики банкротства организации имеют ряд недостатков, которые серьезно затрудняют их применение в Республике Беларусь:

- ✓ различия во внешних факторах искажают вероятность оценки;
- ✓ многие методы содержат значения весовых коэффициентов и пороговых значений показателей, рассчитанные на основе зарубежных аналитических данных прошлого столетия, и не соответствуют современной экономической ситуации и организации белорусского бизнеса (например, модели Э. Альтмана, У. Бивера и Таффлера);
- ✓ отсутствие статистических материалов по организациям-банкротам затрудняет корректировку методики исчисления весовых коэффициентов;
- ✓ период прогнозирования в вышеуказанных методах колеблется от нескольких месяцев до пяти лет (в моделях Э. Альтмана, У. Бивера), а в некоторых моделях срок прогнозирования не указывается;
- ✓ особенности экономической ситуации оказывают влияние на финансовые показатели, которые используются в моделях зарубежных авторов.

Российские методики прогнозирования банкротства имеют такие преимущества как использование на российских организациях; простота интерпретации показателей; удовлетворительный горизонт планирования; удаленная оценка. В Республике Беларусь в настоящее время широко применяется дискриминантный анализ для выявления финансового состояния организации. В качестве основных критериев оценки платежеспособности организации используются следующие показатели:

1. Коэффициент текущей ликвидности, показывает способность организации выполнить свои краткосрочные обязательства за счет текущих активов.
2. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, характеризующий наличие у организации собственных оборотных средств, необходимых для ее финансовой устойчивости.
3. Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами, характеризующий способность организации рассчитаться по своим финансовым обязательствам после реализации активов.

Проанализировав действующее законодательство, авторы систематизировали и предложили при рассмотрении дела о банкротстве юридического лица применять следующие процедуры экономической несостоятельности (банкротства) (Рисунок 1).

Как видно из Рисунка 1 на этапе досудебного оздоровления предлагается проводить прогнозный анализ для выявления риска банкротства организаций

Прогнозный анализ предлагается разбить на блоки:

1. Расчет показателей, характеризующих ликвидность организации (коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности обязательств активами);

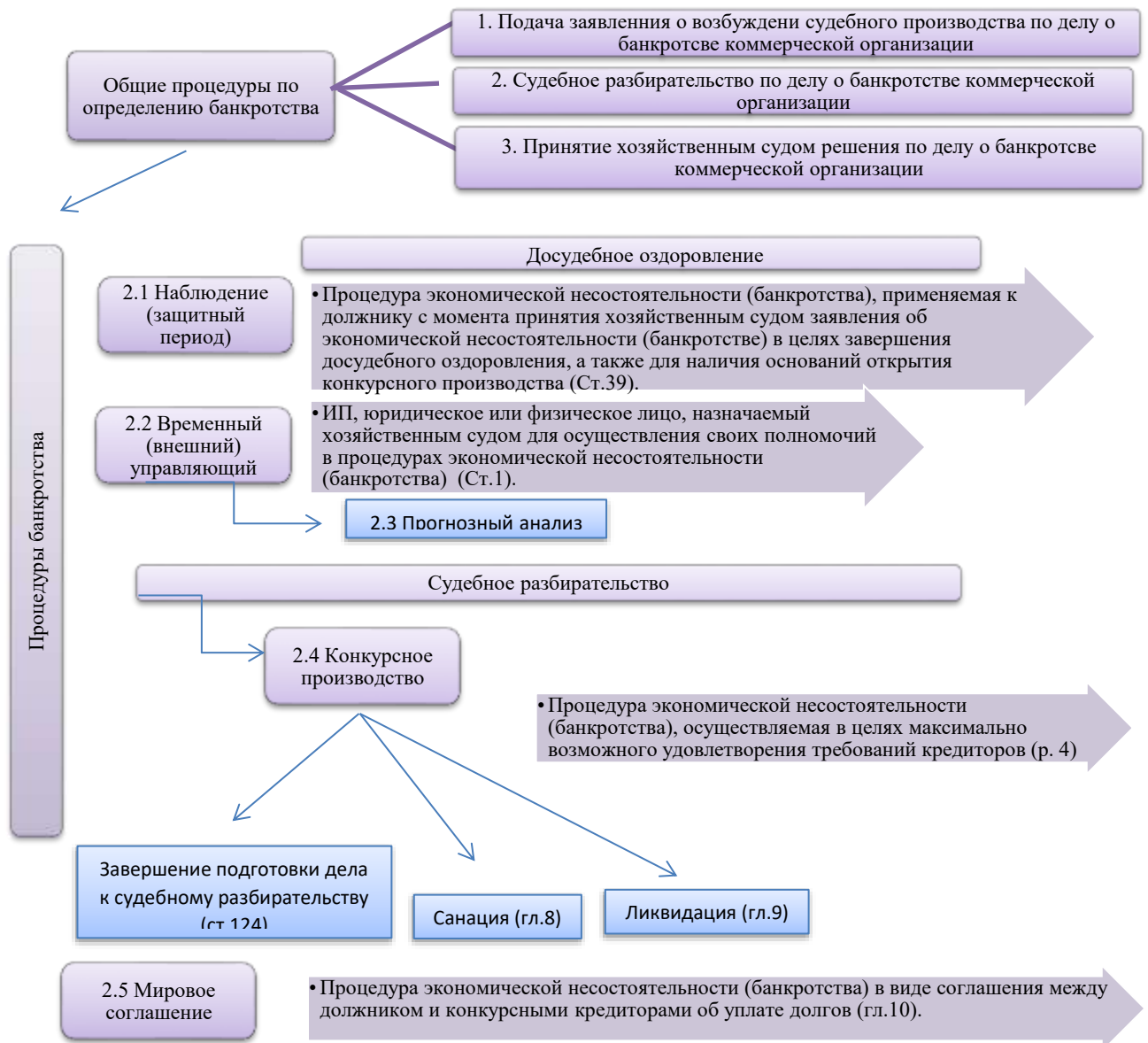


Рисунок 1 - Предлагаемый алгоритм процедур банкротства применяемых по отношению к должнику

2. Расчет показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации (коэффициент автономии, коэффициент финансовой зависимости, финансовый леверидж, коэффициент капитализации и др.).

После того, как была выявлена неплатежеспособность организации, на основе детального изучения финансовой отчетности определяются причины, вследствие которых финансовое состояние организации ухудшилось. Если удалось выявить, что доля заемных средств при образовании активов у организации увеличилась, то при помощи специального коэффициента, показывающего обеспеченность просроченных обязательств активами, рассчитывают, как организация могла бы расплатиться по этим долговым обязательствам при реализации своих активов.

На первый взгляд, кажется, что расчет этих коэффициентов достаточно прост, однако авторы считают, что самая большая проблема заключается в их статичности, так как расчет производится лишь на определенную дату и на основе данных бухгалтерского

баланса. Вместе с тем, при расчете вышеуказанных коэффициентов также необходимо учитывать объем реализованной продукции (работ, услуг), размер затрат, прибыли. По нашему мнению, на первом этапе проведения прогнозного анализа наиболее приемлемым является зарубежный метод прогнозирования банкротства с использованием показателя Аргенти (А-счета). Поскольку данная методика основывается не на коэффициентах финансового анализа и платежеспособности, а на анализе организации и его работы, что позволит на предварительном этапе определить, в каком положении находится коммерческая организация и, опираясь на полученные данные, составить план по улучшению финансового положения организации, если в этом есть необходимость. Также на этом этапе можно использовать четырехфакторную модель R. Преимуществом данной методики является не только высокая точность, но и осуществление диагностики риска банкротства организации любой формы собственности и любой отрасли, при соответствующем изменении шкалы для оценки риска банкротства организации, на срок до трех кварталов, что дает время для принятия соответствующих управленческих решений по предупреждению возможности наступления банкротства.

Вывод

Исследование теории и практики банкротства позволило раскрыть экономическое содержание и предложить авторское определение вышеуказанного понятия, обосновать рекомендации по процедурам банкротства, выделить модели прогнозирования банкротства для организаций Республики Беларусь.

Библиографические ссылки

1. Базаров, Г.З.; Беляев, С.Г.; Белых, Л.П. 1996. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов. М.: Закон и право, ЮНИТИ, – 10 с.
2. Бачаров, В.В. 1998. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий. – М.: Финансы и статистика, – 97 с.: ил.
3. Вабищев, С.С.; Маньковский, И.А. 2003. Коммерческая деятельность: Основы правового регулирования: Практ. пособие. МН.: Молодежное, – 92 с.
4. Володин, А.А. 2004. Управление финансами (Финансы предприятия): Учебник. М.: ИНФРА-М, – 267-268 с. – (Высшее образование).
5. Глухова, О. Ю.; Шевяков, А.Ю. 2002. Несостоятельность (банкротство) как правовая и экономическая категории. Доступно в Интернете: <<https://cyberleninka.ru/article/n/nesostoyatelnost-bankrotstvo-kak-pravovaya-i-ekonomicheskaya-kategorii/viewer>> .
6. Гончаров, В.И. 2010. Менеджмент : учеб. пособие. Минск : Современная школа, – 551 с.
7. Запорожченко, К.П. 2019. Ответственность и банкротство физических лиц по российскому гражданскому праву: дис. 40.04.01 Юриспруденция. Доступно в Интернете: <https://dspace.tltsu.ru/bitstream/123456789/8986/1/Запорожченко%20К.П._ЮРМз-1605б.pdf> .
8. Заяц, Н.Е. 2005. Финансы предприятий: учеб. пособие. Мн.: Выш. Шк., – 70 с.
9. Интернет-портал судов общей юрисдикции РБ (раздел Правосудие в Республике Беларусь, подраздел банкротство) Доступно в Интернете: <http://court.gov.by/ru/online_help/bankr_inf/about_bankr/> .
10. Ионов, В.И. 1988. Бизнес-право. Учебное пособие. – М.: «Издательство ПРИОР», ИВАКО Аналитик, – 46 с.
11. Кивачук, В.С., 2002. Оздоровление предприятия: экономический анализ. М.: Изд.-во деловой и уч.лит.; Мн.: Малфея, – 5 с.
12. Кураков, Л.П.; Кураков, В.Л. 1999. Словарь – справочник по экономике. -2-е изд. доп. и перераб. – М.: Гелиос АРВ, – 43 с.

13. Лебедева, Е. А. 2008. Актуальные проблемы российского права в № 1 за 2008 год в рубрике «Архив». -106 с. Доступно в Интернете: <http://aprrmsal.ru/articles/article_100499.html?issue=apmag-1-2008> .
14. Лемешевский, И.М. 1992. Экономическое самоуправление. – Мн.: Выш. шк., – 221 с.
15. Мишкевич, М.В.; Василевская, Л.И.; Ермаков, В.Н.; Плотницкий, М.И. 1996. Словарь – справочник по современной экономике: на пяти языках. Под общ. ред. М.И. Плотницкого, М.В. Мишкевича. – Мн.: Выш. шк., – 24 с.
16. Новосёлов, Е.В. 2014. Банкротство: путеводитель по принятию решений. Доступно в Интернете: <https://books.google.by/books?hl=ru&lr=&id=s5GuBgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT2&dq=банкротство+это&ots=QEvLaDqmEo&sig=Ye-E1BoDYDqKpb9HAD2fR_Y8ZDQ&redir_esc=y%23v=onepage&q=банкротство%20это&f=false> .
17. Об экономической несостоятельности (банкротстве): Закон Республики Беларусь от 13.07.2012 № 415-З (банкротстве) (Изменения и дополнения Закон Республики Беларусь от 24 октября 2016 г. № 439-З). Доступно в Интернете: <<http://www.pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11200415>> .
18. "О банкротстве": Комментарии к Закону Республики Узбекистан. Доступно в Интернете: <https://nrm.uz/contentf?doc=364736_kommentariy_k_zakonu_respubliki_uzbekistan_o_bankrotstve#Ст3> .
19. О восстановлении платежеспособности должника или признании его банкротом: Закон Украины от 14.05.1992 №2343-ХІІ. Доступно в Интернете: <https://ubc.ua/Law/bankrt_1.html> .
20. О несостоятельности: Закон Республики Молдова от 29.06.2012 №149. Доступно в Интернете: <https://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=58253> .
21. Попондопуло, В.Ф. 2013. Банкротство. Правовое регулирование. Доступно в Интернете: <<https://books.google.by/books?id=1iP9AgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Попондопуло+В.+Ф.+Правовое+регулирование&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwjhkaLW6ZroAhXrQkEАНWLZAYoQ6AEIMDAB#v=onepage&q=Попондопуло%20В.%20Ф.%20Правовое%20регулирование&f=false>> .
22. Протасовицкий, С. П. 2007. Белорусская юридическая энциклопедия: В 4 т.- Т. 1. - Минск: ГИУСТ БГУ, - С.103-104 Доступно в Интернете: <<http://elib.bsu.by/handle/123456789/45666>> .
23. Райзберг, Б.А.; Лозовский, Л.Ш. 2008. Словарь современных экономических терминов Доступно в Интернете: <<https://economics.studio/voprosyi-ekonomicheskie-obschiie/slovar-sovremennyih-ekonomicheskikh-terminov.html>> .
24. Рябая, Л.А. 2013. Факторы влияющие на банкротство предприятия – Алматы. Доступно в Интернете: <https://revolution.allbest.ru/finance/00290161_0.html> .
25. Савицкая, Г.В. 2012. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. Доступно в Интернете: <https://www.std72.ru/dir/ehkonomicheskij_analiz/analiz_khozjajstvennoj_dejatelnosti_predpriyatija_savickaja_g_v/glava_25_diagnostika_riska_bankrotstva_subektov_khozjajstvovaniya/225-1-0-3850> .
26. Словарь экономических терминов Доступно в Интернете: <<https://slovar.cc/ekon/term/2329238.html>> .
27. Смольский, А.П. 2013. Антикризисное управление : учеб. пособие – Минск : Амалфея: Мисанта, – 71 с.
28. Толкушкин, А.В. 2003. Энциклопедия российского и международного налогообложения. Доступно в Интернете: <<https://alleng1.org/d/jur/jur046.htm>> .
29. Тяпкина, М.Ф.; Монгуш, Ю.Д. 2017. Методические указания по дисциплине «Метод прогнозирования банкротства организации» – Иркутск: Изд-во Иркутского ГАУ, 2017. – 60с.
30. Федорова, Г.В. 2011. Учет и анализ банкротств: учебник. 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», – 38 с.: ил., табл. – (Высшее финансовое образование).

31. Фомин, Я.А. 2004. Диагностика кризисного предприятия. Учеб. пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, –349 с.
32. Цецерин, И.И. 2017. Методы прогнозирования банкротства предприятия – Санкт-Петербург, Доступно в Интернете: <https://dspace.spbu.ru/bitstream/11701/7693/1/Cererin_vkr_10_05_17.pdf> .
33. Ярская, А.А. 201. Вопросы студенческой науки в №8(24) за август 2018 года. 57-64с. Доступно в Интернете: <<https://cyberleninka.ru/article/n/metody-prognozirovaniya-bankrotstva-predpriyatiya/viewer>>.

**ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ПРИНЦИПА
ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ КОНТРАГЕНТА****MAIN APPROACHES TO ENSURING DUE DILIGENCE WHEN CHOOSING A
CONTRACTING PARTY**

CZU: [657.6+657.92]:347.7

**ШВЕЦ Оксана Владимировна
SHVETS Oksana Vladimirovna***State Institute of Economics, Finance, Law and Technology ,5 ,Roschinskaya str., Gatchina, Leningrad
reg.,188300, Russian Federation**E-mail: o.v.shvets@mail.ru*

Аннотация: В статье рассматриваются условия реализации принципа должной осмотрительности на предприятии с целью обеспечения его экономической безопасности. Данное исследование ориентировано на обзор разработанных методик соблюдения принципа должной осмотрительности в договорной работе предприятий. Особое внимание уделяется рассмотрению данного принципа с позиции его закрепления в российском бухгалтерском и налоговом законодательстве. Анализ нормативного регулирования проявления должной осмотрительности при взаимодействии с контрагентами в России также затрагивает взаимосвязь между такими понятиями, как «осмотрительность», «налоговая выгода» и «налоговые риски». При проведении исследования были использованы следующие методы: сравнение, обобщение, анализ. Результатом представленного исследования стало определение основных направлений совершенствования механизма реализации принципа должной осмотрительности при ведении предпринимательской деятельности.

Abstract: The article considers the conditions for implementing the principle of due diligence in an enterprise in order to ensure its economic security. This study is aimed at reviewing the developed methods of observing the principle of due diligence in the contractual work of enterprises. Special attention is paid to the consideration of this principle from the point of view of its consolidation in the Russian accounting and tax legislation. The analysis of the regulatory framework for due diligence in dealing with counterparties in Russia also addresses the relationship between such concepts as "due diligence", "tax benefit" and "tax risks". During the research, the following methods were used: comparison, generalization, analysis. The result of the presented research was to determine the main directions for improving the mechanism for implementing the principle of due diligence in conducting business.

Ключевые слова: экономическая безопасность организации, должная добросовестность, контрагент, налоговые риски.

Keywords: economic security of the organization, due diligence, a contracting party, tax risks.

JEL Classifications: M49

Вступление

Каждый экономический субъект стремится к поиску внутренних и внешних резервов с целью сохранения и развития бизнеса и его успешной адаптации к изменяющимся экономическим условиям. Нестабильность национальной валюты, сырьевая зависимость российских производителей от зарубежных рынков, широкий перечень действующих санкций оказывают негативное влияние на функционирование не только крупных предприятий, но и субъектов среднего и малого бизнеса. В связи с этим они должны более тщательно продумывать свою политику по управлению финансами, обеспечения экономической безопасности предприятия, взаимодействия с поставщиками и покупателями [4, с.340]. Особую роль в обеспечении бесперебойного функционирования организации играет проявление должной осмотрительности при осуществлении предпринимательской деятельности.

Основное содержание

Изначально понятие «осмотрительность» нашло отражение в российском бухгалтерском законодательстве в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/94, утвержденном Приказом Минфина РФ от 28.07.1994 года № 100.

В дальнейшем он также был закреплен в Положении по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98, утвержденном Приказом Минфина РФ от 09.12.1998 года № 60н. В действующей редакции Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» 1/2008 данный принцип раскрывается следующим образом: большая готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов. В дальнейшем принцип «должной осмотрительности» нашел отражение в некоторых нормативно-правовых документах в сфере налогового законодательства. В таблице 1 представлены основные нормативно-правовые документы, которые содержат положения, относящиеся к реализации принципа «должной осмотрительности».

Таблица 1. Основные нормативные документы, регламентирующие реализацию принципа «должной осмотрительности» при выборе контрагента

№ п/п	Наименование документа и дата принятия	Назначение документа	Основные направления использования положений документа для реализации принципа «должной осмотрительности»
1	Постановлением Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды»	Сформулировано определение необоснованного получения налоговой выгоды: ситуация, когда налоговый орган докажет, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и он располагал информацией о нарушениях, совершенных контрагентом	Положения данного Постановления могут использоваться в рамках реализации принципа «должной осмотрительности» с целью выявления действий, которые могут быть расценены как получения налогоплательщиком необоснованной налоговой выгоды
2	Письмо ФНС РФ от 23.01.2013 № АС-4– 2/710@ «По вопросу проявления должной осмотрительности в ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности»	Предоставление Рекомендаций по оценке налоговых рисков, которые могут быть обусловлены характером взаимоотношений с некоторыми контрагентами	Указанные рекомендации могут быть использованы при разработке организацией комплекса мер по проявлению должной осмотрительности при выборе контрагентов с целью снижения налоговых рисков
3	Приказ ФНС России от 29.12.2016 № ММВ-7-14/729@ (ред. от 30.05.2018) «Об утверждении сроков и периода размещения, порядка формирования и размещения на официальном сайте Федеральной налоговой службы в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» сведений, указанных в пункте 1.1 статьи 102 Налогового кодекса Российской Федерации»	Определить перечень общедоступных сведений об экономических субъектах, размещаемых на сайте ФНС РФ	Использование данных сведений позволит существенно сократить временные затраты организации на сбор сведений, характеризующих деятельность потенциального контрагента

Источник: составлено по [3, с.95-99].

В целом положения рассмотренных нормативных документов могут быть использованы конкретной организацией при разработке собственного алгоритма реализации принципа должной осмотрительности.

Ряд авторов также отмечают важность соблюдения принципа должной осмотрительности при выборе и дальнейшей работе с контрагентами и определяют основные направления его реализации.

Л.И. Карпова подчеркивает, что проявление должной осмотрительности при выборе контрагента является необходимым шагом для уменьшения рисков, которые связаны с осуществлением предпринимательской деятельности. Она указывает следующие признаки вероятности возникновения трудностей при взаимоотношении с контрагентами:

- 1) у организации отсутствует информации о государственной регистрации в Едином государственном реестре юридических лиц, а также имеет место ее оформление по адресу массовой регистрации,
- 2) контрагент отказывается предоставить информацию о личных контактах руководства при подготовке и оформлении сделки;
- 3) потенциальный бизнес-партнер не предоставляет документы, подтверждающие полномочия руководителя организации, копии документа, удостоверяющего его личность;
- 4) организация не предоставляет данные о своем фактическом местонахождении, а также о местонахождении его складских, производственных или торговых помещений (данный признак приобретает особую важность в отношении средних и малых предприятий);
- 5) у контрагента отсутствует сайт и не проводятся рекламные мероприятия для продвижения организации и обеспечения доступной информации о ней [4, с.340].

Е.Н.Шатина, С.В.Козменкова, Э.Б.Фролова уделяют особое внимание методике внутреннего предварительного контроля при проведении проверки благонадежности потенциальных клиентов для обеспечения финансовой безопасности организации. В рамках реализации данной методики контроллер обращает особое внимание на следующие признаки: наличие значительной задолженности перед бюджетом, совмещение обязанностей генерального директора и главного бухгалтера одним лицом; прохождение процедуры государственной регистрации потенциального контрагента незадолго до начала преддоговорных взаимоотношений.

Также указанные авторы обращают внимание на важность такого признака, как наличие адреса местонахождения фирмы, по которому зарегистрировано большое количество других экономических субъектов [7, с.907].

Т. Светлова отмечает, что существующая в настоящее время судебная практика, связанная с делами о неисполнении участниками сделки взятых на себя обязательств по договору, свидетельствует о необходимости проявления достаточной осмотрительности при заключении данных сделок. Любое сотрудничество с поставщиком или покупателем продукции, работ, услуг должно начинаться с проверки данного контрагента. При этом в зависимости от целей проверки Т. Светлова выделяет несколько уровней:

1. Минимальный уровень включает проверку контрагентов с использованием следующих источников: Единый государственный реестр юридических лиц или индивидуальных предпринимателей (ЕГРЮЛ/ЕГРИП), Вестник государственной регистрации, Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, Сведения об исполнительных производствах. По результатам данной проверки можно получить общедоступную информацию:

- а) о размере уставного капитала потенциального контрагента, сведения о его регистрации;
- б) сведений о том, что имело место уменьшение уставного капитала организации или о ее ликвидации;

в) данные о проводимых процедурах банкротства в отношении организации-должника и сведения о намерении кредитора (банка) обратиться в суд с соответствующим заявлением о банкротстве;

г) отчетные материалы о возбужденных в отношении юридических лиц и индивидуальных предпринимателей исполнительных производствах, а также о размере задолженности и времени ее возникновения [6].

2. Расширенный уровень, предполагающий сбор более детальных сведений о деятельности экономического субъекта на основе данных Картотеки арбитражных дел и сервисов официального сайта Федеральной налоговой службы России. Результаты данной проверки позволяют получить информацию о том, является ли контрагент фирмой-однодневкой или о действующих решениях о приостановлении операций по счетам поставщика или покупателя.

3. Полная проверка финансовой деятельности организации предполагает подготовку запроса контрагенту о предоставлении бухгалтерской и налоговой отчетности. С использованием специальных систем, таких как СПАРК, КОНТУР следует провести подробный анализ финансового состояния потенциального поставщика или покупателя. К преимуществам использования указанных систем можно отнести возможность оценки некоторых факторов риска неблагонадежности партнера, среди которых выделяют: размер уставного капитала, который является минимальным, или наличие адреса массовой регистрации [6].

В работах Е.О. Савченко представлена подробная характеристика источников информации, которые могут быть использованы для получения детальных данных о контрагентах с целью обеспечения экономической безопасности фирмы. При этом отмечается потенциал использования каждого рассматриваемого источника. На официальном сайте организации можно найти общую характеристику ее деятельности, а также данные бухгалтерской отчетности и аудиторские заключения. Дополнительно многие крупные организации предоставляют для широкого доступа такие внутренние документы, как Кодекс корпоративного управления, Кодекс деловой и корпоративной этики, Положения о системе внутреннего контроля и проведения внутреннего аудита, сведения о существенных фактах и т.д. Некоторые данные могут быть получены от самого контрагента (справка об отсутствии ареста на имущество, подготовленная Федеральной службой судебных приставов; документы, подтверждающие полномочия должностных лиц, гарантийные письма, банковская гарантия, договор поручительства, документы, свидетельствующие о перечислении в залог денежных средств, в том числе и в форме депозита) [5, с. 169].

Также Е.О. Савченко отмечает, что достаточно полезной для оценки благонадежности контрагента является информация, которую могут предоставить следующие регистрационные органы: региональное подразделение Торгово-промышленной палаты, Федеральной налоговой службы, органов статистики, внебюджетных фондов. При сборе информации о достаточно крупном контрагенте, который имеет длительную историю работы на рынке, возможно использование средств массовой информации как общего характера (например, «Ведомости», «Коммерсантъ»), так и узконаправленных специализированных изданий, отражающих отраслевую специфику и процесс внедрения новых технологий, среди которых можно отметить «Металлоснабжение и сбыт», «Энергетика и промышленность России», «Химия и нефть» и т.д.

Кроме того, данный автор указывает, что достаточно простым и менее затратным с финансовой и временной точек зрения способом получения общей информации о предполагаемом партнере является подготовка электронного обращения в ЕГРЮЛ или ЕГРИП. Несмотря на то, что сведения, представленные в данных реестрах, могут носить формальный характер, их анализ позволяет сделать определенные выводы о

деятельности интересующей организации. Также возможно получение дополнительной информации о контрагенте из других реестров, среди которых можно выделить:

1. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.
2. Единый государственный реестр налогоплательщиков.
3. Единый государственный реестр недвижимости.
4. Единый федеральный реестр, предоставляющий информацию о юридически значимых сведениях, связанных с деятельностью юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и иных субъектов экономической деятельности [5, с. 170-171].

Достаточно информативным источником для получения данных о контрагенте является сайт Федеральной службы налоговых приставов, так как он предлагает электронный сервис, предоставляющий доступ к банку данных исполнительных производств. В качестве преимуществ использования указанного источника можно рассматривать:

- а) возможность получать информацию бесплатно и оперативно;
- б) предоставление сведений не только о юридических, но и о физических лицах [5, с. 172].

Также при реализации принципа должной осмотрительности организации рекомендуется обратиться к данным, представленным на сайте Федеральной антимонопольной службы. На данном сайте можно ознакомиться с реестром поставщиков, которые были признаны недобросовестными при выполнении государственных заказов [5, с. 173].

В целом Е.О. Савченко приходит к выводу, что рассмотренные реестры помогают осуществлять поиск необходимой информации при условии наличия минимального набора входных данных (наименование организации или некоторые ее реквизиты), а сформированные данные могут быть дополнены и конкретизированы в зависимости от поставленной задачи. В тоже время Е.О. Савченко отмечает ряд недостатков, которые следует принимать во внимание при работе с указанными реестрами:

- а) возможность несоответствия информации в базах данных различных реестров из-за недостаточной координации обмена данными между ведомствами, курирующими рассмотренные реестры;
- б) вероятность наличия некорректных или неактуальных сведений;
- в) предоставление сведений осуществляется на дату направления запроса, то есть не представляется возможным проверить факт смены адреса или реквизитов потенциального контрагента [5, с. 173-174].

Рассматривая возможные источники информации для сбора сведений о контрагенте и возникающие ограничения, связанные с их использованием, А.А. Москалева указывает, что применение только федеральных государственных информационных систем и специализированных систем «КОНТУР» и «СПАРК» может быть дополнено также проверкой личности генерального директора или главного бухгалтера. Также А.А. Москалева предлагает проводить сбор информации о контрагенте в динамике, а также регулярно обновлять список информационных источников по признаку их релевантности [4, с.342].

М.Д. Акатьева, рассматривая сущность и особенности реализации принципа должной осмотрительности, предлагает следующее определение: осмотрительность и осторожность при выборе контрагентов – это наличие и объективное проявление в условиях неопределенности большей готовности организации проводить оценку деловых партнеров на предмет их добросовестности, чем надежности. Также она отмечает, что в целях обеспечения должной осмотрительности и осторожности при выборе контрагента следует провести все проверочные действия, рекомендуемые налоговыми и судебными органами. При этом информацию, которая может быть

использована в ходе проверки, М.Д. Акатьева делит на следующие группы, представленные в таблице 2.

Также А.Д. Акатьева отмечает, что собранная информация из разных источников является подтверждением того, что при выборе контрагентов организация следовала принципу должной осмотрительности и осторожности. Данная информация должна быть систематизирована и проанализирована, а результаты анализа позволят принять решение о возможном деловом сотрудничестве с контрагентом [1, с. 27].

А.А. Бакулина и В.В. Тихон разработали авторский подход к проверке благонадежности потенциального клиента и ключевыми моментами предлагаемой ими методики являются:

1. Особое внимание уделяется оценке отчетности потенциального делового партнера, в ходе которой выполняются три взаимосвязанных этапа. В начале проводится экспресс-оценка по следующим направлениям: финансовый результат, ресурсный потенциал, ликвидность баланса. Результаты проведенной оценки позволяют сделать вывод о целесообразности дальнейшего анализа деятельности исследуемой организации. Если значения показателей по всем трем направлениям проверки не соответствуют нормативным значениям, то не рекомендуется дальнейшее сотрудничество с данной организацией.

В случае если значения показателей по двум направлениям являются удовлетворительными, проводится более подробная оценка финансового состояния потенциального контрагента. Результаты более детальной оценки финансового положения исследуемой организации позволяют сделать вывод о целесообразности перехода к третьему этапу анализа финансового состояния: «хрестоматийной» оценке достаточного широкого перечня финансовых показателей. В ходе проведенного анализа могут быть выявлены финансовые показатели, которые не соответствуют рекомендуемым значениям. Также в ходе анализа следует принимать во внимание, что возможно наличие искажений в бухгалтерской отчетности и в связи с этим особое внимание следует уделить расчету ряду индикаторов, которые являются «красными флагами», свидетельствующими о наличии искажений в отчетности.

Таблица 2. Основные виды источников информации о контрагенте

№	Виды источников данные	Содержание информации	Преимущества и ограничения, связанные с использованием информации
1	Информация из налоговых органов	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП 2. Данные о предоставлении организацией подготовленной бухгалтерской отчетности 3. Сведения об исполнении предприятием обязанностей налогоплательщика 4. Информация о том, имеют ли место случаи привлечения поставщика или покупателя к ответственности в сфере налоговых и (или) административных правонарушений 	Информация, которую можно получить у налоговых органов, является общедоступной, но не может являться надежным подтверждением добросовестности контрагента, так как достаточно формальна
2	Информация, полученная от контрагента	<ol style="list-style-type: none"> 1. Копии необходимых документов, запрашиваемые у контрагента (учредительные и регистрационные документы, бухгалтерская и налоговая отчетность за последний год с соответствующей отметкой ФНС, свидетельства, аккредитации, лицензии) 2. Данные об имевших место случаях привлечения к налоговой и (или) административной ответственности руководителя и главного бухгалтера организации 3. Сведения, являющиеся подтверждением наличия возможности у потенциального партнера исполнить 	Указанный источник информации характеризуется тем, что дает возможность для формирования комплексного представления о специфике деятельности исследуемой организации, но для сбора сведений организация-объект

		взятые на себя обязательства в установленный срок и в полном объеме (информация о наличии в организации необходимых активов, трудовых ресурсов и т.д.)	проверки должна изъяснить готовность предоставить всю необходимую информацию
3	Сторонние источники информации	<ol style="list-style-type: none"> 1. Данные, размещенные на официальном сайте ФНС России 2. Данные, предоставленные на интернет-сайте ФАС России 3. Данные, предлагаемые для ознакомления на интернет-сайте Высшего Арбитражного Суда России 4. Сведения, являющиеся доступными на других информационных порталах, подтверждающие реальность деятельности и положительную деловую репутацию контрагента (соответствующие отзывы, подробные оценки третьих лиц) 	Преимуществом сторонних источников информации является их общедоступность и широкий спектр возможных для получения сведений. В то же время при работе с данной группой источников необходимо учитывать возможность несоответствия данных на разных сайтах

Источник: составлено по [1, с.26-27].

2. Данные проведенного анализа финансового положения контрагента позволяют отнести его к одной из следующих групп: группа с высоким финансовым риском, группа с повышенным финансовым риском и группа с низким риском.

Методика оценки благонадежности контрагентов, предложенная А.А. Бакулиной и В.В. Тихон, имеет определенные преимущества:

- 1) экономический субъект получает исчерпывающую информацию для принятия решения о возможности сотрудничества с контрагентом;
- 2) организация может обратить внимание на области деятельности исследуемой фирмы, сопряженные с наибольшим риском;
- 3) организация может разработать меры, направленные на предотвращение, минимизацию и устранение коммерческих рисков [2, с. 83].

Заключение

На основе анализа действующего законодательства и существующих методик реализации принципа «должной осмотрительности» можно сделать следующие выводы:

1. Нормативно-правовые документы, регламентирующие порядок проявления «должной осмотрительности», дают общие рекомендации по формированию мнения о контрагенте как о добросовестном экономическом субъекте, с которым можно сотрудничать с низким риском возможных негативных налоговых последствий.
2. Все авторы подчеркивают важность проявления должной осмотрительности при выборе контрагента.
3. Во всех предлагаемых методиках сбора информации о деловых партнерах отмечается, что следует использовать комбинацию всех возможных источников данных для получения более полных сведений о них. При этом ряд авторов отмечают, что наиболее общедоступными и не требующими значительных временных затрат являются различные Интернет-ресурсы для проверки контрагентов.
4. На основе полученных данных о контрагенте возможно отнесение его к одной из следующих групп: вероятные банкроты, организации с низкой ликвидностью или фирмы с неблагонадежной платежной репутацией.
5. Перечень действий, которые должны быть осуществлены для реализации принципа «должной осмотрительности» в рассмотренных методиках, не является исчерпывающим. Каждой организации рекомендуется разработать собственный алгоритм процедур и закрепить его в соответствующем локальном документе.

Таким образом, важность и целесообразность проведения проверки контрагента на благонадежность в современных условиях хозяйствования не вызывает сомнений.

Комплекс действий, направленных на проявление должной осмотрительности при выборе бизнес-партнера, позволит избежать или минимизировать предпринимательские риски, а также любые негативные последствия взаимодействия с контрагентами.

Список литературы

1. Акатьева, М.Д. 2014. Осмотрительность и осторожность при выборе контрагентов: теоретические и практические аспекты, *Международный бухгалтерский учет*. 16(310): 23-31.
2. Бакулина, А.А., Тихон, В.И. 2018. Дью Дилидженс как инструмент благонадежности контрагента, *Учет. Анализ. Аудит*.4:78-93.
3. Зубарева Е.В., Борисова Э.Н. Принципы построения системы должной осмотрительности. *The International Conference «Problems of the development of modern science: theory and practice»: Collection of scientific articles.- Cartero Publishing House, Madrid, Spain, 2018, 95-100.*
4. Москалева, А.А. 2019. Особенности осуществления проверки контрагентов в разрезе формирования источниковой базы, *Бюллетень науки и практики*.Т.5.3:339-344. <https://doi.org/10.33619/2414-2948/40/41>.
5. Савченко, Е.О. 2017. Информационная база обеспечения экономической безопасности предприятия, *Вестник РЭУ им. Г.В. Плеханова*.5(95): 167-174.
6. Светлова, Т. Осмотрительность и разумность при заключении контракта: как проверить контрагента на благонадежность? // Информационно-правовой портал «Экономика и жизнь» [Электронный ресурс].2020.- URL:[https:// www.eg-online.ru/article/325333/](https://www.eg-online.ru/article/325333/) (дата обращения:11.03.2020).
7. Шатина, Е.В., Козменкова, С.В., Фролова, Э.Б. 2018. Внутренний контроль: методические особенности проверки контрагентов на благонадежность, *Международный бухгалтерский учет*. Т. 21. 8(446). 904-916.

**ABORDĂRI PRIVIND TRATAMENTUL CONTABIL AFERENT
IMOBILIZĂRILOR DEȚINUTE ÎN VEDEREA VÂNZĂRII**

**ACCOUNTING TREATMENT APPROACHES OF FIXED ASSETS HELD FOR
SALE**

CZU: 657.47

ȘOIMU Sergiu¹, GROSU Veronica²

¹*Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova*

²*Universitatea Ștefan cel Mare, Suceava, România*

E-mail: ¹sergiu.soimu@gmail.com, ²doruveronica@yahoo.it

Abstract. *Given the current economic environment, characterized by permanent changes, competition and exposure to various risks, generated by both external and internal factors, we believe it is important to focus not only on ordinary transactions, but also those related to fixed assets for sale, which may have an impact on the entity's financial statements. The main objectives of this article are to get acquainted with the fixed assets held for sale, a very probable sale in accordance with international standards and to highlight the influence that these elements have on the financial statements. Therefore, the issue of classifying fixed assets as assets held for sale is essential for the preparation of the financial statements, which represent a true and fair view of the transactions carried out by the entity. In this article we intend to analyze the fixed assets held for sale, reviewing theoretical aspects and practical applications in terms of international standards, to set out the criteria for classification, valuation, presentation and disclosure of information about these assets, in accordance with IFRS 5 and highlight the impact that these assets have on the financial position and performance in preparing the financial statements.*

Keywords: fixed assets held for sale, classification criteria, book value, fair value, highly probable sale.

JEL Classification: M41

Introducere

În prezent, contabilitatea a evoluat, datorită schimbările profunde care au loc în sfera economicului, sub inerția procesului de globalizare. Prin urmare, 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. Rezultat al acestui proces sunt normele, care au următoarele caracteristici: reguli obligatorii stabilite prin lege cu referire la recunoașterea, înregistrarea, gruparea, evaluarea și prezentarea informațiilor contabile, precum și aplicarea aceluiași tratament contabil faptelor economice etc.

În acest context, multe cercetări au drept obiectiv soluționarea problematicii apărute cu privire la importanța alocată elementelor contabile, inclusiv activelor imobilizate deținute în vederea vânzării și prezentării acestora în situațiile financiare. Cum opiniile cercetătorilor sunt diverse, prezentul studiu de caz are ca principal obiectiv să contribuie la dezvoltarea literaturii de specialitate ce are în centrul atenției tratamentul contabil aferent imobilizărilor deținute în vederea vânzării conform prevederilor IFRS-urilor.

La nivelul prevederilor contabile internaționale, aspectele legate de contabilizarea activelor imobilizate clasificate ca fiind deținute în vederea vânzării se regăsesc în cadrul **IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării și activități întrerupte”**.

Astfel, problematica contabilizării activelor imobilizate clasificate ca fiind deținute în vederea vânzării face **obiectul IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării și activități întrerupte”**, care la pct. 1 prevede că:

„(a) activele care îndeplinesc criteriile de clasificare ca fiind deținute în vederea vânzării trebuie evaluate la valoarea cea mai mică dintre valoarea contabilă și valoarea justă minus costurile generate de vânzare, iar amortizarea acestor active trebuie să înceteze; și
(b) activele care îndeplinesc criteriile de clasificare ca fiind deținute în vederea vânzării trebuie prezentate în mod separat în situația poziției financiare, iar rezultatele activităților întrerupte trebuie să fie prezentate separat în situația rezultatului global” [8].

Alegerea domeniului de cercetare reprezintă punctul de pornire în conceperea și realizarea oricărei cercetări științifice. Astfel, lucrarea de față se încadrează atât în sfera problematicii contabilității immobilizărilor și stocurilor, ca elemente contabile, cât și în sfera cercetării contabile, în special a contabilității financiare.

Scopul și obiectivele cercetării

Scopul studiului constă în realizarea unei analize empirice privind activele care îndeplinesc criteriile de clasificare drept deținute în vederea vânzării, de evaluare, de prezentare a informațiilor aferente în situațiile financiare, în vederea identificării actualului context aferent temei, dar și pentru a formula concluziile legate de subiectul cercetării. Or, informarea corectă și oportună a utilizatorilor informațiilor contabile, îndeosebi a investitorilor, presupune ca reglementările contabile aplicabile să asigure întocmirea de situații financiare credibile, inteligibile, comparabile și relevante.

Pentru a realiza și pune în valoare scopul cercetării, au fost stabilite următoarele **obiective**:

- ✓ examinarea teoretică a conținutului economic al noțiunilor de active immobilizate deținute în vederea vânzării, vânzare foarte probabilă;
- ✓ identificarea și caracteristica criteriilor de clasificare;
- ✓ constatarea faptului privind renunțarea la calcularea amortizării obiectului deținut pentru vânzare;
- ✓ delimitarea și examinarea aspectelor contabile privind activele immobilizate deținute în vederea vânzării;
- ✓ sinteza aspectelor cercetate și formularea concluziilor.

Stadiul cunoașterii

Startul oricărui demers științific îl constituie îndreptarea atenției generale de cercetare către sfera de cunoaștere științifică împărțită pe domenii de cercetare specifice. Sfera de cercetare a acestei lucrări a reprezentat-o problematica privind activele immobilizate care îndeplinesc criteriile de clasificare drept deținute în vederea vânzării. Astfel, în literatura de specialitate, nu sunt investigate suficient și sub aspect complex problemele acestor active. Unele aspecte privind specificul și particularitățile immobilizărilor deținute în vederea vânzării sunt abordate în lucrările unor autori, precum: Cernușca L. (România, 2017) [1], Țurcanu V. (Republica Moldova, 2015) [12], Grigoroi L. (Republica Moldova, 2014) [4], Trapeznicova N. (Federația Rusă, 2014) [11], Hennie van Greuning (2009) [5], Deaconu A. (România, 2009) [2], Feleagă L., Feleagă N. (România, 2005) [3] etc.

Metodologia cercetării

Pentru a oferi răspunsuri, autorii, prin intermediul **metodelor de analiză și sinteză**, au făcut referire la surse de informare cu referință asupra temei abordate, precum: IFRS-urile, lucrări științifice relevante ale specialiștilor în domeniu, consultarea site-urilor organismelor internaționale implicate în procesul de normalizare și armonizare contabilă, ca ulterior prin utilizarea **metodologiei de inducție, deducție și comparație**, rezultatele obținute să fie concretizate în prezenta investigație.

Conținutul de bază

Cercetarea tematicii în cauză denotă că, în Republica Moldova entitățile de interes public țin contabilitatea în partidă dublă și întocmesc situații financiare conform IFRS [6, art.5 (4)]. Prin prisma reglementărilor conchidem că, o **entitate de interes public** se consideră entitatea ale cărei valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată; banca; asiguratorul (reasiguratorul)/societatea de asigurări; organismul de plasament colectiv în valori mobiliare cu personalitate juridică; entitatea mare care este întreprindere de stat sau este societate pe acțiuni în care cota statului depășește 50% din capitalul social (art. 3 alin. (1) din Legea nr. 287) [9]. În acest context, întru executarea prevederilor Legii contabilității și raportării financiare, entitățile mari aplică cu titlu obligatoriu Planul general de conturi contabile. Dar, reamintim că Planul general de conturi contabile reglementează modul de înregistrare a faptelor economice în conturi, care rezultă din prevederile Standardelor Naționale de Contabilitate (SNC).

Pentru o claritate asupra contabilizării și raportării financiare a activelor imobilizate deținute în vederea vânzării, autorii propun o sinteză a prevederilor actelor normative în vigoare, în RM. Conform SNC „Imobilizări necorporale și corporale”, în cazul în care entitatea decide ca o imobilizare corporală să fie înstrăinată (vândută) *fără o pregătire prealabilă*, **atunci ea continuă să recunoască acest obiect ca imobilizare corporală până la ieșirea acestuia**. Dacă entitatea decide ca o imobilizare corporală să fie înstrăinată, aceasta poate fi transferată în componența stocurilor *doar în cazul în care este supusă unor pregătiri* (reamenajări, reutilării, reconstruiri etc.) *pentru vânzare*. Transferul se efectuează la valoarea contabilă a obiectului de imobilizări corporale în data finalizării lucrărilor de pregătire a acestuia pentru vânzare [10].

Așadar, prima părere constă în faptul că contabilitatea activelor deținute pentru vânzare nu prezintă dificultăți. Din prevederile SNC-ului, derivă că dacă entitatea decide ca o imobilizare corporală să fie înstrăinată, aceasta poate fi transferată în componența stocurilor. Însă, în opinia noastră, există careva neclarități: planul prevede un subcont pentru contabilizare, însă SNC-urile nu prevăd detaliat definirea, criteriile de recunoaștere și evaluarea acestor active.

În acest context, ne propunem să cercetăm prevederile **IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării și activități întrerupte”**. Așa dar, analiza critică a reglementărilor internaționale în vigoare a permis constatarea următoarelor realități privind caracteristica, clasificare, contabilizarea și descrierea aspectelor contabile ale activelor imobilizate deținute în vederea vânzării.

Ținem să menționăm că reflectarea corectă a tranzacțiilor constă în aplicarea unor reguli concrete, care provin, în special, din principiile contabile și prevederile standardelor de contabilitate, precum și caracteristicile calitative ale informațiilor.

Reglementările internaționale prevăd clasificarea unui activ imobilizat ca fiind deținut în vederea vânzării dacă valoarea sa contabilă va fi recuperată, în principal, printr-o tranzacție de vânzare, și nu prin utilizarea sa continuă [8, pct. 6].

Investigarea prevederilor IFRS 5 ne permite să deducem că activul imobilizat deținut vânzării **trebuie** să fie disponibil vânzării imediate, respectiv **nu va genera** beneficii economice deja prin utilizare, fapt prevăzut de IAS 16, ci din comercializare, iar vânzarea lui trebuie să fie **foarte probabilă** [8, pct. 7]. Astfel, „conducerea entității trebuie să fie angajată în această tranzacționare și caută în mod activ un cumpărător, la un preț rezonabil, de manieră ca o modificare a planului de cesiune să fie foarte puțin probabil și ca să poată finaliza tranzacționarea în anul care urmează clasificării în active destinate a fi cedate” [3, p. 177].

Pentru ca **vânzarea să fie foarte probabilă**, IFRS 5 stabilește câteva criterii, care trebuie îndeplinite:

- ✓ activul este disponibil pentru vânzarea imediată (pct. 7);
- ✓ amortizarea acestui activ trebuie să înceteze (pct. 25);

- ✓ managementul entității se angajează să elaboreze un plan de vânzare a activului (pct. 8);
- ✓ este lansat un program activ de găsire a unui cumpărător (pct. 8);
- ✓ vânzarea este foarte probabilă, în termen de 12 luni din momentul clasificării drept menținut pentru vânzare (pct. 8);
- ✓ activul este promovat în vederea vânzării la un preț rezonabil în raport cu valoarea justă (pct. 8);
- ✓ acțiunile prevăzute pentru îndeplinirea planului indică faptul că este puțin probabil să aibă loc modificări semnificative ale planului sau ca planul să fie întrerupt (pct. 8);
- ✓ activul este evaluat la cea mai mică valoare dintre valoarea contabilă și valoarea justă minus costurile generate de vânzare (pct. 15);
- ✓ activul care îndeplinește criteriile de clasificare ca fiind deținute în vederea vânzării trebuie prezentate în mod separat în Situația poziției financiare (pct. 38) [8].

Entitatea angajată într-un plan de vânzare, care presupune pierderea controlului asupra unei filiale trebuie să clasifice toate activele și datoriile filialei respective ca fiind deținute în vederea vânzării, atunci când sunt îndeplinite criteriile enunțate mai sus, indiferent de faptul dacă entitatea va păstra interesele care nu controlează în fosta sa filială, ulterior vânzării.

Ținem să menționăm că, prevederile internaționale, ce reglementează esența situațiilor financiare, nu explică conținutul economic al imobilizărilor deținute în vederea vânzării, ci doar criterii de clasificare și evaluare ca fiind deținute în vederea vânzării și prezentării în situațiile financiare. Astfel, principalele clase de active și datorii clasificate ca fiind deținute în vederea vânzării trebuie prezentate separat fie în situația poziției financiare, fie în note, cu excepțiile permise la punctul 39, IFRS 5. Și, o entitate trebuie să prezinte separat orice venit sau cheltuială cumulată (ă) recunoscută (ă) în alte elemente ale rezultatului global aferente unui activ imobilizat clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării.

În continuare, vom aborda cele mai semnificative criterii prevăzute în IFRS 5, cu referire la recunoașterea și evaluarea activelor imobilizate deținute în vederea vânzării, exemplificându-le.

Cercetările relevă că dificultățile și particularitățile în investigarea acestora, pornesc de la lipsa definirii imobilizărilor deținute în vederea vânzării. Or, în acest context, apar unele neclarități, activele imobilizate deținute în vederea vânzării sunt active imobilizate sau circulante, cum va influența catalogarea dată asupra venitului entității, dacă activul imobilizat este deținut în vederea vânzării în următoarea perioadă putem renunța la calculul amortizării, care este momentul în care recunoaștem activul imobilizat drept deținut în vederea vânzării?

Astfel, dacă studiem definițiile, atât a imobilizărilor corporale, cât și a activelor circulante, atunci activele imobilizate deținute în vederea vânzării se încadrează, în mare parte, în noțiunea de stocuri, deoarece termenul de activ imobilizat definit în IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare” are în vedere criteriul lichidității. Acest fapt, poate fi confirmat prin definiția dată de IAS 2 „Stocuri”, „*stocurile sunt active (a) deținute în vederea vânzării pe parcursul desfășurării normale a activității; (b) în curs de producție pentru o astfel de vânzare; sau (c) sub formă de materiale sau alte consumabile ce urmează a fi folosite în procesul de producție sau pentru prestarea de servicii*” [6, pct. 6].

Abordările aferente activelor imobilizate deținute în vederea vânzării evidențiază elementele care stau la baza semnificației acestora: **bunuri deținute în vederea vânzării, valoarea contabilă trebuie recuperată printr-o tranzacție de vânzare, vânzarea trebuie să fie foarte probabilă etc.** Din aceste considerente, cercetarea elementelor în cauză a imobilizărilor deținute în vederea vânzării, în opinia noastră, constituie o abordare complexă. După cum rezultă din prevederile IFRS 5, abordarea complexă nu ne dă răspuns la întrebarea: ce reprezintă active imobilizate deținute în vederea vânzării? Prevederile standardului descrie care sunt criteriile,

evaluarea și recunoașterea. „Or, acest standard nu intră în detalii metodologice, tehnice, totuși tratează situațiile în care un activ trebuie evaluat la valoarea de piață” [2, p. 321].

La delimitarea noțiunii de active imobilizate deținute în vederea vânzării, s-a ajuns la propunerea unei definiții a conținutului acestora. **Așadar, activele imobilizate deținute în vederea vânzării reprezintă imobilizările retrase din utilizarea normală a entității, în vederea recuperării valorii contabile prin comercializarea imediată foarte probabilă. Această definiție, cuprinde obiectul ei – recuperarea valorii contabile, modul de recuperare și strategia de vânzare prin aplicarea unui plan și program activ de găsire a cumpărătorului.**

Exemplul 1, privind disponibilitatea pentru vânzarea imediată. Managementul unei entități decide de a vinde clădirea unui oficiu și a lansat un program activ de găsire a unui cumpărător. În acest context, în practică, poate să existe situații, care ne impun să judecăm asupra procesului de recunoaștere, fapt prezentat în următorul algoritm:

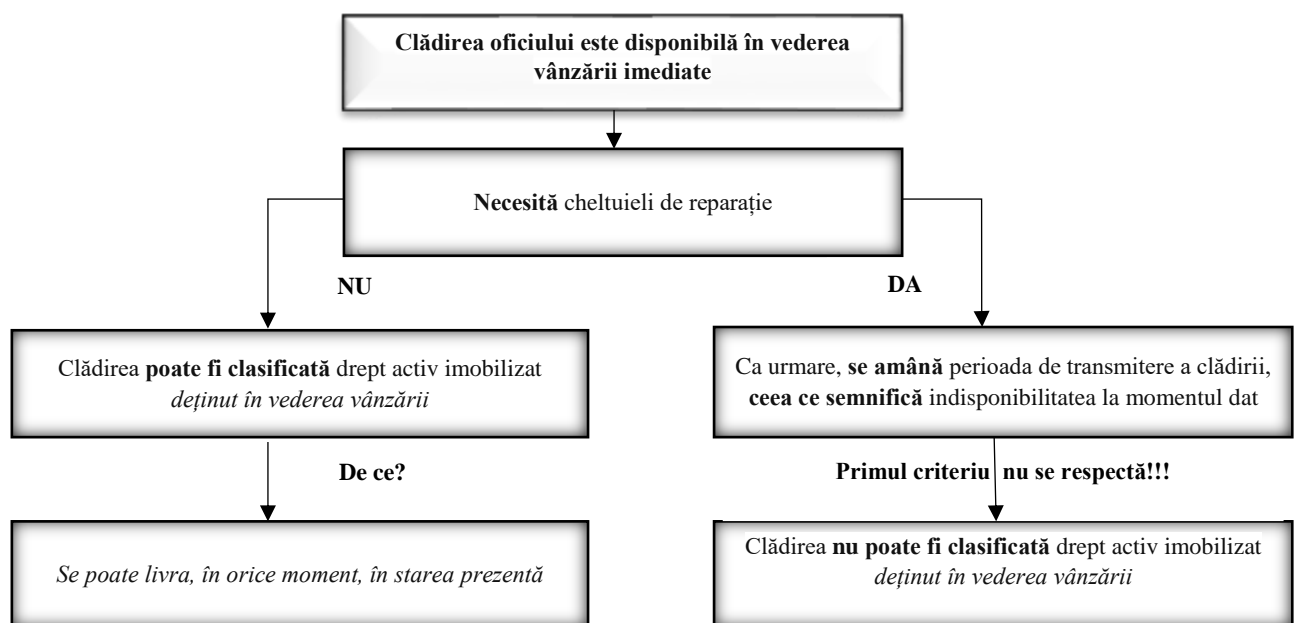


Fig. 1. Algoritm de recunoaștere a imobilizărilor ca fiind deținute în vederea vânzării

Sursa: elaborat de autori în baza prevederilor IFRS 5 [8]

Concluzie: recunoașterea imobilizărilor ca fiind deținute în vederea vânzării este influențată de disponibilitatea imediată, adică imposibilitatea recuperării valorii contabile prin vânzare și starea obiectului, care afectează perioada relevantă de vânzare. Astfel,

- 1) dacă clădirea oficiului **este disponibilă** în vederea vânzării imediate și **nu necesită** cheltuieli de reparație, atunci clădirea **poate fi clasificată** drept activ deținut în vederea vânzării, deoarece se poate livra, în orice moment, în starea prezentă – respectarea criteriului în cauză;
- 2) dacă clădirea **necesită** cheltuieli de reparație, iar managementul entității nu dorește transmiterea obiectului cumpărătorului înainte de finalizarea reparației capitale, atunci are loc **amânarea perioadei** de transmitere a clădirii, ceea ce **semnifică indisponibilitatea** la momentul dat, a obiectului în vederea vânzării imediate. Până la finalizarea reparației, primul criteriu nu se respectă, de aceea, oficiul **nu poate fi catalogat** drept activ deținut în vederea vânzării, respectiv, v-a rămâne în componența mijloacelor fixe.

În contextul celor expuse mai sus, entitatea va clasifica clădirea oficiului drept activ imobilizat ca fiind deținut în vederea vânzării cu condiția că valoarea sa contabilă va fi recuperată, în principal, prin tranzacția de vânzare, și nu prin utilizarea sa continuă [8, pct.6]. Astfel, din momentul dat, calcularea amortizării clădirii trebuie să înceteze.

Pentru ca vânzarea să fie foarte probabilă, managementul entității trebuie să fie angajat în direcția aplicării unui plan de vânzare a activului și de găsim a unui cumpărător, precum și de finalizare a planului. Mai mult, activul trebuie să fie în mod activ promovat în vederea vânzării la un preț rezonabil în raport cu valoarea justă curentă a activului. În plus, ar trebui să se preconizeze că vânzarea va îndeplini criteriile de recunoaștere ca vânzare finalizată în termen de cel mult un an de la data clasificării, iar acțiunile prevăzute pentru îndeplinirea planului ar trebui să indice că este puțin probabil să aibă loc modificări semnificative ale planului sau ca planul să fie întrerupt [8, pct.8].

Din cele menționate, deducem că la respectarea criteriilor ca vânzarea să fie foarte probabilă, este necesar de întrunit condițiile:

- ✓ managementul entității a elaborat un plan de vânzare a activului;
- ✓ este lansat un program activ de găsim a unui cumpărător;
- ✓ se depune efort ca vânzarea să aibă loc la un preț rezonabil în raport cu valoarea justă curentă a activului;
- ✓ se așteaptă ca vânzare să fie finalizată în termen de cel mult un an de la data clasificării drept activ deținut în vederea vânzării;
- ✓ este puțin probabil să aibă loc modificări semnificative ale planului sau ca planul să fie întrerupt.

În practică, există circumstanțe care pot prelungi peste un an perioada necesară finalizării vânzării. O prelungire a perioadei necesare pentru finalizarea unei vânzări nu împiedică clasificarea unui activ ca fiind deținut în vederea vânzării dacă întârzierea este cauzată de evenimente sau circumstanțe în afara controlului entității și dacă există suficiente dovezi că entitatea își menține angajamentul în privința planului său de vânzare a activului. Această situație este întâlnită atunci când sunt îndeplinite criteriile din Anexa B a IFRS 5 [8].

Exemplul 2, privind prelungirea peste un an a perioadei necesară finalizării vânzării. În baza exemplului 1, presupunem că entitatea a elaborat un plan de vânzare a clădirii oficiului, în starea prezentă, **clasificând-o** drept activ deținut în vederea vânzării. În contextul semnării contractului cu cumpărătorul, s-a efectuat expertiza tehnică a clădirii și s-a constatat unele abateri aferente exigentelor de exploatare a clădirii. Cumpărătorul a cerut rectificarea încălcărilor de exploatare a clădirii. Conform evaluării specialiștilor, aceasta va conduce la creșterea termenului de vânzare, mai mare de 12 luni. Conducerea entității a decis că poate soluționa această problemă și a elaborat un program de executare a reparației clădirii.

Concluzie: Reieșind din prevederile IFRS 5, acest exemplu este o excepție de la cerința de bază privind limitarea perioadei de vânzare. Întrucât, criteriile de clasificare ca fiind deținute în vederea vânzării sunt respectate, entitatea continue să recunoască această clădire ca imobilizare, deținută în vederea vânzării.

Decizia privind clasificarea activelor imobilizate drept active deținut în vederea vânzării se ia la data îndeplinirii criteriilor prevăzute de IFRS 5. Dacă criteriile de recunoaștere au fost respectate după data raportării, înainte de semnarea situațiilor financiare, și respectiv, entitatea dispune de planuri concrete de vânzare a imobilizărilor respective, care să specifice acțiunile și metodele folosite întru promovarea vânzării acestora, potențialii cumpărători și termenele planificate de vânzare având la bază documente confirmative (*intenții de contracte, cereri, oferte, studii/statistici care demonstrează lichiditatea bunului pe piață, dovezi că valoarea de gaj a bunului care va fi vândut este mult inferioară valorii de piață a acestuia etc.*), atunci tranzacția în cauză ar putea afecta fluxurile de numerar viitoare, poziția și performanța financiară a entității. Prin urmare, utilizatorii situațiilor financiare, ar trebui să cunoască aceste

informații. De aceea, entitatea va **trebui să prezinte** activele imobilizate clasificate ca fiind deținut în vederea vânzării **separat** de celelalte active și să dezvălui informații suplimentare în situațiile financiare și notele explicative.

Exemplul 3, privind recunoașterea, evaluarea și prezentarea activelor imobilizate ca fiind deținute pentru vânzare. În baza exemplului 1, presupunem că entitatea a decis vânzarea clădirii unui oficiu la data de 24.12.2019, unde sunt îndeplinite criteriile de clasificare. La adunarea extraordinară a acționarilor, din 28.02.2020, s-a aprobat decizia de vânzare. În acest context, menționăm că perioada de gestiune se finalizează la 31.12.2019, iar data prezentării situațiilor financiare este 30.04.2020.

Astfel, în cazul în care criteriile menționate la punctele 7 și 8 din IFRS 5 sunt îndeplinite după perioada de raportare, o entitate **nu trebuie** să clasifice un activ imobilizat ca fiind deținut în vederea vânzării în situațiile financiare respective la emiterea lor. Totuși, în cazul în care criteriile sunt îndeplinite după perioada de raportare, dar înainte de a fi aprobată publicarea situațiilor financiare, entitatea trebuie să prezinte în note informațiile menționate la punctul 41 literele (a), (b) și (d) [8].

Concluzie: Întrucât, criteriul de recunoaștere a clădirii deținute în vederea vânzării a fost respectat la 24.12.19 și confirmat prin decizia adunării generale a acționarilor după data raportării, entitatea nu v-a modifica modul de prezentare a clădirii, ci va prezenta doar o informație suplimentară în notele explicative.

În contextul celor expuse, intenționăm să construim un algoritm privind prevederile IFRS 5, divizate în câteva etape, caracterizate prin anumite proceduri.

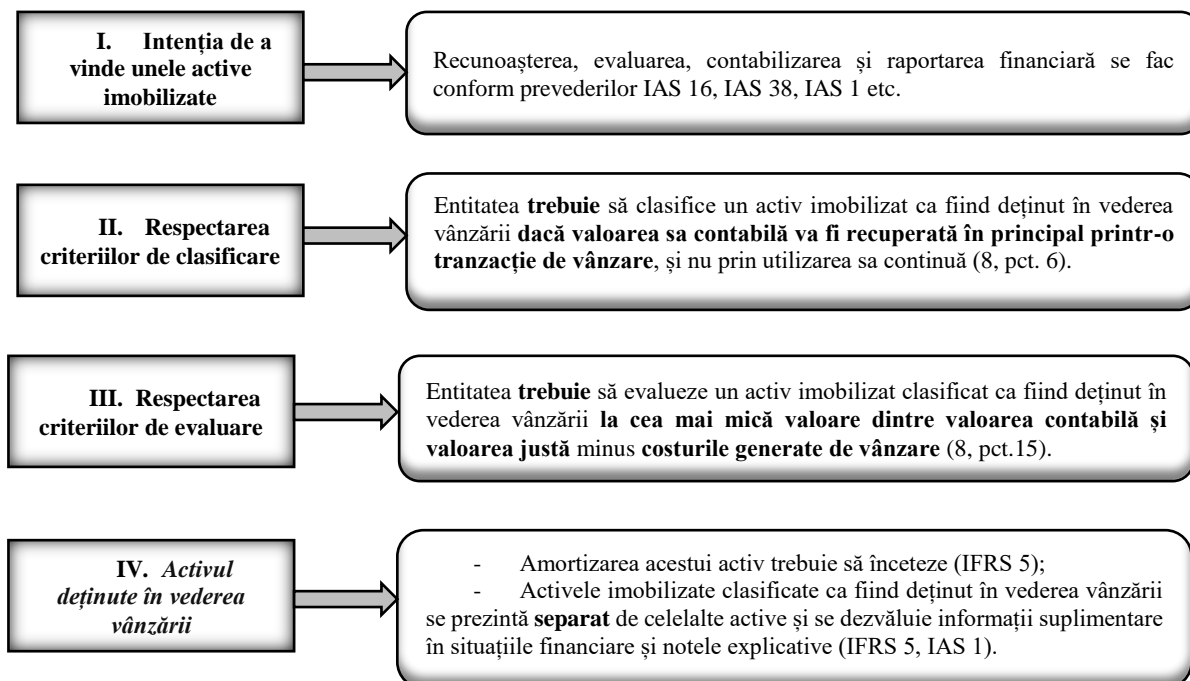


Fig. 2. Exigențe privind clasificarea și evaluarea imobilizărilor deținute în vederea vânzării

Sursă: elaborat de autori în baza standardelor enumerate

Dacă un activ îndeplinește criteriile de clasificare ca deținut în vederea vânzării [8, pct. 11], aplicarea punctului 15 **va avea drept rezultat evaluarea**, la recunoașterea inițială, a activului la cea mai mică valoare dintre valoarea sa contabilă și valoarea sa justă minus costurile generate de vânzare.

Dacă valoarea contabilă a unui activ destinat vânzării depășește valoarea justă minus costurile vânzării, entitatea trebuie să înregistreze deprecierea activului pe seama cheltuielilor.

Aprecierea ulterioară a unui astfel de activ nu va putea fi recunoscută decât până la limita deprecierei recunoscute, deci maxim valoarea contabilă. Prin urmare, există o evaluare la valoarea justă doar în situația în care valoarea contabilă este mai mare decât valoarea justă minus costurile aferente vânzării. Cerința IFRS 5 de a evalua activele destinate vânzării la minimum dintre valoarea contabilă și valoarea justă mai puțin costurile vânzării poate crea contradicții cu cerințele din IAS 36 „Deprecierea activelor”. IAS 36 cere evaluarea imobilizărilor corporale și necorporale la minimum dintre valoarea contabilă și valoarea recuperabilă reprezentată de maximum dintre prețul net de vânzare (valoarea justă minus costurile vânzării) și valoarea de utilizare. Astfel, dacă valoarea de utilizare este mai mare decât prețul net de vânzare va exista o pierdere de depreciere în măsura în care valoarea contabilă depășește valoarea de utilizare și nu în măsura în care valoarea contabilă depășește valoarea justă minus costurile vânzării.

Totuși în cazul activelor clasificate ca deținute pentru vânzare, valoarea de utilizare este egală fie cu prețul net de vânzare, fie diferența între cele două valori este foarte mică, aceasta fiind dată de fluxurile de trezorerie generate de utilizarea activului până în momentul vânzării, moment care este recent [7].

Atunci când se preconizează că vânzarea va avea loc peste mai mult de un an, entitatea trebuie să evalueze costurile generate de vânzare la valoarea lor actualizată [5, p. 345]. Orice creștere a valorii actualizate a costurilor generate de vânzare care apare ca urmare a trecerii timpului trebuie să fie prezentată în profit sau pierdere drept cost de finanțare [8, pct. 17].

Nu se aplică prevederile IFRS 5 privind evaluarea următoarelor active, care fac obiectul IFRS-urilor enumerate, fie că sunt active individuale, fie că fac parte dintr-un grup destinat cedării (pct. 5):

- (a) creanțe privind impozitul amânat (IAS 12 „Impozitul pe profit”).
- (b) active rezultate din beneficiile angajaților (IAS 19 „Beneficiile angajaților”).
- (c) active financiare care intră sub incidența IFRS 9 „Instrumente financiare”.
- (d) active imobilizate care sunt contabilizate în conformitate cu modelul bazat pe valoarea justă din IAS 40 „Investiții imobiliare”.
- (e) active imobilizate evaluate la valoarea justă minus costurile generate de vânzare în conformitate cu IAS 41 „Agricultura”.
- (f) drepturi contractuale decurgând din contracte de asigurare, așa cum sunt definite în IFRS 4 „Contracte de asigurare” [8].

Exemplul 4, privind evaluarea activelor imobilizate deținute în vederea vânzării. *Echipa managerială a entității întocmește un plan de vânzare a unui utilaj de producție și întreprinde măsuri privind găsirea unui potențial cumpărător. Prin urmare, respectând prevederile IFRS 5, entitatea trebuie să evalueze utilajul în momentul clasificării ca fiind deținut în vederea vânzării.*

Astfel, în baza datelor contabile disponibile, se va calcula valoarea la care entitatea trebuie să evalueze utilajul de producție în momentul clasificării ca fiind deținut în vederea vânzării. În acest context, prezentăm o istorie a utilajului în cauză.

1. La darea în exploatare, managementul entității a estimat fluxurile nete de numerar pe care entitatea le va obține, în următorii 3 ani, ca rezultat al funcționării normale a utilajului în valoare de 60 000 lei/anual, iar rata la care se vor actualiza fluxurile de numerar este de 5%.

Tabelul 1. Fluxurile de numerar actualizate și valoarea de recuperare

Anul	Fluxuri de numerar, lei	Rata de actualizare	Fluxuri de trezorerie actualizate, lei
1	60 000	$1/(1+5\%)^1$	57 143
2	60 000	$1/(1+5\%)^2$	54 423
3	60 000	$1/(1+5\%)^3$	51 830
Valoarea de recuperare			163 396

Sursa: elaborat de autori

2. Valoarea contabilă a utilajului de producție la 31.12.2019 constituie – 220 560 lei. La sfârșitul anului există indici că utilajul de producție este depreciat. Astfel, la 31.12.2019, în contabilitate se înregistrează pierderi din depreciere în sumă de 57 164 lei (220 560-163 396), prin formula contabilă:

Debit „Pierderi din deprecierea activelor imobilizate” – 57 164 lei
Credit „Deprecierea mijloacelor fixe” – 57 164 lei

3. Astfel, în bilanț, utilajul de producție va fi evaluat la valoarea de 163 396 lei (220 560-57 164).

4. La data de 28.02.2020, echipa managerială întocmește un plan de vânzare a unui utilaj de producție și întreprinde măsuri privind găsirea unui potențial cumpărător. Prin urmare, valoarea justă a utilajului de producție este de 147 450 lei, iar amortizarea calculată pentru două luni constituie 9 070 lei. Cheltuielile generate de vânzare sunt estimate la 1200 lei.

În conformitate cu pct. 15 din IFRS 5 „o entitate trebuie să evalueze un activ imobilizat clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării la cea mai mică valoare dintre valoarea contabilă și valoarea justă minus costurile generate de vânzare” [8].

Așadar, **situația utilajului de producție la 28.02.2020** se prezintă astfel:

- Valoarea recuperabilă la 31.12.2019 = 163 396 lei
- Amortizarea calculată pentru ianuarie-februarie 2020 = 1 000 lei
- Valoarea contabilă la 28.02.2020 = 162 396 lei (163 396-1 000)

În acest context, respectând prevederile standardului nominalizat, entitatea trebuie să evalueze utilajul de producție în momentul clasificării ca fiind deținut în vederea vânzării la valoarea cea mai mică dintre 162 396 lei și 146 250 lei (147 450-1 200). Astfel, valoarea utilajului de producție în momentul clasificării va fi de **146 250 lei**. La data clasificării, calculul amortizării se suspendă. Acest fapt rezultă din pct. 25 al IFRS 5, care presupune că „o entitate nu trebuie să amortizeze un activ imobilizat (corporal sau necorporal) cât timp acesta este clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării sau atâta timp cât face parte dintr-un grup destinat cedării clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării”.

Este necesar de menționat, că IFRS 5 nu conține prevederi certe cu referire la capitolul din situații financiare, unde este necesar de indicat activele imobilizate destinate vânzării, fapt ce conduce la diverse opinii privind raportarea financiară. Astfel, conform pct. 38 „o entitate trebuie să prezinte un activ imobilizat clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării, precum și activele aparținând unui grup destinat cedării clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării **separat** de celelalte active din situația poziției financiare.

În acest context, consemnăm că în cazul în care a avut loc o astfel de tranzacție cu referire la activele imobilizate destinate vânzării, entitatea trebuie:

1. să prezinte separat de celelalte active din situația poziției financiare, fie în notele explicative;
2. să demonstreze rezultatul activităților în vederea revânzării în situația profitului sau pierderii și altor elemente ale rezultatului global;
3. să arate în situația fluxurilor de trezorerie fluxurile din aceste tranzacții.

Totuși, apare întrebare, de ce am clasificat aceste active ca fiind deținute pentru vânzare? În opinia noastră, motivul ar fi unul, nu se schimbă tratamentul contabil, ci se modifică doar modul de prezentare în situațiile financiare a activelor imobilizate deținute pentru vânzare și dezvăluirea informațiilor suplimentare.

Concluzii

În urma studiului realizat, autorii au constatat următoarele aspecte:

1. IFRS 5 și cerințele sale de evaluare se aplică tuturor activelor imobilizate și grupurilor de active destinate cedării. Acesta cere ca astfel de active și activități să fie evaluate la cea mai mică valoare dintre valoarea contabilă și valoarea justă minus costurile generate de vânzare, să înceteze a mai fi amortizate, să fie prezentate separat de celelalte active din situația poziției financiare.
2. IFRS 5 cuprinde un volum redus de prevederi, însă este relevant și impus pentru relatarea exigențelor față de raportarea financiară prevăzute de IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”.
3. Necesitatea definirii noțiunii de active imobilizate deținute în vederea vânzării, luând în considerare caracterul economic al acestora. *Această definiție, cuprinde obiectul ei – recuperarea valorii contabile, modul de recuperare și strategia de vânzare prin aplicarea unui plan și program activ de gășire a cumpărătorului.* În acest context, apare necesitatea de a preconiza un cont contabil de evidență în planul contabil de lucru al entității.
4. Constatarea și exemplificarea criteriilor pentru o vânzare foarte probabilă prin prezentarea unui algoritm de recunoaștere a imobilizărilor ca fiind deținute în vederea vânzării și deducerea unor condiții de respectat.
5. IFRS 5 nu conține prevederi certe cu referire la capitolul din situații financiare, unde este necesar de indicat activele imobilizate destinate vânzării, fapt ce conduce la diverse reflecții privind raportarea financiară. În opinia noastră, indiferent de capitolul de prezentare, fie în componența activelor imobilizate, fie în componența activelor circulante, dar separat de celelalte active, nu contravine prevederilor IFRS 5.
6. Rămân însă multe semne de întrebare privind însăși semnificația noțiunii de valoare justă. Printre acestea putem aminti: cum se calculează valoarea justă în situația în care nu există o piață pentru activul tranzacționat? În ce măsură este acceptată valoarea justă de către utilizatorii informațiilor prezentate în situațiile financiare și de toți cei care vor fi direct sau indirect influențați de utilizarea sa?

Referințe bibliografice

1. CERNUȘCA, L. *Contabilizarea activelor corporale deținute în vederea vânzării (I) și (II)*. În: Expertiza și auditul afacerilor, nr. 41, 31 oct.-6 nov. 2017 și nr. 47, 12-18 decembrie 2017.
2. DEACONU, A. Valoarea justă. Concept contabil. București: Economica, 2009. 354 p. ISBN 978-973-709-471-1.
3. FELEAGĂ L., FELEAGĂ N. *Contabilitatea financiară o abordare europeană și internațională*. Volumul II. București: InfoMega, 2005. 330 p. ISBN 973-7853-09-1.
4. GRIGOROI, L. *Contabilitatea imobilizărilor retrase din utilizarea curentă și deținute în vederea vânzării*. În: Analele ASEM, ediția a XII-a, nr. 1/2014. pag. 313-319.
5. HENNIE VAN GREUNING. *Standarde Internaționale de Raportare Financiară. Ghid practic*. Ediția a Y-a, București: Irecson, 2009. 619 p. ISBN 978-973-7694-57-7.
6. IAS 2 „Stocuri”. [online]. Disponibil pe <http://mf.gov.md/ro/lex/contabilitate-%C8%99i-audit>
7. IAS 36 „Deprecierea activelor”. [online]. Disponibil pe <http://mf.gov.md/ro/lex/contabilitate-%C8%99i-audit>
8. IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării și activități întrerupte”. [online]. Disponibil pe <http://mf.gov.md/ro/lex/contabilitate-%C8%99i-audit>
9. *Legea Contabilității și raportării financiare nr.287 din 15.12.2017*. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2018, nr. 1- 6 din 05.01. art. 22, publicat 05.01.2018.
10. SNC „Imobilizări necorporale și corporale”. [online]. Disponibil pe <http://mf.gov.md/ro/lex/contabilitate-%C8%99i-audit>
11. TRAPEZNICOVA, N. *МСФО (IFRS) 5: Учёт и оценка выбывающих активов*. În: Международный бухгалтерский учёт, nr. 28 (322)-2014. pag. 7-14.
12. ȚURCANU, V., GOLOCEALOVA, I. *Raportarea financiară conform standardelor internaționale*. Chișinău, 2015. 452 p.

ANALIZA GRADULUI DE ADECVARE, DE ACHITARE ȘI DE RETRAGERE A CAPITALULUI SOCIAL ÎN SOCIETĂȚI PE ACȚIUNI**ANALYSIS OF DEGREE OF ADEQUACY, PAYMENT AND WITHDRAWAL OF SOCIAL CAPITAL IN JOINT STOCK COMPANIES**

CZU: 657.41:334.722.8

ȚIRIULNICOVA Natalia*Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova**e-mail: tiriulnicova.natalia@ase.md*

Abstract. For any joint stock company, the formation of sufficient social capital is necessary for gaining trust of investors, creditors and other factors of decision in the prospects of carrying out economic activity. This article examines ways to analyze some aspects related to the formation of the social capital of the joint stock company, namely: the degree of adequacy of the social capital compared to the minimum amount established by the law, the degree of payment and withdrawal of social capital. The application of the proposed rates for the analysis of these aspects will contribute to the elaboration of reasoned decisions regarding the modification of the social capital, the acquisition or redemption of shares and other decisions related to the formation and use of social capital in joint stock companies.

Cuvinte-cheie: capital social, societate pe acțiuni, rata de adecvare, rata de achitare, rata de retragere.

JEL Classification: M 40, M 49.

Introducere.

Importanța cercetării științifice a procedurilor de analiză ale capitalului social în societăți pe acțiuni se bazează pe necesitatea aplicării rezultatelor obținute în urma analizei pentru elaborarea și adoptarea deciziilor relevante de către deținătorii reali de acțiuni, investitorii potențiali, creditorii, reprezentanții organelor de supraveghere și alți factori de decizie. În particular, deciziile întemeiate cu privire la procurarea, păstrarea sau vânzarea acțiunilor, de acordare a creditelor și împrumuturilor societății pe acțiuni depind, în mare parte, de mărimea nominală a capitalului social, de gradul real de achitare a acestuia, precum și de nivelul de retragere a capitalului social de către societate pe acțiuni.

Caracterul specific al cadrului normativ care reglementează formarea și utilizarea capitalului social în societăți pe acțiuni, dictează alegerea prudentă a surselor de informații și procedurilor analitice care pot oferi rezultate credibile pentru procesul decizional.

Conținutul de bază al articolului.

În procesul analizei capitalului social al societății pe acțiuni în primul rând se apreciază caracterul adecvat al mărimii acestuia în comparație cu cerințele minime stabilite de legislația în vigoare.

Actualmente, capitalului social al societății pe acțiuni nu poate fi mai mic de 20 000 lei [1, art. 40 al. (2)]. Este de menționat, că cerințele minime nu rămân mereu constante, fiind periodic aduse în corespundere cu condițiile contemporane. Astfel, la 20 februarie 2020 a fost aprobată Legea nr. 18 care a introdus o serie de modificări în Legea privind societățile pe acțiuni nr. 1134/1997, racordând prevederile acesteia la standardele europene. Legea nr. 18/2020 intră în vigoare la data de 1 ianuarie 2021 și stabilește creșterea graduală a mărimii minime a capitalului social în felul următor: la sfârșitul anului 2021 capitalul social al societății pe acțiuni nu poate fi mai mic de 120 000 lei, la sfârșitul anului 2022 – de 360 000 lei și la sfârșitul anului 2023 – de 600 000 lei [2, art. II].

În acest context, în cadrul analizei esre relevantă aplicarea metodei ratelor pentru compararea valorii capitalului social stabilită în statutul societății pe acțiuni și reflectată, corespunzător, în bilanțul entității, cu cerințele stabilite de legislația. Capitalul social al societății pe acțiuni poate să aibă o valoare mult mai mare decât mărimea minimă (valabilă la o dată anumită). Pentru aprecierea proporției dintre acești doi indicatori se propune calcularea următoarei rate:

$$\text{Rata de adecvare a capitalului social} = \frac{\text{Capital social}}{\text{Mărimea minimă a capitalului social}}$$

Nivelul supraunitar sau subunitar al acestei rate demonstrează corespunderea ori, respectiv, necorespunderea mărimii capitalului statutar al societății pe acțiuni cu cerințele legii. Acest tip de analiză devine deosebit de important în următoarele situații:

- la înființarea societății pe acțiuni;
- la elaborarea deciziilor privind diminuarea capitalului social;
- la transformarea (reorganizarea) entităților din alte forme organizatorico-juridice în societăți pe acțiuni;
- la adresarea societății pe acțiuni către organele împuternicite pentru obținerea licențelor, autorizațiilor etc.;
- la încheierea contractelor de credit, de împrumut, de leasing (arendă, locațiune), de asigurare;
- la participarea în concursuri (tenderuri) de privatizare, de investiții și în multe alte cazuri.

Mărimea capitalului social indicat în actele de constituire ale societății pe acțiuni nu întotdeauna coincide cu valoarea aporturilor depuse în realitate de către proprietari (acționari) în contul achitării acțiunilor. De aici rezultă necesitatea comparării mărimii nominale și reale a capitalului social. În acest scop se propune calcularea și se interpretarea următoarei rate:

$$\text{Rata de achitare a capitalului social} = \frac{\text{Capital social} - \text{Capital nevărsat}}{\text{Capital social}}$$

Gradul cel mai favorabil al ratei în cauză alcătuiește 1. În cazul nivelului subunitar al acesteia, în cadrul analizei urmează verificată respectarea reglementărilor (restricțiilor) stabilite de legislația în vigoare privind achitarea capitalului social al societății pe acțiuni:

- la înființarea societății pe acțiuni mijloacele bănești în contul achitării acțiunilor se depun de către fondatori la conturile bancare provizorii (în temeiul contractului de societate sau declarației de constituire a societății) până la înregistrarea de stat a societății [1, art. 34 al. (4)];
- la înființarea societății pe acțiuni aporturile nebănești în contul achitării acțiunilor se predau prin act de predare-primire de către fondatorii organului executiv al societății în termen de **o lună** de la data înregistrării de stat a societății [1, art. 34 al. (5)];
- fondatorii poartă răspunderea în limita părții neachitate a aporturilor nebănești, pentru obligațiile societății apărute după înregistrarea ei de stat [1, art. 34 al. (6)];
- la majorarea capitalului social aporturi în natură se varsă în termenul stabilit de adunarea generală, dar nu mai târziu de **60 de zile** de la adoptarea hotărârii de majorare a capitalului social [3, art. 253 al. (5)].

Astfel, în cazul nivelului subunitar al ratei de achitare a capitalului social, materialele analitice trebuie să conțină informații cu privire la acționarii care au datorii față de societate pe acțiuni cu privire la achitarea acțiunilor, precum și la vechimea acestor datorii. Analiza ratei în cauză este deosebit de importantă pentru societățile pe acțiuni noi (care funcționează mai puțin de un an) și societățile care în cursul perioadei de raportare au majorat capitalul social.

Asupra mărimii reale a capitalului social, în afară de nivelul de achitare, influențează, de asemenea, gradul de retragere a acestuia. În societățile pe acțiuni capitalul retras apare în urma următoarelor operațiuni:

- **achiziționarea** de la acționari la propunerea societății a acțiunilor sale plasate [1, art. 78].;
- **răscumpărarea** acțiunilor la cererea acționarilor [1, art. 79].

Acțiunile achiziționate și/sau răscumpărate, altfel numite "acțiunile de tezaur", nu dau dreptul la vot în adunarea generală a acționarilor, dreptul la primirea dividendelor și a unei părți din bunurile societății în cazul lichidării acesteia. Aceste acțiuni și formează capital retras al societății pe acțiuni [1, art. 13].

Pentru aprecierea nivelului relativ a capitalului retras în comparație cu mărimea capitalului social al societății pe acțiuni se propune calcularea și se interpretează următoarei rate:

$$\text{Rata de retragere a capitalului social} = \frac{\text{Capital retras}}{\text{Capital social}}$$

Gradul de retragere egal cu zero, adică lipsa totală a capitalului retras, reprezintă un caz cel mai favorabil din punct de vedere al stabilității financiare a societății pe acțiuni. În cazul existenței capitalului retras, în procesul analizei urmează să fie verificată respectarea reglementărilor (restricțiilor) stabilite de legislația în vigoare privind retragerea capitalului social al societății pe acțiuni, și anume:

- **valoarea nominală** a acțiunilor de tezaur nu poate depăși 10% din capitalul social al societății [1, art. 13 al. (6)].;
- în caz de încălcare a cerinței privind 10%, societatea este obligată să înstrăineze acțiunile de tezaur în cel mult un an de la data încălcării cerinței menționate. Acțiunile care nu au fost înstrăinate în acest termen trebuie anulate, societatea fiind obligată să reducă corespunzător capitalul său social [1, art. 13 al. (7)].

La verificarea respectării cerinței privind 10% este necesar de luat în considerație faptul că, potrivit prevederilor SNC "Capital propriu și datorii", acțiunile retrase (achiziționate sau răscumpărate) se contabilizează la **valoarea efectivă** de achiziționare sau răscumpărare [4, pct.16].

Deci, în cazul în care acțiunile de tezaur au fost achiziționate sau răscumpărate la valoarea diferită de cea nominală, pentru verificarea cerinței privind 10%, rata de retragere a capitalului social trebuie să fie calculată în modul următor:

$$\text{Rata de retragere a capitalului social} = \frac{\text{Valoarea nominală a acțiunilor achiziționate și/sau răscumpărate}}{\text{Capital social}}$$

Dacă în urma analizei s-a depistat că rata de retragere a capitalului social este mai mare de 10%, materialele analitice trebuie să conțină informațiile cu privire la vechimea operațiunilor de retragere a acțiunilor.

Nivelul ridicat al ratei de retragere a capitalului social poate cauza dificultăți în privința finanțării activității economice a societății pe acțiuni. Analiza acestei rate devine deosebit de importantă pentru:

- societăți pe acțiuni care pregătesc operațiuni de achiziționare sau răscumpărare a acțiunilor;
- societăți pe acțiuni care au intenții de autolichidare;
- societăți pe acțiuni care au intrat în proces de insolvență prin procedură de faliment.

În situații de autolichidare sau insolvență, creșterea gradului de retragere a capitalului social reprezintă încălcarea drepturilor creditorilor și proprietarilor, investițiile cărora rămân în circuitul economic al entității.

Modul de calculare și de interpretare a ratelor menționate anterior este ilustrat în exemplul convențional prezentat mai jos.

Exemplu. Entitatea "ABC" SA examinează gradul de adecvare, de achitare și de retragere a capitalului social în anul 2021. Modul de calculare a ratelor indicate este redat în tabelul 1.

Tabelul 1. Calculul ratelor de adecvare, de achitare și de retragere a capitalului social al entității "ABC" SA

Nr. crt.	Indicatori	La 01.01.2021	La 31.12.2021
1	Mărimea minimă a capitalului social conform legislației în vigoare, lei	20 000	120 000
2	Capital social, lei	180 000	1 400 000
3	Capital nevărsat, lei	-	(300 000)
4	Capital retras, lei	85 000	-
5	Valoarea nominală a acțiunilor achiziționate și răscumpărate, lei	14 400	-
6	Rata de adecvare a capitalului social, coef. (rd.2 : rd.1)	9,00	1,25
7	Rata de achitare a capitalului social, coef. [(rd.2 – rd.3) : rd.2]	1,00	0,79
8	Rata de retragere a capitalului social, % [(rd.5 : rd.2) x 100%]	8,00	-

Întrucât entitatea „ABC” acționează sub formă organizatorico-juridică de societate pe acțiuni, gradul de adecvare a capitalului social al acesteia se apreciază în comparație cu mărimea minimă stabilită de legislația în sumă de 20 000 lei la 01.01.2021 și 1 200 000 lei – la 31.12.2021. Datele tabelului 1 atestă faptul că valoarea nominală a acțiunilor plasate de această societate pe acțiuni depășește considerabil cerințele indicate mai sus. Așadar, se constată adecvarea totală a capitalului social al societății pe acțiuni „ABC” în comparație cu prevederile legislației, fapt ce se datorează plasării acțiunilor emisiunii suplimentare în decembrie 2021 în valoarea nominală de 100 000 lei.

Inexistența datoriilor acționarilor aferente achitării acțiunilor plasate (capitalul nevărsat este egal cu zero) confirmă nivelul cel mai înalt de achitare a capitalului social la începutul anului 2021. Până la sfârșitul acestui an rata de achitare a capitalului social a degradat până la 79%, ceea ce se explică prin datoria unor acționari de a vărsa aporturi în natură în valoare de 300 000 lei până la 25 ianuarie 2022.

La începutul 2021 la societății pe acțiuni „ABC” a fost înregistrat capitalul retras în sumă de 85 000 lei. Valoarea nominală a acțiunilor retrase a alcătuit 14 400 lei, ceea ce constituia 8 % din capitalul social și se încadra în cerințele stabilite de legislația (10%). În cursul anului 2021 acțiunile de tezaur au fost înstrăinate și la sfârșitul acestei perioade de gestiune rata de retragere a capitalului social este la nivelul cel mai favorabil, adică egală cu zero.

În ansamblu gradul de adecvare, de achitare și de retragere a capitalului social al societății pe acțiuni „ABC” în anul 2021 se apreciază pozitiv.

Concluzii.

Generalizând cele expuse mai sus, este de subliniat importanța analizei capitalului social al societăților pe acțiuni pentru elaborarea și adoptarea deciziilor relevante de către deținătorii reali de acțiuni, investitorii potențiali, creditorii și alți factori de decizie. În procesul analizei este necesar de luat în considerație caracterul specific al cadrului normativ care reglementează formarea și utilizarea capitalului social în societăți pe acțiuni. Ținând cont de cerințele legislației în vigoare, o atenție sporită trebuie acordată examinării și aprecierii gradului de adecvare a capitalului social al societății pe acțiuni în comparație cu mărimea minimă, gradului de achitare și de retragere a capitalului social. Aplicarea ratelor propuse pentru analiza acestor aspecte, va contribui la elaborarea deciziilor argumentate privind modificarea capitalului social, achiziționarea sau răscumpărarea acțiunilor și altor decizii aferente formării și utilizării capitalului social în societăți pe acțiuni.

Bibliografie:

1. Legea privind societățile pe acțiuni nr. 1134-XIII din 02.04.1997.
2. Legea nr. 18 din 20.02.2020 pentru modificarea Legii nr. 1134/1997 privind societățile pe acțiuni.

3. Codul Civil al Republicii Moldova nr.1107 din 06.06.2002.
4. Standardul Național de Contabilitate ”Capital propriu și datorii” aprobat prin ordinul ministrului finanțelor № 1533 din 22.10.2013

ASPECTE CONTABILE ȘI FISCALE PRIVIND SUBVENȚIONAREA ȘOMAJULUI TEHNIC SAU STAȚIONARE URMARE A SITUAȚIEI EPIDEMIOLOGICE**ACCOUNTING AND FISCAL ASPECTS REGARDING THE SUBSIDIZATION OF TECHNICAL OR STATIONARY UNEMPLOYMENT AS A RESULT OF THE EPIDEMIOLOGICAL SITUATION**

CZU: 657+336.22:[331.562:614.44]

ȚUGULSCHI Iuliana*Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova**E-mail: iuliana3989@gmail.com*

Abstract. *Currently, the increasing role of the state in supporting the local entities on the background of the epidemiological situation related to the spread of Covid-19 is accentuated worldwide. In the Republic of Moldova, one of the measures took to support entrepreneurial activity is the subsidization of entities that have established technical or stationary unemployment during the state of emergency, which has an impact not only in terms of accounting, but fiscally too. In order to elucidate the problems faced by the entities implementing the presented measure, this article examines the key issues underlying its implementation and the possible solutions.*

Cuvinte cheie: situație epidemiologică, șomaj tehnic/ staționare, subvenționare șomaj, indemnizație șomaj tehnic/staționare.

JEL Classification: M 40, 41

Introducere

În contextul situației excepționale legate de răspândirea pandemiei de COVID-19 atât la nivel național, cât și internațional, autoritățile de reglementare întreprind diverse măsuri de susținere a activității de întreprinzător. În acest context, una din măsurile întreprinse o reprezintă subvenționarea entităților care au instituit pe perioada stării de urgență șomaj tehnic sau staționare. Această măsură presupune respectarea cerințelor impuse de cadrul legal, cum ar fi: sistarea totală sau parțială a activității conform deciziilor Comisiei naționale extraordinare de sănătate publică și/sau dispozițiilor Comisiei pentru Situații Excepționale a Republicii Moldova, achitarea la buget a plăților obligatorii aferente indemnizațiilor/salariilor achitate angajaților aflați în șomaj tehnic și/sau staționare, respectarea cerințelor Regulamentului privind subvenționarea întreprinderilor și organizațiilor necomerciale, rezidente ale Republicii Moldova, care au instituit șomaj tehnic și/sau staționare urmare a situației epidemiologice (COVID-19). Totodată îndeplinirea cerințelor enunțate prezintă diverse dificultăți legate de implementarea măsurilor impuse de autorități atât din punct de vedere contabil, cât și fiscal. Cu toate acestea, actualitatea subvenționării entității pe parcursul perioadei legate de situația epidemiologică este vădit importantă atât pentru susținerea entităților, cât și economiei țării în ansamblu.

Rezultate și meditații

La nivel național, entitatea care instituie șomaj tehnic sau staționare are dreptul să beneficieze de subvenție în modul prevăzut de Ordinul Ministerului Finanțelor nr.58 din 29.04.2020 potrivit Regulamentului privind subvenționarea întreprinderilor și organizațiilor necomerciale, rezidente ale Republicii Moldova, care au instituit șomaj tehnic și/sau staționare urmare a situației epidemiologice (COVID-19) (în continuare - Regulament) [2]. Potrivit acestuia, subiecții subvenției sunt întreprinderile și organizațiile necomerciale, rezidenți ai Republicii

Moldova, care au instituit șomaj tehnic și/sau staționare, conform prevederilor art.80 și 80¹ din Codul muncii al Republicii Moldova nr. 154/2003.

Șomajul tehnic reprezintă imposibilitatea temporară a continuării activității de producție de către angajator unitate sau de către o subdiviziune interioară a acesteia pentru motive economice obiective. Pe durata șomajului tehnic, salariații se află la dispoziția angajatorului, acesta având oricând posibilitatea să dispună reluarea activității. În perioada șomajului tehnic, salariații beneficiază lunar de o indemnizație ce nu poate fi mai mică de 50 la sută din salariul lor de bază, cu excepția cazurilor de suspendare a contractului individual de muncă conform art.77 lit.c) din Codul muncii.

Staționarea reprezintă imposibilitatea temporară a continuării activității de producție de către unitate, de către o subdiviziune (subdiviziuni) interioară a acesteia, de către un salariat sau un grup de salariați și poate fi produsă:

- a) din cauze ce nu depind de angajator sau salariat;
- b) din vina angajatorului;
- c) din vina salariatului.

Retribuirea timpului de staționare produsă din cauze ce nu depind de angajator sau salariat, cu excepția perioadei șomajului tehnic (art. 80), se efectuează în mărime de cel puțin 2/3 din salariul de bază pe unitate de timp stabilit salariatului, dar nu mai puțin decât în mărimea unui salariu minim pe unitate de timp, stabilit de legislația în vigoare, pentru fiecare oră de staționare.

În caz de staționare produsă din vina angajatorului, cu excepția perioadei șomajului tehnic (art. 80), angajatorul este obligat să-i compenseze salariatului salariul pe care acesta nu l-a primit. Salariatul din vina căruia s-a produs staționarea nu este remunerat pentru orele de staționare [4].

Subvenția se acordă pentru indemnizațiile/salariile aferente șomajului tehnic și/sau staționării în perioada stării de urgență. Astfel, în conformitate cu prevederile Regulamentului, pentru subiecții subvenției care au fost obligați să-și sisteze total sau parțial activitatea conform deciziilor Comisiei naționale extraordinare de sănătate publică și/sau dispozițiilor Comisiei pentru Situații Excepționale a Republicii Moldova, suma subvenției se acordă în mărime de 100% din suma impozitului pe venit și altor plăți obligatorii calculate și achitate aferente plăților salariale. De menționat că, activitatea se consideră sistată total dacă entitatea nu a înregistrat venituri pentru perioada respectivă. În cazul în care entitatea a înregistrat venituri, spre exemplu, ca rezultat a livrării mărfii la domiciliu, activitatea acesteia se consideră sistată parțial.

O altă categorie o reprezintă subiecții subvenției care și-au sistat total sau parțial activitatea, alții decât cei enunțați mai sus, cărora li se acordă o subvenție în mărime de 60% din suma impozitului pe venit și altor plăți obligatorii calculate și achitate aferente indemnizației/salariului stabilit.

Pentru obținerea subvenționării este necesar de a lua în considerare următoarele cerințe:

- 1) dreptul la subvenționare se realizează în raport cu salariații aflați în șomaj tehnic și/sau staționare, angajați până la data de 1 martie 2020;
- 2) suma subvenției se calculează pentru un salariat per zi de șomaj tehnic și/sau staționare;
- 3) pentru entitățile care au fost obligați să-și sisteze total sau parțial activitatea conform deciziilor Comisiei naționale extraordinare de sănătate publică și/sau dispozițiilor Comisiei pentru Situații Excepționale a Republicii Moldova, suma subvenției calculată pentru un salariat per zi de șomaj tehnic și/sau staționare, nu trebuie să depășească suma calculată a impozitului pe venit și altor plăți obligatorii aferente plăților salariale pentru perioada fiscală februarie 2020, per zi lucrătoare pentru salariatul respectiv;

- 4) suma subvenției prevăzută pentru alte categorii de entități, adică care au sistat activitatea din alte cauze decât cele expuse în pct.3, calculată pentru un salariat per zi de șomaj tehnic și/sau staționare, nu va depăși 60% din suma calculată a impozitului pe venit și altor plăți obligatorii aferente plăților salariale, reflectată pentru perioada fiscală februarie 2020, per zi lucrătoare pentru salariatul respectiv;
- 5) la stabilirea mărimii subvenției se ia în calcul suma achitată a plăților obligatorii aferente indemnizațiilor/salariilor achitate angajaților aflați în șomaj tehnic și/sau staționare, și anume: contribuțiile individuale de asigurări sociale de stat datorate de angajator și angajat, primele de asigurare obligatorie de asistență medicală datorate de angajator și angajat și impozitul pe venit aferent plăților salariale.

Pentru obținerea subvenției este necesară depunerea unei cereri pentru fiecare perioadă fiscală (lună calendaristică) separat, conform modelului stabilit în anexa nr.2 la Regulament, la Direcția generală de administrare fiscală de la locul de deservire sau la Direcția generală administrare contribuabili mari a Serviciului Fiscal de Stat, după caz.

Potrivit pct. 16 din Regulament, pentru confirmarea subvenției, sunt necesare următoarele copii ale documentelor enunțate:

- a) ordinul privind stabilirea șomajului tehnic (conform art. 80 din Codul muncii) și/sau staționării (conform art. 801 din Codul muncii) cu reglementarea remunerării salariaților în condițiile Codul muncii.
- b) tabelul de evidență a timpului de lucru pentru angajații aflați în șomaj tehnic/staționare pentru luna de gestiune pe întreprindere/organizație necomercială;
- c) ordinul de plata cu suma totală a salariului/indemnizației transferată pe contul salarial al entității pentru luna de gestiune;
- d) documentele de plată ce confirmă achitarea impozitului pe venit și alte plăți obligatorii în cazul depunerii cererii în termen de până la 5 zile lucrătoare de la data achitării acestora.

În cazul în care, documentele menționate nu sunt anexate la cererea depusă pentru subvenționare, acestea urmează a fi prezentate în procesul controlului fiscal tematic.

Ca parte componentă a cererii, suplimentar se anexează Informația de determinare a subvenției pentru cheltuielile legate de achitarea salariului/indemnizației în cazul șomajului tehnic și/sau staționării, urmare a situației epidemiologice a infecției COVID-19.

Entitatea ce dorește să obțină subvenționarea trebuie să prezinte în mod obligatoriu dările de seamă și să achite impozitul pe venit și alte plăți obligatorii aferente indemnizației/salariului acordate salariaților aflați în șomaj tehnic și/sau staționare pentru perioadele fiscale pentru care se solicită subvenționarea.

De menționat că termenul stabilit pentru subvenționare este relativ scurt și anume de 5 zile lucrătoare din data depunerii cererii, dintre care 3 zile din acest termen sunt destinate pentru efectuarea controlului fiscal tematic și adoptarea deciziei de subvenționare, o zi este destinată întocmirii documentelor de plată și transmiterii acestora spre executare Direcției Trezoreriei de Stat, iar a cincia zi este destinată pentru efectuarea subvenționării efective.

Suma pasibilă subvenționării aferente impozitului pe venit și altor plăți obligatorii se va determina în conformitate cu informația privind determinarea subvenției pentru cheltuielile legate de achitarea salariului/indemnizației în cazul șomajului tehnic și/sau staționării, urmare a situației epidemiologice a infecției COVID-19, parte componentă a Cererii.

Dacă se constată că entitatea a achitat doar parțial impozitul pe venit și alte plăți obligatorii aferente plăților salariale, subvenționarea se va acorda *în limita obligațiilor achitate* cu aplicarea coeficientului corespunzător. Prin urmare, entitatea are dreptul la subvenționarea impozitul pe venit și alte plăți obligatorii aferente plăților salariale, completând Informația de determinare a subvenției pentru cheltuielile legate de achitarea salariului/indemnizației în cazul șomajului tehnic și/sau staționării și reflectând în luna curentă și în luna februarie plățile efectuate.

O altă condiție o reprezintă faptul că în cazul solicitării subvenționării doar a impozitului pe venit sau a uneia din plățile obligatorii, suma subvenției nu va depăși suma calculată corespunzător a impozitului pe venit sau a plăți obligatorii respective, aferente plăților salariale pentru luna februarie 2020.

Pentru contabilizarea corectă a subvențiilor primite de către entitățile aflate în șomaj tehnic sau staționare în timpul stării de urgență este necesar de ținut cont de prevederile SNC „Capital propriu și datorii”. Astfel, subvențiile inițial se recunosc în baza contabilității de angajamente în cazul existenței unei certitudini întemeiate că:

- entitatea va respecta condițiile impuse de acordarea subvențiilor;
- subvențiile vor fi primite;
- valoarea subvențiilor poate fi evaluată în mod credibil.

În acest context, apare problema privind respectarea condiției ce ține de recunoașterea subvenției în baza principiului contabilității de angajamente dat fiind faptul că comparativ cu alte tipuri de subvenții prevăzute de standard, subvenționarea entităților care au staționat în perioada stării de urgență nu se efectuează prin încheierea contractului respectiv. Respectiv, considerăm că drept certitudine de recunoaștere a subvenției în acest caz servește decizia de acordare a acesteia adoptată de către Direcția generală de administrare fiscală.

Potrivit prevederilor Regulamentului și a Legii nr. 69/2020 [1] subvențiile se acordă entităților pentru acoperirea cheltuielilor legate de plata indemnizațiilor/salariilor angajaților aflați în șomaj tehnic și/sau staționării. Astfel, în contextul cerințelor impuse de SNC „Capital propriu și datorii” subvențiile date se atribuie la subvențiile aferente veniturilor.

Un alt aspect de care trebuie să se țină cont este faptul că, potrivit pct. 77 din standardul nominalizat, subvențiile destinate compensării costurilor/cheltuielilor deja suportate se decontează *integral la venituri curente* în perioada în care subvențiile au fost primite. Prin urmare, deoarece subvenția se acordă în baza documentelor ce confirmă achitarea cheltuielilor până la data subvenționării, aceasta urmează a fi decontată integral la veniturile perioadei curente în care a fost primită.

Exemplu. *Pe perioada pandemiei 17 martie – 15 mai 2020 entitatea „Sport” SRL a fost obligată să-și sisteze complet activitatea conform deciziilor Comisiei naționale extraordinare de sănătate publică și/sau dispozițiilor Comisiei pentru Situații Excepționale a Republicii Moldova. În vederea susținerii salariaților, conducătorul entității a instituit șomaj tehnic în mărime de 50 % din salariul de bază.*

Până pe data de 16 martie 2020 inclusiv, entitatea „Sport” SRL a calculat salariul angajatului Ciobanu V. în sumă de 3540 lei, iar pentru perioada pandemiei Covid-19 17 – 31 martie 2020 s-a calculat indemnizația de șomaj tehnic de 1980 lei. Contribuțiilor de asigurări sociale de stat pe luna martie au constituit 994 lei, din care pentru perioada 17 – 31 martie 2020 – 357 lei. Reținerile din indemnizații/salarii pentru luna martie 2020 au constituit:

- *impozitul pe venit – 570 lei, din care pentru perioada aferentă șomajului tehnic - 185 lei,*
- *contribuțiilor individuale de asigurări sociale de stat constituie 331 lei, din care pentru perioada aferentă șomajului tehnic – 119 lei;*
- *primele de asistență medicală constituie 248 de lei, din care pentru perioada aferentă șomajului tehnic – 89 lei.*

Achitarea indemnizațiilor/salariilor a avut loc în luna martie 2020.

Pentru determinarea sumei subvenției, entitatea „Sport” SRL trebuie să efectueze pentru fiecare angajat calculele în Informația pentru luna martie 2020 reieșind din modelul prezentat în anexa la Regulament. Potrivit acesteia, mărimea subvenției se stabilește în coloana 19 din Informație și reprezintă suma minimă dintre suma impozitelor, contribuțiilor și primelor pe zi de șomaj tehnic/subvenționare (col.10) sau suma impozitelor, contribuțiilor și primelor pe o zi din luna februarie (col.17) înmulțită la numărul de zile în șomaj tehnic/staționare în perioada de gestiune

(col.9) și la coeficientul subvenției (col.18), adică suma subvenției se determină ca (min col. 10; col. 17) x col. 9 x col. 18. Astfel, în baza datelor din exemplu suma subvenției pentru un angajat (col. 19 din Informație) se determină astfel:

- 1) suma impozitelor, contribuțiilor și primelor de șomaj tehnic/subvenționare (col.10) constituie 839 lei, care se calculează doar din suma indemnizației de șomaj de 1980 lei și necesită determinarea impozitului pe venit (185 lei) și altor plăți obligatorii aferente (357 lei + 119 lei+89 lei +89 lei). Suma impozitelor pe o zi va constitui 76,27 lei (839 lei/11 zile);
- 2) suma impozitelor, contribuțiilor și primelor pe o zi din luna februarie 2020 presupunem că constituie 124,55 lei (col.17);
- 3) numărul de zile în șomaj tehnic/staționare în perioada de gestiune (col.9) este de 11 zile;
- 4) coeficientul subvenției în exemplul nostru constituie 100% (col.18), dat fiind faptul că entitatea a căzut sub incidența obligativității sistării complete a activității pe perioada pandemiei.

Rezultă că entitatea „Sport” SRL poate solicita pentru angajatul Ciobanu V. pentru luna martie 2020 o subvenție în suma de 839 lei (76,27 lei (suma minimă dintre coloana 10 și 17 din Informație) x 11 zile x100%). În mod similar se efectuează calculele pentru ceilalți angajați ai entității.

Suma totală calculată în col. 19 din Informație trebuie indicată în Cererea de achitare a subvenției. Să presupunem că pentru toți angajații această sumă a fost determinată în mărimea de 10 540 lei. Astfel, pentru suma subvenției determinate entitatea va întocmi formulele contabile:

- la suma totală a subvenției recunoscute:

Debit contul 234 „Alte creanțe curente” – 10 540 lei

Credit contul 535 „Venituri anticipate curente” – 10540 lei;

- la suma subvenție încasate la contul curent al entității:

Debit contul 242 „Conturi curente în monedă națională” – 10 540 lei

Credit contul 234 „Alte creanțe curente” – 10540 lei;

- la suma subvenției primite și decontate la venituri:

Debit contul 535 „Venituri anticipate curente” – 10 540 lei

Credit contul 623 „Venituri excepționale” – 10540 lei.

După cum se observă, modul de determinare a sumei subvenției pe fiecare angajat este destul de anevoios în special pentru entitățile ce au mulți angajați și necesită o delimitare distinctă a impozitelor obligatorii aferente perioadei de instituire a șomajului tehnic.

În ceea ce privește aspectele fiscale este de menționat următoarele. Potrivit art. II alin. (2) din Legea nr. 69/2020, suma subvențiilor primite conform prezentului articol constituie surse de venit neimpozabile cu impozitul pe venit. Astfel, ca și în cazul altor tipuri de subvenții la completarea anexei 1D în col. 2 rd. 02012 din declarația cu privire la impozitul pe venit (forma VEN 12), se va indica suma veniturilor obținute din subvenționare ce urmează a fi ajustate.

În ceea ce privește cheltuielile legate de achitarea indemnizațiilor/salariilor angajaților pentru perioada în care entitatea nu a fost desfășurat activitate, acestea au survenit pe parcursul situației excepționale și potrivit pct. 32 din anexa 1 la Hotărârea 693 din 18.07.2018 cu privire la determinarea obligațiilor fiscale aferente impozitului pe venit, în cazul în care agentul economic a înregistrat cheltuieli în procesul exercitării activității de întreprinzător ca rezultat al constatării unei situații excepționale și nu a înregistrat (a înregistrat parțial) venituri, cheltuielile în cauză, în conformitate cu prevederile art. 24 alin. (1) din Cod, se deduc în scopuri fiscale.

Cheltuielile legate de lichidarea consecințelor unei situații excepționale se califică drept cheltuieli excepționale care, pornind de la prevederile art. 24 alin. (1) din Cod, sânt, de

asemenea, cheltuieli ordinare și necesare și care, respectiv, se permit spre deducere în scopuri fiscale. Prin urmare, suma cheltuielilor legate de achitarea indemnizațiilor/salariilor angajaților pentru perioada în care nu a fost desfășurată activitate pe perioada pandemiei Covid-19 se permite integral la deducere.

Concluzii

Analizând condițiile impuse de actele normative în vigoare privind subvenționarea entităților care au instituit pe perioada stării de urgență șomaj tehnic sau staționare, considerăm că prevederile acestora sunt deosebit de actuale pe plan național, ținând cont de dificultățile financiare cu care se confruntă entitățile comerciale și organizațiilor necomerciale pe perioada sistării totale sau parțiale ale activității. Totodată considerăm că cerințele impuse de autorități privind determinarea și argumentarea plății impozitului pe venit și altor plăți obligatorii din indemnizații/salarii ce stau la baza stabilirii mărimii subvenției sunt dificil de îndeplinit atât din punct de vedere a corectitudinii calculelor aferente sumei subvenției pentru fiecare salariat, cât și argumentării plăților sumei impozitului pe venit și altor plăți obligatorii. În acest context, este oportun, ca entitatea care decide de a aplica subvenția pentru șomajul tehnic sau staționare, în vederea evitării sancționărilor ulterioare, să studieze în detaliu mecanismul prevăzut de Regulament și să verifice corectitudinea calculelor aferente salariului/indemnizației nu doar pentru perioada în care se solicită subvenționarea, dar și luna februarie care servește ca bază de comparație (limita minimă) pentru stabilirea acesteia.

Bibliografie/ Bibliography

1. Legea cu privire la instituirea unor măsuri pe perioada stării de urgență în sănătate publică și modificarea unor acte normative nr. 69 din 21.05.2020. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. nr. 124-125 din 29.05.2020.
2. Regulamentul privind subvenționarea întreprinderilor și organizațiilor necomerciale, rezidente ale Republicii Moldova, care au instituit șomaj tehnic și/sau staționare urmare a situației epidemiologice (COVID-19), aprobat prin Ordinul MF 58 din 29.04.2020. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. nr. 110-111 din 30.04.2020.
3. Dispoziția nr. 16 din 10.04.2020 a Comisiei pentru Situații Excepționale a Republicii Moldova;
4. Codul muncii al Republicii Moldova nr. 154 din 28.03.2003. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. nr. 159-162 din 29.07.2003.
5. Hotărârea 693 din 18.07.2018 cu privire la determinarea obligațiilor fiscale aferente impozitului pe venit. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. nr. 295-308 din 10.08.2018.

DEZVOLTAREA CONCEPȚIEI PRIVIND EVALUAREA INFORMAȚIEI SITUAȚIILOR FINANCIARE

УДК 657.01
CZU: 657.1

ȚURCANU Viorel¹, GOLOCIALOVA Irina²

¹Academia de Stat Economice a Moldovei, Chișinău, Republica Moldova

²Dr., conf. univ., Universitatea de Stat din Moldova, Chișinău, Republica Moldova

E-mails: ¹vturcanu@mail.ru; ²monomah5@yandex.ru

Abstract. A certain place in the Conceptual framework is occupied by the qualitative characteristics that have undergone structural modifications and created the prerequisites for the formation of their concept. In this context, the work focuses on the study of the status of qualitative characteristics in two accounting systems. In some associated countries, a third accounting system has emerged that has a mixed character and an excellent list of quality characteristics. The authors proposed a methodology for assessing the usefulness of financial reporting information, which proves the failure of the convergence of various accounting systems while ignoring the conceptual approach.

Keywords: Financial Statements, Qualitative Characteristics, Assesement, Measurement Model of Quality, Mathematical Modeling.

JEL Classification: M41

Introducere

Informația, și în primul rând cea financiară, este produsul unui sistem contabil, care se reflectă în raportarea financiară. Ca și orice marfă, informația dispune de caracteristici calitative, care se aplică în sistemul de indicatori ale situațiilor financiare. Fiecare tip de caracteristici calitative exprimă doar un criteriu de evaluare a informației. De exemplu, prezentarea exactă, comparabilitatea, inteligibilitatea și altele. Însă, adunate împreună valorile tuturor caracteristicilor calitative, poate răspunde la întrebarea despre evaluarea informației, conținută în raportarea financiară respectivă.

Utilizatorii informației financiare, îndeosebi investorii, doresc să se asigure, că indicatorii activității subiectului economic cu fidelitate sunt prezentați în raportarea financiară. Pentru aceasta ei trebuie să cunoască metoda evaluării informației financiare. Documentele care reglementează contabilitatea și în literatura economică autorii deseori se limitează la descrierea tipurilor caracteristicilor calitative a informației financiare, dezvăluind doar esența și valoarea lor.

De aceea este necesar argumentarea teoretică a caracteristicilor calitative, prezentate în Cadrul general conceptual de pregătire a raportării financiare (Cadrul conceptual) și de analizat legătura dintre ele. Totodată, diferite sisteme contabile, prevăd o listă neomogenă a caracteristicilor calitative și este oportun ca prin intermediul acestora de apreciat calitatea raportării financiare într-un sistem sau altul în baza unei metodici unice de evaluare a informației financiare.

Autorii lucrării în cauză, prin aplicarea analizei logice, a tratamentului aprofundat a conținutului și valorii fiecărei caracteristici calitative și arajamentului consecutiv ale acestora, au elaborat metoda evaluării informației prezentate, utilă în orice sistem contabil: de rang înalt (anglo-saxon și european) sau la nivel de subiect economic. La prezentarea modelelor de calcul al indicelui calității lista caracteristicilor calitative pentru sistemul anglo-saxon s-a preluat din Cadrul conceptual, iar pentru sistemul european – din Directiva 2013/34/UE. Caracteristicile

calitative, adoptate de către o țară, se conțin în baza legislativă și normativă (legi, standarde, regulamente), iar cele folosite de către o entitate – în politica contabilă a sa.

La utilizarea metodei propuse, elaboratorii raportării financiare și utilizatorii acesteia trebuie să ia în vedere, că prezentarea exactă a informației financiare depinde de trei factori principali: reglementarea normativă a contabilității; utilizarea în măsură deplină a caracteristicilor calitative a informației; nivelul aplicării raționalismului profesional al contabilului.

În țările asociate cu Uniunea Europeană, s-a constatat un sistem specific de contabilitate. Fiind bazat pe IFRS până în anul 2018 aceste țări (Republica Moldova, Ucraina și Georgia) au fost obligate să transpună în legislația și actele normative contabile ale sale, cerințele Directivei UE în domeniul contabilității. În context cu cele menționate, autorii se întrebă: există oare în Republica Moldova o concepție unică de aplicare a caracteristicilor calitative, care corespunde rigorilor fiabilității raportării financiare; este oare elaborat un model funcțional de evaluare, pentru a prezenta o informație clară privind situația financiară a entității și, dacă este, satisface oare cerințele utilizatorilor la adoptarea deciziilor economice în baza acesteia? Răspunsul la aceste întrebări se află în perimetrul argumentării metodologice și a dovezilor prezentate de autori prin formule și calcule concrete însoțite de comentarii și concluzii.

Corpul lucrării

Rolul caracteristicilor calitative. O problemă importantă a teoreticienilor în perioada: sf. sec. XX și înc. sec. XXI, este existența deosebiri funcționale dintre cele două sisteme principale de contabilitate – anglo-saxon și continental, iar în condițiile globalizării apare necesitatea strigentă privind armonizarea acestora [2]. Cu părere de rău, în cadrul acestor discuții, puțini dintre savanți menționează căile asigurării armonizării sistemelor contabile, ce nu este mai puțin important. Unii autori, principalele deosebiri dintre aceste două sisteme le văd prin modul de înregistrare a operațiilor economice și prin tipul caracteristicilor calitative aplicte [1].

Prin urmare, există părerea, că în sistemul anglo-saxon prevalează forma liberală de înregistrare a faptelor economice, conducându-se de concepția prezentării fixe [6]. Acest sistem se bazează pe principii și caracteristici calitative și lasă mai mult loc raționalismului contabil la înregistrarea operațiilor și elaborarea situațiilor financiare. În țările Uniunii Europene se acordă atenție prioritară respectării normelor juridice (concepția „fiabilitatea informației”), de aceia caracteristicilor calitative și raționalismului contabil le rămâne mai puțin loc [2]. Astfel, țările-membre trebuie, în primul rând, să respecte prevederile directivei, în afară de normele locale. În rezultat, consideră unii savanți, procesul armonizării decurge mai ușor în țările care practică sistemul contabil anglo-saxon, cu o liberalizare și flexibilitate mai înalte [5].

Însă, menționăm, că pe această cale, problema rămâne nerezolvată până la capăt, deoarece ea indică numai divergențele dintre sistemele contabile, dar nu și căile de armonizare ale acestora. Chestiunea este destul de valoroasă și ea trebuie soluționată pe cale conceptuală, considerând-o „una din problemele principale ale contabilității”, afirmă Socolov (2009) [11].

O poziție critică în privința respectării caracteristicilor calitative din IFRS ocupă autorii Piatov și Smirnova (2008). În rezultatul cercetărilor sale, ei au ajuns la concluzia, că raportarea financiară calitativă este un ideal de neatins, luând în considerare situația obiectivă, și anume contradicțiile permanente dintre interesele unor astfel de grupe ale utilizatorilor, cum sunt: investorii, scopul cărora este cunoașterea rentabilității capitalului; creditorii, care doresc să obțină informația despre solvabilitatea entității [10]. Ca o continuare a acestei cercetări, trebuie de studiat lucrarea autorilor Piatov, Alexeev și alții (2019), în care aceștea relatează că existența în metodologia contabilității a niște paradoxuri, conduce la dereglarea informației din raportarea financiară și reduce din prezentarea ei exactă [7].

De altă părere sunt Achim, Chis (2014), adepți ai sistemului contabil continental. Acești cercetători consideră că factorii, de care depinde calitatea contabilității financiare sunt: sistemul de drept, sursa de finanțare, raționalismul contabil, dezvoltarea economică, pecând

caracteristicilor calitative în acest proces le revine un rol auxiliar, deoarece funcția lor este numai de a contribui la adoptarea deciziilor [14]. O analiză detaliată a caracteristicilor calitative se face în lucrarea Țurcanu, Golocialova (2016). Ei, în baza Cadrului conceptual (versiunea 2010) și a sistemelor contabile, au prezentat lista caracteristicilor calitative conform IFRS² și Directivei 2013/34/UE³ și au evidențiat acelea, care sunt prioritare în fiecare sistem, punând accent pe principiile prezentării fidele și a prudenței [4]. O lucrare distinctă, este consacrată de către acești autori (2016) concepției prezentării exacte, numită „adevărul contabil”. Autorii, în baza sistemului bancar al Republicii Moldova, au demonstrat cât de grave pot fi consecințele nerespectării acestei concepții pentru economia unei țări [3].

Din lucrările, cu caracter empiric, menționăm publicația Nobes și Stadler (2015), în cadrul căreia au înaintat și argumentat ipoteza privind influența absolută a politicilor contabile asupra caracteristicilor calitative, și în primul rând, asupra oportunității, reprezentării exacte, comparabilității și inteligibilității [16]. În procesul asigurării respectării caracteristicilor calitative ale raportării financiare, un loc cheie autorii oferă managerilor, deoarece ei prin calcule speciale au demonstrat că calitatea raportării depinde de caracteristicile demografice ale unității de business și de realitatea jurisdicției. Acest concept este susținut și de autorii Dmour&Dmour, Abbod (2017) [15].

Problema calității informației financiare examinează și Colesnicov, Macarov, Safarova (2017) în contextul optimizării activității de audit, care în condițiile riscurilor multiple caracteristice businessului intern și extern este îndreptat nu numai spre crearea unui sistem eficient de control, dar și spre ridicarea calității evidenței în sistemul informațional al subiectului economic [8]. După părerea acestora, soluționarea problemei în cauză se află în sfera de elaborare a metodologiei evaluării eficienței fluxului informației contabile, care se bazează pe utilizarea modelului economico matematic. În cadrul metodei propuse, autorii au stabilit un prag al oportunității informației de 54%, mai jos decât care informația se califică neeficientă [8].

În contextul dezvoltării contabilității, a apărut o întrebare principală – despre caracterul contabilității și raportării financiare în țările asociate cu UE, după transpunerea în legislația și actele normative ale lor a prevederilor Directivei 2013/34/UE, formulată de către Țurcanu și Golocialova (2016) astfel: cum va fi contabilitatea în RM după apropierea acestora de Directiva UE? Răspunsul a fost bazat pe dovezile, primite în rezultatul analizei principiilor contabilității și a caracteristicilor calitative: se va afla între IFRS și directivele UE. Și totuși, contabilitatea în aceste țări, printre care și RM, va rămâne strict reglementată și orientată spre concepția juridică, iar caracteristicilor calitative va fi acordată puțină atenție [3]. Noua Lege a contabilității și raportării financiare a RM (2017) a confirmat această presupunere.

Acestea sunt unele sugestii referitoare la caracteristicile calitative, însă vom analiza la fel Cadrul conceptual la acest subiect (ediția 2018). Cadrul general subliniază că principalii utilizatori, la care trebuie să fie orientate situațiile financiare sunt investitorii și creditorii. La dispoziția acestora poate fi pusă atât informația financiară cât și nefinanciară. Pe grupurile de utilizatori menționați, îi interesează nivelul oportunității raportării financiare, și în general, modul de formare a informației calitative despre activitatea entității. Acest fapt are o mare importanță la corectitudinea deciziilor adoptate. O orientare secundară au situațiile financiare destinate organelor reglementatoare și publicului⁴.

Utilitatea informației se determină prin caracteristicile calitative. Cu acest scop, ele sunt divizate în două categorii, în dependență de valoarea lor: fundamentale și care măresc utilitatea informației. Reprezentarea exactă și relevanța sunt cele fundamentale. Reprezentarea exactă prevede că informațiile prezentate în situațiile financiare trebuie să fie complete, imparțiale și fără erori. Relevanța cuprinde și noțiunea de semnificație a informației, care depinde de

²http://ec.europa.eu/docs/arc/ias1_ann

³<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ>

⁴<http://www.ctcp.gov.co/files/documents>

caracterul și valoarea numerică a informației. Celelalte caracteristici calitative numai majorează utilitatea informației: comparabilitatea, verificabilitatea, oportunitatea și inteligibilitatea.

Cadrul conceptual (2018) recomandă entităților să folosească „un proces rațional și suficient de aplicare a caracteristicilor informației financiare”, la baza căruia se efectuează indentificarea faptului economic, potențial util pentru utilizatorii raportării financiare. După indentificarea evenimentului economic, se selectează informația care este mai relevantă, exactă și semnificativă pentru utilizatori⁵. În cazul când aceste condiții sunt îndeplinite, informația este calificată ca utilă pentru luarea deciziilor.

Pentru optimizarea deciziilor manageriale, elaboratorul raportării financiare trebuie să analizeze fiecare caracteristică calitativă, care majorează utilitatea informației, când apare necesitatea alegerii metodei de evaluare, a modului de calcul și procedurilor de contabilitate. Cu aceasta se finalizează procesul de aplicare a caracteristicilor calitative conform IFRS, care prevede și utilizarea raționalizmului profesional al contabilului.

Reeșind din cele relatate, autorii acestei lucrări formulează următoarea **teză**: deoarece în procesul evaluării calității informației financiare sunt evidențiate două etape de constatare a utilității, există și două nivele ale utilității: *prima* – informația financiară poate fi utilă chiar dacă adoptată în baza ei a unei decizii manageriale nu este bine argumentată; *a doua* – când se constată o eficiență economică în urma deciziei adoptate. De această părere sunt Needles, Anderson, Caldwell (1999), care consideră că informația financiară pentru ca să fie utilă, trebuie să dispună de două caracteristici calitative – reprezentarea exactă și relevanța [9]. O viziune conceptuală a caracteristicilor calitative au și autorii acestei lucrări, care le tratează ca un factor important la formarea concepției „adevărul contabil”, adică prezentării fidele a raportării financiare [3].

Totuși, atrage atenția și problema **corelației** caracteristicilor calitative în algoritmul logic construit în privința utilizării lor. În acest context menționăm, că suntem de acord cu opinia Piatov și mirnova referitor la tendința de a găsi compromis dintre caracteristicile calitative, care neapărat pune la îndoială atingerea de către raportarea financiară a nivelului calității necesar [10].

Pentru soluționarea acestei probleme, cel puțin parțial, autorii articolului prezent propun un model propriu de evaluare a calității informației raportării financiare, esența căruia este dezvăluită în continuare.

Modelul de evaluare. Acesta prevede următorii pași:

- *Primul pas* – Stabilirea simbolurilor: pentru caracteristicile calitative care determină utilitatea informației – α și pentru cele care majorează această utilitate – β .
- *Pasul doi* – Determinarea cotei (în procente) participării caracteristicilor calitative în indicatorul calității raportării financiare. Cota se stabilește în dependență de valoarea fiecăreia în formarea calității informației. Astfel, pentru caracteristicile calitative fundamentale este prevăzut o cotă mai mare, care-i egală între ele, deoarece reprezentarea exactă și relevanța, inclusiv semnificația, determină utilitatea informației, iar un indice mai mic și un coeficient mai jos sunt atribuite caracteristicilor calitative, care majorează utilitatea informației.
- *Pasul trei* – Stabilirea quantumului de îndeplinire a indicelui calității. Dacă toate caracteristicile calitative sunt respectate, atunci indicele efectiv general al calității va fi de 100% sau valoarea lui – 1.0. Este clar, că în cazul lipsei ori nerespectării doar a uneia din ele, indicele efectiv al calității se va micșora concomitent, în comparație cu cel normativ.

⁵<http://www.iasplus.com/en/news/2018/10/definition-of-material>

▪ *Pasul patru* – Efectuarea calculelor:

a) Conform formulei 1 se calculează utilitatea informației (U'), luând în considerare, că valoarea caracteristicilor calitative (α), care corespunde nivelului întâi de utilitate (U'), în orice sistem contabil este unic:

$$U' = \sum_{i=1}^n \alpha_i \quad (1)$$

b) În baza formulei 2 se determină valoarea totală a caracteristicilor calitative, care majorează utilitatea (U'') – al doilea nivel de utilitate:

$$U'' = \sum_{i=1}^n \sigma_i \times \beta_i \quad (2)$$

c) Conform formulei 3 se calculează indicele valorii calității raportării financiare (U), care este egal cu suma indicilor utilității și celor care majorează utilitatea informației:

$$U = U' + U'' \quad (3)$$

Aplicarea modelului propus în condițiile IFRS și a Directivei UE. În aceste cazuri se acceptă presupunerea că valoarea de primul nivel a utilității informației, exprimată în procente este de 54, sau cota de 0,54. Imaginea fidelă a informației financiare se asigură, în primul rând, prin aplicarea Cadrului conceptual, care conține și descrierea caracteristicilor calitative, modul aplicării acestora, ca un instrument de măsurare a calității informației. În tabelul 1 se prezintă evaluarea calității informației raportării financiare în baza caracteristicilor calitative, determinate de către Cadrul conceptual, cu aplicarea modelului propus de autori.

Tabelul 1. Evaluarea calității informației în baza caracteristicilor calitative, prevăzute de IFRS

Caracteristicile calitative	Simbolul	Valoarea, %	Evaluarea:		
			Coeficientul (σ_i)	%	cota
Reprezentarea exactă	α_1	27.0	×	27.0	0.27
Relevanța	α_2	27.0	×	27.0	0.27
Semnificația	α_2	-			
Primul nivel de utilitate	U'	54.0	×	54.0	0.54
Comparabilitatea	β_1	11.5	1.13	13.0	0.13
Verificabilitatea	β_2	11.5	0.95	11.0	0.11
Oportunitatea	β_3	11.5	0.96	12.0	0.12
Inteligibilitatea	β_4	11.5	0.87	10.0	0.10
Al doilea nivel de utilitate	U''	46.0	×	46.0	0.46
Utilitatea pentru adoptarea deciziilor	U	100	×	100	1.00

Sursa: elaborat de autori

Este clar, că în acele unități economice, care se conduc de IFRS, în cazul când utilizează toate caracteristicile calitative, prevăzute în Cadrul conceptual și IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”, valoarea calității informației conținută în raportarea financiară va fi optimală – 100% sau 1,0.

Dacă privim procesul de dezvoltare a caracteristicilor calitative în contextul concepției IFRS, observăm că au avut loc discuții, mai ales în privința consecutivității prezentării acestora. Analiza structurii caracteristicilor calitative conform Cadrului conceptual (tabelul 1), denotă că pe ultimul loc se află inteligibilitatea. Însă oponentii acestui document consideră ca cea mai importantă caracteristică este inteligibilitatea, deoarece numai informația înțeleasă poate fi relevantă și, prin urmare utilă [12]. Trebuie de menționat că în sistemul economic conform modelului bazat pe știință, metodologia contabilității este orientată spre elaboratorii de rapoarte financiară, care dispun de destulă competență, atât în privința conținutului legislației și actelor normative, cât și a businessului. Însă, este evident că raportarea financiară se elaborează pentru utilizatori, înzestrați cu cunoștințe necesare de a studia și analiza informațiile financiare. Dar, în viața economică, astăzi atât de complicată, chiar și la utilizatorii bine pregătiți, poate apărea întrebarea în privința înțelegerii informației referitoare la unele evenimente. În legătură cu aceasta, susținem opinia savanților Hendriksen și van Breda (2000), despre faptul că „tipul utilizatorului este un factor cheie în decizia privind nivelul de informație care trebuie

prezentată, deoarece înțelegerea informației depinde de pregătirea profesională a utilizatorului” [13].

Țările Uniunii Europene sunt obligate să țină contabilitatea și să întocmească raportarea financiară în corespundere cu Directiva 2013/34/UE. În aceasta, mai mult indirect, găsim caracteristicile calitative, care sunt obligatorii pentru subiecții economici ale oricărei țări din UE (tabelul 2). Directiva lafel prevede două caracteristici fundamentale: imaginea fidelă și relevanța. Una din ele după denumire diferă de cea existentă în Cadrul conceptual, dar după sens pot fi echivalate: imaginea fidelă cu reprezentarea exactă. În acest sistem contabil semnificației i se oferă un rol mai ridicat, dar deoarece lafel nu se consideră caracteristică de sine stătătoare, i se acordă o valoare doar de 10% (fără coeficient). Totodată în directiva susnumită este exprimată neîncrederea în reprezentarea exactă: „Recunoașterea și evaluarea unor elemente din situațiile financiare se bazează mai degrabă pe estimări, raționamente și modele, decât pe reprezentarea exactă”⁶. În continuare, în directivă se subliniază cerința că situațiile financiare ar trebui să se pregătească pe o bază prudentială și să ofere o imagine fidelă. Mai jos, în tabelul 2, este prezentat modul de evaluare a calității informației raportării financiare, în baza caracteristicilor calitative, prevăzute de Directiva 2013/34/UE, conform modelului propus de autori. După cum se observă din tabel, conform directivei UE, numărul caracteristicilor calitative e mai mic (patru), decât cel prevăzut în Cadrul conceptual.

Tabelul 2. Evaluarea calității informației în baza caracteristicilor calitative, prevăzute de Directiva2013/34/UE

Caracteristicile calitative	Symbolul	Valoarea, %	Evaluarea:		
			Coefficientul (σ_i)	%	cota
Imaginea fidelă	α_1	22.0	1.23	27	0.27
Semnificația	α_2	10.0	0	0	0
Relevanța	α_3	22.0	1.23	27	0.27
Primul nivel de utilitate	U'	54.0	×	54	0.54
Comparabilitatea	β_1	23.0	1.0	23	0.23
Echivalența	β_4	23.0	1.0	23	0.23
Al doilea nivel de utilitate	U''	46.0	×	46	0.46
Utilitatea pentru adoptarea deciziilor	U	100	×	100	1.00

Sursa: elaborat de autori

Și aceasta s-a întâmplat din cauza cracteristicilor calitative, care majorează utilitatea informației (numai două). Acest lucru confirmă încă odată situația, că Directiva UE acordă mai puțină atenție acestui subiect. Totodată trebuie de menționat valoarea mai semnificativă a comparabilității în țările UE, deoarece directiva cere ca structura situațiilor financiare, metodele de evaluare aplicate și alte poziții să fie, dacă nu identice, apoi apropiate (comparabile) în țările membre. O deosebire suficientă există în denumirea caracteristicii a doua din directivă – în loc de „inteligibilitate”, prevăzută de Cadrul conceptual, aici întâlnim „echivalența”, care după sens înseamnă că utilizatorul vede prin informație evenimentul echivalent cu realitatea, ceea ce-i aproape de caracteristica „inteligibilitate”.

Aplicarea modelului în țările asociate cu UE. După cum s-a menționat, în țările asociate cu UE, inclusiv Republica Moldova, contabilitatea în rezultatul transunerii Direcivei UE, s-a apropiat mult de aceasta, rămânând în același timp, parțial în aria IFRS, dar ca un sistem bine reglementat. În acest context, a apărut problema combinării a două sisteme contabile diferite, inclusiv a caracteristicilor calitative ale acestora.

Să urmărim pe scurt evoluția acestei probleme. Multe țări, în perioada de trecere la economia de piață, au elaborat standardele naționale de contabilitate, orientate spre IFRS. Astfel, în Concepția privind evidența contabilă în RM⁷ (1997) se sublinia, că standardele naționale vor

⁶ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ>

⁷ http://lex.justice.md/document_rom.php?id

fi elaborate în baza standardelor internaționale contabile. Însă, pe parcurs s-a observat, că o parte din cele planificate nu s-a dovedit să se realizeze, iar SNC elaborate nu corespundeau totalimntne IFRS. Iar caracteristicile calitative uneori erau confundate cu principiile contabile, inducându-i în eroare pe utilizatori. Deja SNC 2013, conform Legii contabilității⁸ (2007), trebuia să fie orientate și spre directivele europene, dar nu se observa clar, care poziții din ele corespund. Aceasta se referă și la caracteristicile calitative. Și doar în anul 2014, după adoptarea Directivei 2013/34/UE, în Acordul de Asociere UE-RM, au fost concretizate pozițiile directivei în cauză, care trebuie să fie transpuse în legislația locală ale țărilor asociate. Astfel, în RM a fost elaborată o altă lege – Legea contabilității și raportării financiare⁹ și s-au modificat unele SNC¹⁰.

În cosecință, trebuie de precizat, ce fel de contabilitate există recent în aceste țări în rezultatul transpunerii? Doar în cadrul IFRS pregătirea raportării financiare are loc conform concepției economice (prezentarea fixă), pecând Directiva 2013/34/UE conține cerințe specifice (concepția juridică), care se bazează pe acte normative contabile concrete. Practic, a fost necesar de a comasa cerințele celor două sisteme contabile principale: anglo-saxon și continental, ceea ce este destul de dificil. În așa caz, ar trebui de utilizat nu toate elementele sistemului contabil, dar numai principiile și caracteristicile calitative selectate din ele. Drept dovadă servește fraza din Directiva UE: „în rezultatul transpunerii, fiecare țară care este partener din Acordul cu UE, poate avea caracteristici calitative individuale, parțial preluate din Cadrul conceptual și parțial din Directiva UE¹¹” [3]. Considerăm, că astfel, anume caracteristicile calitative pot servi un mod de legătură între aceste două principale sisteme contabile, care conduce la armonizarea contabilității pe plan mondial și european.

Pentru a confirma cele expuse mai sus, să analizăm situația apărută după aplicarea modelului de evaluare a calității informației raportării financiare, conform SNC RM (tabelul 3).

Tabelul 3. Evaluarea calității informației în baza caracteristicilor calitative, prevăzute de SNC

Caracteristicile calitative	Symbolul	IFRS	Directiva 2013/34/UE	Valoarea în Moldova:	
				cota	%
Reprezentarea exactă	α_1	0.27	0.27	0.27	27.0
Relevanța	α_2	0.27	×	0.27	27.0
Semnificația	α'_2		0	×	×
Imaginea fidelă	α_3	×	0.27	×	×
Primul nivel de utilitate	U'	0.54	0.54	0.54	54.0
Comparabilitatea	β_1	0.13	0.23	0.23	23.0
Verificabilitatea	β_2	0.11	×	0.11	11.0
Oportunitatea	β_3	0.12	×	0.12	12.0
Inteligibilitatea	β_4	0.10	0.23	0.23	23.0
Utilitatea de nivelul doi	U''	0.46	0.46	0.69	69.0
Utilitatea pentru adoptarea deciziilor	U	1.00	1.00	1.23	123

Sursa: elaborat de autori

Este cunoscut faptul, că indicele limită a calității raportării financiare în baza caracteristicilor calitative poate fi de 1.0, iar depășirea cu 0,23 puncte (tabelul 3), poate fi din cauza comasării a două sisteme contabile, care sunt practic artificial armonizate. După părerea lui Socolov, totul depinde de corelația a doua concepții: prezentarea fixă și fiabilitatea informației și nu de calitățile informației. Raportul egal al concepțiilor menționate este o iluzie, atunci, când raportarea financiară este calificată ca utilă pentru adoptarea deciziilor. Depășirea unei din concepții în corelarea lor, trebuie privită ca meditația eronată a elaboratorului de situații

⁸<http://lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=351443&lang2=1>

⁹<http://www.lex.justice.md/viewdoc.php?action=view&view=doc&id=37360>

¹⁰<http://www.old.mf.gov.md/actnorm//contabil/stantard/new>

¹¹ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ>

financiare, ceea ce conduce la diminuarea calității informației și, în consecință, a nivelului de utilitatea raportării financiare [11]. Trebuie de menționat, că poziția lui Socolov în privința calității raportării financiare coincide cu Cadrul conceptual, în care se subliniază că atingerea utilității raportării financiare în baza caracteristicilor calitative, este un „ideal”, dar spre care trebuie de pretins.

La eclectism în concepția modernă a pregătirii raportării financiare atenționează Alexander, care consideră că starea menționată nu este rezultatul unei elaborări gândite, dar a intercalării reciproce a teoriilor raportării financiare în procesul armonizării contabilității. El la fel este de părerea, că în procesul prezentării informației o influență oarecare aparține modului de comportare a utilizatorului (bihevioral), care diminuează calitatea informației [6].

Rezultatele obținute confirmă, că sistemul contabil, existent în RM nu conține un model eficient de evaluarea informației situațiilor financiare în baza caracteristicilor calitative, deoarece unele din ele au caracter opus. Astfel, în Legea RM (2017), în conformitate cu concepția economică de prezentarea informației financiare, la caracteristicile calitative fundamentale, se referă reprezentarea exactă, însă în Directiva UE – imaginea fidelă. Cum este înțelesă, în acest caz, transpunerea directivei? În acest context, nu este clară și cerința respectării caracteristicii verificabilitatea, dacă reprezentarea exactă înseamnă că informația este deja precisă și nu este nevoie de a fi verificată. Se poate de remarcat, că Directiva 2013/34/UE ignorează această caracteristică. Apare necesitatea precizării terminologice a caracteristicilor calitative. Articolul 15 al Cadrului conceptual subliniază, că prezentsrea fixă nu înseamnă „precisă” în orice caz, și invers, „precisă” nu-i adecvată prezentării fixe deoarece ea include încă neutralitatea și prezentarea deplină a informației. Cu atât mai mult, Cadrul conceptual, pune accent nu pe precizie, ci pe lipsa de erori la descrierea evenimentului economic.

Concluzii

În condițiile actuale de dezvoltare a businessului, o însemnătate primordială la adoptarea deciziilor capătă calitatea informației, prezentate de către entități în situațiile financiare, care trebuie evaluată într-un mod special. Considerăm că calitatea informației poate fi evaluată în baza caracteristicilor calitative, stabilite în Cadrul conceptual al IFRS, Directiva UE, sau în Legea contabilității și raportării financiare a RM. Structura acestora diferă în reglementările indicate, însă ea nu contravine elaborării unei metode unice de evaluare a calității informației în baza caracteristicilor calitative. Ele sunt în mod reușit divizate în fundamentale (care determină utilitatea informației) și în cele care ridică utilitatea informației.

Aceste circumstanțe au făcut posibilă elaborarea în baza caracteristicilor calitative a metodei de evaluare a calității informației, unice pentru țările care practică sistemul anglo-saxon și care aplică sistemul continental. În cadrul acestei metode au fost stabilite valorile fiecărei caracteristici calitative și coeficienții caracteristicilor care ridică oportunitatea informației. Pentru fiecare etapă de calcul, în baza metodei modelării matematice, sunt elaborate formule concrete și prezentate modele de calcul a indicelui calității informației în cazul utilizării IFRS și a Directivei europene.

Potrivit Acordului de asociere dintre Uniunea Europeană și unele țări ale Europei de Vest au parvenit corective suficiente în legea și actele normative privind contabilitatea acestor țări, inclusiv și structura caracteristicilor calitative. Analiza logică a acestui proces, demonstrează existența al treilea sistem contabil, care a apărut în baza convergenței celor două sisteme contabile și care întrunește cerințele atât ale IFRS, cât și ale Directivei europene. Consecințele acestei comasări, sunt argumentate de către autori prin exemplu Republicii Moldova.

O astfel de modalitate a cercetării în cauză și rezultatele obținute pe marginea acesteia, demonstrează, nu numai valoarea teoretică a caracteristicilor calitative ale informației financiare, dar și însemnătatea aplicativă a lor. Implementarea metodei de evaluare a raportării

financiare, va stimula îmbunătățirea calității informației privind activitatea entității.și totodată va spori procesul de armonizare a contabilității ale diferitor țări.

Referințe bibliografice

1. Colasse, B. Fundamentele contabilității (traducere de N. Tabara). Iasi, Editura Tipo Moldova, 2009
2. Tabără, N. Sisteme contabile comparate, ediția II revăzută. Iasi, Editura Tipo Moldova, 2014
3. Țurcanu, V., Golocialova I., Adevărul contabilă și asigurarea acestuia la entitățile din Republica Moldova. În: Revista Audit Financiar, anul XIV, nr. 139 (7), București, 2016. pp. 713 – 725, <http://www.revista.carf.ro> DOI: <https://10.20869/AUDITF/2016/139/769>
4. Țurcanu, V., Golocialova, I. Contabilitatea în Republica Moldova între IFRS și directivele UE. În: Conferința științifică internațională consacrată celei de-a XXV-a aniversări a ASEM «25 de ani de reformă economică în Republica Moldova: prin inovare și competitivitate spre progres economic», 23-24 septembrie 2016:Culegere de articole selectiv, Chișinău: ASEM, 2016. Vol. IV, pp. 200-206, <https://ase.md/publicatii-electronice.html>
5. Feleaga, N. Sisteme contabile comparate, ediția II, vol.II – Standardele Internaționale de Contabilitate., Editura Economica, 1999
6. Александер, А., Бриттон, А., Йориссен, Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике (пер. с англ.) – М.: «Вершина», 2005.
7. Алексеев, М., Глинский, В., Серга, Л., Пятов, М. Об оценке вероятных искажений отчетности экономических субъектов. Вопросы статистики, 2019, 26(7), pp. 20-32, <https://voprstat.elpub.ru/jour/article/view/934>, <https://doi.org/10.34023/2313-6383-2019-26-7-20-32>
8. Колесников, В., Макаров, И., Сафарова, А. Экономико-математическое моделирование аудиторской оценки эффективности бухгалтерской информации. 2017, <https://cyberleninka.ru/article/n/economiko-matematicheskoe>
9. Нидлз, Б., Андерсон, Х., Колдуэлл, Д. Принципы бухгалтерского учета. Москва, Издательство: Финансы и статистика, 1999
10. Пятов, М., Смирнова, И. Концептуальные основы международных стандартов финансовой отчетности, Издательство «1с-Publishing», 2008
11. Соколов, Я., Терентьева, Т. Бухгалтерский учет и аудит: современная теория и практика, Санкт-Петербург, Издательство Экономика, 2009
12. Цыганков, К., Фадейкина, Н. Концептуальные основы финансовой отчетности: качественные характеристики, Сибирская финансовая школа, 2016, № 4, с. 98-105, http://elibrary_2673279458.pdf
13. Хендриксен, Э., Ван Бреда, М.Ф. Теория бухгалтерского учета. Москва, Издательство: Финансы и статистика, 2000
14. Achim, A, M., Chish, A, O. Financial accounting quality and its defining characteristics/Practical Application of Science, 2014, vol. II, iss. 3(5), pp. 93-98, https://seaopenresearch.eu/SPAS_5_13
15. Dmour, A., Dmour, H., Abbod, M, F. Qualitative Characteristics of Financial Reporting and Non-Financial Business Performance, 2017, <https://www.researchgate.net/publication/324494814> , DOI/10.4018/IJCF.2017070101
16. Nobes Chr., Stadler, Chis. The Qualitative Characteristics of Financial Information, and Managers' Accounting Decisions: Evidence from IFRS Policy Changes, 2015, <https://doi.org/10.1080/00014788.2015.1044495>

**ASPECTELE FISCALE PRIVIND IMPOZITUL PE VENITURILE PERSOANEI
FIZICE CARE NU DESFĂȘOARĂ ACTIVITATE DE ÎNTREPRINZĂTOR**

**TAX ASPECTS REGARDING THE INCOME TAX OF THE INDIVIDUAL WHO
DOES NOT CARRY OUT AN ENTREPRENEUR ACTIVITY**

CZU: 336.226.11

VIERU Roman¹, LAZARI Liliana²

^{1,2}Academia de Studii Economice a Moldovei, Republica Moldova

E-mail: ¹roman.vieru@sfs.md, ²liliana.lazari@ase.md

Abstract. *The presented research will examine the tax aspects regarding the income obtained by individuals who do not carry out any entrepreneurial activity but obtain certain taxable or non-taxable income during the tax period. Simultaneously, the types of obtained revenues and the obligation to declare them will be analysed and a tax assessment on the respective revenues will be debated.*

Cuvinte-cheie: *impozit pe venit, persoană fizică, subiectul impunerii, contribuabil, obiectul impunerii, reținerea finală, reținerea prealabilă.*

JEL Classification: M41, H25.

Introducere. Importanța studierii modalității de impozitare a veniturilor persoanelor fizice care nu desfășoară activitate de întreprinzător rezultă din faptul că numărul persoanelor fizice care au obligația de a determina, declara și achita impozitul pe venit în Republica Moldova este unul semnificativ, iar tendința de armonizare a sistemului de impunere la standardele și practicile internaționale, precum și la realitățile din Republica Moldova, generează în permanență modificări și ajustări în legislația fiscală.

Cercetarea în cauză urmează a fi realizată prin aplicarea metodelor de analiză și sinteză a surselor de informare precum sunt: actele legislative și normative ale Republicii Moldova din domeniul fiscal, date statistice oficial declarate de către instituțiile statului, lucrări ale cercetătorilor din domeniul respectiv, analize și studii de cercetare, precum și cu aplicarea metodelor de comparație, inducție și deducție, fapt care a oferit posibilitatea de a evidenția esența problematicii aferentă temei de cercetare.

Conținutul de bază. Prevederile legislației fiscale a Republicii Moldova stabilesc noțiunea de persoană fizică drept cetățean al Republicii Moldova, cetățean străin, apatrid și totodată, forma organizatorică cu statut de persoană fizică, potrivit legislației, inclusiv întreprinzătorul individual, gospodăria țărănească (de fermier) [2]. Totodată, persoană fizică care, conform legislației fiscale, este obligată să calculeze și/sau să achite la buget orice impozite, inclusiv impozit pe venit, acesta este atribuit la categoria de contribuabil [2].

Conform prevederilor art.13 din Codul fiscal, persoana fizică care nu desfășoară activitate de întreprinzător poate fi subiect al impunerii cu impozit pe venit în cazul în care aceasta:

- pe parcursul perioadei fiscale obțin venituri impozabile din orice surse aflate în Republica Moldova și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova pentru activitatea lor în Republica Moldova;
- obțin venit din investiții și financiar din orice surse aflate în afara Republicii Moldova;
- nu desfășoară activitate de întreprinzător pe teritoriul Republicii Moldova și pe parcursul perioadei fiscale obțin venituri conform capitolului 11 “Impozitarea nerezidenților.

Prevederi speciale pentru tratatele internaționale” din Codul fiscal (se referă la persoanele fizice nerezidente) [2].

Suma totală a impozitului pe veniturile persoanei fizice se determină în baza cotei de impozit stabilite la art.15 lit.a) din Codul fiscal, în mărime de 12% din venitul anual impozabil.

Totodată, legislația fiscală stabilește care venituri obținute de persoana fizică sunt impozabile (art.18 Sursele de venit impozabile) și care sunt neimpozabile (art.20 Sursele de venit neimpozabile) [2].

Un aspect specific al impunerii veniturilor persoanelor fizice care nu practică activitate de întreprinzător este faptul că veniturile impozabile ale acestor contribuabili sunt divizate în două categorii, și anume: venituri impozabile a cărui mod de calculare și reținere a impozitului pe venit este la sursa de plată și veniturile care sunt declarate de sine stătător de către beneficiarul veniturilor.

Astfel, prevederile Codului fiscal la capitolul 15 “Reținerea impozitului la sursa de plată” stabilesc modalitatea de impozitare la sursa de plată. Din categoria persoanelor fizice, subiecți ai impunerii cu impozitul pe venit, impozitate cu impozit pe venit la sursa de plată sunt:

- angajații care prestează o muncă conform unei anumite specialități, calificări sau într-o anumită funcție în schimbul unui salariu, pe bază de contract individual de muncă;
- persoane fizice care nu desfășoară activitate de întreprinzător și care prestează servicii și/sau efectuează lucrări;
- cetățenii Republicii Moldova;
- cetățenii străini și apatrizii [2].

Modalitatea de impunere cu impozitul pe venit reținut la sursa de plată reprezintă una din metodele de percepere a impozitului. Această modalitate presupune reținerea de către plătitori a unei părți din suma achitată beneficiarilor, care este considerată drept impozitul pe venitul obținut de beneficiar, care poate fi trecut în cont în condițiile prevăzute de legislația fiscală [1, pag.37].

Prevederile legislației fiscale prezintă că obligația de reținere a impozitului pe venit este stabilită pentru orice persoană care desfășoară activitate de întreprinzător, cu excepția deținătorilor de patente de întreprinzător, orice reprezentanță conform art. 5 pct. 20), reprezentanță permanentă, instituție, organizație, inclusiv orice autoritate publică și instituție publică care efectuează plăți al căror regim de impunere este reglementat de art. 89, art. 90, art. 90¹ alin. (3)-(3³), (3⁵) și (3⁶) din Codul Fiscal, corespunzător tipului venitului achitat, după caz. Totodată, impozitul pe venit reținut la sursa de plată poate fi divizat sub aspectul declarării și recalculării, în:

- a) reținere finală, care presupune că impozitul pe venit este reținut la sursa de plată nu este declarat și recalculat ulterior;
- b) reținere prealabilă, ceea ce presupune că impozit pe venit este reținut la sursa de plată, care este declarat și recalculat ulterior [1, pag.38].

Reținerea finală a impozitului pe venit este modalitate de impozitare a veniturilor persoanelor fizice care nu presupune declararea acestor venituri de către beneficiar persoană fizică prin includerea acestor venituri în venitul brut anual. Din categoria veniturilor respective fac parte veniturile specificate la art.90¹ și art.91 din Codul fiscal, cum ar fi: dividende (cota 6%/15%), inclusiv sub formă de acțiuni sau cote-părți, royalty (cota 12%), veniturile obținute de către persoanele fizice care nu desfășoară activitate de întreprinzător, de la transmiterea în posesie și/sau folosință (locatiune, arendă, uzufruct, suprafață) a proprietății mobiliare și imobiliare, cu excepția arendei terenurilor agricole (cota 7%/10%), veniturile obținute aferente livrării producției din fitotehnie și horticultură în formă naturală, inclusiv a nucilor și a produselor derivate din nucii, și a producției din zootehnie în formă naturală, în masă vie și sacrificată, cu excepția laptelui natural (cota 5%), câștigurile de la jocurile de noroc și de la campaniile promoționale (cota 12%), veniturile obținute din mijloacelor bănești donate (cota 6%) și altele.

Potrivit art.92 alin.(2) din Codul fiscal, darea de seamă fiscală cu privire la declararea acestor venituri și a impozitului pe venit reținut din acestea este pusă pe seama plătitorilor veniturilor respective, care sunt obligați pînă la data de 25 a lunii următoare lunii în care au fost efectuate plățile să declare la Serviciul Fiscal de Stat veniturile respective și impozitul pe venit reținut din acestea. Declarația respectivă este forma IPC18 “Darea de seamă privind reținerea impozit pe venit, a primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală și a contribuțiilor de asigurare sociale de stat obligatorii calculate” [4].

În partea ce ține de obligația de achitare la bugetul de stat a impozitului pe venit reținut ca urmare a reținerii finale, prevederile art. 92 alin.(1) din Codul fiscal, stipulează că, acesta se achită la buget de către persoana care a efectuat reținerea pînă la data de 25 a lunii următoare lunii în care au fost efectuate plățile. Totodată, conform alin.(3) al aceluiași articol, este stabilită că, persoanele respective care au obligația să rețină impozitul pe venit la sursa de plată, cu excepția impozitului reținut pentru câștigurile de la loterii și/sau pariuri sportive în partea în care valoarea fiecărui câștig nu depășește scutirea personală stabilită la art.33 alin.(1), sunt obligate să prezinte la Serviciului Fiscal de Stat, pînă la data de 25 a lunii următoare încheierii anului fiscal o dare de seamă, în care vor indica numele și prenumele (denumirea), adresa și codul fiscal al persoanei fizice sau juridice în folosul căreia au fost efectuate plățile, precum și suma totală a plății și a impozitului pe venit reținut. Declarația respectivă este forma IALS18 “Privind salariul și alte plăți efectuate de către angajator în folosul angajaților, plăți achitate rezidenților din alte surse de venit și impozit pe venit reținut din aceste” [5].

Astfel, reiterînd cele menționate stabilim că, obligația de calculare, reținere, declarare și achitare la bugetul de stat a impozitului pe veniturile persoanelor fizice pentru care este aplicată reținerea finală, este pusă în sarcina plătitorului veniturilor respective.

Reținerea prealabilă a impozitului pe venit este modalitatea de impozitare a veniturilor persoanelor fizice la sursa de plată. Din categoria veniturilor respective fac parte veniturile specificate la art.88, art.88¹, art.89 și art.90 din Codul fiscal, cum ar fi: plățile salariale, dobînzi în folosul persoanelor fizice, alte plăți efectuate în folosul rezidentului pe veniturile obținute de către aceasta conform art.18 “Sursele de venit impozabile”, și altele.

Similar cazurilor de reținere finală a impozitului pe veniturile persoanei fizice, plătitorilor veniturilor respective potrivit art.92 din Codul fiscal, urmează să depună dările de seamă fiscale forma IPC18 și forma IALS18.

Totodată, prevederile art.83 din Codul fiscal, stipulează că, dreptul de a prezenta declarația cu privire la impozitul pe venit îl au toți contribuabilii. Totodată, sînt obligați să prezinte declarația cu privire la impozitul pe venit [2]:

- persoanele fizice (cetățenii Republicii Moldova, cetățenii străini, apatrizii, inclusiv membrii societăților și acționarii fondurilor de investiții) care au obligații privind achitarea impozitului,
- persoanele fizice rezidente care au utilizat scutirea personală și au obținut venituri impozabile anuale mai mari de 360 000 de lei pe parcursul perioadei fiscale de declarare, cu excepția veniturilor prevăzute la art.90¹ din Codul fiscal,
- persoanele fizice nerezidente care obțin venituri conform art.74 din Codul fiscal.

Conform prevederilor art. 74 alin.(1), alin.(3) și alin.(4) din CF, veniturile nerezidenților obținute în RM de la persoane, altele decât cele menționate la art.90 din CF, urmează a fi impuse cu impozit pe venit la cota specificată la art.91 din CF (6%, 12% sau 15%, în dependență de tipul plăților direcționate spre achitare) sau la cotele prevăzute la art.15 lit.a) din CF (în mărime de 12% din venitul anual impozabil), pentru veniturile specificate la art.71 lit.n) din CF „*veniturile obținute din activitatea desfășurată conform contractului (acordului) de muncă sau din cea desfășurată în baza altor contracte cu caracter civil, inclusiv onorariile conducătorilor, fondatorilor sau membrilor consiliului de administrație și/sau alte plăți primite de membrii organelor de conducere ale persoanei juridice rezidente, indiferent de locul*

exercitării efective a obligațiilor administrative încredințate acestor persoane” și lit.o) al aceluiași articol „veniturile sub formă de facilități, specificate la articolul 19, acordate de angajator (beneficiar) persoanelor fizice nerezidente”, fără dreptul la deduceri și/sau scutiri aferente acestor venituri [2].

Astfel, stabilim că, prezentarea Declarației persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit (Formularul CET18) este dictată de obligația de achitare a impozitului pe venit [6].

Comparativ cu situația reținerii finale a impozitului pe venit, în cazul reținerii impozitului pe venit în prealabil, dacă beneficiarul veniturilor, din care s-a reținut în prealabil impozit pe venit sau această reținere nu a fost efectuată, iar venitul provine din sursă de venit impozabilă, acesta trebuie să determine suma obligației și, în caz de existență a obligației de plată a impozitului pe venit, urmează să depună Declarația persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit și să achite diferența impozitului pe venit neachitat la bugetul de stat.

Alte venituri obținute de persoana fizică din categoria celor impozabile care urmează a fi declarate de sine stătător de către beneficiarul veniturilor cu excepția celor menționate mai sus, sunt sursele de venit impozabile prevăzute la art. 18 din Codul fiscal, facilitățile acordate de angajator specificate la art. 19 din Codul fiscal, veniturile din investiții și financiare obținute în străinătate de către persoanele fizice rezidente cetățeni ai Republicii Moldova (venit sub formă de dividende, dobândă, royalty, de la înstrăinarea activelor de capital) [3]. Totodată, potrivit pct.13 din anexa nr. 2 la Hotărârea Guvernului nr. 693 din 11 iulie 2018, nu se consideră drept recompense și facilități acordate de angajator din perspectiva angajatului și nu implică obligații fiscale, de reținere sau calculare adiționale pentru angajați, sumele ce se încadrează în plafoanele medii stabilite la pct. 34, 40 și 43 din anexa nr. 1 la Hotărârea Guvernului menționată, și anume:

- cheltuielile suportate pentru transportul organizat al angajaților în limita maximă a plafonului mediu de 35 de lei (fără TVA) per angajat pentru fiecare zi efectiv lucrată;
- cheltuielilor suportate pentru hrana organizată a angajaților care nu va depăși 45 de lei (fără TVA) per angajat pentru fiecare zi efectiv lucrată;
- valoarea nominală deductibilă a unui tichet de masă pentru o zi lucrătoare stabilită la art. 4 alin. (1) din Legea nr. 166 din 21 septembrie 2017 cu privire la tichetele de masă, care trebuie să fie cuprinsă între 35 și 55 de lei.

Diferența dintre veniturile ce urmează a fi declarate de sine stătător de către contribuabilul persoana fizică față de veniturile din care se reține impozitul pe venit la sursa de plată, constă în faptul că, determinarea impozitului pe venit este exclusiv obligația beneficiarului de venituri. Astfel, conform prevederilor Regulamentului privind modul de completare a Declarației persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit (Formularul CET18) obligațiile fiscale aferente impozitului pe veniturile menționate se vor determina de către persoana fizică nu mai târziu de data de **30 aprilie a anului următor anului fiscal de gestiune**.

În continuare este prezentată informația cu privire la numărul declarațiilor persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit depuse și suma veniturilor declarate.

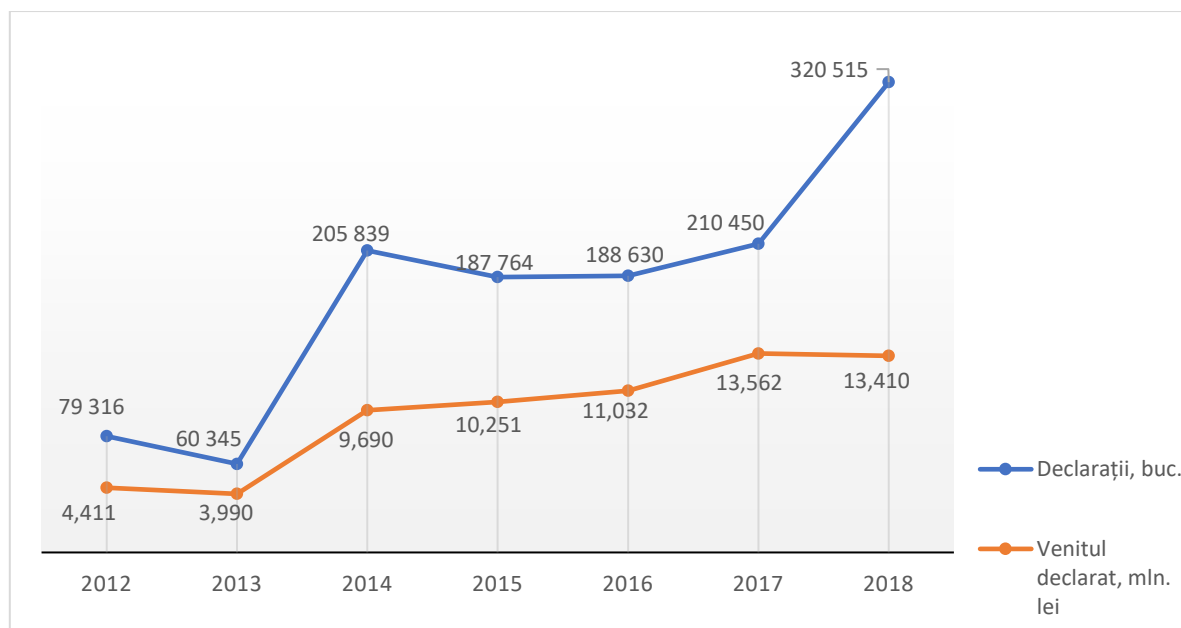


Figura 1. Evoluția declarațiilor depuse și impozitul pe venit declarat în RM

Sursa: elaborat de autori în baza informației Portalului Guvernamental al Datelor Deschise

<https://date.gov.md/ckan/ru/dataset/5277-date-statistice-privind-evolutia-depunerii-declaratiei-cu-privire-la-impozitul-pe-venit>

Informația prezentată în figura 1 denotă faptul că numărul persoanelor fizice care depun declarația persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit este într-o creștere permanentă, care variază de la o perioadă fiscală la cealaltă, la fel ca și suma veniturii declarate de către aceștia. Astfel, pentru perioada 2012-2018 numărul declarațiilor depuse a crescut cu 304%, ceea ce constituie în mediu cu 51% anual, iar suma veniturii declarate de către persoanele fizice pentru aceeași perioadă a crescut cu 204%, ceea ce constituie în mediu cu 34% anual.

În partea ce ține de plata la bugetul de stat a impozitului pe veniturile persoanei fizice care nu desfășoară activitate de întreprinzător, menționăm că, conform prevederilor art.87 “Termenele, modul, forma și locul achitării impozitului” din Codul fiscal, este stipulat că, contribuabilul persoana fizică care este obligat să prezinte declarația cu privire la impozitul pe venit conform art.83 din Codul fiscal, trebuie să achite impozitul determinat nu mai târziu de termenul stabilit pentru prezentarea declarației persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit. Totodată, prevederile legislației fiscale oferă persoanei fizice posibilitatea de a prelungi termenul de prezentare a declarației cu privire la impozitul pe venit în limite rezonabile doar cu la cererea în scris a persoanei și numai în cazul în care aceasta nu desfășoară activitate de întreprinzător. Totuși, acest termen nu se răsfrânge și asupra termenului de plată a impozitului pe venit, respectiv, termenul de plată a acestuia fiind în legătură directă cu termenul de prezentare a declarației cu privire la impozitul pe venit fără a ține cont de prelungirea termenului de prezentare.

În cele ce urmează este prezentată informația privind impozitul pe veniturile declarate de către persoanele fizice conform declarațiilor persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit pentru perioadele fiscale 2012-2018.

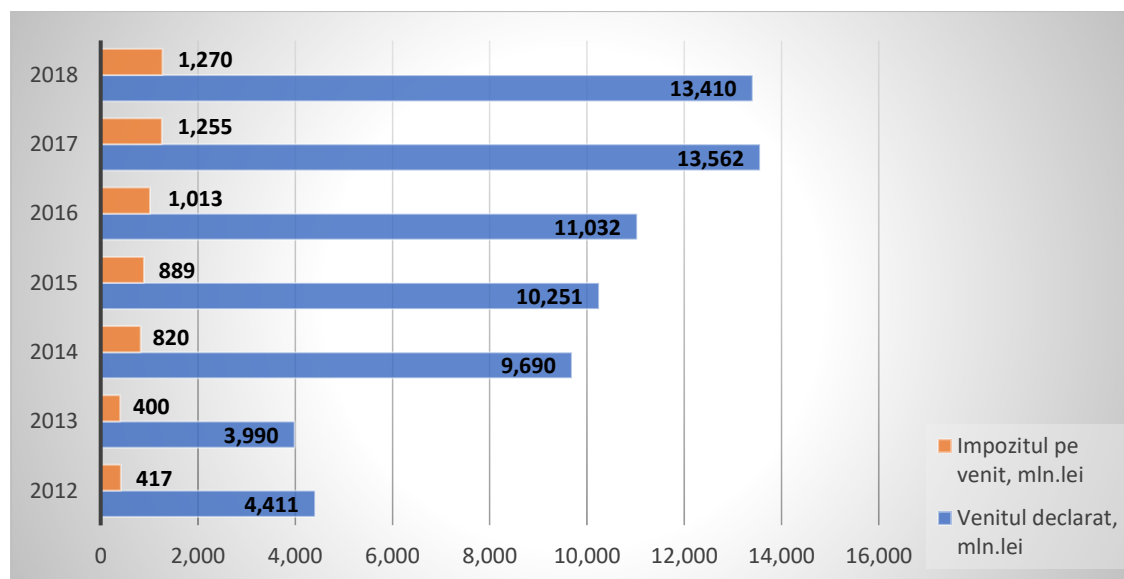


Figura 2. Informația privind veniturile și impozitele declarate de persoanele fizice ale RM

Sursa: elaborat de autori în baza informației Portalului Guvernamental al Datelor Deschise <https://date.gov.md/ckan/ru/dataset/5277-date-statistice-privind-evolutia-depunerii-declaratiei-cu-privire-la-impozitul-pe-venit>

Conform informației din figura 2 stabilim o dinamică pozitivă a impozitelor declarate pentru perioada fiscală 2012-2018, și anume faptul că, mărimea impozitelor declarate de către persoanele fizice în baza declarației cu privire la impozitul pe venit este într-o permanentă creștere, similar ca și venitul declarat de către aceștia care constituie o valoare de aproximativ 34% în mediu pe perioadă fiscală. Astfel, stabilim că mărimea totală a impozitului pe venit declarat în 2018 este cu 204% mai mare față de perioada fiscală anul 2012, care este similară cu suma impozitului pe venit declarat în 2018 față de 2012. Totodată, s-a stabilit că, pentru perioadele fiscale 2012-2018 mărimea impozitului din veniturile declarate constituie de la 8,5% la 10%, în timp ce cotele de impozit pentru persoanele fizice stabilite la art.15 din Codul fiscal, constituiau 7% din venitul anual impozabil ce nu depășește un anumit plafon stabilit și 18% din venitul anual impozabil ce depășește plafonul respectiv.

Generalizînd cele menționate, concluzionăm că, persoana fizică care nu desfășoară activitate de întreprinzător poate fi beneficiar al veniturilor declararea și achitarea cărora este un diferită, și anume, într-un caz, reținerea impozitului pe venitul achitat beneficiarului la sursa de plată și declararea acestuia de către plătitor, și în celălalt caz, determinarea și achitarea impozitului pe venitul declarat de către persoana fizică în mod individual, de sine stătător. În continuare poate fi clar observat faptul că, suma totală a impozitului achitat la buget din reținerile la sursa de plată este semnificativ peste suma totală a impozitului pe venit achitat de către persoanele fizice din venitul declarat de către acestea. Astfel, ca ponderea în totalul achitărilor la bugetul de stat, suma impozitului reținut la sursa de plată față de suma impozitului pe venit declarat de persoanele fizice respective pentru perioadele fiscale 2016-2019 constituie proporția de aproximativ de 97% la 3%, după cum este prezentat în figura de mai jos.

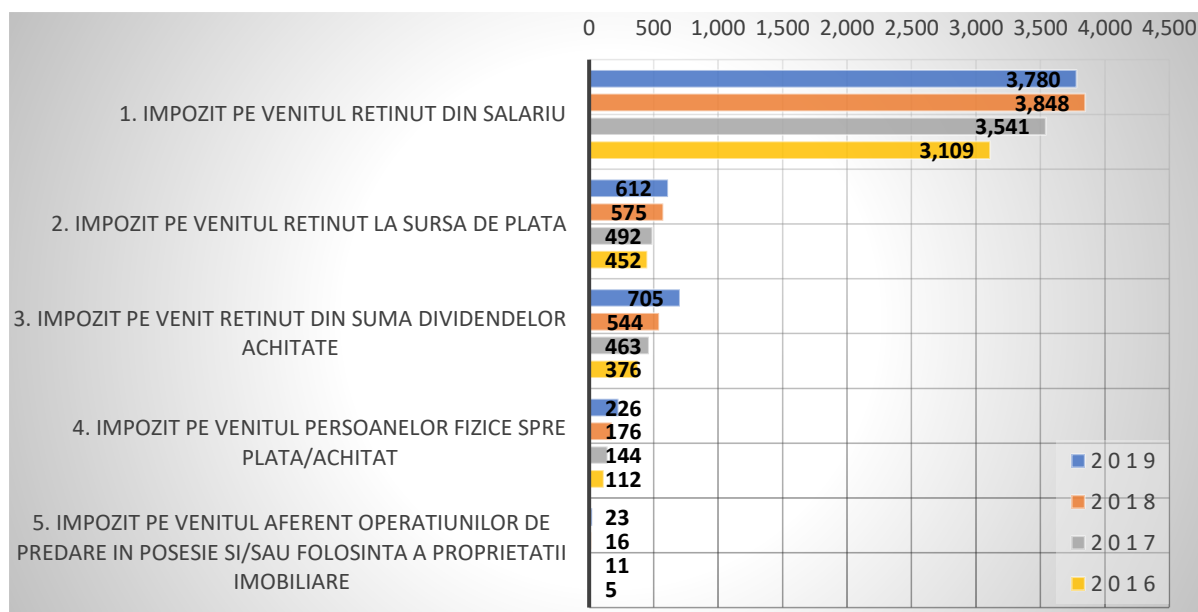


Figura 3. Evoluția încasărilor la bugetul de stat a impozitului din veniturile persoanelor fizice ale RM (mln. lei)

Sursa: elaborat de autori în baza informației Portalului Guvernamental al Datelor Deschise
<https://date.gov.md/ckan/ru/organization/1164-serviciul-fiscal-de-stat>

Concluzii. Cu privire la aspectele menționate, studiul în cauză a stabilit și alte discrepante și similitudini importante cu privire la declararea și achitarea impozitului pe veniturile persoanei fizice care nu practică activitate de întreprinzător, cum ar fi:

- reținerea impozitului pe venit la sursa de plată presupune achitarea impozitului de către beneficiarul veniturilor imediat ce primește aceste venituri, pe când în cazul impozitului determinat de sine stătător de către persoana fizică aferent veniturilor declarate de către aceasta, achitarea acestora urmează a fi efectuată pînă la depunerea declarației (Formularul CET18), respectiv 30 aprilie a anului următor anului fiscal de gestiune;
- obligația de achitare la bugetul de stat a impozitului pe veniturile persoanei fizice care nu desfășoară activitate de întreprinzător sunt puse pe seama plătitorului în cazul reținerii la sursa de plată și pe seama beneficiarului de venituri în celelalte cazuri;
- termenul limită de plată la bugetul de stat a impozitului pe venit reținut la sursa de plată de regulă este data de 25 a lunii următoare lunii în care au fost efectuate plățile, pe când în cazul declarării de sine stătător de către persoana fizică a veniturilor obținute, termenul limită de declarare în cazul dat este data de 30 aprilie a anului următor anului fiscal de gestiune.

În contextul existenței diferitor opinii cu privire la modalitatea de determinare, declarare și achitare a impozitului pe veniturile persoanelor fizice care nu practică activitate de întreprinzător, cert este faptul că, o administrare eficientă și corectă a acestor obligații față de bugetul de stat asigură o mai mare transparență, un grad înalt al echității fiscale față de contribuabili și o colectare deplină și la termen a impozitelor.

Referințe bibliografice:

1. GRAUR A., BUCUR V. *Contabilitatea impozitelor*, Ed. Departamentul Editorial – Poligrafic al ASEM, Chișinău: ASEM, 2016. – 613 p. ISBN 978-9975-75-830-7. 336.22:657(075.8),
2. Codul fiscal al Republicii Moldova nr. 1163-XIII din 24.04.1997, publicat: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 62 art. 522 din 18.09.1997, <https://www.sfs.md/codulfiscalalrm.aspx>
3. Hotărîrea Guvernului nr. 693 din 11.07.2018 „Cu privire la determinarea obligațiilor fiscale aferente impozitului pe venit”, https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=119870&lang=ro#,

4. Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 126 din 04.10.2017 “Cu privire la aprobarea formularului tipizat (Forma IPC18) Darea de seamă privind reținerea impozitului pe venit, a primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală și a contribuțiilor de asigurări sociale de stat obligatorii calculate și a Instrucțiunii cu privire la modul de completare a formularului nominaliza”, https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=120241&lang=ro#,
5. Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 149 din 05.09.2018 „Privind aprobarea formularului-tip “Nota de informare privind salariul și alte plăți efectuate de către angajator în folosul angajaților, precum și plățile achitate rezidenților din alte surse de venit decât salariul și impozitul pe venit reținut din aceste plăți” (Forma IALS18) și a Modulului de completare a acesteia”, https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=116738&lang=ro,
6. Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 150 din 05.09.2018 „Privind aprobarea formularului CET18 – Declarația persoanei fizice cu privire la impozitul pe venit și a Regulamentului privind modul de completare a acesteia”, https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=119969&lang=ro.
7. Portalul Governamental al Datelor Deschise <https://date.gov.md/ckan/ru/dataset/>

**ИНТЕГРАЦИЯ НАЛОГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЦИФРОВУЮ БИЗНЕС-СРЕДУ
УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ****INTEGRATION OF TAX TECHNOLOGIES INTO THE DIGITAL BUSINESS
ENVIRONMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY PARTICIPANTS**

CZU: [336.22:004.78]:339.5

**ВОРОНЧЕНКО Тамара
VORONCHENKO Tamara***doctor of Economics, Professor, Russian customs Academy, Russia,**e-mail: vtv15@mail.ru*

Аннотация. В статье представлены актуальные проблемы налогообложения и налоговых систем в условиях цифровизации мировой экономики. Уточнено понятие и систематизированы ее отличительные черты. Выявлены проблемы налогообложения цифровых бизнес-процессов, происходящих на международной арене. Предложены пути их решения путем гармонизации налогообложения и налоговых систем, пересмотра налоговых правоотношений, адаптации налогового законодательства к новым технологиям, интеграции налоговых технологий в цифровую бизнес-среду участников внешнеэкономической деятельности в целях повышения эффективности налогообложения и налоговой системы.

Annotation. The article presents current problems of taxation and tax systems in the conditions of digitalization of the world economy, Clarifies the concept and systematizes its distinctive features. The problems of taxation of digital business processes occurring in the international arena are identified. The ways of their solution are proposed by means of harmonization of taxation and tax systems, revision of tax legal relations, adaptation of tax legislation to new technologies, integration of tax technologies into the digital business environment of participants in foreign economic activity in order to improve the efficiency of taxation and the tax system.

Ключевые слова: бизнес-среда, бизнес-процессы, налогообложение, налоговые системы, налоговые технологии, налоговые риски, участники внешнеэкономической деятельности, интеграция, цифровизация экономики, электронная коммерция.

Keywords: business environment, business processes, taxation, tax systems, tax technologies, tax risks, participants in foreign economic activity, integration, digitalization of the economy, e-Commerce.

В эпоху внедрения революционных цифровых технологий во всем мире компании оптимизируют свою деятельность, оцифровывая информацию и формализуя бизнес-процессы, размещают их в разные страны, получая таким образом, доступ к большому числу клиентов по всему миру. В результате, они могут активно присутствовать на региональном рынке без значительного физического присутствия и обеспечить себе высокий локальный масштаб без локальной массы. В таких условиях, внешнеэкономическая деятельность, осуществляемая компаниями с высокой степенью цифровизации бизнес-процессов, предполагает использование большого объема данных, активного участия и взаимодействия пользователей с такими активами интеллектуальной собственности, как: программное обеспечение, веб-сайты и другие современные технологии, которые могут принадлежать бизнесу или арендоваться у третьей стороны.

Таким образом, развитие современных информационных технологий и активное внедрение их результатов во всех сферах деятельности государства, приводящие к серьезным изменениям как внутренней бизнес-среды, так и международных экономических отношений, становятся вызовом для всех финансовых институтов большинства государств, включая их налоговых систем. Обладая большим потенциалом для качественного изменения налогового администрирования и налогового контроля,

они способствуют интеграции налоговых технологий в цифровую экономическую среду.

Преобразование налоговых систем большинства стран мира, включая Россию, происходит под неоднозначным воздействием современных цифровых технологий. Предлагая новые модели, механизмы и инструменты, оказывающие влияние на налоговую политику государства и имеющие широкий спектр последствий для применяемых принципов и подходов к налогообложению, они ставят и новые задачи, решение которых необходимо для обеспечения соответствия реалиям новой экономики страны.

Для понимания вызовов цифровой экономики в сфере налогообложения следует рассмотреть ее характеристики и оценить их влияние на национальные и международные налоговые правила. В данном контексте, особенно актуальной становится проблема гармонизации налоговых систем разных стран и унификации правил налогообложения транснациональных корпораций (ТНК), которые, используя пробелы во взаимодействии налоговых систем разных стран, минимизируют налогооблагаемый доход или переводят прибыль в юрисдикции с более низкими налоговыми ставками и в оффшорах [1].

Решением возникающих в данных условиях вопросов, занимается, в частности, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая еще в 2013 г. разработала план действий по решению проблемы размывания и смещения прибыли (от англ. Base Erosion and Profit Shifting – BEPS) [2]. Среди 15 мероприятий первым было реагирование на вызовы цифровой экономики («Address the tax challenges of the digital economy»). Для этого необходимо было выявить недостатки действующих правил международного налогообложения компаний, деятельность которых размещена в цифровом секторе и решить их, применяя глобальные подходы к налогообложению. Для этого был составлен план ее реализации, предусматривающий анализ и решение вопросов:

- «цифрового» присутствия без создания налогооблагаемой базы;
- отнесения стоимости, созданной в результате передачи информации пользователям посредством продажи/оказания цифровых продуктов и услуг;
- квалификации и определения источника дохода в цифровых бизнес-процессах;
- обеспечения налоговых сборов по НДС/налогу на продаж в отношении деятельности международных компаний, работающих в цифровом секторе.

Цифровая экономика не вписывается в рамки устаревающей налоговой системы и многие цифровые бизнес-процессы не облагаются во многих странах, поэтому по существующим правилам трудно осуществлять их налогообложение. Зачастую это вызвано отсутствием понимания их сути, их востребованности и способа монетизации. Для устранения этих препятствий, были разработаны меры по унификации мировых налоговых систем, способствующих смещению прибыли ТНК от юрисдикции, где происходит основная деятельность и создание новой стоимости, предусматривающих:

- изучение бизнес-моделей цифровой экономики, цепочки создания стоимости и соответствующую корректировку налоговых правил;
- улучшение согласованности внутренних правил, касающихся налогообложения трансграничной деятельности корпораций;
- повышение требований к обеспечению согласованности налогообложения с местом экономической деятельности и создания стоимости;
- повышение прозрачности и определенности для бизнеса и правительств.

Указанные меры были обусловлены размыванием и смещением прибыли, приводящих к потере от 4% до 10% мирового корпоративного подоходного налога для бюджетов разных стран, составляющих примерно 100 - 240 млрд. долларов США в год.

В отчете о налоговых проблемах, связанных с цифровизацией мировой экономики, представленном в начале 2018 года по запросу министров финансов G20 у созданной ранее Целевой группы по цифровой экономике (Task Force on the Digital Economy – TFDE), содержится углубленный анализ специфики новых процессов создания стоимости в различных цифровых бизнес-моделях и оценка последствий для международной налоговой системы главных особенностей цифровых рынков, включающих, в частности:

- высокую мобильность нематериальных активов, в целях налоговой оптимизации;
- неразрывную связь с большими данными (от англ. – *Big Data*);
- наличие сетевых эффектов;
- наличие многосторонних бизнес-моделей, в том числе, разных юрисдикций;
- возможность монополизации рынка в любой бизнес-модели;
- низкие барьеры для входа на рынок;
- большой вклад нематериальных активов в создание добавленной стоимости [3].

Они служат причиной возникновения системных проблем, прежде всего, в части взимания налога на прибыль организаций и налога на добавленную стоимость (НДС). По налогу на прибыль проблемы обусловлены высокой мобильностью бизнеса и активов, позволяющей концентрировать прибыль в удобных юрисдикциях и возможностью организации гибкой структуры, приводящей к работе по схеме контролируемых иностранных компаний (КИК) и применению трансфертного ценообразования. Первая проблема носит исключительно юридический характер и может быть решена в рамках договоров об обмене информацией с офшорными юрисдикциями. Проблема трансфертного ценообразования более сложная и для ее решения необходимо применение как юридических, так и концептуальных и методологических инструментов. В данном контексте, оправдано включение в разработанном в 2013 г. ОЭСР плане мероприятий *BEPS* по противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения в качестве первоочередной задачи уточнения специфики, анализа и оценки вероятных бизнес-моделей и цепочки создания стоимости.

Проблемы исчисления и взимания НДС вызваны одновременным администрированием широкого спектра резидентов разных налоговых юрисдикций, выступающих в роли поставщиков как традиционных материальных, так и цифровых продуктов. Во втором случае налоговым службам затруднительно определять истинную рыночную стоимость электронных услуг, носящих часто уникальный характер.

Указанные проблемы усугубляются отсутствием концептуальных основ и единых подходов к определению понятий «цифровая экономика», «цифровые бизнес-модели», «электронный бизнес», «электронная коммерция», «электронные товары», «электронные услуги», методологических и методических основ их применения, несмотря на то, что на протяжении последних двадцати лет, эти понятия являются предметом многих дискуссий. Многие ученые, ранее считавшие цифровую экономику нецелесообразным нововведением, теперь признают ее, отмечая, что «сеть Интернет, задуманная лишь как средство коммуникации, в настоящее время является одним из наиболее перспективных средств маркетинга и представляет собой мощный коммерческий инструмент, используемый для ведения бизнеса, продажи товаров, и оказания услуг» [4;71].

В данном контексте, на наш взгляд, интересно определение понятия электронного бизнеса, в качестве «сферы экономической деятельности по предоставлению покупателю продукта, неразрывно связанного с использованием портфеля ИТ-сервисов или являющегося ИТ-сервисом» [5]. Другое определение цифровой экономики как формы ведения хозяйственной деятельности информационного общества, включает

совокупность отношений, складывающихся в системе цифрового производства, предполагает выделение таких групп отраслей, как: электронная коммерция (e-trade) – интернет-магазины; электронные деньги (e-cash) – виртуальные денежные средства; электронный маркетинг (e-marketing) – рынок интернет-рекламы; электронный банкинг (e-banking) – системы интернет-банкинга; электронные страховые услуги (e-insurance) и другие.

Среди перечисленных отраслей, наибольшее распространение получила электронная коммерция, общий подход к налогообложению которой, в мировом сообществе пока не разработан. Разные страны подходят к решению данного вопроса по-разному, что создает определенные сложности, как для налогоплательщиков, так и для налоговых администраций. Они возникают, как в отношении прямых налогов, в связи с определением постоянного представительства, так и косвенных и, прежде всего, НДС.

В случае прямого налогообложения, это обусловлено невозможностью применения общих подходов к налогообложению прибыли, а косвенного – налогообложением трансграничных операций в сегменте B2C (от англ. – «Business-to-consumer», рус. – «бизнес для потребителя»), т.е. поставок товаров/услуг от организации физическому лицу – потребителю электронных товаров и/или электронных услуг. Данные проблемы в основном связаны с определением юрисдикции, в которую налог должен быть уплачен.

Согласно правилам, введенным в 2002 г. в ЕС, все операции, осуществляемые в цифровом пространстве, приравниваются к услугам и подлежат налогообложению по месту нахождения покупателя. В условиях B2B (от англ. – «Business to business», рус. – «бизнес для бизнеса») поставки облагаются налогом в месте, где клиент зарегистрировал свой бизнес или получает постоянный доход, в то время, как для поставки в условиях B2C таким местом считается то, где клиент имеет постоянное место регистрации.

Для правильного учета и налогообложения НДС поставщики должны знать как статус клиента, как налогоплательщика, так и его местонахождение. Для этого в ЕС к трансграничным B2B поставкам применяется механизм обратной оплаты, т.е., обязательство по уплате НДС перекладывается на потребителя электронных продуктов. Следует отметить, что, несмотря на то, что в России налоговое администрирование электронной коммерции находится на начальной стадии развития, уже достигнуты определенные успехи, обусловленные введением ст. 174.2 в НК РФ, согласно которой реализация цифровых услуг облагается НДС по месту нахождения покупателя, при обязательном выполнении предусмотренных статьей условий [6]. Однако технически определить фактическое место реализации товаров пока еще сложно, особенно для небольших онлайн-магазинов, в системе работы которых отсутствуют необходимые для этого ресурсы, поэтому правила, введенные ст. 174.2 НК РФ, применяются только к крупным интернет-компаниям, способным обеспечить соответствующие требования.

В связи с этим, при разработке и внедрению в практику российского законодательства по налогообложению электронной коммерции следует, на наш взгляд, воспользоваться опытом ЕС, являющегося лидером в этой сфере, в связи с чем:

- необходимо закрепить в налоговом законодательстве понятия: «цифровой товар», «цифровая поставка» и определить перечень цифровых товаров, работ и услуг, что позволит решить вопрос определения объекта налогообложения и его налоговой базы;
- ввести термин «международная цифровая поставка» и закрепить законодательно положение о налогообложении доходов, полученных поставщиком – резидентом, если его деятельность не образует постоянного представительства в государстве покупателя;
- распространить понятие «постоянное представительство» на нерезидентов, поставляющим электронные товары российским резидентам;

- установить нормы налогового законодательства, регулирующего вопросы обложения доходов нерезидентов у источников выплаты, признания деятельности посредников зависимыми агентами, реализации принципа притяжения при определении прибыли постоянного представительства;

- создать единое законодательство по налогообложению электронной торговли автоматическому обмену информацией внутри страны и ЕАЭС;

- разработать специальные программные продукты и обеспечить ими налоговые органы для отслеживания совершаемых в цифровом пространстве транзакций. Это позволит повысить качество налогового администрирования, снизить число злоупотреблений налогоплательщиков и повысить уровень собираемости налогов.

Наряду с гармонизацией российского и международного налогового законодательства, и его привязки к современным требованиям цифровой экономики, необходимо преобразовать его методический инструментарий, а также решить ряд концептуальных и практических проблем. В данном контексте, в условиях серьезной трансформации традиционных отраслей экономики и появления, на базе информационно-коммуникационных технологий, принципиально новых цифровых бизнес-моделей, необходимо пересмотреть принципы и подходы к налогообложению и налоговых систем.

Таким образом, для избежания падения уровня собираемости налогов, вызванного увеличением правонарушений в области налогообложения в условиях неопределенности цифровой экономики, необходимо менять налоговую политику государства, с учетом норм международной налоговой политики. Это, в свою очередь, может послужить основой для информационного взаимодействия налоговой системы России и других стран. В, частности, в рамках сотрудничества с ОЭСР необходимо укрепить платформу, на основе которой у ФНС России и ведущих налоговых служб зарубежных стран появилась возможность совместно обсуждать проблемы, связанные с развитием цифровых технологий и их влиянием на рост или сокращение их налоговых рисков.

Помимо вышеперечисленных мер, учитывая то, что в условиях цифровой экономики возникают налоговые риски как государства в целом, так и участников внешнеэкономической деятельности, в частности, важным является также цифровизация национальных систем налогового контроля и налогового администрирования.

Таким образом, рост доли цифровой экономики в объеме традиционной экономики с неотвратимой неизбежностью ставит перед научным, профессиональным сообществом и государством задачи пересмотра многих устоявшихся подходов к налогообложению. В данном контексте, изменения должны затрагивать как многочисленные нормы НК РФ, так и действующие положения конвенций и соглашений об избежании двойного налогообложения и подходы к регулированию трансфертного ценообразования.

При реформировании налогообложения и налоговой системы страны необходимо учитывать специфику ее налоговой политики, цели налогообложения, применяемые модели налогового администрирования и налогового контроля и оценить роль всех участников налоговых отношений во внедрении и применении цифровых технологий. В целях реформирования налоговых и бюджетных правоотношений в государстве, следует адаптировать законодательство к новым условиям, интегрировать налоговые технологии в цифровую бизнес-среду участников внешнеэкономической деятельности, включить в систему налоговых правоотношений прогрессивные инструменты и направлять их на повышение эффективности налогообложения и налоговой системы страны в целом.

Список использованных источников:

1. «Офшоризация экономик стала мировой эпидемией, заявил Путин» – [Электронный ресурс] – Режим доступа. –URL: <https://ria.ru/20140610/1011508876.html>
2. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing, Paris, 2013 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. –URL: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/action-plan-on-base-erosion-and-..._02719-en.
3. Tax Challenges Arising from Digitalisation – Interim Report 2018 – [Электронный ресурс] – Режим доступа. –URL: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-challenges-arising-from-digi..._9789264293083-en
4. Зверева Т.В. Налогообложение операций, связанных с использованием доменного имени. // Инновационное развитие экономики. 2017. № 1 (37). – С. 71-77.
5. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2927938.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ СПС Консультант Плюс.

VULNERABILITATEA SISTEMELOR CONTABILE GLOBALE ÎN RAPORT CU AMENINȚĂRILE ECONOMICE DE PE PIETELE GLOBALE

CZU: 657(100):338.124.4

ZLATI Monica Laura ¹, IONESCU Romeo-Victor ², ANTOHI Valentin Marian ³

¹Stefan cel Mare University, Suceava 720229, Romania

²Dunarea de Jos University, 111th, Domneasca Street, Galati, 800201, Galati, Romania

³Dunarea de Jos University, Nicolae Balcescu, Street, no. 59-61, Galati, 800001, Romania

E-mail: ¹sorici.monica@usm.ro, ²ionescu_v_romeo@yahoo.com, ³valentin_antohi@yahoo.com

Abstract. *The paper move toward the complex phenomenon of accounting systems` convergence in the current conditions that foreshadow a new global economic and financial crisis. The theoretical consolidation of the global accounting systems` concept presents some vulnerabilities generated by the rapidity of economic exchanges and specific regional vulnerabilities, difficult to standardize through the classic solutions of current accounting systems. The aim of the paper (which will be achieve by combining empirical and analytical methods) is to develop a gravitational model of development on identified vulnerability limits. The objectives to which it will respond are to assess fairly and reasonably the accounting systems` convergence vulnerability and to quantify the extent of the regional vulnerabilities` spread through financial transactions in global markets.*

Keywords: accounting system; global market, economic crisis; convergence; vulnerability

JEL Classifications: M41,G01

Introducere

Necesitatea procesului de convergență a ajuns la un nivel ridicat de îndeplinire. Ea a fost fundamentată pe baza interesului investitorului și nevoii acestuia de informație contabilă unitară și pertinentă în vederea asigurării funcției de investire ca principal obiectiv al dezvoltării economice globale.

Fenomenul globalizării pieței de capitaluri a fost accelerat prin intermediul burselor financiare, care au permis, o dată cu digitalizarea economiei, accesul investitorului global la acest tip de piață.

Totuși, marea problemă o reprezintă încă încrederea acordată de investitorul global informației contabile ca fundament al deciziei de investire. Având în vedere specificul probabilistic al tranzacțiilor și incertitudinea veniturilor nete rezultate în urma activității financiare, companiile listate au aderat benevol, în cea mai mare parte din cazuri, la cerințele organismelor internaționale IASC, IASB, etc. adoptând, în primul val, principiile convergenței. Acest proces a fost menținut prin preocupările organismelor de specialitate, o dată cu introducerea standardelor internaționale de contabilitate și structurarea unitară a acestora pe capitole, care să ajute procesul de uniformizare interpretativă a informației contabile. Apreciem că standardele cu referire la riscuri sunt încă deficitare în ceea ce privește modelul de convergență, lăsând un amplu spațiu de manevră pentru investitorii jucători, astfel încât pe un fundament clasic al ciclului economic bazat pe lanțurile Markov, aceștia să poată extrapola și forța obținerea de venituri financiare prin utilizarea breșelor de securitate informaționale care ar trebui aplicate informației contabile. Pentru contracararea acestui fenomen, au fost instituite autoritățile de supraveghere financiară pentru fiecare stat din UE, organisme care servesc scopului de securitate financiară pe piețele de capital.

Diversificarea metodelor concurențiale la nivel global permite totuși instalarea altei vulnerabilități sistemice ale programelor de convergență în sensul voalării riscului sub umbrela unor conturi disfuncționale sau prin utilizarea informației bazate pe sume tranzitorii. Un sistem contabil uniform capabil să elimine aceste vulnerabilități ar trebui să treacă testul acurateței

informaționale prin utilizarea unor rate marginale de evaluare a riscului sistemic bazate pe principiul congruenței.

Acest sistem ar trebui testat și implementat cel puțin la nivelul raportărilor pentru companiile state, astfel încât interesele investitorului global să fie protejate prin implementarea acestui proces de convergență.

Analiza literaturii de specialitate

Data fiind situația piețelor financiare afectate de criza economică, apreciem transferul modal de vulnerabilitate asigurat informației contabile ca fiind volatil și cuantificabil pe baza modelului gravitațional de dezvoltare economică bazat pe fluxuri economice perpetue și limitat la gradul de acces pe piață, respectiv echivalentul încrederii acordate de investitori informației contabile raportate de companiile listate. Modelul gravitațional e evoluat de la cel inițial (Isard W., 1954) la forme mult mai avansate (Balding, C. & Dauchy, E. P., 2013).

Testele financiare privind pozițiile financiare ale societăților cotate care aplică două din cele trei sisteme contabile analizate de autori (US GAAP și IFRS) au relevat pentru perioada 2002 – 2006 (perioadă în care procesul de convergență era în plină desfășurare) faptul că implementarea unui set de reguli contabile suplimentare de convergență are un impact statistic semnificativ asupra valorii informației contabile (Mestelman, Mohammad and Shehata, 2015). Pe de altă parte alt autor (Hickel, 2017) scoate în evidență inegalitatea distribuției veniturilor în economia globală, care afectează procesul de convergență. Se aduce în discuție declinul coeficientului global Gini, utilizat de Banca Mondială, care aduce comerțul din China într-o situație de avantaj competițional în relație cu alte economii. Acest avantaj competitiv se transformă în scurt timp în lichidități suplimentare pentru piețele dezvoltate și favorizează ieșirea din criză mai rapidă a țărilor beneficiare de creștere economică (Adrian *et al.*, 2017).

În anul 2008 criza economică declanșată a produs schimbări ale polilor de putere mișcând balanța economică dinspre USA către China. În acest context au fost puse în balanță principalele particularități ale sistemelor financiare și s-a constatat că investițiile străine reprezintă pe lângă certificarea stabilității și o carte de succes pentru eficiența economică. În acest context rolul sistemelor contabile a fost de măsurare a distanțelor imaginilor financiare raportate în relație cu imaginea reală percepută de investitori în timpul crizei economice. În acest tablou China și-a redus distanța de convergență cu economia americană cu 0,98%, în timp ce țările europene (Franța și Germania) au redus distanța de convergență cu peste 50% față de SUA (Agarwal and Samanta, 2018)

Balakrishnan, Watts and Zuo, (2016) au analizat dependența revinimentului economic al piețelor de capital în relație cu conservatorismul contabil al firmelor de investiții, care întărește rezistența la depreciere a activelor contabile în opoziție cu firmele deschise către investiții care se confruntă cu nevoi de finanțare externă sau asimetrie informațională (Balakrishnan, Watts and Zuo, 2016).

Unii autori (Chen *et. all*, 2016) au analizat efectul crizei asupra SUA printr-un model vectorial global de corecție a erorilor. Rezultatele studiului reflectă că schimburile comerciale cu economii emergente aflate în etapă de boom economic pot constitui o măsură economică viabilă pentru ieșirea din criză cu efect asupra însănătoșirii economiei și pot contrabalansa măsurile de relaxare monetară și fiscală cu efect pe termen lung asupra deficitului bugetar (Chen *et al.*, 2016).

Metodologie

Pentru îndeplinirea scopului cercetării, vom utiliza cotațiile principalilor indici bursieri compoziți care surprind prin evoluția lunară atât dinamica economiei la nivel global și regional, cât și nivelul de încredere al investitorilor în raport cu informațiile contabile furnizate de piață.

Principalii indici bursieri selectați sunt caracteristici pentru marile piețe financiare globale, respectiv piața europeană, americană și chineză.

Indicatorul de volatilitate este cuantificat de convergența contabilă dintre USGAPP și IFRS, iar coeficientul de transfer între punctele modale este definit pe baza seriilor mobile ale indicilor compoziți.

Se definește indicatorul de volatilitate ca fiind intersecția indicatorilor financiar de volatilitate regionali calculați în dinamica pe baza evoluțiilor fluctuațiilor indicilor bursieri. Am selectat 3 sisteme bursiere: Bursa financiară din Paris, indice bursier compozit - Cotation Asistee Encontinuu (CAC 40), Bursa de valori de la New York, indicator compozit NYA, bursa din Shanghai, index compozit SSE.

Valorile colectate din raportările piețelor de profil pentru începutul și sfârșitul anilor calendaristici a indicilor compoziți amintiți analizate în dinamică pe baza mediilor mobile și care vor fi luați în calcul la construirea modelului sunt conform tabel 1.

Tabel 1 – Variația lunară a cotațiilor indicilor compoziți

Data	Open Paris Eur	Open Shanghai CIN	Open NYA USD	Close Paris Eur	Close Shanghai CIN	Close NYA USD	Adj Close Paris Eur	Adj Close Shanghai CIN	Adj Close NYA USD
01.05.2015	1.0101545	1.1959987	1.0154794	0.9923511	1.0382941	1.0005936	0.9923511	1.0382941	1.0005936
01.12.2015	1.0229992	1.0314189	0.9973726	0.9353437	1.0272179	0.9744303	0.9353437	1.0272179	0.9744303
01.01.2016	0.9237296	1.0847158	0.9591263	0.9525475	0.7735121	0.9496501	0.9525475	0.7735121	0.9496501
01.12.2016	1.008574	1.0500902	1.0335373	1.0620247	0.9549552	1.0201542	1.0620247	0.9549552	1.0201542
01.01.2017	1.0601067	0.9534183	1.0256371	0.9766757	1.0178916	1.0150186	0.9766757	1.0178916	1.0150186
01.12.2017	0.9728024	0.9767638	1.0204185	0.9887898	0.9969806	1.0143366	0.9887898	0.9969806	1.0143366
01.01.2018	0.9896933	0.999676	1.0177419	1.0318811	1.0525104	1.0436511	1.0318811	1.0525104	1.0436511
01.12.2018	1.0070974	1.0115012	1.0328996	0.9453968	0.9635683	0.9130519	0.9453968	0.9635683	0.9130519
01.01.2019	0.9079917	0.9436179	0.8912797	1.0553894	1.0363592	1.0812914	1.0553894	1.0363592	1.0812914
01.12.2019	1.0279399	0.9829397	1.0244204	1.0123434	1.0620283	1.027155	1.0123434	1.0620283	1.027155
01.01.2020	1.0180182	1.0667557	1.0264669	0.9712749	0.9758712	0.9785143	0.9712749	0.9758712	0.9785143
01.02.2020	0.9676612	0.8859753	0.981518	0.9145004	0.9676724	0.9094226	0.9145004	0.9676724	0.9094226
01.03.2020	0.9302616	1.0672184	0.9110669	1.015682	1.0390907	1.0130661	1.015682	1.0390907	1.0130661

Sursa: Prelucrarea autorilor după <https://www.bloomberg.com>

Transpunerea grafică a matricei de volatilitate a modelului gravitațional de dezvoltare pe limite de vulnerabilitate identificate este prezentată în continuare după cum urmează:

$$\alpha_0 \begin{pmatrix} \overline{Open\ CAC_i} & \overline{Adjusted\ CAC_i} & \overline{Close\ CAC_i} \\ \overline{Open\ NYA_i} & \overline{Adjusted\ NYA_i} & \overline{Close\ NYA_i} \\ \overline{Open\ SSE_i} & \overline{Adjusted\ SSE_i} & \overline{Close\ SSE_i} \end{pmatrix}^{\alpha_i} \varepsilon_i^{\mu^*} \Rightarrow \begin{pmatrix} \overline{Chinesse\ GAAP} \\ \overline{US\ GAAP} \\ \overline{IAS} \\ \overline{IFR} \end{pmatrix}^{V_i} \quad (1)$$

Unde:

Open CAC; Adjusted CAC; Close CAC – seriile de tendință a valorilor de deschidere, valorilor ajustate și a valorilor de închidere, a indicelui bursier CAC, pentru Bursa din Paris;

Open NYA; Adjusted NYA; Close NYA – seriile de tendință a valorilor de deschidere, valorilor ajustate și a valorilor de închidere, a indicelui bursier NYA, pentru Bursa din New York;

Open SSE; Adjusted SSE; Close SSE – seriile de tendință a valorilor de deschidere, valorilor ajustate și a valorilor de închidere, a indicelui bursier SSE, pentru Bursa din Shanghai;

V_i – factorul de volatilitate;

α – constanta de gravitațională de aplicabilitate a normelor financiare aferente celor 3 sisteme internaționale (Chinesse GAAP, US GAAP, IFRS).

Pentru testarea modelului propus au fost definite ipoteze de lucru astfel:

H1 – corelația dintre valorile test de deschidere a seriilor bursiere și valorile finale de închidere ale aceluiași serii definite de indicii bursieri, reflectă vulnerabilitățile sistemelor contabile analizate pentru nivelele statistice minimale ale modelelor;

H2 – nivelele de vulnerabilitate sunt strâns legate de caracteristicile exogene ale Standardelor Internaționale de Contabilitate aplicate pentru entitățile cotate la piața bursieră analizată;

H3 – există o relație de directă dependență între nivelul de vulnerabilitate și expunerea la recesiunea economică.

Au fost evaluate inter relațional valorile seriilor de tendință ale indicatorilor bursieri de pe cele 3 piețe financiare și s-au observat corelații directe ale cotațiilor de deschidere individuală în relație cu setul de regresori definiți pe seriile ajustate ale indicatorilor bursieri analizați, mai ridicate în cazul Bursei din Shanghai (p value < 0,1) cu teste de semnificație cu valori care depășesc 90% pentru toate modelele bazate pe metoda celor mai mici pătrate (OLS) în transpunere matriceală cu seturi de regresori identici.

$$\hat{OpenParisEur} = + 0,241 * AdjCloseParisEur + 0,274 * AdjCloseShanghaiCIN + 0,485 * AdjCloseNYAUSD \quad (2)$$

(0,283) (0,163) (0,334)

T = 59, R-pătrat = 0,997; (erori standard în paranteze)
 OLS, utilizând observațiile 2015:05-2020:03 (T = 59)

Variabila dependentă: *OpenParisEur*

	Coeficient	Eroare standard	t-ratio	p-value	
AdjCloseParisEur	0,241298	0,283473	0,8512	0,3983	
AdjCloseShanghaiCIN	0,274191	0,163475	1,677	0,0991	*
AdjCloseNYAUSD	0,484884	0,334203	1,451	0,1524	
Media variabilei dependente	1,002204	Deviația standard a variabilei dependente		0,042154	
Suma pătratelor reziduurilor	0,186597	Eroarea standard a regresiei		0,057724	
R-pătrat neajustat	0,996857	R-pătrat ajustat		-0,810500	
F(3, 56)	5919,897	P-value(F)		5,10e-70	
Probabilitatea de log	86,09470	Criteriul Akaike		-166,1894	
Criteriul Schwarz	-159,9568	Hannan-Quinn		-163,7564	
		Durbin-Watson		2,790739	

Test pentru normalitatea reziduurilor -
 Ipoteza nulă: eroarea este distribuita normal
 Test statistic: H_i pătrat(2) = 1,72519
 cu p-value = 0,422066

Testul Breusch-Pagan pentru heteroskedasticitate -
 Ipoteza nulă: heteroskedasticitatea nu este prezenta
 Test statistic: LM = 2,4783
 cu p-value = $P(H_i \text{ pătrat}(3) > 2,4783) = 0,479226$

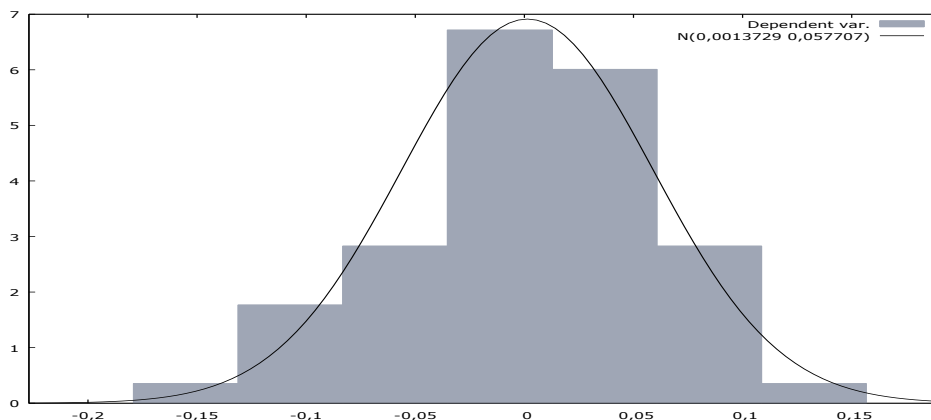


Figura 1 – Reprezentarea grafică a corelațiilor statistice pentru seria de tendință a indicelui bursier CAC (variabila dependentă)

Sursa: Calculele autorilor

$$\hat{\text{OpenShanghaiCIN}} = + 0,456 \cdot \text{AdjCloseParisEur} + 0,158 \cdot \text{AdjCloseShanghaiCIN} + 0,382 \cdot \text{AdjCloseNYAUDS} \quad (2)$$

(0,359) (0,207) (0,423)

T = 59, R-pătrat = 0,995; (erori standard în paranteze)

OLS, utilizând observațiile 2015:05-2020:03 (T = 59)

Variabila dependentă: *OpenShanghaiCIN*

	<i>Coeficient</i>	<i>Eroare standard</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>
AdjCloseParisEur	0,456214	0,358772	1,272	0,2088
AdjCloseShanghaiCIN	0,157577	0,206899	0,7616	0,4495
AdjCloseNYAUDS	0,382206	0,422978	0,9036	0,3701
Media variabilei dependente	0,998054	Deviația standard a variabilei dependente		0,068148
Suma pătratelor reziduurilor	0,298895	Eroarea standard a regresiei		0,073058
R-pătrat neajustat	0,994937	R-pătrat ajustat		-0,109649
F(3, 56)	3668,510	P-value(F)		3,19e-64
Probabilitatea de log	72,19606	Criteriul Akaike		-138,3921
Criteriul Schwarz	-132,1595	Hannan-Quinn		-135,9592
rho	-0,168261	Durbin-Watson		2,193858

Testul Breusch-Pagan pentru heteroskedasticitate -
Ipoteza nulă: heteroskedasticitatea nu este prezenta

Test statistic: LM = 3,46995

cu p-value = P(Hi pătrat(3) > 3,46995) = 0,32468

Test pentru normalitatea reziduurilor -
Ipoteza nulă: eroarea este distribuita normal

Test statistic: Hi pătrat(2) = 14,207

cu p-value = 0,000822214

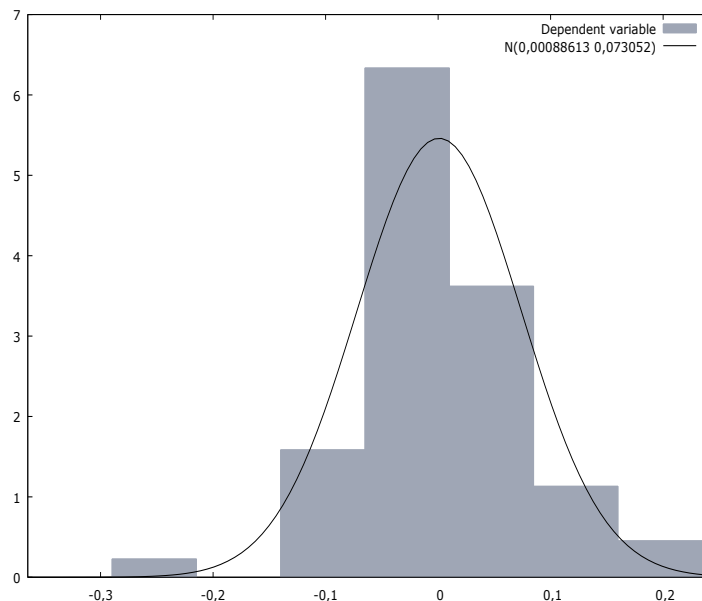


Figura 2 – Reprezentarea grafică a corelațiilor statistice pentru seria de tendință a indicelui bursier SSE (variabila dependentă)

Sursa: Calculele autorilor

$$\hat{\text{OpenNYAUSD}} = + 0,375 * \text{AdjCloseParisEur} + 0,215 * \text{AdjCloseShanghaiCIN} + 0,411 * \text{AdjCloseNYAUSD}$$

(0,263) (0,152) (0,310)
 T = 59, R-pătrat = 0,997; (erori standard în paranteze)
 OLS, utilizând observațiile 2015:05-2020:03 (T = 59)

Variabila dependentă: OpenNYAUSD

	<i>Coeficient</i>	<i>Eroare standard</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>
AdjCloseParisEur	0,374967	0,262729	1,427	0,1591
AdjCloseShanghaiCIN	0,214709	0,151512	1,417	0,1620
AdjCloseNYAUSD	0,411067	0,309747	1,327	0,1899
Media variabilei dependente	1,002900	Deviația standard a variabilei dependente		0,036503
Suma pătratelor reziduurilor	0,160287	Eroarea standard a regresiei		0,053500
R-pătrat neajustat	0,997302	R-pătrat ajustat		-1,074008
F(3, 56)	6901,277	P-value(F)		7,05e-72
Probabilitatea de log	90,57836	Criteriul Akaike		-175,1567
Criteriul Schwarz	-168,9241	Hannan-Quinn		-172,7238
rho	-0,514637	Durbin-Watson		2,877452

Testul Breusch-Pagan pentru heteroskedasticitate -
 Ipoteza nulă: heteroskedasticitatea nu este prezenta

Test statistic: LM = 2,44961

cu p-value = P(Hi pătrat(3) > 2,44961) = 0,484466

Test pentru normalitatea reziduurilor -
 Ipoteza nulă: eroarea este distribuita normal

Test statistic: Hi pătrat(2) = 6,7306

cu p-value = 0,0345517

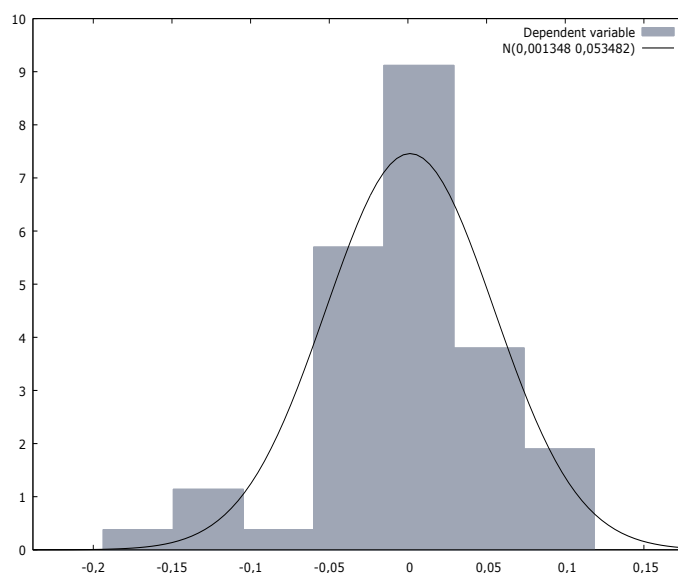


Figura 3 – Reprezentarea grafică a corelațiilor statistice pentru seria de tendință a indicelui bursier NYA (variabila dependentă)

Sursa: Calculele autorilor

Nivelul ridicat de semnificație statistică obținut prin modelare permite demonstrarea ipotezelor de lucru și anume:

H1 – corelația dintre valorile test de deschidere a seriilor bursiere și valorile finale de închidere ale aceluiași serii definite de indicii bursieri, reflectă vulnerabilitățile sistemelor contabile analizate pentru nivelele statistice minimale ale modelelor – testele statistice demonstrează asocierea corelativă a indicatorilor bursieri.

H2 – nivelele de vulnerabilitate sunt strâns legate de caracteristicile exogene ale Standardelor Internaționale de Contabilitate aplicate pentru entitățile cotate la piața bursieră analizată – dimensiunea matriceală a modelului a fost testată pentru caracteristici exogene conectate la realitatea economică regională a pieței bursiere, pentru care au fost identificate următoarele caracteristici principale: economia din China necesită o rigurozitate sporită datorită dimensiunii globale a comerțului chinezesc; economia americană funcționează pe principiul conectării între fiscalitate și contabilitate în timp ce economia europeană este prin definiție o economie concurențială într-o piață comună.

H3 – există o relație de directă dependență între nivelul de vulnerabilitate și expunerea la recesiunea economică – această ipoteză este demonstrată prin influențarea volatilității indicilor bursieri în prezența fenomenului de criză economică.

Rezultate și discuții

Piața europeană post-Brexit este reprezentată de Bursa financiară din Paris, iar indicele bursier compozit al pieței alcătuit din bluechip-urile celor mai mari 40 companii tranzacționate este Cotation Asistee Encontinuu (CAC 40). Cotația indexului este exprimată zilnic în euro, iar în ultima lună aceasta a suferit o scădere semnificativă, ca urmare a unei acțiuni în forță de achiziție din partea statului chinez (vezi Figura 4).



Figura 4 - Evoluția indexului compozit al Bursei din Paris

Sursa: <https://www.bloomberg.com/quote/CAC:IND>

Piața americană reprezentată prin Bursa de valori de la New York este analizată prin intermediul indicatorului compozit NYA, care acoperă principalele societăți cotate la bursă, inclusiv trusturi imobiliare de investiții, societăți financiare non-bancare și companii industriale (vezi Figura 2).

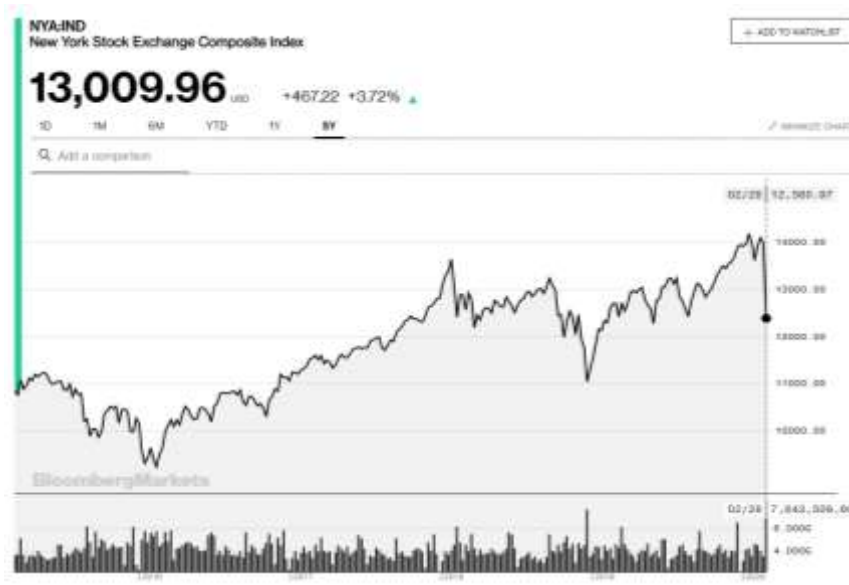


Figura 5 -Evoluția indexului compozit al Bursei din New York

Sursa: <https://www.bloomberg.com/quote/NYA:IND>

Acest indice a fost afectat și el de acțiunea de achiziție masivă de acțiuni inițiată de statul chinez, înregistrând o scădere semnificativă la începutul lunii martie 2020. Indexul este calculat în dolari și are o fluctuație lunară de 0.29 %, ceea ce reprezintă cel mult 1/3 din variația negativă înregistrată la începutul lunii martie 2020.

Pentru bursa din Shanghai, am selectat indexul compozit SSE, care conține cotații ale acțiunilor de nivel A și B, fiind calculate în CNY. Față de ceilalți doi indici analizați anterior, se remarcă la începutul lunii martie 2020, o creștere invers proporțională cu nivelul descreșterilor înregistrate de celelalte două piețe analizate (vezi Figura 3).



Figura 6 - Evoluția indexului compozit al Bursei din Shanghai

Sursa: <https://www.bloomberg.com/quote/SSE:LN>

Indicatorul de volatilitate este cuantificat de convergența contabilă dintre USGAPP și IFRS, iar coeficientul de transfer între punctele modale este definit pe baza seriilor mobile ale indicilor compoziți.

Cele 3 burse analizate se află în prezent la un moment de relativă convergență între cele 3 standarde Chinese GAAP, US GAP și IFRS. Momentul convergenței definitivate cu excepția unor aspecte privind metodele de evaluare a activelor fixe, regulile privind situațiile consolidate, interesele acționarilor în entități afiliate, și nu în ultimul rând planurile de beneficii pentru salariați, utilizate deseori de multinaționale.

Aceste principii de convergență nu au preîntâmpinat situația dezechilibrului volatil al cotațiilor și au contribuit la crearea unor limitări ale convergenței deduse logic din cronologia transferurilor de volatilitate de pe piețele emergente prezentate în figura de mai jos:

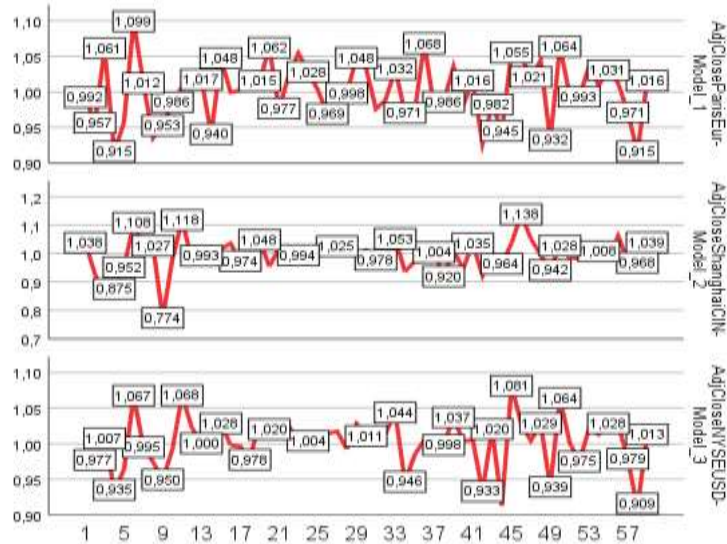


Figura 7–Analiza corelației indicilor volatili la valoare ajustată pe baza modelului distanțelor canonice

Sursa: Calculele autorilor

Rezultă sub aspect critic următoarele volatilități identificate ca urmare a declanșării crizei economice și modificării curbelor de trend ai indicilor bursieri sub impactul recesiunii economice.

Chinesse GAAP	<ul style="list-style-type: none"> -Sistem ultrareglementat -Nivel de detaliere în situațiile financiare până la nivel de tranzacție; necesită două seturi de înregistrări generale pentru asigurarea respectării principiilor contabile general acceptate • Vulnerabilități datorită intraconexiunii cu sistemul global al unui sistem financiar ultrareglementat
Us gaap	<ul style="list-style-type: none"> •-Aderare mare la sistemul fiscal; alocare modificărilor ulterioare a elementelor financiare sau de capital; recunoașterea creanțelor la valoarea înregistrată în evidențele contabile; separarea funcției de recunoaștere și măsurare a poziției fiscale incerte • Vulnerabilități: aderarea la sistemul fiscal reprezintă în condiții de incertitudine descoperirea sistemului în relație cu nevoia financiară publică și ulterior destabilizarea internă reflectată în volatilitate ridicată pe timp de criză
Ias/ifrs	<ul style="list-style-type: none"> •Orientare către principiile mecanismelor concurențiale de recunoaștere și ajustare a elementelor în funcție de clasele de risc; deconectare de sistemul fiscal; recunoașterea responsabilității sociale; recunoașterea performanței și a fondului de goodwill; • Vulnerabilități: conectarea la mediul concurențial permite transmiterea în lanț a valurilor de criză economică, cu reflectare directă și imediată a volatilității cursului de schimb, reticenta stakeholderilor în perioade de recesiune cu afectarea rapidă a capitalului propriu a entităților

Figura 8– Diagrama vulnerabilităților normelor internaționale de reglementare contabilă

Sursa: Calculele autorilor

Tabloul prezentat corelat cu rezultatele modelului releva faptul că vulnerabilitățile sistemelor contabile și particularizarea acestora pe regiuni economice ancorate particularizat comerțului global poate constitui o pârgă de blocaj a propagării crizelor economice prin intermediul piețelor financiare interconectate.

Concluzii

Autorii au abordat fenomenul complex al convergenței sistemelor contabile în condițiile actuale de criză globală economico-financiară. Autorii au elaborat un model gravitațional de dezvoltare pe limite de vulnerabilitate identificate care a evaluat vulnerabilitatea convergenței sistemelor contabile și a cuantificat gradul de propagare a vulnerabilităților regionale prin intermediul tranzacțiilor financiare pe piețe globale asupra activității economice multinaționale. Prin lucrarea prezentată autorii au atins un scop ambițios dar tangibil, prin aplicarea unor metode de extrapolare la condițiile actuale ale datelor colectate în dinamica privind evoluția indicilor bursieri din polii financiare globale. Lucrarea prezintă vulnerabilitățile particularizate ale sistemelor contabile și rupturile de convergență a acestora care în termen extins pot contribui la stopajul creșterii volatilităților cotațiilor entităților listate pe bursele financiare.

Bibliografie

1. Adrian, T. *et al.* (2017) 'Market Liquidity After the Financial Crisis', *Annual Review of Financial Economics*, 9(1), pp. 43–83. doi: 10.1146/annurev-financial-110716-032325.
2. Agarwal, M. and Samanta, S. (2018) 'Financial Crisis of 2008 and Shifting Economic Power: Is there Convergence?', in *World Scientific Reference on Asia and the World Economy*, pp. 85–106. doi: 10.1142/9789814578622_0016.
3. Balding, C. & Dauchy, E. P. (2015). *Trade Estimator in Modified Gravity: Corporate Tax Rates and Trade in OECD Countries*. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2249536> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2249536>.
4. Balakrishnan, K., Watts, R. and Zuo, L. (2016) 'The Effect of Accounting Conservatism on Corporate Investment during the Global Financial Crisis', *Journal of Business Finance & Accounting*, 43(5–6), pp. 513–542. doi: 10.1111/jbfa.12206.
5. Chen, Q. *et al.* (2016) 'Financial crisis, US unconventional monetary policy and international spillovers', *Journal of International Money and Finance*, 67, pp. 62–81. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jimonfin.2015.06.011>.
6. Hickel, J. (2017) 'Is global inequality getting better or worse? A critique of the World Bank's convergence narrative', *Third World Quarterly*. Routledge, 38(10), pp. 2208–2222. doi: 10.1080/01436597.2017.1333414.
7. Isard W. (1954). *Location Theory and Trade Theory: Short-Run Analysis*. Quarterly Journal of Economics. 68 (2): 305–320. doi:10.2307/1884452 . JSTOR 1884452.
8. Mestelman, S., Mohammad, E. and Shehata, M. (2015) 'The Convergence of IFRS and U.S. GAAP: Evidence from the SEC's Removal of Form 20-F Reconciliations', *Accounting Perspectives*, 14(3), pp. 190–211. doi: 10.1111/1911-3838.12049.
9. *** <https://www.bloomberg.com/>

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В АГРОХОЛДИНГЕ

TAX ACCOUNTING AND TAXATION IN AGRICULTURAL HOLDINGS

CZU: [336.22:657]:338.436

ЗАБАЗНОВА Дарья

ФГБОУ ВО ВолзГАУ, г Волгоград, Россия, Университетский проспект 25, 400002

e-mail: darya820@mail.ru

Abstract. *When considering an agricultural holding as a taxpayer, the question of its taxation is relevant and significant for both it and the state. For agricultural holding due to strict control of financial and commodity flows, there is a need to reduce the tax burden. It is important to observe the tax culture, namely: the choice of the tax regime, the correct application of benefits, the correct calculation of a particular tax, the timeliness of tax payment, transparency of tax payments, tax control, etc. The proposed form of current monitoring allows you to track all actions related to the calculation and payment of tax payments and non -tax payments.*

Keywords. Agricultural holding, taxation of agricultural holdings, monitoring

JEL Classifications: M41

Введение

Налоговый учет агрохолдинга направлен на стандартизацию налоговой базы при исчислении налога. Его основная цель- формирование контролируемой величины налоговой базы с применением информационного ресурса бухгалтерского учета и специфических методов и приемов, присущих налоговому учету, согласно статье 313 НК РФ.

Предметом исследования является информация о формировании налоговой базы, о порядке определения налогооблагаемых доходов и расходов уменьшающих налогооблагаемую прибыль, о порядке исчисления доли расходов учитываемых при налогообложении прибыли в текущем налоговом периоде, о сумме переходящих на следующие налоговые периоды убытков, о порядке формирования резервов; сумма, необходимая для исчисления налога на прибыль в текущем налоговом периоде, отражающая участие предприятия в формировании бюджета и наличие взаимных обязательств.

Методом налогового учёта является моделирование информации, включающей отбор и трансформацию хозяйственных операций на основании данных бухгалтерского учета в информацию для целей налогового учета; его объектом являются отдельные финансово-хозяйственные операции, совершаемые налогоплательщиком и оказывающие влияние на формирование налогооблагаемых доходов и расходов хозяйствующего субъекта.

Основное содержание статьи

Румянцева Е.Е. описывает задачи, которые стоят перед агрохолдингом; к отдельным из них автор относит минимизацию налогов на репатриацию дивидендов, аккумуляцию прибыли в юрисдикции с низкими проходными налогами, сбор дивидендов получаемых от дочерних компаний находящихся в странах с разным уровнем налогов; уменьшение эффективной налоговой ставки для всей группы и так далее. [2] Кураков Л.П., Кураков В.Л. одним из преимуществ холдинговых компаний выделяют единую налоговую и кредитно- финансовую политику. [1]

Рассматривая особенности налогообложения холдингов, прежде всего, следует отметить, что налоговое законодательство не признает холдинг самостоятельным субъектом налоговых правоотношений. Согласно ч. 1 ст. 19 НК РФ налогоплательщиками и плательщиками сборов признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с НК РФ возложена обязанность уплачивать соответственно налоги и (или) сборы. Особый практический интерес вызывает вопрос об ответственности участников холдинга (основного и дочерних обществ) по налоговым обязательствам друг друга. При рассмотрении агрохолдинга, как налогоплательщика, вопрос о его налогообложении является актуальным и значимым, как для него, так и для государства. Для агрохолдинга в связи с жестким контролем финансовых, товарных потоков возникает необходимость сокращения налоговой нагрузки. Важно соблюдать налоговую культуру, а именно: выбор режима налогообложения, правильность применения льгот, правильность расчета того или иного налога, своевременность уплаты налогов, прозрачность налоговых платежей, налоговый контроль и т.д.

Дочерним предприятиям агрохолдинга необходимо не только совершенствовать учетную политику в целях бухгалтерского и налогового учета, проводить процедуры направленные на оптимизацию налоговой базы, правильно и своевременно ее исчислять, но и в текущем режиме осуществлять по собственной инициативе сверку расчетов с налоговыми органами по платежам в бюджет и не ждать, когда это решит налоговая инспекция.

Актуальна форма мониторинга, позволяющая постоянно обновлять информацию о сумме начисленных и уплаченных налогов и представлять ее руководителям предприятия. Она представлена на примере ООО "Гелио-Пакс-Агро" (Волгоградская область) (таблица). Особенно актуально своевременно получать подобные сведения в рамках интегрированного формирования. Все предприятия группы в установленный срок представляют отчетную форму в финансово-экономический отдел холдинга (ФЭО), где информация о начисленных и уплаченных налогах, налоговых санкциях анализируется и обобщается.

Форма текущего мониторинга позволяет отслеживать все действия, связанные с начислением и уплатой налоговых платежей и платежей неналогового характера. Для организации текущего мониторинга форма №3 НК Агро позволяет анализировать состояние расчетов с бюджетом, объем начисленных и уплаченных в бюджет налогов и платежей неналогового характера в разрезе бюджетов.

Таблица - Форма №3НК- Агро «Мониторинг сумм начисленных и уплаченных налогов в бюджет и внебюджетные фонды по ООО "Гелио-Пакс-Агро" (кроме НДС)», тыс. руб. 2018 год.

Наименование налогов	Начальное сальдо		Начислено с начала года	В т. ч. за последний квартал	Уплачено за отчетный период	Конечное сальдо		Возвращено на р/с
	Дт	Кт				Дт	Кт	
ФСС	88	75	10 989	3 467	11 373	393	273	277
ОПС	0,6	2 642	99 938	30 452	99 214	2 249	5 616	0,4
ПФ тяжелые условия труда	0,02	12	303	81	283	0	32	0,004
ПФ вредные условия труда	0,008	0	14	4	12	0,001	2	0
ФФОМС	0,2	610	17 851	4 125	17 602	503	1 363	0,1
НДФЛ	0	2 337	96 423	13 306	96 316	0	2 445	0,6
Налог на прибыль предприятий	403	43	7 777	657	7 254	73	216	0
Прочее	0	54	500	142	511	0	43	0
Итого федеральных	493	5 777	233 903	52 266	232 672	3 219	9 993	278
Транспортный налог	54	47	1 102	215	897	0	197	0

Налог на имущество	3	1 995	8 325	2 060	8 329	79	2 068	0
Итого региональных	57	2 043	9 427	2 275	9 227	79	2 266	0
Взнос на страхование от НС	3	43	4 191	1 000	3 733	0	498	0
Налог на землю	143	2 781	11 707	3 318	11 648	0	3 295	98
Прочее		0,2	960	243	960	0	0,2	0
Итого местных	146	2 824	16 860	4 561	16 342	0	3 793	98
Налоговые санкции	0	0	1	0,5	1	0	0	0
ВСЕГО	697	10 645	260 191	59 103	258 241	3 299	16 054	376
За аналогичный период	317	14 737	288 777	44 632	293 715	697	10 650	471

Применение этого регистра позволит в динамике проследить рост или снижение налоговой нагрузки в расчете на стоимость валовой продукции, на гектар обрабатываемой площади и сопоставить с аналогичными товаропроизводителями в регионе. Благодаря форме №3 НК специалисты агрохолдинга правильно исчисляют и своевременно уплачивают налоги в бюджет; также данная форма позволяет отслеживать сведения о наличии начального сальдо по налогам, сумм начисленных и уплаченных налогов и переходящее сальдо на следующий налоговый период с разбивкой по бюджетам, по видам налогов и налоговым санкциям. В результате этого отпадают споры с налоговыми органами.

Налоговые регистры, сформированные на основе данных бухгалтерского учета, позволяют агрегировать данные бухгалтерского учета в налоговую базу в налоговом учете. Трансформация данных бухгалтерского учета и упорядочение процесса сбора и обработки учетной информации формируют базу для налоговой отчетности. Подсистема налогового учета базируется на данных бухгалтерского учета, а применение трансформаций и налоговых регистров позволяет бухгалтерам агрохолдинга посредством учета отклонений данных бухгалтерского учета от налогового учета формировать налоговую базу по налогу на прибыль в целях обеспечения выполнения требований налогового учета. Активное применение информационных технологий в налоговом учете в виде бесконтактных форм взаимодействия с налоговыми органами и иными контрагентами обеспечивает передачу и хранение специализированной информации. Например, применение в организациях агрохолдинга дистанционного инструмента «СБИС ++ Электронный документооборот и отчетность», способствует не только повышению производительности процесса электронного документооборота, уменьшению рисков, вызванных «человеческим» фактором, при формировании и передаче налоговой отчетности. Программа имеет широкий функционал и позволяет специалистам в организациях агрохолдинга: загружать документы и отчеты в СБИС из «1С Предприятие 8,3» и отправлять их контрагентам или в госорганы; выгружать из СБИС в «1С Предприятие 8,3», первичные документы, полученные от контрагентов; импортировать каталог товаров, справочник сотрудников и справочник контрагентов и т.д.

Выводы

Подобный порядок взаимодействия позволяет минимизировать затраты труда на передачу налоговой информации и способствует высвобождению рабочего времени специалистов для осуществления аналитической работы и моделирования будущего, в рамках налогового учета.

Библиография

1. Кураков Л.П., Кураков В.Л. Большой толковый словарь экономических и юридических терминов- М.: Вуз и школа, 2001. 720 с.
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 4-е изд. М.: ИНФРА-М, 2016.-882с.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ

CZU: 338.2(476)

МАСЬКО Л. В.¹, ГАВРИЛОВ Р.В.²

^{1,2} УО «Полоцкий государственный университет», 211440, г. Новополоцк, ул. Блохина 29; Республика Беларусь

E-mail: ¹ludamasko@mail.ru, ²ruslangavrilov@inbox.ru

Аннотация. В статье исследуется историко-теоретический аспект становления устойчивого развития экономики. Выявлены характерные признаки понятий «устойчивое развитие» и «зеленая» экономика. Исследованы подходы авторов к изучению их экономической сущности. Проанализирована взаимосвязь между понятиями «устойчивое развитие» и «зеленая» экономика. Определена взаимозависимость «зеленой» экономики в концепции устойчивого развития.

Summary. The article examines the theoretical aspect of the formation of sustainable economic development. The characteristic features of the concepts of "sustainable development" and "green" economy are revealed. The authors' approaches to the study of their economic essence are investigated. The relationship between the concepts of "sustainable development" and "green" economy is analyzed. The interdependence of the "green" economy in the concept of sustainable development is determined.

Ключевые слова: устойчивость, экономика, устойчивое развитие, «зеленая» экономика, инклюзивная экономика

Key words: sustainability, economy, sustainable development, green economy, inclusive economy

JEL Classifications: Q56

Введение

Экономический императив устойчивого развития Республики Беларусь состоит в том, что национальная экономическая система страны должна быть эффективной, конкурентоспособной, социально ориентированной, экологозащитной, ресурсо- и энергоэффективной [1]. Международные кризисы укрепляют видение в том, что действующие экономические модели малоэффективны для достижения целей устойчивого развития. Многие выдвинутые в XX в. теории и программы, такие как теория общественного благосостояния, программа «Новый курс для забытого человека», провозглашенная Ф.Д. Рузвельтом, «кейнсианская» революция, теория пределов роста, призывающая к «нулевому» росту и другие во многом объясняли текущее положение вещей и выдвигали меры по преодолению кризисов (государственное вмешательство, рациональная налоговая и бюджетная политики, программы инвестирования и др.), но большинство мер сводилось к воздействию на экономическую составляющую, без явной увязки с другими составляющими устойчивого развития, которые в итоге не смогли решить накопленные проблемы в обществе и экономике. Таким образом, усиление экологических ограничений, социальное неравенство, мировые кризисы привело к осознанию, как в теории, так и на практике необходимости формирования нового экономического курса, основанного на принципах устойчивого развития. В инициативах ООН по переходу к «зеленой» экономике и программах «зеленого» роста стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), были изложены черты такого курса, которые сформировались в концепцию «зеленой» экономики. В этой связи понимание сущности «зеленой» экономики представляет первоочередной интерес.

Основное содержание статьи

Впервые, общее определение устойчивого развития было сформулировано в Докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию (комиссия Брундтланд), где под устойчивым развитием понималось такое развитие общества, когда удовлетворение потребностей настоящего поколения людей осуществляется без ущерба для будущих поколений [2]. Устойчивое развитие как понятие содержало два узловых положения: экологическая устойчивость и социально-экономическая устойчивость, и в большей степени определяло направления развития, подчеркивая ограниченный характер ресурсов окружающей природной среды, при этом без конкретизированного объяснения, как достичь данного развития, что привело к множеству противоречивых друг другу трактовок данного понятия, и до настоящего времени не выработано единого мнения относительно его сущности и содержания. Хозяйственную деятельность следует осуществлять на условиях сбалансированного природопользования в направлении охраны окружающей среды и осуществлении мер по ее улучшению. В Республике Беларусь целесообразно внедрять опыт зарубежных стран, накопленный в сфере разработки и реализации стратегий создания зеленой экономики. [3]. В настоящее время «Зеленая» экономика рассматривается как основа устойчивого развития и она тесно увязана с понятием «устойчивое развитие», поэтому, для качественного понимания самой «зеленой» экономики необходимо рассматривать эти понятия в совокупности.

В ходе исследования подходов авторов к раскрытию понятия «устойчивое развитие» нами рассмотрено порядка 30 наиболее употребляемых в литературных источниках определений. Так, авторы (Э.В.Бардасова, М.А.Зотов, А.С.Поникарова) рассматривают устойчивое развитие как «...такое поступательное качественное изменение в деятельности организации, которое не подрывает основ будущего развития предприятия» [4].

К.С. Шубина рассматривает устойчивое развитие как результат деятельности предприятия при ограниченном использовании ресурсов, не нарушающий экологический баланс во внешней среде [5].

По мнению А.Б. Шестакова, устойчивое развитие можно определить как развитие всех подсистем предприятия под действием внешних и внутренних факторов, при котором благосостояние собственников в реальном выражении не снижается в долгосрочной перспективе [6].

Интересным представляется мнение Д.С. Кондауровой [7], которая говорит, что устойчивое развитие – это сохранение стабильности существующего общества, культурного капитала, а также сокращение конфликтов между людьми, справедливое распределение ресурсов между ними».

Также, проведенный анализ источников свидетельствует об интенсивных научных исследованиях в области понимания экономической сущности устойчивого развития. В тоже время остается значительное количество нерешенных и спорных вопросов по понятийно-категориальному аппарату данного понятия. Очевидно, что среди авторов нет однозначного подхода к определению и пониманию сущности устойчивого развития, в силу того, что каждый автор рассматривает устойчивое развитие, в основном, через призму области своих исследований. В общем, можно выделить, что концептуальная основа устойчивого развития состоит в удовлетворении потребностей нынешних поколений, не ставя при этом под угрозу удовлетворение потребностей будущих поколений.

Интерпретация термина «устойчивое развитие» довольно широка и нередко подвергается жесткой критике прежде всего по причине того, что на данном этапе человечество не может обойтись без невозобновляемых природных ресурсов,

вследствие этого большинство ученых различают устойчивое развитие в узком и широком смысле (рисунок 1).

Большинство авторов сходится во мнении, что «зеленая» экономика является важнейшим инструментом достижения устойчивого развития. Мы солидарны с мнением М. Кеннет, которая считает, что только «зеленая» экономика способна стабилизировать экономические системы и сбалансировать интересы человека, природы и эффективного использования ресурсов [8].

Первые попытки сформировать определение «зеленой» экономики были предприняты в работе «Проект зеленой экономики» (Blueprint for a Green Economy, Pearce et al., 1989). На сегодня существуют десятки видений определения такой экономики, но на сегодня не выработано общепризнанного определения «зеленой» экономики. Нами изучены наиболее употребляемые подходы к определению «зеленой» экономики, в связи с чем наибольший интерес вызывают следующие трактовки данного понятия.

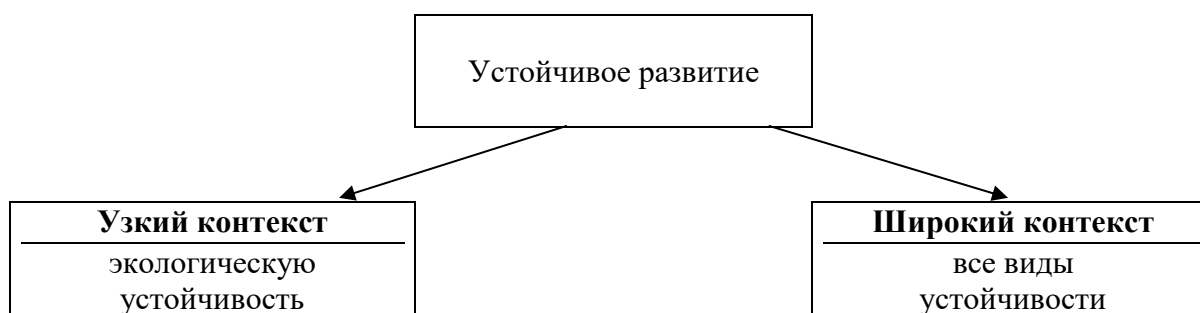


Рисунок 1. Экономическая сущность «устойчивого развития».

Источник: собственная разработка авторов.

Интересную трактовку использует ОЭСР, подчеркивая, что «зеленая» экономика представляет собой концепцию, которая объединяет набор мер по привлечению инвестиций в экологически значимые отрасли, способствующие вкладу в достижение устойчивого развития и искоренения нищеты» [9].

Весьма содержательная работа о «зеленой» экономике В.Н. Ануфриева с соавт. отдает предпочтение такому определению зеленой экономики: «Зеленая экономика межведомственна по своей сути. Это транспорт, здания и их комплексы, энергетика, водоснабжение, продукты питания и жизнеобеспечения, лесное и сельское хозяйство, утилизация и вторичное использование отходов, человеческий капитал (образование и культура)» [10]. Более универсальное определение приводит Конференция ООН по торговле и развитию, понимая под «зеленой» экономикой экономику, которая стремится к долгосрочным социальным выгодам в краткосрочной деятельности и приводит к улучшению благосостояния людей и сокращению неравенства, не подвергая грядущие поколения значительным экологическим рискам и экологическим дефицитам» [11].

Авторы большинства работ солидарны с традиционным определением «зеленой» экономики, данным экспертами ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП), согласно которой это экономика, которая повышает благосостояние людей и обеспечивает социальную справедливость и при этом существенно снижает риски для окружающей среды и ее обеднение» [12].

Таким образом, ЮНЕП сводит сущность «зеленой» экономике к тому, что она должна быть низкоуглеродной, ресурсоэффективной и социально инклюзивной, подчеркивая взаимосвязь между понятиями «зеленой экономики» и «устойчивого развития». Именно поэтому распространены трактовки понятия «зеленой» экономики, которые отражают ее взаимосвязь с положениями устойчивого развития (таблица 1).

Таблица 1. Взаимосвязь положений устойчивого развития и «зеленой» экономики

Автор	Трактовка
А.А. Игнатъева	«Зеленая» экономика – практический подход для достижения устойчивого развития.
Т. М. Кожевникова	«Зеленая» экономика – одно из направлений устойчивого развития.
О. В. Башорина	«Зеленая» экономика – фактор устойчивого развития.
Ю. А. Ковылин	«Зеленая» экономика – предпосылка устойчивого развития.
В. М. Баутин	«Зеленая» экономика – новая парадигма устойчивого развития.

Источник: собственная разработка авторов

В связи с этим некоторыми авторами высказана мысль, что некоторые трактовки не отличает «зеленую» экономику от концепции устойчивого развития. Однако надо заметить, что концепция «зеленой» экономики не заменяет собой концепцию устойчивого развития, и мы полностью солидарны с мнением Т.Д.Макарецькой [13], которая отмечает, что сейчас все более распространено признание того, что достижение устойчивости почти полностью зависит от создания правильной экономики. Таким образом, устойчивость является долгосрочной целью, а для ее достижения необходимо сделать эконому «зеленой».

Исследование подходов авторов к пониманию понятий «устойчивое развитие» и «зеленая» экономика позволило нам выделить основные подходы авторов, на которые они опираются при раскрытии их содержания и сгруппировать их (таблица 2).

Таблица 2. Подходы к определению понятий «устойчивое развитие» и «зеленая» экономика

Понятие «устойчивое развитие»		Понятие «зеленая» экономика	
Авторы	Подход	Подход	Авторы
Э.В.Бардасова, М.А.Зотов, С.М. Анпилов А.С.Поникарова	Консервативный	Общэкономический	В.И. Ключенович, И.А. Зальгина, К.Ю. Подворская
А.Г. Коряков, М.А. Микитась, Е.Ю.Печаткина, Н. В. Меншикова, Д.В. Терентьев, К.С. Шубина, Н.А. Хомяченкова, Е.В. Сталинская, А.А. Охтень	Системный	Отраслевой	А.Ю. Замлелый
А.Б. Шестаков, Т.В. Колосова, С.Е. Бирюков, Д.В. Дамаев, О.А. Зингер, Н.В. Алексеев, А.С. Измайлова, Е.А. Коломец	Эволюционный	Технологический	К.А. Берденова, М.С. Егорова, Н.А. Пискулова, Н.Н. Яшалова
Е.В. Никифорова, К.А. Денисов	Синергетический	Цивилизационный	В.С. Бочко, А.А. Некрасов, М. Джонсон
Т.Е. Мельник, Е.А. Третьякова, Т.В. Алферова, Е.Н. Кучерова	Комплексный	Нравственно-экологический	Резолюция ООН № 66/288, ЮНЕП
В.В. Колочева, В.А. Титова	Ресурсный		
Е.В. Худякова, В.И. Бариленко	Коммерческий		
Д.С. Кондаурова	Антропоцентрический		
И.А. Хисамудинов, Е.В. Хлобыстов	Природоохранный		
Л.И. Журова	Интегральный		

Источник: собственная разработка авторов

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что, среди авторов и в международном сообществе не выработано однозначного подхода к определению данных понятий. В свою очередь, множественность подходов к их пониманию приводит к значительному количеству нерешенных и спорных вопросов как по понятийно-категориальному аппарату, так и в целом реализации концепции устойчивого развития и «зеленой» экономики на практике.

На сегодня основные международные организации выработали консенсус в понимании идеи устойчивого развития и «зеленой» экономики, которые сводятся к ориентированию на повышение благосостояния экономики при сохранении природных экосистем.

Дальнейший анализ подходов авторов к определению понятий «устойчивое развитие» и «зеленая экономика» позволил выделить характерные признаки, которые авторы вкладывают в экономическую сущность данных понятий (рисунок 2).



Рисунок 2. Характерные признаки понятий «устойчивое развитие» и «зеленая» экономика

Источник: собственная разработка авторов

Проведенный анализ показал, что используются различные теоретико-методологические подходы для раскрытия содержания данных понятий, но, несмотря на различия в подходах и методах практически суть общая: экономический рост, экологические ограничения и социальное развитие, в связи с чем многие авторы практически отождествляют между собой понятия «устойчивое развитие» и «зеленая» экономика. Также исследование показало, что понятие «устойчивое развитие» более емкое, чем «зеленая» экономика, и, по сути, «зеленую» экономику следует рассматривать как основу устойчивого развития.

Выводы

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод о том, что понятие «устойчивое развитие» предполагает экономическое развитие, при котором

обеспечивается удовлетворение потребностей настоящих и будущих поколений при сохранении качества окружающей среды и его улучшении. В свою очередь «зеленая» экономика не заменяет устойчивое развитие, а дополняет его и является основой достижения такого развития. Основными компонентами устойчивого развития являются социальная, экономическая и экологическая сферы, соответствующие им виды деятельности и направления, обеспечивающие их стабильное и взаимоподдерживающее движение, базирующееся на общих принципах устойчивого развития, целях и императивах функционирования и взаимодействия. В связи с этим актуальность дальнейшего изучения «зеленой» экономики в мировой фундаментальной экономической науке, так и в практической деятельности очень высока, так как без качественного понимания сущности «зеленой» экономики как базового элемента устойчивого развития будет невозможным достичь общей устойчивости экономики.

Литература:

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. одобрена Национальной комиссией по устойчивому развитию Республики Беларусь (прот. № 11/15 ПР от 6 мая 2004 г.) и Президиумом Совета Министров Республики Беларусь (прот. № 25 от 22 июня 2004 г.).
2. Брундтланд Г. Х. Наше общее будущее : докл. Комиссии ООН по окружающей среде и развитию / Г. Х. Брундтланд. – М. : Прогресс, 1988., С. 50
3. Масько, Л.В. Бухгалтерский учет и аудит экологических активов и обязательств / Л.В. Масько. – Монография: Новополоцк: ПГУ, 2015. – 224 с.
4. Бардасова, Э.В. Управление развитием кадрового потенциала предприятия как инструмент достижения его устойчивого развития в инновационной экономике / Э. В. Бардасова, М. А. Зотов, А. С. Поникарова // Вестник Казанского технологического университета. – 2012. – № 1 (15). – С. 192-198.
5. Шубина К.С. Оценка устойчивости и условия устойчивого развития промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. – Хабаровск, 2011. – 10 с.
6. Шестаков А.Б. Механизм планирования устойчивого развития промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. – М., 2009. – С. 9.
7. Кондаурова, Д.С. Разработка рекомендаций по развитию механизма управления устойчивым развитием промышленных предприятий / Д. С. Кондаурова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2015. – №9 (81). – С. 19-24.
8. Kennet M. What Green Economics? An age of global transformation – An Age of Green Economics 2010. 12 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.greenecomomics.org.uk>. – Дата доступа: 05.04.2020.
9. Green Growth and Developing Countries: A Summary for Policy Makers / OECD. – 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/dac/50526354.pdf>. – Дата доступа: 29.03.2019.
10. Ануфриев В.Н., Ануфриева Е.И., Петрунько Л.А. Повышение конкурентоспособности регионов и предприятий за счет зеленой экономики (на примере Свердловской области) // Вестн. УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2014, No 3. С. 134–145.
11. The green economy: trade and sustainable development implication [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/docs/ditcted20102_en.pdf. – Дата доступа: 29.03.2019.
12. Навстречу «зеленой» экономике: пути к устойчивому развитию и искоренению бедности [Электронный ресурс]: обобщающий докл. для представителей власт. Структур / ЮНЕП. – 2011. – Режим доступа: http://www.unep.org/greenecomomy/Portals/88/documents/ger_synthesis_ru.pdf.
13. Макарецкая, Т. Д. «Зеленая экономика» как основа устойчивого развития государства / Т. Д. Макарецкая // Науч. тр. / Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Вып. 15, ч. 1. – С. 262–269.

КОНВЕРГЕНЦИЯ ОТЧЕТНОСТИ РОССИИ И ФИНЛЯНДИИ (НА ПРИМЕРЕ СОПОСТАВЛЕНИЯ РАЗДЕЛА «КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ»)**CONVERGENCE OF FINANCIAL STATEMENTS OF RUSSIA AND FINLAND (ON THE EXAMPLE OF COMPARISON OF THE SECTION «CAPITAL AND RESERVES»)**

CZU: 657.375.6(470+571+480)

ПОТАПОВА Наталья*ФГБОУ ВО СПбГТИ(ТУ), г. Санкт-Петербург, Россия, Московский пр., 26, 190013**e-mail: smbychkova@mail.ru, ²natasha120891@gmail.com*

Abstract: *The article is devoted to the analysis and comparison of the articles of the section «Capital and reserves» (Oma pääoma) of the balance sheet form established by the legislation in the field of accounting in Finland and Russia with the aim of further convergence and standardization of modern reporting of enterprises in Russia and Finland.*

Key words: Russia, Finland, balance sheet, financial statements, capital and reserves

JEL Classifications: M41

Введение

В настоящее время Финляндия занимает десятое место в списке крупнейших иностранных инвесторов в России [4]. По данным налоговой службы в России работает более 900 предприятий с финским участием [3]. Финские предприятия открывают в России свои филиалы и представительства, создают совместные предприятия. В связи с этим возникает трудность интерпретации и использования бухгалтерской (финансовой) отчетности для разных пользователей, как в России, так и в Финляндии. В рамках данного исследования был проанализирован состав статей раздела «Капитал и резервы» (Oma pääoma) формы бухгалтерского баланса, установленной законодательством в сфере бухгалтерского учета Финляндии и России. Источниками информации являлись законодательные акты в сфере бухгалтерского учета России и Финляндии.

Основное содержание статьи

Сопоставление и состав статей раздела «Капитал и резервы» (Oma pääoma) формы бухгалтерского баланса России и Финляндии представлены на рисунке 1.

Подписной капитал (Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma) может быть отражен в балансе в виде акционерного капитала (Osakeräätö), инвестиционного капитала (Perusräätö), складочного капитала (Pääomapanokset), кооперативного капитала (Osuusräätö). Данная статья соответствует статье российского баланса «Уставный капитал» (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей), который отражает величину уставного капитала, зарегистрированного в учредительных документах предприятия [1].

В финской форме баланса отдельной статьи «Собственные акции, выкупленные у акционеров» (Yhtiön hallussa olevat omat osakkeet) нет. Стоимость приобретения собственных акций обычно вычитается из статьи баланса V «Нераспределенная прибыль (убыток)» (Edellisten tilikausien voitto (tappio)) [5].

По статье «Эмиссионный доход» (Ylikurssirahasto) отражается цена эмиссии, превышающая номинальную стоимость акций предприятия. В настоящее время данная статья не может быть использована для предприятий, созданных после 1 сентября 2006 года [7]. Более старые предприятия в настоящее время не имеют права накапливать средства по статье «Эмиссионный доход» (Ylikurssirahasto). «Эмиссионный доход» может быть использован для увеличения уставного капитала [6]. Если в настоящее время, цена подписки на акцию превышает номинальную стоимость акции, это превышение обычно признается как «Инвестированный неограниченный акционерный фонд» (Sijoitetun varaan oman pääoman rahasto) [7].

Финляндия	Россия
А «КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ» (ОМА РÄÄОМА)	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ
I Подписной капитал (Osake-, osuus- tai muu vastaava pääoma)	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)
	Собственные акции, выкупленные у акционеров
II Эмиссионный доход (Ylikurssirahasto)	Переоценка внеоборотных активов
III Резерв переоценки (Arvonkorotusrahasto)	Добавочный капитал (без переоценки)
IV Прочие резервы (Muut rahastot) 1. Инвестированный неограниченный акционерный фонд (Sijoitetun varaan oman pääoman rahasto) 2. Резервный фонд (Vararahasto) 3. Резервы, установленные в соответствии с учредительными документами (Yhtiöjärjestyksen tai sääntöjen mukaiset rahastot) 4. Резервы справедливой стоимости (Käyvän arvon rahasto) 5. Прочие резервы (Muut rahastot)	Резервный капитал
V Нераспределенная прибыль (убыток) (Edellisten tilikausien voitto (tappio))	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)
VI Прибыль (убыток) за финансовый год (Tilikauden voitto (tappio))	

Рис.1. Сопоставление статей раздела «Капитал и резервы» (Ома рääома) формы бухгалтерского баланса России и Финляндии

Источник: разработано автором

В РСБУ сумма разницы между продажной и номинальной стоимостью акций за счет продажи акций по цене, превышающей номинальную стоимость, отражается в статье «Добавочный капитал» бухгалтерского баланса [1].

По статье «Резерв переоценки» (Arvonkorotusrahasto) отражается величина суммы, на которую будет увеличена стоимость земельных участков и объектов природопользования или ценных бумаг предприятия на отчетную дату. Данная статья соответствует статье российского баланса «Переоценка внеоборотных активов» По данной статье отражается прирост стоимости внеоборотных активов, выявляемый по результатам их переоценки [1].

«Инвестированный неограниченный акционерный фонд» (Sijoitetun varaan oman pääoman rahasto) (фонд SVOP) - это неограниченный капитал акционерного общества (osakeyhtiö, Oy). В соответствии с разделом 2 главы 8 Закон об акционерных обществах Финляндии 624/2006 (Osakeyhtiölaki 624/2006) часть подписной цены на акции, которая не учитывается в акционерном капитале и не признается в качестве обязательств по Закону о бухгалтерском учете, а также любые другие инвестиции в акционерный капитал, которые не регистрируются в каком-либо другом фонде, должны отражаться в балансе, как инвестированный неограниченный акционерный фонд (Sijoitetun varaan oman pääoman rahasto) [7]. Фонд также регистрирует сумму, на которую уменьшается уставный капитал, и не используется для покрытия убытков или распределения средств. Другие статьи «Капитала и резервов» (Oma pääoma) баланса, такие как «Нераспределенная прибыль» также могут быть переведены в данный фонд по решению общего годового собрания. Неакционеры также могут инвестировать в инвестированный неограниченный акционерный фонд (Sijoitetun varaan oman pääoman rahasto).

Статья «Резервный фонд» (Vararahasto) для акционерных обществ (osakeyhtiö, Oy) была отменена в соответствии с Законом об акционерных обществах Финляндии 624/2006 (Osakeyhtiölaki 624/2006), но более старые предприятия могут все еще отражать в балансе данную статью. По ней отражались: суммы, подлежащие перечислению в резервный фонд в соответствии с Уставом предприятия; суммы, определяемые годовым общим собранием; суммы, полученные при продаже акций, превышающие номинальную стоимость акций предприятия (до внесения поправок в Закон 1997 г.). Резервный фонд может быть использован для увеличения уставного капитала. Статья «Резервный фонд» (Vararahasto) для кооперативов (osuuskunta, Osk) применяется до сих пор. Кооперативы могут направлять в «Резервный фонд» часть своей прибыли.

По статье «Резервы, установленные в соответствии с учредительными документами» (Yhtiöjärjestyksen tai sääntöjen mukaiset rahastot) отражаются добровольные резервы, в которые переводится прибыль предприятия в соответствии с положениями учредительных документов предприятия.

Статья «Резервы справедливой стоимости» (Käyvän arvон rahasto) отражает изменение справедливой стоимости финансовых инструментов и объектов инвестиционной недвижимости.

В статью «Прочие резервы» (Muut rahastot) входят средства, которые не вошли в «Резервы, установленные в соответствии с учредительными документами». Это могут быть, например, резервы, созданные по решению общего собрания.

В российской форме баланса в статье «Резервный капитал» в соответствии с ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» должны быть отражены резервы, образованные в соответствии с законодательством и резервы, образованные в соответствии с учредительными документами предприятия [2].

Статья «Нераспределенная прибыль (убыток)» (Edellisten tilikausien voitto (tappio)) отражает нераспределенную прибыль или убыток предприятия за предыдущие периоды. По статье «Прибыль (убыток) за финансовый год» (Tilikauden voitto (tappio)) отражается прибыль или убыток предприятия за отчетный период.

Данные статьи соответствуют статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» российского бухгалтерского баланса.

Выводы

Приведенное сравнение и сопоставление статей может быть использовано для дальнейшей конвергенции финансовой (бухгалтерской) отчетности России и Финляндии, что поможет в лучшем сопоставлении данных отчетности совместных предприятий России и Финляндии, а также использовать финский опыт формирования отчетности. Также для дальнейшей более общей и глубокой конвергенции систем учета и отчетности необходимо сопоставить и другие формы бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий данных стран.

Библиография

- 1 Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=107972&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.5479596202075876#08138383259492761>
- 2 Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 N 43н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=107971&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.1994730423293205#07076187353975225>
- 3 Министр внешней торговли Финляндии: «Протекционизм России мешает финским компаниям» [Электронный ресурс] // *Фонтанка.ру*. – Режим доступа: <https://www.fontanka.ru/2018/10/31/081/>
- 4 Финский бизнес – 2018 [Электронный ресурс] // *Фонтанка.ру*. – Режим доступа: https://www.fontanka.ru/longreads/finnish_business_2018/#metod
- 5 Jarmo Leppiniemi. Omat osakkeet tilinpäätöksessä // *Tilisanomat*. 2005. №4. Available on the Internet: <https://tilisanomat.fi/yleiset/omat-osakkeet-tilinpaatoksessa>
- 6 Laki osakeyhtiölain voimaantulosta 21.7.2006 / 625: Finlex. Available on the Internet: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060625>
- 7 Osakeyhtiölaki 624/2006: Finlex. Available on the Internet: <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>

**НАПРАВЛЕНИЯ АНАЛИЗА И ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИНЕРАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ****DIRECTIONS OF ANALYSIS AND MAIN INDICATORS OF
MINERAL RESOURCES USE**

CZU: 005.52:553.048

РОМАНОВА Ольга Станиславовна*к.э.н., Доцент, Учреждение образования «Полоцкий государственный университет», Республика Беларусь**E-mail: o.romanova@psu.by*

Abstract. *The article reveals the shortcomings of the existing methodology for the analysis of mineral resources, due to the mixing in the accounting of two types of valuation within one group of long-term assets and the reflection of mineral resources in accounting and reporting only at the actual costs of their attraction. A method for analyzing the use of mineral resources is proposed, which is based on the use of a different composition of mineral resources, depending on the form of legal control (own, improper) and the type of their valuation (based on actual costs, current market value) for the corresponding direction of analysis, which makes it possible to eliminate distortions analysis results by refining the calculation of existing indicators and makes it possible to define new indicators.*

Ключевые слова: минеральные ресурсы, рациональное использование, истощение, двойственная модель, экономический потенциал, методика анализа, состав и оценка минеральных ресурсов

JEL Classifications: M41**Введение**

С повышением уровня жизни и развитием научно-технического прогресса потребности общества в минеральном сырье возрастают. Постоянно расширяется количество минеральных ресурсов, вовлекаемых в хозяйственный оборот субъектов хозяйствования. Вместе с тем большинство минеральных ресурсов относится к числу невозобновляемых природных ресурсов. Поэтому сегодня как никогда актуальной становится проблема рационального использования минеральных ресурсов как основе материального производства и национальной безопасности страны.

Рациональное использование минеральных ресурсов предполагает решение следующих практических проблем: превышение темпов добычи полезных ископаемых над темпами прироста запасов; истощение минерально-сырьевых ресурсов; высокая степень зависимости важнейших отраслей промышленности от импорта сырьевых и энергетических ресурсов; высокий уровень риска разработки новых месторождений.

В современных условиях повышения инвестиционной привлекательности геологоразведочных проектов и привлечения инвестиций на освоение месторождений важное значение приобретает анализ использования минеральных ресурсов, основанный на определении экономического потенциала минеральных ресурсов и степени их истощения. Такой анализ позволит не только планомерно подойти к вопросам рационального, экономически обоснованного освоения имеющихся минеральных ресурсов, но и к вопросам расширения производственных мощностей действующих и строительства новых горнодобывающих предприятий.

При этом следует отметить, что действующая методика анализа использования минеральных ресурсов позволяет оценить только результативность вложенных средств

на вовлечение ресурсов в хозяйственный оборот. Также отметим, что показатели, рассчитанные по существующей методике, искажают значение полученных результатов и затрудняют их интерпретацию. Это обусловлено смешением в учете двух видов оценки в рамках соответствующей группы долгосрочных активов, а также отражением минеральных ресурсов только по фактическим затратам на их привлечение.

Методические основы комплексной оценки рациональности и эффективности освоения месторождений полезных ископаемых разрабатывали Г.В. Секисов и Н.В. Зыков [1]. Вопросы оценки экономической эффективности геологоразведочных работ, использования минерально-сырьевых ресурсов как материальной основы развития экономики в современных условиях в своих работах рассматривают А.В. Унукович и Я.И. Аношко [2]. Совершенствованию экономического механизма управления и развития добывающей промышленности посвящены результаты исследований и опубликованные научные труды М.П. Бежановой, С.К. Бежанова [3], Я.И. Никоновой, Е.Н. Плотниковой, Е.А. Попп [4]. Вопросы методологии и методики анализа природоохранной деятельности предприятий в условиях перехода к устойчивому развитию, а также эффективности инвестиционных проектов с учетом экологических факторов исследованы в трудах Е.Е. Петровой и Н.Н. Сисиной [5].

Нефтегазо- и горнодобывающие организации постоянно проводят сравнительный анализ финансово-экономических показателей друг друга. Вопросы анализа минеральных ресурсов занимают особое место в данном анализе и являются приоритетными на всех стадиях, начиная от геологоразведочных работ и заканчивая подготовкой к разработке месторождений полезных ископаемых.

Действующие методики основываются на расчете следующих показателей:

- рентабельности инвестированного капитала;
- скорости его оборачиваемости;
- экономической эффективности добычи полезных ископаемых на разрабатываемых месторождениях;
- ожидаемого экономического эффекта на 1 рубль, вложенный в геологоразведочные работы, включая научно-исследовательские работы и другие, которые позволяют дать оценку только результативности вложенных средств на вовлечение в хозяйственный оборот минеральных ресурсов.

Для экономики страны с позиции перспектив долгосрочного развития приобретает огромное значение определение потенциала минерально-сырьевых ресурсов как основы будущего устойчивого развития общества. В связи с этим необходим анализ использования минерально-сырьевых ресурсов по таким параметрам, как наличие экономического потенциала минеральных ресурсов, интенсивность освоения и уровень их истощения.

К важнейшим элементам такого анализа и раскрытия информации для инвесторов и других внешних пользователей относятся данные о запасах полезных ископаемых и об операциях на этапе «Разведка и оценка», а также информация о дисконтируемых денежных потоках, генерируемых в данном сегменте деятельности [6, с. 488–489]. В настоящее время в соответствии со Стратегией развития геологической отрасли особую актуальность приобретает стоимостная оценка минеральных ресурсов как основа формирования экономического механизма в ресурсопользовании [7], которая позволила бы выработать единую систему показателей оценки использования минеральных ресурсов, оптимальных с точки зрения согласования интересов экономики и недропользования.

Таким образом, исследование указанных проблем и разработка новой методики анализа эффективности использования минеральных ресурсов представляют собой задачу

особой важности, поскольку позволяют оценить потенциал минеральных ресурсов, современное состояние минерально-сырьевого комплекса и перспективы его развития.

Основная часть

На основании представленной ранее [8] модели отражения минеральных ресурсов в бухгалтерской (финансовой) отчетности, позволяющей представлять информацию для заинтересованных пользователей в двух аспектах: 1) стоимости привлечения минеральных ресурсов и 2) экономическом потенциале используемых минеральных ресурсов, и обеспечивающую информационную базу для соответствующих направлений анализа предлагаем уточненную методику анализа эффективности использования минеральных ресурсов. Предлагаемая методика, в отличие от действующей, дает возможность не только уточнить расчет существующих показателей для оценки результативности инвестированного капитала, имущественного состояния, кредитоспособности и инвестиционной привлекательности нефтегазо- и горнодобывающей организации, устранив смешение и определив необходимый вид оценки, но и обосновать новые показатели, позволяющие оценить ее ресурсный потенциал, такие как коэффициент интенсивности освоения ресурсного потенциала, коэффициент обеспеченности добычи минеральными ресурсами, коэффициент истощения минеральных ресурсов, коэффициент сопоставимости инвестиций в ресурсный потенциал и эффект от их вложений.

В соответствии с разработанной моделью [8] учет организуется не только в двух оценках, но и с разделением всех используемых минеральных ресурсов на собственные и несобственные. Это обусловлено наличием различных форм собственности на полезные ископаемые. В большинстве стран такие права принадлежат государству, однако в США, Канаде, Тринидаде и Тобаго есть случаи передачи минеральных ресурсов в частное владение.

Применяемая концепция стоимостной оценки минеральных ресурсов и их состав в зависимости от наличия права собственности оказывают существенное влияние на систему аналитических показателей организации, поскольку, формируя стоимость объектов бухгалтерского учета и отчетности, мы определяем достоверность того или иного аналитического показателя.

Таким образом, можно выделить следующие группы минеральных ресурсов (запасов полезных ископаемых), исходя из соотношения вида оценки и формы юридического контроля над ними (таблица 1).

Таблица 1 – Соотношение видов оценки минеральных ресурсов и формы юридического контроля над ними

Право собственности на минеральные ресурсы	Вид оценки минеральных ресурсов	
	фактические затраты на приобретение ресурса	текущая рыночная стоимость
Принадлежащие на праве собственности	Группа 1	Группа 2
Не принадлежащие на праве собственности	Группа 3	Группа 4

Источник: собственная разработка.

Используя изложенный подход, предлагаем следующую методику анализа эффективности использования минеральных ресурсов, в развитии которой решающим фактором выступает выбор группы запасов полезных ископаемых.

Для проведения комплексной оценки использования минеральных ресурсов предлагаем сформировать методику анализа, включающую в себя следующие направления:

- 1) оценку результативности инвестированного капитала;
- 2) оценку имущественного состояния и кредитоспособности;
- 3) оценку инвестиционной привлекательности;
- 4) оценку ресурсного потенциала.

Отметим, что оценка по фактическим затратам представляет учетные показатели, характеризующие достигнутыми результатами, отсутствием анализа перспектив и альтернативности вариантов развития организации [9, с. 143].

Применение оценки по текущей рыночной стоимости позволяет: 1) оценить ресурсный потенциал и инвестиционную привлекательность нефтегазо- и горнодобывающей организации, а также учесть потенциальные вложения средств в активы, альтернативные издержки, потенциальные потери доходов от неиспользуемых возможностей; 2) менять решения в зависимости от изменения внешних факторов, осуществлять разработку механизмов реагирования и поиск наилучшего для данного момента решения; 3) проанализировать динамику показателей возможной корректировки стратегии и неопределенность планируемых результатов и затрат [9, с. 143].

Рассмотрим анализ результативности инвестированного капитала, проводимый с помощью различных показателей дающих оценку эффективности понесенных затрат на привлечение ресурсов, то есть инвестированного капитала. Иными словами, показатели результативности нацелены на определение эффекта от деятельности организаций, получаемого с каждой единицы совокупных затрат. При этом необходимо давать оценку эффективности всех используемых минеральных ресурсов как принадлежащих, так и не принадлежащих на праве собственности.

Таким образом, при расчете показателей для оценки результативности инвестированного капитала будем применять используемые минеральные ресурсы, которые формируют первую и третью группы (см. таблицу 1).

Представим основные показатели для оценки результативности инвестированного капитала в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели для оценки результативности инвестированного капитала

Название показателя	Расчет показателя	Возможность расчета	
		в рамках применения предлагаемых методик бухгалтерского учета минеральных ресурсов	в существующих условиях (в рамках действующей системы бухгалтерского учета)
Рентабельность инвестированного капитала			
Рентабельность инвестированного капитала	Чистая прибыль / Стоимость активов	+	+
Рентабельность инвестированного капитала в минеральные ресурсы	Прибыль от реализации / Минеральные ресурсы по фактическим затратам	+	–
Рентабельность инвестированного капитала в минеральные ресурсы на этапе «Разведка и оценка»	Прибыль от реализации / Стоимость активов по разведке и оценке	+	–
Скорость оборачиваемости инвестированного капитала (Отдача инвестированного капитала)			
Скорость оборачиваемости инвестированного капитала	Выручка от реализации / Стоимость активов	+	+

Скорость оборачиваемости инвестированного капитала в минеральные ресурсы	Выручка от реализации / Минеральные ресурсы по фактическим затратам	+	-
Скорость оборачиваемости инвестированного капитала в минеральные ресурсы на этапе «Разведка и оценка»	Выручка от реализации / Стоимость активов по разведке и оценке	+	-
Емкость инвестированного капитала в минеральные ресурсы			
Природоемкость	Минеральные ресурсы по фактическим затратам / Выручка от реализации	+	-

Источник: собственная разработка.

Представленные показатели оценки эффективности инвестированного капитала характеризуют отдачу с каждого рубля, вложенного в активы предприятия, и используются как мера доходности, которую получает организация от привлечения ресурсов в хозяйственную деятельность.

Анализируя рентабельность, необходимо принять во внимание, что коэффициенты рентабельности определяют результативность работы отчетного периода и не отражают вероятностный и планируемый эффект от инвестиций. Отметим, что значение показателя может временно снижаться, если организация осуществляет разведку и оценку минеральных ресурсов при малом наличии разрабатываемых месторождений с достаточным уровнем добычи.

Далее рассмотрим *оценку имущественного состояния и кредитоспособности*.

При оценке имущественного состояния организаций добывающей промышленности особое значение принимают минеральные ресурсы (запасы полезных ископаемых), входящие в состав второй группы (см. таблицу 1), а именно: принадлежащие данной организации на праве собственности и стоимость которых определена по текущей рыночной стоимости. Результатом такого анализа является оценка финансовой устойчивости организации, которая во многом определяется структурой имеющихся у нее активов. Оценка имущественного состояния заключается в расчете показателей, представляющих собой часть структурного анализа имущества организаций и характеризующих уровень наличия собственных минеральных ресурсов и степень их владения.

Вместе с тем имущественное положение организации проявляется в его кредитоспособности. Для оценки своей кредитоспособности добывающие организации могут осуществлять расчет показателей, показывающих способность организации погашать обязательства за счет используемых активов, в том числе и собственных минеральных ресурсов.

В таблице 3 представим основные показатели, применяющиеся при оценке имущественного состояния и кредитоспособности организаций добывающей промышленности.

Таблица 3 – Показатели для оценки имущественного состояния и кредитоспособности

Название показателя	Расчет показателя	Возможность расчета	
		в рамках применения предлагаемых методик бухгалтерского учета минеральных ресурсов	в существующих условиях (в рамках действующей системы бухгалтерского учета)

Доля минеральных ресурсов в имуществе субъекта хозяйствования	Минеральные ресурсы по текущей рыночной стоимости в собственности / Стоимость активов в собственности	+	-
Доля собственных минеральных ресурсов в используемых минеральных ресурсах	Минеральные ресурсы по текущей рыночной стоимости в собственности / Все используемые минеральные ресурсы по текущей рыночной стоимости	+	-
Платежеспособность	Стоимость активов в собственности / Обязательства	+	+
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств собственными активами	Обязательства / Стоимость активов в собственности	+	+
Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств собственными минеральными ресурсами	Обязательства / Минеральные ресурсы по текущей рыночной стоимости в собственности	+	-
Чистые активы	Стоимость активов в собственности - Обязательства	+	+

Источник: собственная разработка.

После оценки эффективности и кредитоспособности организаций нефтегазо- и горнодобывающей промышленности можно переходить к оценке их инвестиционной привлекательности.

В современной отечественной и зарубежной экономической литературе существует множество моделей оценки инвестиционной привлекательности предприятий, однако ни одна из них не способна достоверно и качественно оценить эффективность инвестиций.

На наш взгляд, принимая во внимание особенности деятельности добывающих организаций (значительный уровень капитальных затрат; долгосрочный характер инвестиций; высокая степень геологических рисков; налоговые условия и рыночная конъюнктура), для оценки их инвестиционной привлекательности необходимо применять стоимостные показатели, расчет которых построен на основании текущей рыночной стоимости всех используемых минеральных ресурсов, то есть второй и четвертой групп (см. таблицу 1).

Представим перечень показателей, необходимых для оценки инвестиционной привлекательности добывающих организаций, в таблице 4.

Таблица 4 – Показатели для оценки инвестиционной привлекательности

Название показателя	Расчет показателя	Возможность расчета	
		в рамках применения предлагаемых методик бухгалтерского учета минеральных ресурсов	в существующих условиях (в рамках действующей системы бухгалтерского учета)
Финансовый леверидж	Собственные источники средств / Обязательства	+	+

Чистые активы	Стоимость активов в собственности – Обязательства	+	+
Мультипликатор C/A	Капитализация организации / Стоимость активов	+	+
Мультипликатор C/R	Капитализация организации / Минеральные ресурсы по текущей рыночной стоимости	-	+
Мультипликатор C/1BP	Капитализация организации / Стоимость барреля добычи минеральных ресурсов	+	+
Мультипликатор C/1BR	Капитализация организации / Стоимость барреля запасов минеральных ресурсов	-	+

Источник: собственная разработка.

Согласно данным таблицы 4 видно, что большинство коэффициентов для оценки инвестиционной привлекательности добывающей организации предназначены для данной отрасли и в их основе лежит рыночная капитализация организации (С). Представленные показатели позволяют получить объективное представление об оценке организации и ее привлекательности для инвесторов.

Остановимся на следующем направлении предлагаемой методики анализа использования минеральных ресурсов – *оценке ресурсного потенциала*.

Оценка ресурсного потенциала организации является ключевым этапом стратегического анализа. Исследуя факторы производства (разведки и добычи запасов полезных ископаемых) как в совокупности, так и обособленно, принимаются соответствующие управленческие решения по вопросам развития минерально-сырьевой базы, определяются пути рационального использования минеральных ресурсов, а также возможность организации добывающей промышленности к эффективному функционированию в условиях интенсификации минерально-сырьевой базы.

Оценку ресурсного потенциала организации добывающей промышленности можно рассматривать в двух направлениях: доходности ресурсного потенциала и затрат на его привлечение. При этом в состав ресурсного потенциала будут включаться минеральные ресурсы как принадлежащие, так и не принадлежащие на праве собственности. Таким образом, при оценке ресурсного потенциала добывающей организации будем применять одновременно все четыре группы используемых минеральных ресурсов (см. таблицу 1), поскольку отдельно друг от друга они не могут дать объективного результата.

В таблице 5 представим показатели, позволяющие оценить ресурсный потенциал добывающих организаций по двум направлениям.

Таблица 5 – Показатели для оценки ресурсного потенциала

Название показателя	Расчет показателя	Возможность расчета	
		в рамках применения предлагаемых методик бухгалтерского учета минеральных ресурсов	в существующих условиях (в рамках действующей системы бухгалтерского учета)
1	2	3	4
Абсолютное изменение объема инвестиций в ресурсный потенциал, приносящий доходы	Изменение стоимости активов по фактической себестоимости	+	+

Абсолютное изменение объема инвестиций в минеральные ресурсы, приносящие доходы	Изменение стоимости минеральных ресурсов по фактической себестоимости	+	-
Абсолютное изменение экономического потенциала ресурсов	Изменение текущей рыночной стоимости минеральных ресурсов	+	-
Коэффициент истощения минеральных ресурсов	Истощение минеральных ресурсов / Минеральные ресурсы по текущей рыночной стоимости	+	-
Коэффициент интенсивности освоения ресурсного потенциала	Истощение минеральных ресурсов / Прирост минеральных ресурсов по текущей рыночной стоимости по результатам разведки	+	-
Коэффициент обеспеченности добычи минеральными ресурсами	1 / Коэффициент интенсивности освоения ресурсного потенциала	+	-
Природная ресурсоотдача	Выручка от реализации / Истощение минеральных ресурсов	+	-
Коэффициент сопоставимости инвестиций в ресурсный потенциал и эффекта от их вложений	Минеральные ресурсы по текущей рыночной стоимости / Минеральные ресурсы по фактической себестоимости	+	-

Источник: собственная разработка.

Коэффициенты для оценки ресурсного потенциала организаций добывающей промышленности показывают, обеспечена ли компания уровнем запасов полезных ископаемых, необходимым для поддержания добычи, занимается ли она поиском и разведкой новых месторождений, а также показывают стоимость вложенных инвестиций для восполнения своего ресурсного потенциала в необходимом объеме.

Оценка ресурсного потенциала на основании представленных в таблице показателей и коэффициентов позволит планомерно его использовать для эффективного функционирования производства, определения долгосрочных целей и обеспечения их реализации.

Обобщая сказанное выше, на рисунке 1 представим направления анализа эффективности использования минеральных ресурсов и соответствующие им основные показатели, базирующиеся на применении различного состава минеральных ресурсов в зависимости от формы юридического контроля (собственные, несобственные) и вида их стоимостной оценки (по фактическим затратам, по текущей рыночной стоимости).



Рисунок 1 – Направления анализа использования минеральных ресурсов и соответствующие им основные показатели

Источник: собственная разработка.

Вывод

Таким образом, предлагаемая методика анализа минеральных ресурсов основана на применении различного состава минеральных ресурсов в зависимости от формы юридического контроля (собственные, несобственные) и вида их стоимостной оценки (по фактическим затратам, текущей рыночной стоимости) для соответствующего направления анализа (рисунок 1).

Применение данной методики анализа позволяет устранить искажения результатов анализа путем более детального расчета существующих показателей и дает возможность определить такие новые показатели, как экономический потенциал минеральных ресурсов организации, коэффициент истощения и интенсивности освоения, что является актуальным в условиях рационального использования минеральных ресурсов.

Предлагаемая система показателей для анализа ресурсного потенциала, оптимальная с точки зрения согласования интересов экономики и недропользования, позволит оценить современное состояние минерально-сырьевой базы и перспективы ее развития.

Литература

1. Секисов, Г. В. Освоение минеральных объектов и методология оценки : моногр. / Г. В. Секисов, Н. В. Зыков. – М. : Гор. кн., 2012. – 430 с.
2. Унукович, А. В. Геолого-экономическая оценка месторождений полезных ископаемых Беларуси / А. В. Унукович, Я. И. Аношко ; науч. ред. А. К. Карабанов. – Минск : Беларус. навука, 2012. – 455 с.
3. Бежанова, М. П. Минеральные ресурсы мира и экономический механизм управления минерально-сырьевым сектором / М. П. Бежанова, С. К. Бежанов. – М. : Геоинформмарк, 2007. – 384 с.
4. Никонова, Я. И. Социо-эколого-экономический механизм развития минерально-сырьевой базы и горнорудной промышленности Горного Алтая [Текст] : моногр. / Я. И. Никонова, Е. Н. Плотникова, Е. А. Попп ; под общ. ред. А. Г. Ивасенко. – Новосибирск : СГГА, 2006. – 184 с.
5. Петрова, Е. Е. Природоохранная деятельность предприятий: инвестирование, учет и анализ : моногр. / Е. Е. Петрова, Н. Н. Сисина. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 199 с.
6. Райт, Ш. Д. Финансовый и бухгалтерский учет в международных нефтегазовых компаниях : пер. с англ. / Ш. Д. Райт, Р. А. Галлан. – М. : Олимп-бизнес, 2007. – XXII, 665 с.
7. Стратегия развития геологической отрасли и интенсификации освоения минерально-сырьевой базы Республики Беларусь до 2025 года [Электронный ресурс] : утв. 6 марта 2013 г. // Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды Республики Беларусь. – Режим доступа: http://minpriroda.gov.by/uploads/files/000724_477221_strategia_geologia.doc. – Дата доступа: 18.01.2016.
8. Вегера, С.Г., Метла, О. С. Оценка и бухгалтерский учет минеральных ресурсов как части природного капитала: проблемы и пути решения / С. Г. Вегера, О. С. Метла // Бух. учет и анализ. – 2015. – № 9. – С. 8–15.
9. Сергеев, И. Б. Оценка стоимости минерально-сырьевых активов горной компании методом реальных опционов / И. Б. Сергеев, Т. В. Пономаренко // Проблемы соврем. экономики. – 2010. – № 4. – С. 142–145.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ РИСК МЕНЕДЖМЕНТА НЕФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК: J220
CZU: 005.334:061.2

И. А. СТРОГАНОВА¹, Л. И. СТЕФАНОВИЧ²

^{1, 2} Учреждение образования «Белорусский государственный университет», Минск, Республика Беларусь

E-mail: ^{1, 2} Stroganova.ira@list.ru

Abstract. *The high proportion of loss-making enterprises in the economy indicates an unsatisfactory state of the risk management system in the real sector of the economy as a whole, which is probably due to the lack of appropriate theoretical knowledge and practical skills among managers and managers of non-financial organizations in the country. The article describes the requirements for the organization of the risk management system of business entities and the risk management process.*

Keywords: risk management, risk management system, risk management

Введение

Высокий удельный вес убыточных предприятий в экономике Республики Беларусь на современном этапе свидетельствует о неудовлетворительном состоянии системы управления рисками в реальном секторе экономики в целом, что, вероятно, связано с недостаточностью у руководителей и менеджеров нефинансовых организаций страны соответствующих теоретических знаний и практических навыков. В статье описаны требования по организации системы управления рисками субъектов хозяйствования и процессу управления рисками.

Методы исследования

Статистические методы исследования, общенаучные методы исследования, а также методы функционального анализа.

Основное содержание

Экономическим агентам в процессе функционирования и осуществления хозяйственной деятельности необходимо достоверно оценивать риски, присущие их деятельности, а также определять инструменты и методы управления ими, что и включает в себя система управления рисками, которая, как правило, состоит из:

- совокупности локальных нормативно-правовых актов (далее-ЛНПА), содержащих стратегию, политику, методики и процедуры управления рисками;
- разграничения функций и полномочий, ответственности должностных лиц;
- системы внутреннего контроля;
- информационных систем и программно-технических средств, которые позволяют осуществить сбор, обработку и анализ информации, используемой для управления рисками.

Система управления рисками – представляет собой совокупность организационной структуры, ответственности и полномочий должностных лиц, локальных нормативных правовых актов и положений, определяющих стратегию, политику, методики и процедуры управления рисками, а также процесса управления рисками, направленных на достижение финансовой надежности субъекта хозяйствования.

С точки зрения системы, система управления риском, состоит из двух подсистем: объекта управления (управляемой подсистемы) и субъекта управления (управляющей подсистемы).

Объектом управления в системе управления рисками (далее - СУР) являются финансовые и экономические отношения между хозяйствующими субъектами в процессе реализации валютных рисков, рисковые вложения капитала, взаимоотношений между предприятиями-партнерами, конкурентами, заемщиком и кредитор и т.п.

Субъектами управления в системе управления риском является специалисты, специальная группа людей (риск-менеджер, финансовый менеджер и др.), которая посредством различных приемов и способов управления осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Из теории риск-менеджмента известно, что управление рисками преследует цель достижения оптимального баланса между получением прибыли и сокращением убытков хозяйствующего субъекта [1, 2, 3, 4, 5, 7, 8].

Задачи, которые решаются в процессе управления рисками в организации, заключаются в том, чтобы своевременно выявить (идентифицировать) возможные случаи возникновения рисков, определить приемлемый уровень риска, оценить масштабы рисков и предполагаемого ущерба, разработать варианты предупреждения или источников его возмещения, выбрать и принять решения о предотвращении рисков, реализовать выбранные решения, произвести анализ результатов, контролировать уровень риска.

Следует отметить, что основной задачей управления рисками организации является нахождение такого варианта действий, который обеспечивает оптимальное сочетание риска и доходности.

Решение указанных задач предполагает разработку организацией собственной стратегии управления рисками, то есть основ политики принятия решений с тем, чтобы своевременно и последовательно использовать всевозможные пути развития и одновременно удерживать риски на приемлемом и управляемом уровне. Составляющие стратегии управления рисками представлены в таблице 1.

Таблица 1 Составляющие стратегии управления рисками

Стратегия управления рисками		
Стратегические цели	Основные принципы СУР	Направления развития СУР

Одним из современных требований к системам управления рисками является не только предоставление управленческой информации для стратегического планирования, но и возможность поддержки принятия решений.

Особое внимание необходимо уделить интегрированию системы управления рисками с уже существующими управленческими системами.

Система риск-менеджмента, являясь составной частью системы менеджмента организации, должна быть интегрирована в общую политику компании; в ее бизнес-планы; в ее деятельность (таблица 2).

Таблица 2 Составляющие политики управления рисками

Политика управления рисками			
Цели и задачи управления рисками	Используемые принципы и методы	Перечень присущих предприятию рисков и их определения	Требования к управлению риском в целом

Требования, как правило, включают организационную структуру, полномочия и функциональные обязанности руководства и персонала, организацию процедур управления рисками, подходы к оценке эффективности СУР и ее совершенствованию. Система управления рисками должна включать в себя утвержденную методику и методологию управления рисками, развитую информационно-технологическую и организационную инфраструктуру управления рисками. Методики и процедуры управления рисками должны быть последовательными, иметь степень детализации, адекватную уровню и существенности принимаемых рисков, а также масштабам и сложности деятельности организаций, применяться единообразно во всех его подразделениях (таблица 3).

Таблица 3 Методика управления рисками

Методика управления рисками			
Детальное описание процедур по отдельным составляющим процесса управления рисками	Особенности управления отдельными видами рисков, анализа устойчивости к рискам	Порядок использования полученных в процессе управления рисками результатов	Иные необходимые процедуры, порядки и регламенты

Из составляющим процесса управления рисками являются можно выделить [1, 2, 3, 4, 5, 7, 8]: выявление (идентификация), измерение (оценка), внутренний мониторинг, ограничение (снижение), внутренний контроль рисков.

Выявление (идентификация) – выявление основных источников (факторов) риска, которые вызвали или могут вызвать потери и (или) дополнительные затраты:

- классификация рисков, определение их видов, категорий;
- разработка методики идентификации существенных и несущественных рисков

Измерение (оценка) – определение величины (уровня) риска с помощью количественной и (или) качественной экспертной оценки с использованием количественных и качественных факторов оценки:

- отражение в ЛНПА методов измерения и методики расчета величины присущих рисков, которые должны быть адекватны масштабам и характеру деятельности.

Внутренний мониторинг – представляет собой систему сбора (накопления), обработки и анализа информации, на основе которой осуществляются оценка и контроль рисков:

- ведение и анализ баз данных, необходимых для оценки рисков отдельной сделки, портфельном уровне и риск-портфеле предприятия (данные о стоимости активов, курсах валют, контрагентах и пр.)
- формирование системы ключевых индикаторов риска, установление лимита для каждого индикатора, принятие мер реагирования при его нарушении

Ограничение (снижение) риска – что предполагает осуществление комплекса мер по снижению вероятности реализации риска вплоть до отказа от принятия риска или его передачи третьей стороне, или уменьшение величины убытков в случае его возникновения:

- отражение в ЛНПА методов (инструментов) ограничения рисков
- формирование системы лимитов и (или) ограничений (лимитная политика)

Внутренний контроль рисков, включая принятие мер в случае его нарушения, который подразумевает в том числе осуществление:

- предварительного контроля
- текущего контроля
- последующего контроля

- сопоставление понесенных и планируемых потерь, величины присущих и остаточных рисков

С целью стимулирования развития риск-менеджмента субъектов хозяйствования видится целесообразным проведение следующих мероприятий:

1. Разработка рекомендаций со стороны регулирующих органов по организации системы управления рисками на предприятиях, ориентированных на совершение экспортно-импортных операций в части управления валютным риском и сельскохозяйственных предприятий. Поскольку указанные субъекты хозяйствования осуществляют свою деятельность в сферах высокого риска.
2. Оказание регулирующими органами содействия субъектам хозяйствования по направлению подготовки необходимого кадрового состава посредством проведения различного рода семинаров, рабочих встреч (включающих разъяснение комплекса возможных мер по снижению, в частности, валютного риска при установлении цен на товары, заключении договоров на покупку ресурсов и поставку произведенных товаров, в процессе организации расчетов).

Выводы

В заключении следует подчеркнуть, что развитие и совершенствование системы управления рисками субъектов хозяйствования должно предусматривать:

- разработку подходов и принципов управления рисками;
- совершенствование инструментов управления рисками, повышая их эффективность и снижая затраты;
- проведение обучающих семинаров по управлению рисками (в банках, на предприятиях) с тем, чтобы распространить имеющийся лучший опыт и практику во взаимодействии с банками и субъектами хозяйствования.

Библиографические ссылки

1. Балдин, К. В. Риск-менеджмент : учеб. пособие / К. В. Балдин. – М. : Эксмо, 2006. – 365 с.
2. Вишняков, Я. Д. Общая теория рисков : учеб. пособие / Я. Д. Вишняков, Н. Н. Радаев. – М. : Академия, 2007. – 363 с.
3. Капустина, Н. В. Принципы исследования системы управления рисками / Н. В. Капустина, Ю. В. Кузнецов // Вестн. Мурм. гос. техн. ун-та. – 2010. – № 1. – С. 15–21.
4. Карпеев, Д. О. Риски и шансы: аналитический подход в методологии оценки и управления / Д. О. Карпеев [и др.] // Информация и безопасность. – 2009. – Т. 12, № 3. – С. 345–362.
5. Плотникова, М.С. Управление рисками : монография / М.С. Плотникова. – Москва : Лаборатория книги, 2010. – 108 с
6. Строганова, И. А. Методы управления валютными рисками предприятия / И. А. Строганова // Перспективные направления развития региональной экономики : сб. материалов VII Респ. науч.-практ. конф., Брест, 18 мая 2018 г. / Брест. гос. ун-т имени А. С. Пушкина ; редкол.: Д. А. Петрукович [и др.]. – Брест :БрГУ, 2018. – с. 98-101
7. Хмыров, В. В. Основные концепции риск-менеджмента / В. В. Хмыров // Бизнес в законе. – 2012. – № 2. – С. 245–249.
8. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: монография / А.С. Шапкин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. – 544 с.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ НЕРЕЗИДЕНТОМ ОТ ОКАЗАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

CZU: 336.226.332

ТОДОРОВА Людмила¹, ПРОКОПЕНКО Алена², ЦАПУ Татьяна³

¹доктор экономики, конференциар университет, Государственный аграрный университет Молдовы

²аудитор, сертифицированный бухгалтер-практик (САР)

³лектор университет, Государственный аграрный университет Молдовы

Аннотация: Как показывает практика, при налогообложении сделок с нерезидентами, в том числе и от оказания международных транспортных услуг, допускается наибольшее количество ошибок. В данной статье рассмотрены налоговые последствия оказания нам международных транспортных услуг нерезидентом – юридическим лицом и нерезидентом – физическим лицом. Положения международных договоров превалируют над налоговым законодательством Республики Молдова. В случае наличия различных ставок налогообложения в международных договорах и налоговом законодательстве Республики Молдова применяются более благоприятные ставки налогообложения. С 1 января 2020 года в Налоговом кодексе внесены изменения, регулирующие порядок применения НДС по импорту услуг.

Annotation: As practice shows, when taxing transactions with non-residents, including from the provision of international transport services, the largest number of errors is allowed. This article discusses the tax consequences of providing us with international transport services by a non - resident legal entity and a non-resident individual. The provisions of international treaties prevail over the tax legislation of the Republic of Moldova. If there are different tax rates in international treaties and in the tax legislation of the Republic of Moldova, more favorable tax rates are applied. Since January 1, 2020, the Tax code has been amended to regulate the procedure for applying VAT on imports of services.

Ключевые слова: нерезиденты, сертификат о резидентстве, международный договор, конвенция об избежании двойного налогообложения, импорт услуг, НДС.

Keywords: non- residents, a certificate of residency, an international Treaty, the Convention on the avoidance of double taxation, the import of services, VAT.

JEL Classification: M 41

Как показывает практика, при налогообложении сделок с нерезидентами, в том числе и от оказания международных транспортных услуг, допускается наибольшее количество ошибок. В данной статье рассмотрены налоговые последствия оказания нам международных транспортных услуг нерезидентом – юридическим лицом и нерезидентом – физическим лицом.

Нерезидентом является любое физическое или юридическое лицо, которое соответствует положениям пункта б) статьи 5 **Налогового кодекса**.

В соответствии со ст. 5 п.6) **Налогового кодекса**, нерезидентом является:

а) любое физическое лицо, которое не является резидентом в соответствии с подпунктом а) пункта 5) либо, хотя и соответствует требованиям подпункта а) пункта 5), пребывает в Республике Молдова:

- в качестве лица, имеющего дипломатический или консульский статус, или в качестве члена семьи такого лица;

- в качестве сотрудника международной организации, созданной на основе международного договора, одной из сторон которого является Республика Молдова, или в качестве члена семьи такого сотрудника;

- на лечении, или на отдыхе, или на учебе, или в командировке, если это является единственной целью пребывания физического лица в Республике Молдова;

- исключительно для следования из одного иностранного государства в другое иностранное государство через территорию Республики Молдова (транзитное следование);

б) любое юридическое лицо или организационная форма со статусом физического лица, не отвечающие требованиям подпункта б) пункта 5).

Процесс транспортировки грузов включает в себя множество разнообразных функций. Основными из них являются: упаковка, загрузка, отправка, получение и выгрузка груза, а также заключение договора с автотранспортным предприятием, предоставляющим транспорт.

Условия наступления и объем ответственности автоперевозчика определяются национальными законодательными нормами для внутренних перевозок и положениями Конвенции (Женевской от 1956 г.) о договоре международной дорожной перевозки грузов по дорогам (КДПГ) и протокола Конвенции от 5 июля 1978 г. при международных перевозках.

Транспортная услуга является конечным процессом материального производства и одновременно начальным этапом производственного или конечного потребления. В настоящее время под транспортной услугой понималась непосредственно перевозка, измеряемая такими валовыми показателями, как объем погрузки и выгрузки, грузооборот. Однако такой способ оценки учитывал лишь количественный аспект работ транспорта. В условиях современной экономики в понятие «услуга» помимо объемов выполнения необходимо включать и уровень качества и сервиса, сопровождающего осуществление услуги. В принципе, услуга – это не создающая материальных благ деятельность по удовлетворению потребностей отдельных лиц общества в целом. Международный стандарт ISO 8402-86 дает следующее определение услуги: услуга – это результат деятельности или процессов (услуга как нематериальная продукция); деятельность или процесс, включает предоставление услуги. Таким образом, услуга – это деятельность, связанная с обменом стоимостей, направленная на удовлетворение потребностей, выраженных в форме спроса, которая не сводится к передаче права собственности на некоторый материальный продукт.

Наибольшее число ошибок у юридических лиц – резидентов Республики Молдова возникает при определении места поставки услуги. Место поставки для услуг в зависимости от вида оказываемой услуги определяет статья 111 «Место поставки услуг» **Налогового кодекса**. В случае если местом поставки услуги нерезидента в соответствии со статьей 111 **Налогового кодекса** является Республика Молдова, возникает обязательство по оплате НДС.

Оказание международных транспортных услуг юридическими и физическими лицами – нерезидентами Республики Молдова юридическим лицам – резидентам Республики Молдова, для которых местом поставки является Республика Молдова, считается импортом услуг.

Начиная с 1 января 2020 года, по импортируемым услугам сроком налогового обязательства и датой уплаты НДС считается дата не позднее подачи декларации по НДС за налоговый период, в котором имел место импорт услуг или их оплата, в зависимости от того, что имело место ранее (ст. 109 ч. (2) **Налогового кодекса**). Таким образом, значение имеет более ранее событие – либо поставка услуг, либо оплата.

Так, **Налоговым кодексом** установлены 2 экономических факта, при которых возникает налоговое обязательство при импорте услуг, в зависимости от того, что имело место ранее: импорт услуг или их оплата.

Часть (1) ст.11 **Закона о бухгалтерском учете и финансовой отчетности** №287 от 15.12.2017 г. устанавливает, что экономические факты учитываются на основе первичных документов.

Следовательно, налоговое обязательства по импорту услуг, в том числе и от оказания международных транспортных услуг, рассчитывается в соответствии с положениями ч. (2) ст. 109 **Налогового кодекса**, по курсу установленному Национальным Банком Молдовы на дату импорта услуг или на дату их оплаты, согласно первичным документам, в зависимости от того, на основании какого экономического факта возникло обязательство по расчету НДС (ответ 28.5.23 в ОБНП).

В соответствии с ч. (2) ст. 115 **Налогового кодекса**, каждый субъект налогообложения должен уплачивать в бюджет сумму НДС, подлежащую уплате, за каждый налоговый период, не позднее даты, установленной для представления декларации за этот период, за исключением уплаты в бюджет НДС:

а) на услуги, связанные с импортом товаров, уплата которой осуществляется на момент импорта товара;

б) на импортируемые услуги, оплата которых осуществляется 25-ого числа месяца, следующего за месяцем, в котором услуга была импортирована или оплачена, в зависимости от того, что имело место ранее.

Например, если юридическому лицу - резиденту Республики Молдова предоставлены нерезидентом международные автотранспортные услуги 10 января 2020 года, то уплату НДС по импорту услуг следует произвести не позднее 25 февраля 2020 года. В случае, если юридическое лицо - резидент Республики Молдова оплатило нерезиденту за предстоящие услуги 10 января 2020 года, а фактически перевозка осуществлена 15 февраля 2020 года, уплата НДС по импорту услуг все равно следует произвести не позднее 25 февраля 2020 года. При этом, право на вычет НДС на импортируемые услуги наступит только в том налоговом периоде, когда налог будет перечислен в бюджет.

Согласно лит. с) ч. (10) ст. 102 **Налогового кодекса**, субъект налогообложения имеет право вычета уплаченной или подлежащей уплате суммы НДС на приобретаемые услуги при наличии документа, подтверждающего уплату НДС на импортируемые услуги.

Способ отражения импорта услуг в *Декларации по НДС* особый. Обусловлен он несколькими правилами:

1) в налоговом периоде, когда состоялся импорт услуг или их оплата нерезиденту в графе 7 указываем стоимость импортированных услуг, а в графе 8 – сумму НДС, исчисленную из стоимости услуг; в графе 20 – сумму НДС к оплате в бюджет по импорту услуг (равна сумме, указанной в графе 8);

2) в налоговом периоде, когда осуществлено перечисление НДС по импорту услуг в бюджет в графе 14 указываем стоимость импортированных услуг, а в графе 15 – сумму НДС, перечисленную в бюджет по импортированным услугам.

Поэтому, если НДС по импорту услуг в бюджет перечислен позже даты подачи декларации по НДС, графы 14 и 15 будут заполнены в следующих налоговых периодах. Государственная налоговая служба в Обобщенной базе налоговой практики распространила ответ 28.21.64, который предусматривает, что если оплата НДС по импорту услуг, осуществляется не позднее даты, установленной для подачи декларации по НДС за период, в котором имел место импорт услуг, право на вычет суммы НДС реализуется в налоговом периоде, когда осуществлен импорт услуг при наличии документа, подтверждающего уплату НДС.

Хотим обратить внимание, что обязательство по начислению и уплате НДС на импорт услуг, в том числе и от оказания международных транспортных услуг имеют как плательщики, так и неплательщики НДС. Однако последние не имеют права на зачет уплаченной суммы НДС и включают ее в стоимость услуги. Неплательщики НДС также обязаны представить *Декларацию по НДС*, заполнив графы 7, 8 и 20.

Перечисленные правила влияют и на составление двойных записей:

- дебет счета **225** «Дебиторская задолженность бюджета», кредит счета **534** «Обязательства бюджету» или **544** «Прочие текущие обязательства» дополнительный субсчет «Обязательства по НДС по импорту услуг» – начисление обязательства перед бюджетом считается дата импорта услуг или на дата их оплаты, согласно первичным документам, в зависимости от того, на основании какого экономического факта возникло обязательство по расчету НДС;
- дебет счета **534** «Обязательства бюджету» или **544** «Прочие текущие обязательства» дополнительный субсчет «Обязательства по НДС по импорту услуг», кредит счета **242** «Текущие счета в национальной валюте» – НДС уплачивается в бюджет не позднее 25-ого числа месяца, следующего за месяцем, в котором услуга была импортирована или оплачена, в зависимости от того, что имело место ранее;
- дебет счета **534** «Обязательства бюджету» субсчет **534.4** «Обязательства по налогу на добавленную стоимость», кредит счета **225** «Дебиторская задолженность бюджета» – право на вычет НДС на импортируемые услуги наступит только в том налоговом периоде, когда налог будет перечислен в бюджет.

В случае, когда юридическое лицо - резидент Республики Молдова пользуется международными автотранспортными услугами предоставляемыми нерезидентом, для транспортировки товаров и пассажиров, то необходимо помнить и о подоходном налоге, который необходимо удержать у источника выплаты в соответствии со ст. 91 **Налогового кодекса** в размере 12 % с платежей, направленных на выплату нерезиденту, соответствующих доходам, предусмотренным в ст. 71 **Налогового кодекса**. В отличие от НДС подход к определению необходимости удержания подоходного налога иной: мы определяем доходы нерезидента, полученные в Республике Молдове.

Так, в соответствии с ч. (1) ст. 70 **Налогового кодекса** весь доход налогоплательщика-нерезидента делится на доход, полученный:

- а) в Республике Молдова в результате предпринимательской деятельности или работы по трудовому договору (соглашению);
- б) за пределами Республики Молдова в результате предпринимательской деятельности или работы по трудовому договору (соглашению).

Доход, полученный нерезидентом от международных транспортных услуг, зависит от условий и правил поставок для экспортеров и импортеров по всему миру.

10 сентября 2019 года был опубликован девятый выпуск правил Инкотермс 2020, который вступил в силу с 1 января 2020 года (издание ICC № 723).

Инкотермс 2020 – это 11 международных правил, применяемых в международной торговле, которые определяют права и обязанности сторон по договору купли-продажи, в части доставки товара от продавца к покупателю (условия поставки товаров).

Пересмотр действующих правил Инкотермс состояла в том, чтобы их максимально упростить, и кроме того, удалить излишне базисы поставок, которые могут вызвать путаницу и недопонимание в использовании торговых терминов, более четко разъяснить все условия поставок для экспортеров и импортеров по всему миру. Международная торговая палата (ICC) с 2020 года не обязывает применять новые правила Инкотермс 2020, а лишь рекомендует их к использованию, поэтому в международных контрактах можно ссылаться на правила Инкотермс 2010, а также на правила Инкотермс 2000 или даже на более ранние версии Инкотермс.

Указанными правилами предусмотрены четыре основные группы торговых терминов (E, F, C и D) оговаривающие разные обязанности сторон (поставщика и покупателя) в части расходов по погрузке, транспортировке и страхованию грузов в пути.

Согласно разъяснениям Министерства финансов № 14/3-13/412 от 12 сентября 2015 года, доход нерезидента от международных транспортных услуг, будет облагаться налогом в Республике Молдове, только если начальная точка или конечный пункт назначения находится на территории Республики Молдова, принимая во внимание договоры, к которым присоединилась Республика Молдова, независимо если услуга осуществляется транзитом через одну или несколько стран.

Статьей 79³ **Налогового кодекса** предусмотрены специальные положения о международных договорах. Согласно части (1) данной статьи, применение международных договоров, регулирующих налогообложение или содержащих нормы, регулирующие налогообложение, осуществляется в порядке, установленном положениями международных договоров и налогового законодательства Республики Молдова. Положения международных договоров превалируют над налоговым законодательством Республики Молдова; в случае наличия различных ставок налогообложения в международных договорах и в налоговом законодательстве Республики Молдова применяются более благоприятные ставки налогообложения. Для толкования положений международных договоров, заключенных Республикой Молдова с другими государствами, используются комментарии к Модельной конвенции об избежании двойного налогообложения Организации экономического сотрудничества и развития.

Одновременно, во избежание двойного налогообложения и предотвращения уклонения от уплаты налогов на доход, а также в соответствии с положениями ч. (2) ст. 79³ **Налогового кодекса**, нерезидент обязан до даты выплаты дохода представить плательщику дохода *сертификат о резидентстве*, выданный компетентным органом государства его резидентства. *Сертификат о резидентстве*, выданный на одном из иностранных языков, представляется плательщику дохода в переводе на государственный язык, за исключением сертификата на английском или русском языке. *Сертификат о резидентстве* представляется на бумажном носителе в оригинале и/или в электронной форме по каждому календарному году, в котором выплачивается доход, вне зависимости от количества, регулярности выплат и вида выплачиваемого дохода.

В случае, непредставления сертификата о резидентстве за соответствующий календарный год, применяются положения налогового законодательства Республики Молдова, изложенные в часть (1) ст.91 **Налогового кодекса**, согласно которым лица, указанные в статье 90, удерживают и уплачивают налог в размере 12 % с платежей, направленных на выплату нерезиденту, по доходам, предусмотренным в статье 71 **Налогового кодекса**.

Согласно Порядку заполнения Таблицы № 1 Инструкции о порядке заполнения *Отчета об удержании подоходного налога, взносов обязательного медицинского страхования и начисленных взносов обязательного государственного социального страхования* (Форма IPC18), утвержденным Приказом Министерства Финансов № 126 от 4 октября 2017 г., для выплат, отраженных по кодам 51 – 56 соответствующего *Отчета* в случае, если эти доходы, согласно международными договорами об избежании двойного налогообложения, освобождены от обложения подоходным налогом, заполняется лишь показатель гр.4 «Доход, начисленный и направленный на выплату (леев)».

Таким образом, если в соответствии с международным договором, доходы освобождаются от подоходного налога и соответственно не возникает обязательство по удержанию налога у источника выплаты в Республике Молдова, то при заполнении *Отчета формы IPC18* необходимо заполнить лишь графу 4, указывая начисленную и направленную на выплату сумму соответствующего дохода.

В части, заполнения формы *INR14*, следует отметить, что в случае, если, согласно международному договору, отсутствует обязательство по налогообложению у

источника выплаты дохода, направленного в пользу нерезидента, сумма этих доходов будет отражена в указанной информационной записке без заполнения столбца удержанного подоходного налога (отсутствие обязательства по удержанию подоходного налога).

Если перевозка осуществляется исключительно между пунктами, расположенными за пределами Республики Молдова, то полученный доход нерезидентом от международных транспортных услуг считается, как доход, полученный в результате осуществления предпринимательской деятельности на территории иностранного государства. Следовательно, нерезидент не обязан предоставлять *сертификат о резидентстве*, хозяйствующий субъект (резидент Республики Молдова) не производит удержания подоходного налога у источника выплаты из выплат, осуществленных в пользу нерезидента, согласно ст. 91 **Налогового кодекса**, а также эти доходы не будут отражаться в *Отчете об удержании подоходного налога, взносов обязательного медицинского страхования и начисленных взносов обязательного государственного социального страхования* (форма РС18).

Как показывает практика, при налогообложении сделок с нерезидентом – физическим лицом от оказания международных транспортных услуг также допускаются ошибки.

Согласно ст. 71 ч. (1) **Налогового кодекса** в состав доходов нерезидентов включаются:

- п) доходы, получаемые от осуществляемой деятельности по трудовому договору (соглашению) или иным договорам гражданско-правового характера, включая гонорары руководителей, учредителей или членов правления и/или иные выплаты, получаемые членами органов управления юридического лица – резидента, независимо от места фактического выполнения управленческих обязанностей, возложенных на таких лиц;
- о) доходы в виде льгот, предусмотренных статьей 19, предоставляемых работодателем (заказчиком) физическим лицам – нерезидентам.

Распространенной ошибкой является удержание из данных доходов налога в размере 12 % в соответствии со ст. 91 **Налогового кодекса**. Это неверный подход, так как в ст. 73 ч. (4) **Налогового кодекса** говорится, что доходы физических лиц – нерезидентов, определенные пунктами п) и о) ст. 71, подлежат налогообложению у источника выплаты в порядке, установленном статьей 88, без права на вычеты и/или освобождения в отношении таких доходов.

Таким образом, правильным будет применение положений, установленных в ст. 88 **Налогового кодекса** (удержание налога из заработной платы). В отличие от налогообложения обычной заработной платы мы не имеем права предоставить нерезиденту освобождения от подоходного налога и произвести вычеты, установленные в ст. 36 **Налогового кодекса**.

ВЫВОДЫ

1. Оказание международных транспортных услуг юридическими и физическими лицами – нерезидентами Республики Молдова юридическим лицам – резидентам Республики Молдова, для которых местом поставки является Республика Молдова, считается импортом услуг.
2. По импортируемым услугам сроком налогового обязательства и датой уплаты НДС считается дата не позднее подачи декларации по НДС за налоговый период, в котором имел место импорт услуг или их оплата, в зависимости от того, что имело место ранее.
3. Право на вычет НДС на импортируемые услуги наступит только в том налоговом периоде, когда налог будет перечислен в бюджет.
4. Обязательство по начислению и уплате НДС на импорт услуг, в том числе и от оказания международных транспортных услуг имеют как плательщики, так и

неплательщики НДС. Неплательщики НДС также обязаны представить Декларацию по НДС.

5. Доход нерезидента от международных транспортных услуг, будет облагаться налогом в Республике Молдова, только если начальная точка или конечный пункт назначения находится на территории Республики Молдова, принимая во внимание договоры, к которым присоединилась Республика Молдова, независимо если услуга осуществляется транзитом через одну или несколько стран.

6. Если в соответствии с международным договором, доходы от оказания международных транспортных услуг освобождаются от подоходного налога и соответственно не возникает обязательство по удержанию налога у источника выплаты в Республике Молдова, то при заполнении *Отчета формы IPC18* необходимо заполнить код 56, графу 4, указывая начисленную и направленную на выплату сумму соответствующего дохода.

7. Доходы физических лиц – нерезидентов от оказания международных транспортных услуг, подлежат налогообложению у источника выплаты в порядке, установленном статьей 88 **Налогового кодекса**, без права на вычеты и/или освобождения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закона о бухгалтерском учете и финансовой отчетности: №287 от 15 декабря 2017 года. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2018, nr. 1-6
2. Налоговый кодекс: № 1163-XIII от 24 апреля 1997 года. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.sfs.md/Legislatia_fiscala.aspx
3. Постановление Правительства Республики Молдова «Об определении налоговых обязательств по подоходному налогу»: № 693 от 11 июля 2018 года. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2018, nr. 295-308
4. Договора об избежание двойного налогообложения. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.sfs.md/Tratatpentru evitarea dublei impuneri.aspx>
5. Инкотермс 2020: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://anvay.ru/incoterms-2020>.

ОЦЕНКА ТОРГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ ПРЕВЕНТИВНОГО КОНТРОЛЯ

CZU: 657.444:338.43(476)

ЩЕРБАТЮК С.¹, ТРУТНЕВА Н.²

^{1,2} УО «Гродненский государственный аграрный университет», 230008, г. Гродно, ул. Терешковой, 18,
Республика Беларусь

E-mail:¹ Svet_ggau@mail.ru

Abstract. Article includes a study of the state of settlements for trade debt in the Republic of Belarus, including agricultural enterprises. In the structure of the debt, overdue debt and its annual growth were revealed. This indicates the need to proactively monitor the likelihood of toxic debt. Counterparty monitoring helps minimize this risk. A mechanism has been developed, that includes collecting information about the counterparty and creating a credit dossier. The proposed mechanism will allow to control the unjustified growth of receivables of agricultural organizations in The Republic of Belarus, to prevent excessive diversion of funds from their circulation.

Key words: counterparties, receivables, settlement of trade debts, analysis, solvency

JEL Classifications: C61, H12, L22, Q14

Введение

Кризисные является в мировой экономике, нестабильность сырьевых рынков, геополитические проблемы, высокая волатильность курсов национальных валют, наряду с прочими факторами увеличивают риски ухудшения финансового состояния национальных компаний, что приводит к утрате их финансовой устойчивости и неплатежеспособности.

Обострение ситуации с платежеспособностью национальных компаний в 2020 году во многом связано с последствиями пандемии COVID-19, которая оказала более негативное влияние на экономическую активность в первой половине 2020 года, чем ожидалось. Так, в бюллетене «Перспектив развития мировой экономики» за апрель 2020 г. Международный валютный фонд назвал ситуацию, связанную с воздействием пандемии на мировую экономику как «кризис, не похожий ни на какой другой» (IMF, June 2020). Согласно исследованиям МВФ, синхронизированный характер спада усиливает нарушения во внутренней экономике стран во всем мире. Торговля сократилась почти на 3,5 процента (относительно предыдущего года) в первом квартале вследствие слабого спроса, резкого падения трансграничного туризма и сбоями в поставках в связи с закрытием предприятий (которые в некоторых случаях усугублялись ограничениями в торговле). (IMF, June 2020). Стремясь компенсировать потери, вызванные последствиями пандемии, многие организации повышают рискованность своего бизнеса, в том числе посредством стимулирования сбыта продукции через систему кредитования своих клиентов, что чревато возникновением токсичной задолженности. Это, в свою очередь, порождает цепную реакцию неплатежей как в отдельных отраслях, так и в экономике страны в целом. Глубокая неопределенность относительно развития пандемии является одним из главных факторов, влияющих на экономические перспективы, и затрудняет оценку соотношения рисков. (IMF, June 2020). Таким образом, возрастает потребность компаний в выработке механизма нивелирования рисков неплатежей контрагентов. В основе действия такого механизма

будет лежать информация, дающая представление о способности клиента оплатить долги в установленные сроки.

Целью настоящего исследования является оценка состояния торговой задолженности сельскохозяйственных организаций Республики Беларусь и разработка механизма ее превентивного контроля для минимизации риска потерь компаний от токсичных долгов. Оценка состояния взаиморасчетов, наличия и структуры задолженности производилась на основании статистических данных Республики Беларусь, представленных национальными органами статистики на официальных сайтах (<https://www.belstat.gov.by>), были использованы Аналитические обзоры Национального Банка Республики Беларусь.

Апробация предложенных методик оценки платежеспособности организаций проводилась на основании данных сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь с использованием их годовой бухгалтерской отчетности.

Основное содержание статьи

Изучение динамики состояния расчетов между субъектами хозяйствования в Республике Беларусь показывает, что кредиторская задолженность на 1 января 2020 г. по сравнению с 1 января 2019 г. увеличилась в рублевом эквивалента на 10,8 процента (в долларовом – на 13,46%, по сравнению с 1 января 2018 г. – на 12,03%), дебиторская задолженность за этот период выросла в рублевом эквивалента на 7,9 процента, в долларовом – на 10,5%, а по сравнению с 1 января 2018 г. – на 15,56% (таблица 1).

Просроченная кредиторская задолженность на 1 января 2020 г. уменьшилась на 4,6 процента в рублевом эквивалента (на 2,31% - в долларовом), просроченная дебиторская задолженность уменьшилась на 0,6 процента (в долларовом эквивалента это составило +1,77%). Как видно, в 2020 г. Снижается доля просроченной задолженности в целом по республике. При этом доля организаций, имеющих просроченную задолженность (в процентах к общему их числу), снижается незначительно. Просроченную кредиторскую задолженность на 1 января 2020 г. имели 62,1 процента организаций (на 1 января 2019 г. - 62,5 процента). Просроченная дебиторская задолженность на 1 января 2019 г. наблюдалась у 75,6 процента организаций (на 1 января 2019 г. - у 75,7 процента) (National Bank of the Republic of Belarus (January 2020)).

Таблица 1. Состояние задолженности организаций Республики Беларусь

Показатель	Сумма, млн.долл.США			Цепной темп роста, %		Темп роста 2020/2019, %
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	2019/2018	2020/2019	
Кредиторская задолженность организаций Республики Беларусь (КЗ)	23079,18	22789,98	25856,58	98,75	113,46	112,03
том числе просроченная	3664,93	3844,80	3756,08	104,91	97,69	102,49
в % к общей сумме	15,88	0,00	0,00	x	x	x
Дебиторская задолженность организациям Республики Беларусь (ДЗ)	16972,52	17749,14	19613,00	104,58	110,50	115,56
в том числе просроченная	3578,55	3707,61	3773,25	103,61	101,77	105,44
в % к общей сумме	21,08	0,00	0,00	x	x	x

Превышение задолженности организаций Республики Беларусь над задолженностью организациям Республики Беларусь	6106,66	5040,84	6243,59	82,55	123,86	102,24
в % к ДЗ	35,98	28,40	31,83	х	х	х
в том числе просроченная	86,38	137,19	-17,17	158,82	-12,51	-19,88
в % к общей сумме	1,41	2,72	-0,27	х	х	х

Примечание: источник – собственная на разработка на основе данных официальной статистики

Что касается сельскохозяйственных организаций, то в 2020 году наблюдается снижение просроченной задолженности. При этом доля просроченной кредиторской задолженности превышает долю просроченной дебиторской задолженности (таблица 2).

Таблица 2. Динамика просроченной задолженности организаций Республики Беларусь

Показатель	Просроченная дебиторская задолженность в % к общей дебиторской задолженности			Просроченная кредиторская задолженность в % к общей кредиторской задолженности		
	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2018	01.01.2019	01.01.2020
Всего по РБ	21,1	20,9	19,2	15,9	16,9	14,5
в том числе сельское, лесное, рыбное хозяйство	26,9	28,6	27,9	35	36,5	31

Примечание: источник – собственная на разработка на основе данных официальной статистики

Более детально динамика дебиторской задолженности сельскохозяйственных организаций в разрезе областей Республики Беларусь рассмотрена на рисунках 1 и 2. Как видно, темп роста дебиторской задолженности по сельскохозяйственным организациям Республики Беларусь был наиболее высок в 2016 году и составлял +34% к предшествующему году (рисунок 1), причем наибольший рост наблюдался в Гомельской области.

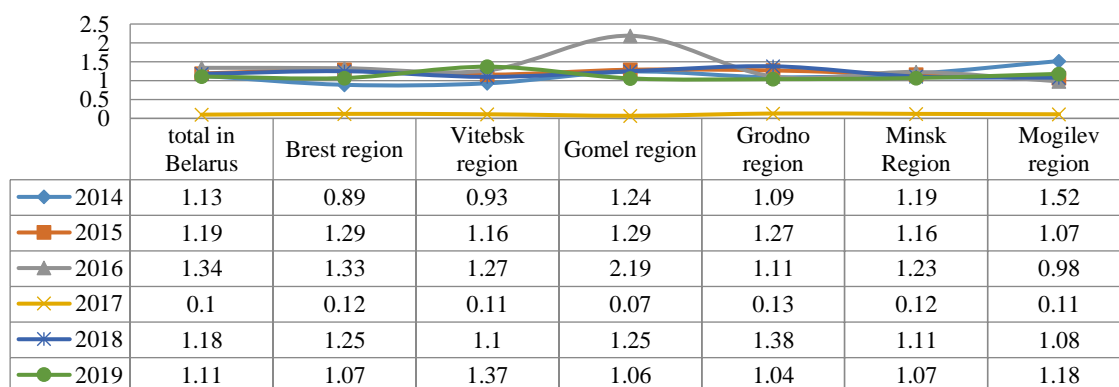


Рисунок 1. Темп роста дебиторской задолженности по сельскохозяйственным организациям Республики Беларусь, индекс, в том числе по областям (раз)

Примечание: источник – собственная на разработка на основе данных официальной статистики

В 2019 году прирост торговой задолженности дебиторов сельскохозяйственных организаций +11% к уровню 2018 года. Лучшая ситуация наблюдалась в Гродненской области, рост указанной задолженности был практически нивелирован.

Что касается просроченной дебиторской задолженности, то максимальный ее рост наблюдался в 2016 году в Гомельской области (более, чем в 4 раза по сравнению с 2015 г., тогда как по республике в целом – прирост составил 70%). В 2019 году наилучших результатов по сдерживанию роста просроченной дебиторской задолженности добились сельскохозяйственные предприятия Гродненской области. (рисунок 2)

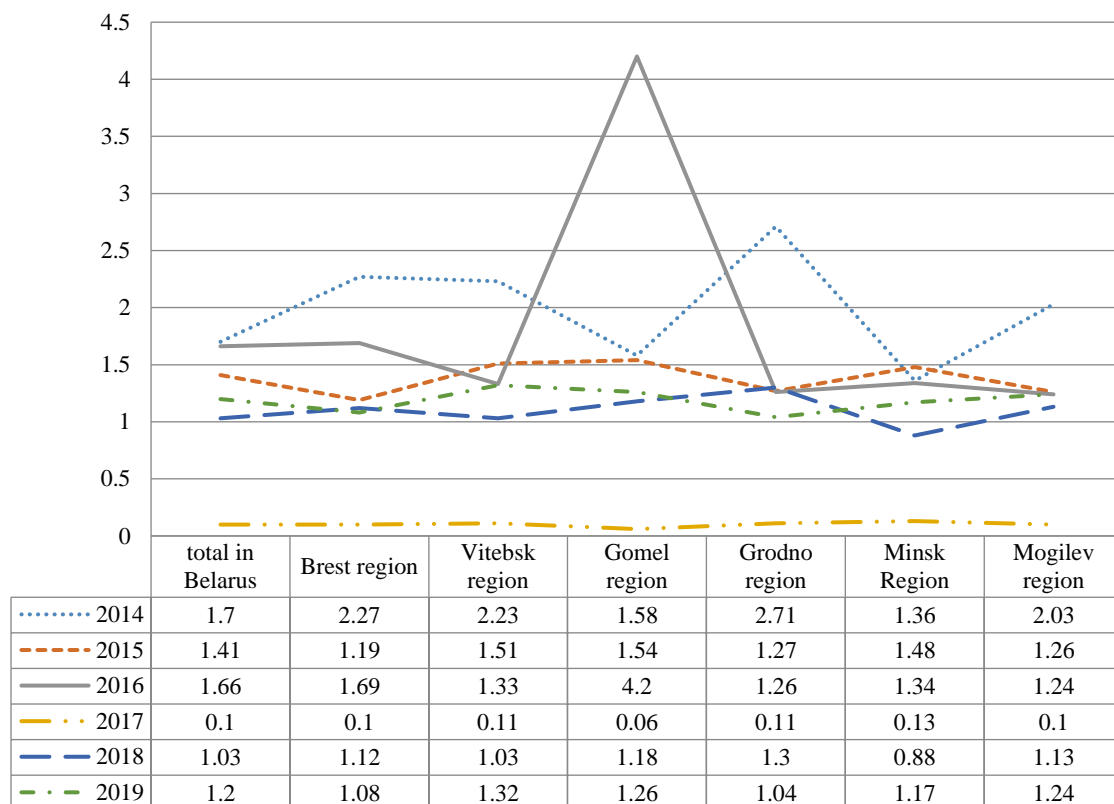


Рисунок 2. Темп роста просроченной дебиторской задолженности по сельскохозяйственным организациям Республики Беларусь, индекс, в том числе по областям (раз)

Примечание: источник – собственная разработка на основе данных официальной статистики

Таким образом, исследование показывает, что в Республике Беларусь наиболее эффективно управляют долгами в сельскохозяйственном секторе организации Гродненской области. Поэтому опыт данных предприятий целесообразно взять за основу при выработке механизма превентивного контроля токсичной задолженности. Обращаясь к современным подходам в теории и практике финансового менеджмента, можно обозначить ключевые задачи при управлении дебиторской задолженностью. Они связаны с оценкой, во-первых, дополнительных издержек ведения бизнеса, включающих расходы по управлению системой кредитования, потери по сомнительным долгам, а также издержки, вызванные невозможностью использования отвлеченных в дебиторскую задолженность денежных средств в более прибыльных целях; во-вторых, выгод от увеличения объемов продаж, которое может быть достигнуто при

предоставлении покупателям отсрочки платежа (Берзон и Теплова, 2014; Ванхорн, 2008; Миддлтон, 1997; Этрилл, 2006).

Поскольку качество любой дебиторской задолженности оценивается исключительно степенью вероятности ее своевременной оплаты (Ванхорн, 2008), то большое значение имеет отбор потенциальных покупателей и определение условий кредитной политики фирмы (Бернштейн, 2003; Ванхорн, 2008; Ковалев, 2007; Миддлтон, 1997; Этрилл, 2006), а также мониторинг инкассации долгов (Берзон и Теплова, 2014; Бланк, 2005; Ковалев, 2007; Лысенко, 2012; Миддлтон, 1997; Этрилл, 2006). При этом следует понимать, что предоставляемые потребителям кредиты в виде счетов дебиторов ... как части оборотного капитала являются ... расходом средств компании. Минимизация этих инвестиций по отношению к уровню и характеру обычной деятельности приобретает критическое значение для управления функционирующим капиталом в целом. (Херлферт, 2003).

Таким образом, работа по управлению дебиторской задолженностью сконцентрирована на снижении токсичности долгов по двум направлениям:

1. уже имеющейся дебиторской задолженности;
2. потенциальной дебиторской задолженности.

В данном случае степенью токсичности характеризуется некачественная дебиторская задолженность, включающая сомнительные долги (Doubtful Debts) и безнадежные долги (Bad Debts).

Поскольку взаимоотношения между контрагентами строятся на договорной основе (например, в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Беларусь (<http://pravo.by/>)), то в рамках управления дебиторской задолженностью возникает необходимость формирования двух систем мониторинга:

1. на стадии заключения договора (оценка надежности потенциального дебитора);
2. в процессе исполнения договора (мониторинг инкассации долгов) (Щербатюк, 2017).

Оценка надежности потенциального дебитора является частью кредитной политики фирмы. То есть уже на стадии заключения договора с покупателем необходимо минимизировать риск потерь от токсичности долга.

В практике менеджмента выработаны определенные подходы к анализу факторов, которые учитываются при разработке кредитной политики фирмы.

Можно встретить мнение, что кредитные условия будут определяться, во-первых, состоянием конкурентной среды, а во-вторых, параметрами кредитоспособности клиента-потребителя (Хелферт, 2003). В более развернутом виде применяют «пять С кредита»: кредитоспособность (capital), лимит кредита (capacity), обеспечение кредита (collateral), характеристика самого клиента (character) (Этрилл, 2006).

В большинстве случаев используются стандарты оценки покупателя и диверсификации условий предоставления кредита (Бланк, 2005; Берзон и Теплова, 2014; Ванхорн, 2008; Ковалев, 2007; Лысенко, 2012), в основе которых лежит оценка кредитоспособности клиента.

Исследования белорусской и российской практики оценки контрагентов показала, что они в своем большинстве сводятся к мониторингу уже возникшей задолженности и контролю за ее взысканием.

Например, Подсумкова (2017) разработала алгоритм оценки состояния дебиторской и кредиторской задолженностей, обосновала необходимость управления и контроля баланса дебиторской и кредиторской задолженностей, преимущества сбалансированности задолженностей по ряду предприятий города Саратова. Для этого ей предложена экономико-математическая модель, построенная на основе выявления корреляционной связи между факторами, причем в качестве переменной выступает

дебиторская задолженность, а в качестве зависимой величины - задолженность кредиторская.

Работа Карповича и Манжинского (2017) по характеристике основных методов управления дебиторской задолженностью включает сравнительную экспертную оценку эффективности применения этих методов в зависимости от конкретных целей и приоритетов дебитора во взаимоотношениях с кредитором. Анализ устойчивости клиента опирается на срок сотрудничества, объем продаж, просроченную задолженность у клиента на конец периода. Отнесение клиента к конкретной группе производится на основе расчета интегральной оценки, которая представляет собой произведение баллов по всем указанным параметрам.

Галаяутдинова (2015) предложила систему мониторинга дебиторской задолженности, которая включает сбор, агрегацию, фильтрацию данных, а также выдает возможные варианты дальнейших действий, что поможет предприятию сэкономить время, исключить субъективный фактор, позволит минимизировать вероятность «механических» ошибок при выявлении проблемных долгов. Система мониторинга Галаяутдиновой (2015) включает таблицу для мониторинга дебиторской задолженности одновременно в нескольких ракурсах: по документам с целью выявления неоплаченных счетов-фактур; по контрагентам с целью выявления проблемных (ненадежных) контрагентов и осуществления дальнейшей работы с ними на особых условиях; по подразделениям финансового менеджмента с целью мониторинга эффективности работы отдельных подразделений; по предприятию в целом с учетом осуществления сверки имеющихся встречных обязательств.

Касачевой и др. (2018) предложена система ключевых показателей для оценки качества дебиторской задолженности: уровень сокращения дебиторской задолженности; уровень ликвидной просроченной дебиторской задолженности; уровень субнеликвидной просроченной и уровень неликвидной просроченной дебиторской задолженности; уровень оптимизации (урегулирования) просроченной дебиторской задолженности.

Развернутую характеристику превентивных мер к снижению риска возникновения токсичных долгов и механизм их реализации в практике российских предприятий дают Щурина и Пруненко (2017).

Зарубежные практики (например, Deloitte), предлагают алгоритм действий в рамках управления дебиторской задолженностью, которые помогают обеспечить своевременное погашение долговых обязательств торговых партнеров (определение политики выдачи кредита клиенту и взыскание долга; мониторинг основных данных о клиенте; своевременность выставление счетов клиенту на основе автоматизации и цифровизации этого процесса, создания электронного портала для клиентов; взыскание просроченных долгов; формирование отчетов о просроченных платежах).

Таким образом, как показывает анализ специальных источников, большинство подходов к управлению дебиторской задолженностью предполагает систематизацию информационных ресурсов. Например, Этрилл (2006) включает в перечень таких источников рекомендации других фирм, рекомендации банков, публикуемая отчетность, интервью с клиентом, сведения кредитных агентств, рейтинги кредитоспособности и отчеты о кредитных операциях, регистры решений окружных судов, другие поставщики. Ванхорн (2008) добавляет сюда результаты банковских и коммерческих проверок, собственный опыт компании. К примеру, крупнейшие западные банки предоставляют онлайн-приложения, которые позволяют отслеживать платёжные документы и контролировать выплату задолженностей покупателей (Щурина, Пруненко, 2017).

При этом объем собираемой информации и глубина ее исследования (они обуславливают объем информационных издержек) по каждому контрагенту должны

определяться с учетом ожидаемого экономического эффекта от получаемого заказа на продукцию и затрат на исследование надежности потенциального клиента. Глубина оценки контрагента зависит также от системы условий кредитования, сферы его деятельности, объема сделки.

Поэтому для контроля риска возникновения токсичных долгов рекомендуем разделять контрагентов по следующим группам:

1-я группа – покупатели, кредитование которых осуществляется в общем порядке, а в отдельных случаях, предполагающих получение значительных экономических выгод для компании-кредитора – на льготных условиях;

2-я группа – покупатели, кредит которым может быть предоставлен в ограниченном объеме (ограничения могут касаться суммы кредита, периода его представления либо обоих условий);

3-я группа – покупатели, кредит которым не предоставляется ввиду высокой степени риска образования просроченной дебиторской задолженности (Щербатюк и др., 2017).

В целях минимизации информационного риска, нами проведена систематизация полученной информации о клиенте в виде кредитного досье, которое включает следующие разделы:

1. информация, полученная о контрагенте на сайте официальных государственных органов (Так, можно воспользоваться открытыми информационными источниками, размещенными на официальных сайтах государственных органов и правовых порталах Республики Беларусь, Украины и России (<http://pravo.by/>, <https://vcpi.nlb.by/pravovye-internet-resursy/respublika-belarus>, <http://ncpi.gov.by/>, <http://www.minfin.gov.by/ru/accounting/>, <https://www.mof.gov.ua/uk>, <https://lawportal.com.ua/>, <http://uaport.net/cat/site/ukr-pravo-at-ua>, <https://legalexpert.in.ua/>, <https://www.minfin.ru/>, <http://www.pravo.gov.ru/>, <http://pravo.minjust.ru/>). Для альтернативной проверки контрагентов можно использовать дополнительные интернет-сервисы Республики Беларусь, Украины, России) (<https://kartoteka.by/>, <https://legat.by/>, <https://ci.cbt.ua/>, <https://nomis.com.ua/ru>, <https://opendatabot.ua/>, <https://youcontrol.com.ua/>, <https://vladelets.online/> и др.));

2. информация, размещенная на сайте контрагента;

3. информация, полученная из документов, предоставленных клиентом, в том числе результаты мониторинга платежеспособности клиента (Щербатюк и др., 2017).

В рамках третьего раздела рекомендуем проводить мониторинг финансового состояния контрагента. Под **мониторингом контрагента** будем понимать постоянное наблюдение за исполнением им договорных обязательств, а под **мониторингом финансового состояния контрагента** – диагностику на регулярной основе его платежеспособности и прогноз его финансовой устойчивости на период исполнения договора. Ослабление финансовой устойчивости контрагента проявляется в снижении его платежеспособности, появлении затруднений в обеспечении поставок продукции (выполнении работ). (Щербатюк и др., 2017). Диагностика финансовой устойчивости организаций должна быть направлена на выявление у них признаков финансового кризиса, оценку вероятности ухудшения финансового состояния и утраты финансового равновесия (Щербатюк, 2015), что позволит реально оценить возможность погашения долга и выполнения договорных обязательств.

Анализ состава показателей диагностики финансовой устойчивости показывает, что в основном используются многокритериальные системы (например, методика У.Бивера; методика Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания); методика Украины по выявлению признаков неплатежеспособности; методика анализа финансового состояния организаций Российской Федерации; метод Ардженти; кредитный скоринг Д.Дюрана; дискриминантные модели Э.Альтмана, Р.Лиса, Р.

Таффлера, Дж.Фулмерра, Г.Спрингейта, Конана и Гольдера, Г.В.Савицкой, Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова; модели бинарного выбора Платта-Пантелоны, Барта, М.Змиевского, Г.В. Савицкой; метод рейтингового анализа Шеремета А.Д. и Сайфуллина Р.С., интегральные показатели Ж. Де Паляна, Ковалёва В.В. и Волковой О.Н. и др.). Реже используется однокритериальный подход, когда исследуются один-два критерия финансовой устойчивости (например, двухфакторная модель Э.Альтмана; методика анализа финансового состояния организаций Республики Беларусь).

Широкое применение получили *количественные методы кризисной диагностики*. Среди них можно выделить *регламентированные методики*, утвержденные на законодательном уровне (например, методика анализа финансового состояния организаций Республики Беларусь; методика Украины по выявлению признаков неплатежеспособности; методика анализа финансового состояния организаций Российской Федерации).

Так, Министерством финансов Республики Беларусь (<https://economy.gov.by/uploads/files/sanacija-i-bankrotstvo/PostSM-ot-12-12-2011-N1672.pdf>) определена система критериев для определения неудовлетворительной структуры баланса неплатежеспособных предприятий, базирующаяся на показателях текущей ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами. Несмотря на ограниченность показателей, используемых для анализа по данной методике (K1 – Current ratio, K2 – The ratio of own working capital, K3 – Asset liabilities ratio, а также Absolute liquidity ratio), она вполне подходит для экспресс-диагностики финансового состояния контрагента. Основанием для расчета указанных показателей платежеспособности являются балансовые данные, а сами коэффициенты имеют широкое распространение, из значения легко интерпретируются, поэтому эта методика достаточно проста в применении. Кроме того, для каждого коэффициента установлены нормативы в зависимости от отраслевой принадлежности (вида экономической деятельности) организации, что позволяет быстро установить уровень платежеспособности на отчетную дату.

Результаты такой экспресс-диагностики рекомендуем отображать к кредитному досье клиента. При этом можно использовать следующую демаркацию для каждого потенциального контрагента:

- а) по уровню его финансовой устойчивости, которая будет отражать возможность погашения долгов в обозримом будущем - financial stability (FS); pre-crisis state (PCS); crisis state (CS);
- б) исходя из уровня финансовой устойчивости в совокупности с прочими исследованными аспектами по конкретному клиенту определяется, к какой группе риска возникновения токсичных долгов он относится (low; medium, high);
- в) далее можно принимать решение о целесообразности заключения с ним договора и вариантах кредитных условий.

Для этого в кредитном досье делаются соответствующие пометки:

R – рекомендовано (recommended);

NR – не рекомендовано (not recommended);

AVR – дополнительная проверка (additional verification required).

В таблице 3 представлен анализ финансового состояния нескольких потенциальных клиентов – сельскохозяйственных организаций. На основании сравнения в динамике полученных данных с критериями коэффициентов можно увидеть, что только первый контрагент может считаться надежным с минимальным риском возникновения токсичных долгов. Две организации (С, D, I) должны быть дополнительно обследованы, поскольку их финансовое состояние характеризуется как финансово напряженное, уровень ликвидности, не соответствующий установленному критерию, свидетельствует

о высокой вероятности возникновения просроченных платежей. Что касается предприятия В – это потенциальный банкрот, у которого помимо низкой ликвидности наблюдается недостаток собственного оборотного капитала, а также высокий уровень долговой нагрузки, приближающейся к критическому уровню. Поэтому в отношении данного контрагента целесообразно отказаться от взаимодействия с ним.

Таблица 3. Экспресс-анализ финансового состояния предприятия для оценки его надежности

Контрагент	Тип финансового состояния	Отнесение к группе риска	Возможность заключения договора	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (норматив - не менее 0,2)					Коэффициент текущей ликвидности (норматив - не менее 1,5)				
				01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач. 2020г.	01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач.2020 г.
A	FS	низкая	R	0,43	0,38	0,33	0,4	0,2	1,76	1,63	1,48	1,66	0,16
B	CS	высокая	NR	-0,36	-0,53	-0,8	-0,79	-0,99	0,74	0,65	0,56	0,56	-0,94
C	CS	высокая	AVR	0,33	0,28	0,24	0,3	0,1	1,49	1,38	1,32	1,42	-0,08
D	PC S	средняя	AVR	0,26	0,22	0,17	0,25	0,05	1,35	1,28	1,2	1,33	-0,17
I	PC S	средняя	AVR	0,32	0,29	0,3	0,33	0,13	1,47	1,41	1,44	1,48	-0,02

Продолжение таблицы 3

Коэффициент обеспеченности финансовых обязательств активами (норматив - не более 0,85)					Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив - не менее 0,2)				
01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач. 2020г.	01.01..2017	01.01..2018	01.01..2019	01.01..2020	отклонение от норматива на нач. 2020г.
0,38	0,43	0,42	0,39	-0,46	0,05	0,07	0,05	0,09	-0,11
0,61	0,69	0,74	0,75	-0,1	0	0	0	0	-0,2
0,38	0,38	0,37	0,37	-0,48	0,01	0	0	0,01	-0,19
0,46	0,45	0,45	0,42	-0,43	0,01	0,01	0	0,01	-0,19
0,44	0,44	0,43	0,43	-0,42	0	0	0	0,02	-0,18

Источник: собственная разработка на основе отчетных данных сельскохозяйственных организаций

Если же рассматривать вопрос дополнительной проверки контрагента, что можно расширить анализ, например, на основе украинской методики. Заметим, что согласно данной методике признаками стойкой финансовой несостоятельности могут считаться: убыточность деятельности в течение двух лет; отклонения показателей ликвидности от предельного значения; остановки платежей, продолжается более трех месяцев, при наличии долговых обязательств, сроки платежей по которым наступили; наличие значительного (более трехсот минимальных размеров заработной платы) суммы непогашенных долговых обязательств, сроки платежей по которым наступили более трех месяцев назад; наличие значительной суммы непогашенных долговых обязательств, признанных юридическим лицом - должником или подтвержденные исполнительными документами; наличие у предприятия значительной суммы непогашенных штрафов, пени, неустойки, признанных в судебном порядке, за невыполнение условий договоров и несоблюдение требований законодательства; наличие заявления о возбуждении производства по делу о банкротстве данного

юридического лица, принятой к рассмотрению хозяйственным судом, или производство по делу о банкротстве этого юридического лица. При обнаружении указанных негативных обстоятельств целесообразно отказать потенциальному клиенту в заключении договора.

Выводы

Необходимость тщательной оценки надежности потенциального клиента и выявление риска возникновения токсичной дебиторской задолженности обусловлена тем, что бизнес нуждается в систематизированной комплексной информации для принятия соответствующих управленческих решений. Наличие просроченной и нереальной ко взысканию задолженности обременяет баланс компании и дает искаженное представление о ее ликвидности. Минимизации такого риска способствует грамотная политика управления дебиторской задолженностью, важнейшим элементом которой является мониторинг контрагентов и их платежеспособности.

Для мониторинга контрагентов нами предложено формировать кредитное досье, которое включает следующие разделы: 1. информация, полученная о контрагенте на сайте официальных государственных органов; 2. информация, размещенная на сайте контрагента; 3. информация, полученная из документов, предоставленных клиентом, в том числе результаты мониторинга платежеспособности клиента.

Мониторинг платежеспособности контрагента рекомендуем осуществлять на основе экспресс-диагностики. Результаты такой диагностики позволят в отношении потенциального клиента: а) оценить уровень его финансовой устойчивости, которая будет отражать возможность погашения долгов в обозримом будущем - financial stability (FS); pre-crisis state (PCS); crisis state (CS); б) отнести его к определенной группе риска возникновения токсичных долгов исходя из уровня его финансовой устойчивости (low; medium, high); в) принять решение о целесообразности заключения с ним договора (recommended (R); not recommended (NR); additional verification required (AVR)) и вариантах кредитных условий.

Дальнейшим этапом исследования должна стать оценка эффективности политики управления дебиторской задолженностью, которая будет включать мониторинг имеющихся на балансе токсичных долгов и их влияние на финансовое состояние предприятия-кредитора.

Библиография

- Berdnikova, L., Odarich, V. 2016. To the question of analysis of efficiency of the use of debt and accountants. *Karelian scientific journal*. 4 (17): 56-59.
- Bernstein, L.A. (2003). *Financial Reporting Analysis: Theory, Practice, and Interpretation*, Moscow: Finance and Statistics. Series on Accounting and Auditing.
- Berzon, N.I., Teplova T.V. (ed.). 2014. *Financial Management*. Moscow: KNORUS.
- Blank, I.A. (2005). *Financial Management*. Kiev: Elga, Nika Center
- Breg, S. 2005. *Handbook of CFO*. Moscow: Alpina Business Books.
- Brigham, U., Erhardt, M. (2009). *Financial Management*. St. Petersburg: Academy of Finance Series.
- Drucker, Peter F. 2004. *Encyclopedia of Management*. Moscow: Williams Publishing House.
- Eichler, L.V. 2013. *Financial management: current issues of enterprise finance management*. Omsk: SibADI.
- Etrill, P. 2006. *Financial Management for Non-Specialists*. St. Petersburg: Series "MVA Classics".
- Fallmouth, Hilmar J. 2003. *Controlling Tools from A to Z*. Moscow: Finance and Statistics.
- Galyautdinova, A. 2015. The problems of managing accounts receivable at the enterprise and ways to solve them. *Russian entrepreneurship*. 16(20): 3425–3440.
- Helfert, E. 2003. *Technique of financial analysis*. St. Petersburg: Academy of Finance series.

- Karpovich, A. Manzhinsky, S. 2017. Debt management methods as risk management tools, *Proceedings of BSTU*, 1 (5), 209-213.
- Khan, D., Hunchenberg, H. 2005. *PiK: Cost-oriented concept of controlling*. Moscow: Finance and statistics.
- Kovalev, V.V. 2007. *Financial management; Theory and Practice*. Moscow:TK Velby, Prospect Publishing House.
- Lysenko, D.V. 2012. *Financial Management*. Moscow: INFRA-M.
- Mescon, M., Albert, M., Hedouri, F. (1995). *Fundamentals of Management*. Moscow: Case.
- Middleton, D. 1997. *Accounting and financial decision making*. Moscow: Audit, UNITY.
- National Bank of the Republic of Belarus. January 2020. *Main trends in the economy and monetary sphere the Republic Of Belarus, analytical review*. Available on the Internet: <https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2020_01_ot.pdf>
- O.V. Kasacheva et al. 2018. Overdue receivables of the organization: quality analysis, ways of prevention and regulation. *Finance and Credit*. 24(14): 833-843.
- Podsumkova, L. 2017. On the issue of the need to manage accounts receivable and payable of a manufacturing enterprise. *Bulletin of the Saratov Social and Economic University*. 4 (68): 64-67.
- Selezneva, N.N., Ionova, A.F. 2006. *The financial analysis. Financial Management*. Moscow: UNITY-DANA.
- Shchurina, S., Prunenko M. Management of accounts receivable of the company: theory and practice. *Online magazine "Naukovedenie"*. 9(1). Available on the Internet: <<http://naukovedenie.ru/PDF/87EVN117.pdf>>
- Shcharbatsiuk, S.Yu. 2015. *Development of methods for assessing the financial stability of agricultural organizations*. Grodno: Grodno State Agrarian University.
- Shcharbatsiuk, S.Yu., Kulish, N.V. et al. 2017. *Methodological and practical aspects of the control of settlements with counterparties of agricultural organizations*. Grodno: Grodno State Agrarian University.
- Siciliano, J. 2005. *Finances for non-financial managers*. Moscow: GrossMedia.
- Strategy for optimizing accounts receivables, Deloitte, Canada. Available on the Internet: <<https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/finance/ca-en-FA-strategies-for-optimizing-your-accounts-receivable.pdf>>
- Sutyagin, V. 2011. Development and implementation of a mechanism for managing receivables in an enterprise. *Socio-economic phenomena and processes*. 10 (032): 178-185.
- Vanhorn, J., S, Wahovich, Jr., John, M. (2008). *Fundamentals of financial management*. Moscow: LLC I.D. Williams.
- Vasiliev, L.S., Petrovskaya, M.V. 2006. *Financial analysis*. Moscow: KNORUS.
- Walsh, C. 2001. *Key management indicators: How to analyze, compare and control data determining the value of a company*. Moscow: Case.
- World Economic Outlook Update. June 2020. International Monetary Fund. Available on the Internet: <<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/06/24/WEOUpdateJune2020/>>

