

Considerații privind avantajele utilizării leasingului în entitățile mici și mijlocii

Drd. George-Aurelian TUDOR,
Academia de Studii Economice din București,
e-mail: george.tudor@cig.ase.ro

Dr. Ioan Codruț ȚURLEA,
Academia de Studii Economice din București,
e-mail: turleacodrut@gmail.com

Drd. Elena MITOI,
Academia de Studii Economice din București
e-mail: elena.mitoi@centralbank.ie

Rezumat

De-a lungul evoluției societății în care trăim, contabilitatea a jucat un rol important, iar câteodată decisiv în luarea anumitor decizii sau în influențarea acestora. Cercetarea în contabilitate poate oferi studiilor sociale și culturale perspective importante în modul în care societatea și cultura este produsă și modelată prin calculații, tehnologii și practici de control al gestionării. O provocare, dar și o oportunitate interesantă pentru tinerii cercetători, este de a explora rolul și impactul contabilității în cadrul societăților comerciale precum și în cadrul organizațiilor non-guvernamentale, având în vedere numeroasele momente în care problema unei noi reforme este adusă în centrul atenției, ca urmare a unor evenimente delicate din viața unor companii. Creșterea criteriilor de calitate, precum și diminuarea costurilor prin utilizarea leasingului ca formă de finanțare a generat o parte din evoluția societății moderne. Astfel, conducerea societăților comerciale a fost nevoită în permanență să își stabilească noi și noi strategii pentru a aduce companiilor reputația și aprecierea tuturor, prin indicatori de performanță superiori față de perioadele precedente.

Articolul are ca obiective înțelegerea conceptului de finanțare a leasingului, în scopul familiarizării cu această formă de finanțare, precum și validarea ipotezei că leasingul reprezintă o bună modalitate de finanțare utilizată de entitățile mici și mijlocii care folosesc diverse strategii de dezvoltare economică și de obținere de beneficii economice, având ca punct de plecare interpretarea corectă a politicilor contabile, necesară prezentării imaginii fidele a companiei. Pentru validarea ipotezei că leasingul reprezintă un factor de creștere economică autorii au realizat un chestionar compus din nouă întrebări, în care respondenții și-au exprimat propria opinie în ceea ce privește leasingul ca formă de finanțare. În urma studiului elaborat, autorii au concluzionat că utilizarea leasingului reprezintă un factor de creștere economică, având ca punct de plecare strategia de dezvoltare a companiei, precum și apetitul pentru risc al acționarilor. De asemenea, utilizarea leasingului ca formă de finanțare a favorizat dezvoltarea tehnologică rapidă și apariția unei reale provocări a istoriei moderne - globalizarea.

Cuvinte cheie: leasing; politici contabile; strategie; influență; creștere economică;

Clasificare JEL: M40, M41

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Tudor, G.-A., Țurlea, I. C., Mitoi, E. (2021), Considerations on the Advantages of Using Leasing in Small and Medium-Sized Enterprises, *Audit Financiar*, vol. XIX, no. 3(163)/2021, pp. 587-598, DOI: 10.20869/AUDITF/2021/163/021

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2021/163/021>

Data primirii articolului: 17.06.2021

Data revizuirii: 28.06.2021

Data acceptării: 19.07.2021

Introducere

Contabilitatea este percepută ca un limbaj internațional de comunicare în mediul de afaceri, fiind un element cheie în ceea ce privește stabilirea potențialelor direcții de dezvoltare economică a oricărei companii. Astfel, mediul economic din întreaga lume recunoaște nevoia unui set unic de standarde, care să ofere un grad ridicat de transparență și comparabilitate a acestora, astfel încât investitorii actuali sau potențiali să fie bine informați despre performanțele companiilor în care sunt implicați. Mai mult, existența acestui set unic favorizează elaborarea unor analize financiare mult mai clare, care să genereze o creștere a capitalului, rezultate din creșterea gradului de încredere al investitorilor cu privire la performanțele reale ale companiei.

Mai mult, nucleul dezvoltării sustenabile are la bază procesul de transformare cu ajutorul căruia exploatarea, orientarea viitoarelor investiții, evoluția tehnologică, precum și modificările instituționale se regăsesc în armonie, generând astfel un nivel de satisfacție umană ridicat, pornind de la premisa ONU din anul 2015 că „Nimeni nu rămâne în urmă”.

Lucrarea se concentrează pe definirea avantajelor folosirii leasingului ca formă de finanțare ce ar putea fi utilizată de societățile comerciale la dezvoltarea metodelor de finanțare și oferă o imagine de ansamblu asupra modalităților de finanțare, luând în considerare disponibilitatea datelor.

De la organizarea activităților economice în societăți comerciale, acestea au încercat să își diversifice aria de aplicare, având drept scop o dezvoltare firească și de durată, astfel încât persoanele răspunzătoare de guvernarea companiei să se bucure de un rezultat favorabil, de la o perioadă la alta.

Raportarea diverselor informații (de exemplu de mediu, sociale, financiare ș.a.) reprezintă de multe ori o adevărată provocare, iar societățile comerciale trebuie să gestioneze cu atenție aceste momente, astfel încât rapoartele pe care le elaborează să prezinte totalitatea evenimentelor produse într-un exercițiu financiar. Aceste solicitări provin din diferite surse care impun luarea acestora în considerare, chiar dacă sunt adesea complexe, nefiind ușor pentru manageri să decidă cu privire la prioritatea problemelor la care trebuie să răspundă, având în vedere că resursele companiei sunt limitate. Prin urmare, managerii trebuie să evalueze permanent modul în care răspund diferitelor categorii de

părți interesate, având în vedere particularitățile acestora. De amintit faptul că uneori „conducerea poate considera într-o zi un investitor ca fiind lipsit de consecințe sau minor, iar în altă zi același investitor să fie considerat important pentru conducere” (Stephens ș.a., 2011).

Acest lucru a dus la apariția noilor tipologii de existență a activității societăților comerciale (stiluri în contabilitate) ce prezentau acțiunea sau inacțiunea oamenilor în diverse situații prin transpunerea de la teorie la practică precum și de la practică la teorie, având ca principal obiectiv prezentarea unei imagini fidele asupra companiei pe tot parcursul unui an financiar.

Imaginea fidelă reprezintă unul dintre principalele repere de analiză a evoluției unei societăți și este urmărită atât de companie, cât și de clienți, furnizori, salariați, precum și de oricare alte terțe persoane interesate direct sau indirect de companie (Feleagă și Feleagă, 2007).

Printre țările emergente din Europa Centrală și de Est (CEE) identificăm și România, țară ce a fost în centrul atenției prin numeroasele reforme bazate pe influențe puternice din spațiul internațional, dar mai ales odată cu aderarea acesteia la Uniunea Europeană (UE) (Albu ș.a., 2011). După 1989 România a fost marcată de o perioadă prelungită de reformă, care a scos la lumina numeroase probleme, printre care cele politice, economice și sociale. Aderarea României la Uniunea Europeană precum și eforturile legislative externe susținute au determinat autoritatea națională de reglementare să acorde atenție implementării standardelor și normelor internaționale, precum standardele contabile, auditul, guvernarea corporativă, raportarea și reglementarea profesiei (Albu ș.a., 2014; Ionașcu ș.a., 2014). Aceste modificări de orientare spre influențe puternice din spațiul internațional au început să fie analizate (Jamali și Neville, 2011), însă evoluția istorică, precum și contextul național oferă un mediu propice și interesant pentru cercetare, ca urmare a numeroaselor modificări în mediul economic, politic și social, făcând ca legislația, practicile și informațiile furnizate să înregistreze o constantă îmbunătățire a acestora.

Conform IASB, „IFRS 16 specifică modul în care un raportor IFRS va recunoaște, măsura, prezenta și dezvălui contractele de leasing. Standardul oferă un singur model de contabilitate a locatarului, care îi impune acestuia să recunoască activele și pasivele pentru toate contractele de leasing, cu excepția cazului în care termenul de leasing este de 12 luni sau mai puțin ori activul-suport are o valoare scăzută. Locatorii continuă să clasifice contractele de

leasing ca exploatare sau finanțare, iar abordarea IFRS 16 cu privire la contabilitatea locatorului rămâne substanțial neschimbată față de predecesorul său, IAS 17”.

Obiectivul prezentei cercetări constă în determinarea măsurii în care leasingul reprezintă o bună alternativă de finanțare a entităților mici și mijlocii, având în vedere că marea majoritate a acestor entități dispun de resurse limitate. Lucrarea se va încheia cu partea de concluzii, limitări ale cercetării, precum și aprecieri privind o viitoare cercetare în legătură cu elementele care influențează alegerea leasingului, în detrimentul altor forme de finanțare precum: împrumutul, piața de capital ș.a.

1. Revizuirea literaturii de specialitate

Leasingul ajutat de imaginea fidelă a început să se dezvolte prin posibilitatea de creștere la nivel microeconomic dar și macroeconomic, devenind astfel un instrument necesar de evoluție financiară (Vakhitov Damir R. și Zamaletdinov Aidar, 2015).

Apariția și dezvoltarea tehnologiei a generat și dezvoltarea raportărilor, ca urmare a presiunilor exercitate de către societate și conducerea acestora. Presiunea a apărut din dorința companiilor (acționarilor) de a atrage noi investitori, prin listarea la bursă sau prin dezvoltarea calității raportărilor.

Avantajele și limitările dezvoltării durabile au impact în rezultatul și evoluția societății. În aceste condiții, comunicarea sustenabilității este una dintre cele mai importante etape în ceea ce privește creșterea interesului precum și asigurarea publicului vizat (Firoiu ș.a., 2019).

Tendința de globalizare a societăților comerciale a generat, din partea IASB, apariția unor noi standarde de contabilitate în care raționamentul profesional era principalul punct forte (Albu și Albu, 2012).

Raționamentul profesional a generat numeroase controverse, prin faptul că marile companii au încercat să-și cosmetizeze rezultatele, aceste rezultate fiind căutate de către persoanele ce aveau o remunerație în funcție de anumiți indicatori de performanță ai companiei.

Prin această modalitate, persoanele răspunzătoare de gestionarea companiei au reușit să găsească o formă de finanțare, astfel încât să își poată obține bonusurile de performanță, precum și să mențină prețul de vânzare al produselor sau serviciilor oferite în comparație cu principalii competitori.

1.1. Strategii de dezvoltare privind utilizarea leasingului

Leasingul ca modalitate de finanțare a generat numeroase discuții cu privire la forma de finanțare, perioada de leasing, precum și la strategia proprie de dezvoltare a companiei, astfel încât să stârneasă un real interes pentru utilizatori atât pe termen scurt, cât și pe termen lung.

Wei-Ting Chen ș.a. (2018) aduc în discuție strategia de dezvoltare în cadrul companiilor aeriene prin decizia de dezvoltare a acestora folosind leasingul ca formă de finanțare. Practic ne regăsim într-o situație în care constrângerile sunt la tot pasul, prin menținerea unui preț competitiv în comparație cu celelalte companii aeriene, dar și intenția de creștere a flotei de avioane.

În analiza făcută de Wei-Ting Chen ș.a. (2018) a fost identificată o creștere a numărului de aeronave utilizate cu ajutorul leasingului de la 0,5% în anul 1970, la 40% în anul 2014, iar estimarea pentru anul 2020 este de peste 50%, ceea ce arată iminenta necesitate de utilizare a leasingului la stabilirea strategiei de dezvoltare.

În urma unui studiu efectuat de Sylvain Bourjade ș.a. (2017), companiile aeriene au înregistrat cel mai mic procent de creștere din perioada 1996 - 2011 în comparație cu celelalte industrii. În ciuda acestui rezultat, unele companii aeriene au consemnat profituri importante, dar un lucru interesant reiese din această constatare, faptul că aceste companii aeriene au obținut profituri similare indiferent de strategiile utilizate.

Utilizarea strategiilor de finanțare prin leasing atât în cadrul companiilor mici, cât și al companiilor mari a adus în lumină faptul că societățile mici vor închiria mai mult decât companiile mari deoarece acestea (societățile mici) nu au capacitate mare de finanțare, iar leasingul reprezintă o formă de finanțare rapidă. În ceea ce privește companiile mari, acestea preferă existența unor rate mai mici și fixe de împrumut în comparație cu forma de finanțare amintită mai sus (Jane-Raung Lin ș.a., 2013).

Cererea din partea clienților de actualizare a produselor oferite de către societățile comerciale o regăsim și în sectorul software prin două variante de oferte ale produselor și anume: vânzare și finanțare în sistem leasing. Necesitatea dezvoltării companiei pe baza unor strategii este absolut necesară, iar în acest domeniu leasingul are un ușor avantaj prin faptul că produsul achiziționat în baza unui contract de leasing oferă și posibilitatea updatării și mentenanței la un preț accesibil.

Practic, leasingul vine cu un pachet de servicii pe care utilizatorii îl pot folosi la momentul achiziționării produselor software (Kunhao Jia ș.a., 2018).

În analiza performanței unei societăți se aduce în discuție și existența unor contracte de leasing ce pot genera evaluări mai amănunțite, având scopul de a stabili dacă utilizarea acestei forme de finanțare are impact sau nu asupra capitalului. Prin urmare, administratorii au ca principal obiectiv existența unui capital permanent, care să poată produce beneficii economice viitoare în desfășurarea activităților cotidiene, precum și conturarea unei strategii pe termen mediu și lung.

În vederea identificării importanței părților interesate, unii cercetători (Mitchell ș.a., 1997) au sugerat teoria relevanței părților interesate. Prin importanța părților interesate înțelegem gradul în care părțile interesate sunt vizibile, vocale și importante pentru o companie, fiind determinată de acțiuni ale părților interesate, precum: putere, legitimitate și urgență. În ultimii 25 de ani, evidența părților interesate a devenit un instrument de bază, utilizat la identificarea, evaluarea și prioritizarea acestora, având astfel importante implicații teoretice și manageriale.

De asemenea, putem aminti și de impactul în ceea ce privește mărirea companiei prin modul de organizare și conducere. Astfel, un studiu efectuat de Qaiser Munir ș.a. (2017) a evidențiat constrângerile care pot să apară atunci când CEO-ul are influență asupra investitorilor, prin faptul că se va încerca mereu crearea unor oportunități privind creșterea remunerației lunare, dar și menținerea unui loc de muncă stabil.

Puterea este definită ca fiind capacitatea părților interesate de a influența deciziile organizației și distribuția valorii (Lépineux, 2003). Utilizarea puterii, din punct de vedere al părților interesate, este susținută și de teoria neo-instituțională, cu ajutorul căreia presiunea coercitivă înregistrează influențe puternice asupra procesului decizional al managementului (Pedersen, 2011). Legitimitatea reprezintă modul în care acțiunile unui grup, ținând cont de contextul sistemului social, sunt percepute în linii mari (Morsing ș.a., 2006). Legitimitatea este deseori legată de putere, deoarece majoritatea managerilor vor acorda atenție doar unui actor puternic care este considerat legitim. Un alt aspect adus în discuție este urgența și reprezintă măsura în

care un grup de părți interesate consideră că afirmațiile sale sunt sensibile în timp sau critice (Mitchel ș.a., 1997).

Aplicarea politicilor generează uneori și o incertitudine în ceea ce privește modul de înțelegere și aplicare a leasingului, prin recunoașterea sau nerecunoașterea acestuia în situațiile financiare, precum și cosmetizarea unor indicatori economico-financiar (lichiditate, solvabilitate). Acești indicatori se pot cosmetiza și prin utilizarea leasingului operațional, prin modul de prezentare a acestuia în notele explicative, o parte componentă a situațiilor financiare.

Utilizarea politicilor contabile evidențiază raționamentul profesional asupra modului de utilizare a leasingului operațional sau financiar. Constatările unui articol publicat de către Su-Jane Hsieh și Yuli Su (2015) au scos la iveală faptul că societățile utilizează leasingul operațional deoarece acesta este mai puțin costisitor în comparație cu leasingul financiar în privința modului în care acesta poate genera unele cheltuieli mai mari (depreciere, amortizare), iar la sfârșitul exercițiului financiar rezultatul să fie mai mare, având scopul de a beneficia de remunerații mărite în funcție de performanța companiei.

Freeman (1984) este de părere că managerii ar trebui să identifice toate grupurile de părți interesate, ar trebui să determine nivelul de importanță specific fiecărui grup, precum și maniera în care cerințele lor sunt realizate în prezent de către entitate și, pe baza rezultatelor obținute, ar trebui să modifice politicile entității, astfel încât să se remedieze situațiile care nu au fost satisfăcute de către companie.

Începând cu anul 2019 leasingul are un nou standard de reglementare, care va modifica modul de analiză a leasingului privind evaluarea acestuia, prin faptul că leasingul se va prezenta și în bilanț (generând automat o evidență mult mai bună a indicatorilor), iar acest lucru se va realiza prin analiza și clasificarea leasingului în două mari componente și anume: leasing pe termen scurt și leasing pe termen lung.

Într-un studiu efectuat de Masaki Kusano (2017) pe companiile din Japonia, diferențierea leasingului în financiar și operațional nu are incidență asupra evaluării riscului de credit, deoarece leasingul

operațional este evidențiat în notele explicative și analizat la evaluarea riscului de pierdere.

Această clasificare generează indirect și o analiză mai elaborată a fiecărui contract de leasing în notele explicative, astfel încât să se diferențieze vechea clasificare de leasing (financiar și operațional).

1.2. Studiu empiric privind abordarea leasingului în cadrul societăților comerciale

Majoritatea pierderilor operaționale stârnesc atenția publicului larg, chiar dacă aceste pierderi financiare pot înregistra valori reduse. Însă efectul negativ în ceea ce privește reputația companiei (de exemplu pierderea clienților sau a angajaților) poate să înregistreze situații și mai delicate în cadrul unei companii în comparație cu efectul generat de pierderea însăși (Sturm, 2013). Mai mult, riscul operațional este omniprezent, complex și într-o permanență dinamică. În comparație cu riscul de piață și de credit, care se regăsesc în anumite domenii de activitate, riscul operațional este inerent tuturor proceselor de afaceri. Diversitatea pierderilor operaționale generează un amplu proces de definire a riscului operațional, precum și delimitarea acestuia față de alte tipuri de risc (Sturm, 2013). Acordul de capital Basel II prezintă riscul operațional ca fiind „riscul de pierdere rezultat din procesele, persoanele și sistemele interne inadecvate sau eșuate sau din evenimente externe. Această definiție include riscul juridic, dar exclude riscul strategic și reputațional”. Această definiție are în vedere în mod direct evenimentele externe și interne, spre deosebire de riscul operațional și de piață. Astfel, definiția riscului operațional ar putea să îmbrace o formă mai complexă în comparație cu alte tipuri de riscuri (Wahlström, 2006). Cu toate acestea, definirea abstractă generează atât puncte forte cu privire la varietatea de evenimente acoperite, cât și situații în care această definiție este imprecisă, generând astfel probleme potențiale în practică.

2. Metodologia cercetării

Pentru a demonstra impactul leasingului asupra activităților (performanței) societăților comerciale, autorii au realizat un studiu pilot cu ajutorul căruia să determine dacă leasingul reprezintă un factor de creștere economică.

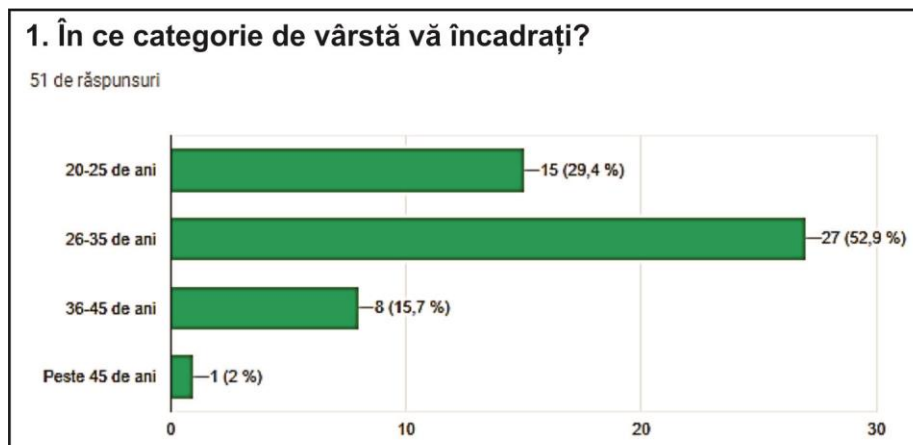
Obiectivul prezentei cercetări constă în determinarea măsurii în care leasingul reprezintă o bună alternativă de finanțare a entităților mici și mijlocii din România, o țară emergentă, având în vedere că marea majoritate a acestor entități dispune de resurse limitate.

Mai mult, criteriile de selecție pentru asigurarea independenței rezultatelor au vizat atât persoane care au o experiență limitată în domeniul economic (de exemplu studenți sau persoane care au o experiență practică limitată) – astfel încât să nu se ofere rezultate care ar putea să fie influențate de compania unde aceștia activează –, cât și respondenți care au experiență în domeniul economic (de exemplu profesori, experți contabili, persoane care au sau au avut o poziție de conducere în organisme de profil) – astfel încât rezultatele obținute să se bucure de o analiză productivă din partea tuturor persoanelor implicate în această cercetare.

Acest studiu a fost elaborat în luna martie 2021, pe un eșantion de 70 de persoane care au fost rugate, în limita disponibilității, să completeze chestionarul cercetării. Din motive de siguranță, ca urmare a apariției și răspândirii virusului SARS-CoV-2, acest chestionar a fost realizat cu ajutorul aplicației Google Forms, astfel încât procesul de cercetare să își continue parcursul firesc. Din cadrul acestui eșantion au fost primite 51 de răspunsuri, ceea ce ne ajută să putem aprecia, de o manieră obiectivă, pe baza rezultatelor obținute, că leasingul reprezintă o formă de finanțare în cadrul entităților mici și mijlocii, având în vedere că marea majoritate dintre acestea au resurse proprii limitate de finanțare.

Prima întrebare a chestionarului identifică atât numărul de respondenți, precum și ponderea categoriei pe segmente de vârstă (*Figura nr. 1*).

Figura nr. 1. Categorie de vârstă

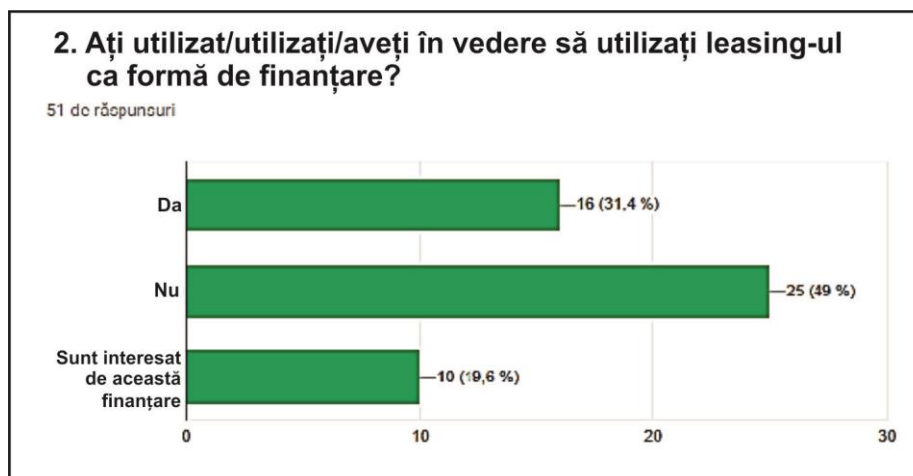


Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

În urma completării chestionarului, am identificat o pondere covârșitoare pentru categoria de vârstă 26-35 de ani (52,9%), ce reprezintă perioada de creștere profesională, precum și capacitatea de analiză și implementare a unui risc mai mare, în comparație cu persoanele de peste 45 de ani (2%) care nu sunt încântate de această formă de finanțare, generate de motive cum ar fi lipsa timpului, deoarece experiența acumulată de către aceștia este canalizată spre alte

activități, precum și existența unor situații în care persoanele evitau completarea acestui chestionar. Un alt segment analizat este cuprins între 20-25 de ani (29,4%), segment ce reprezintă perioada de studiu și sedimentare a informațiilor dobândite în anii de studiu și transpunerea acestora în practică. Ultima categorie analizată este cuprinsă între 36-45 de ani (15,7%), categorie ce reprezintă perioada de orientare spre dezvoltare a unui business personal, având la bază experiența acumulată.

Figura nr. 2. Probabilități de utilizare a leasingului



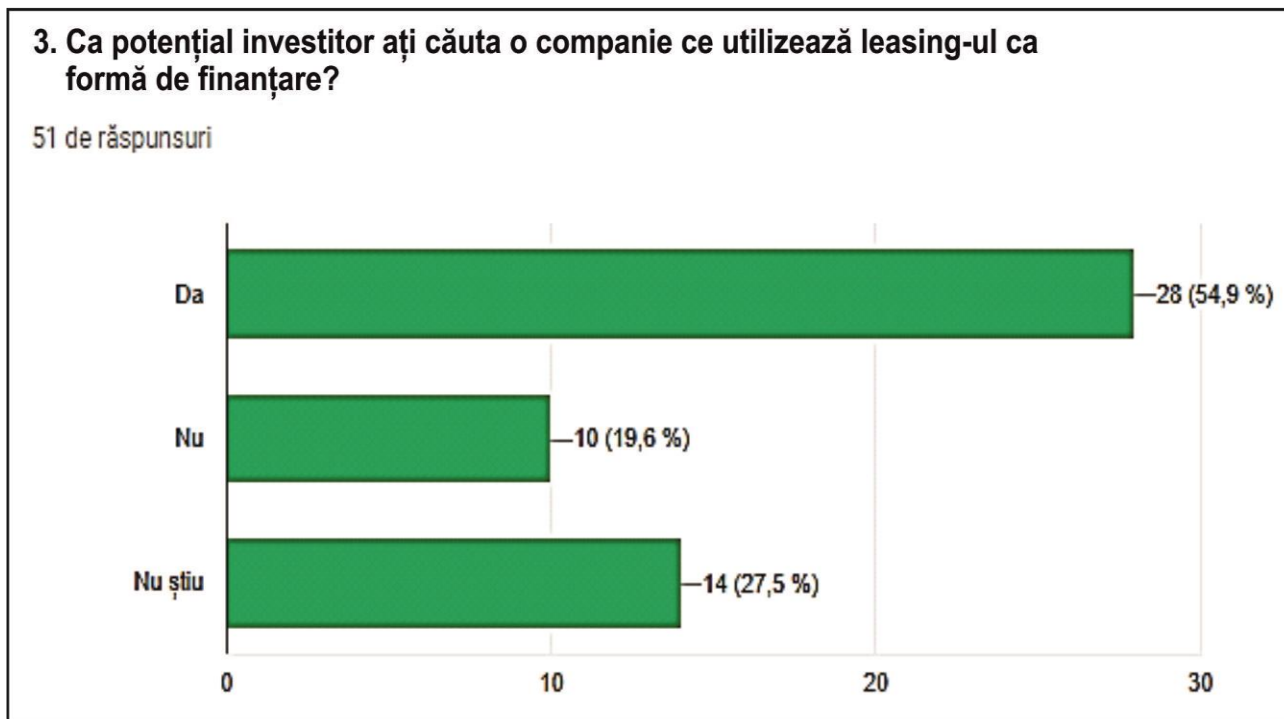
Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

Figura nr. 2 identifică modul de apreciere a formei de finanțare prin faptul că acești respondenți au fost împărțiți în două mari categorii și anume: cei ce utilizează sau sunt interesați de utilizarea leasingului ca formă de finanțare și cei ce nu doresc să utilizeze această formă de finanțare. Această situație, de a exista diverse categorii de interese cu privire la utilizarea leasingului ca formă de finanțare, a fost

confirmată și de cercetarea realizată de Wei-Ting Chen ș.a. (2018).

Interpretând **Figura nr. 2** pe segmente de vârstă, identificăm faptul că persoanele tinere precum și cele care depășesc 45 de ani nu doresc să utilizeze această formă de finanțare. De asemenea persoanele cu vârsta cuprinsă între 26-35 de ani utilizează sau sunt interesați de utilizare a leasingului ca formă de finanțare.

Figura nr. 3. Decizia de utilizare a leasingului

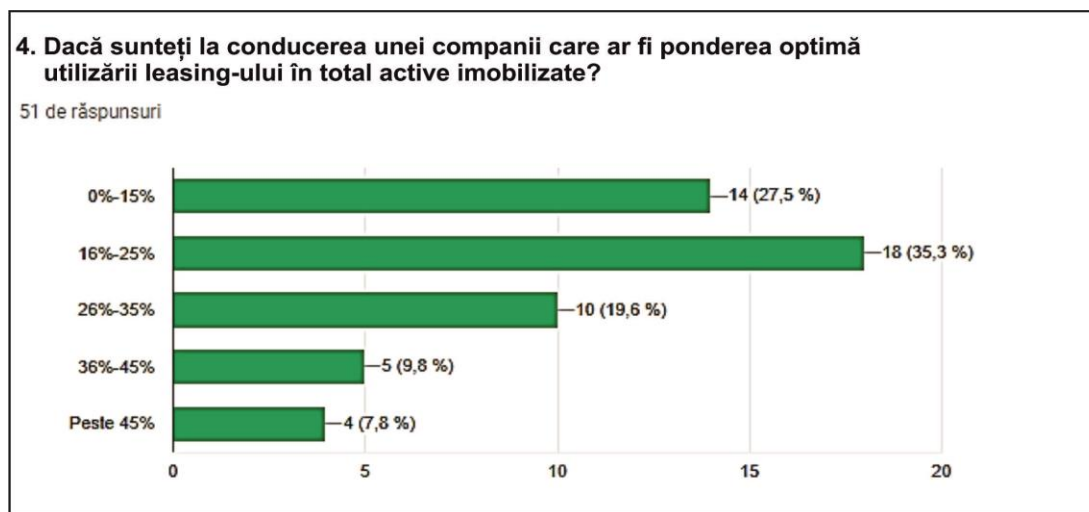


Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

Figura nr. 3 evidențiază o pondere superioară privind utilizarea leasingului ca formă de finanțare în detrimentul persoanelor cuprinse între 20-25 de ani care sunt la începutul carierei și o negare în detrimentul persoanelor cu vârsta mai mare de 36 de ani, unde prudența reprezintă un element de bază la stabilirea

direcțiilor viitoare de finanțare. Această situație este confirmată de studiul efectuat de Wei-Ting Chen ș.a. (2018), ca urmare a identificării creșterii substanțiale a numărului de avioane de la o perioadă la alta. Mai mult, informațiile prezentate mai sus confirmă premisa ONU din anul 2015: „Nimeni nu rămâne în urmă”.

Figura nr. 4. Nivelul de acceptare a utilizării leasingului

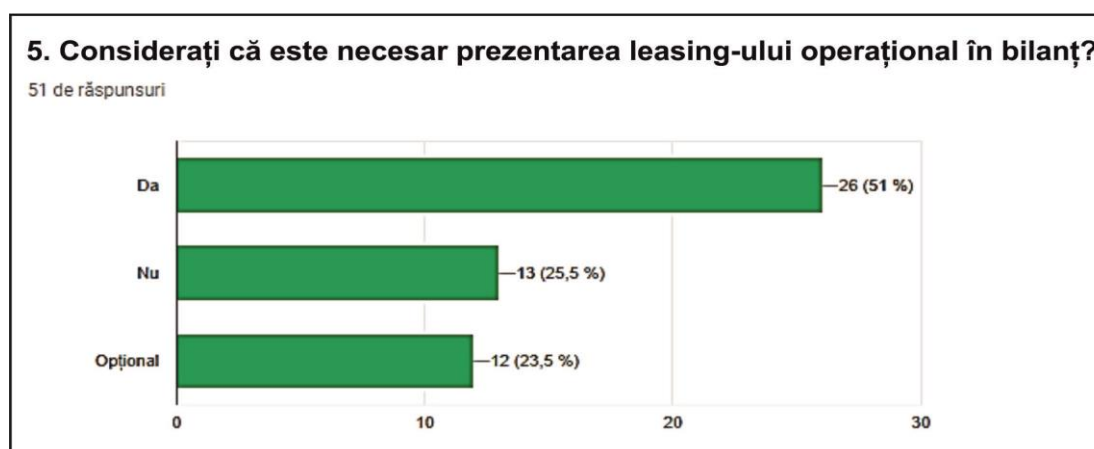


Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

Figura nr. 4 arată o situație puțin diversificată, prin prisma faptului că leasingul reprezintă o parte componentă a strategiei de dezvoltare, iar acest lucru influențează diferit fiecare manager în parte, în funcție de apetitul pentru risc al acestora. Persoanele cuprinse între 20-25 de ani și cele de peste 45 de ani au un procent mai

mic de utilizare a leasingului ca formă de finanțare. În următorul segment identificăm o pondere mare cu strategii diversificate, ce se regăsesc în următoarele patru procente. Persoanele cuprinse între 36-45 de ani identifică o utilizare a leasingului într-o manieră mai ponderată (16-25 %).

Figura nr. 5. Necesitatea prezentării leasingului operațional în bilanț



Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

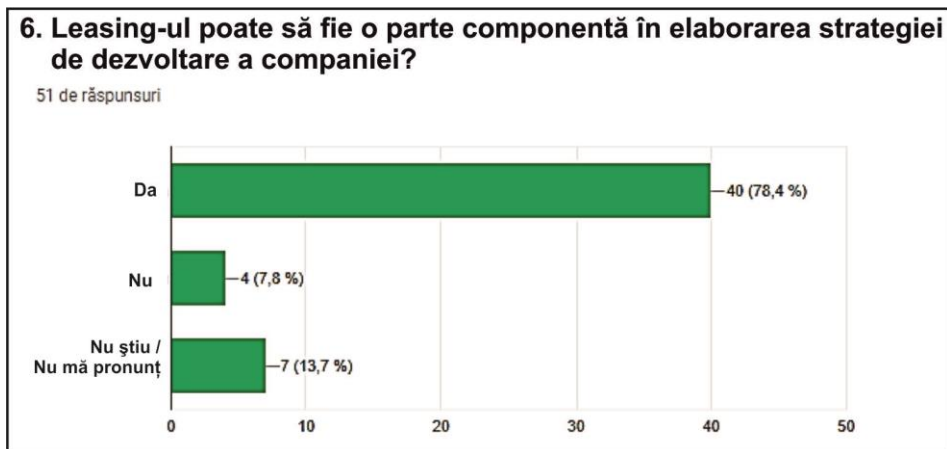
Strategia de dezvoltare a leasingului are impact și asupra modului de prezentare a leasingului în situațiile financiare

(Figura nr. 5). Dintre persoanele care au completat acest chestionar, puțin peste jumătate (51%) au răspuns că

trebuie evidențiat în bilanț și leasingul operațional. O parte însemnată din segmentul de respondenți cu vârsta cuprinsă între 20-25 de ani – 25,5% – au răspuns că nu trebuie să se evidențieze leasingul operațional în bilanț, iar cei peste 36 de ani – 23,5% – au justificat, prin

experiența acumulată, că este opțională prezentarea leasingului operațional în bilanț. Astfel, studiul efectuat de Masaki Kusano (2017) pune în evidență că la stabilirea riscului de pierdere se analizează ambele forme de utilizare a leasingului ca formă de finanțare.

Figura nr. 6. Leasingul ca parte componentă în elaborarea strategiei

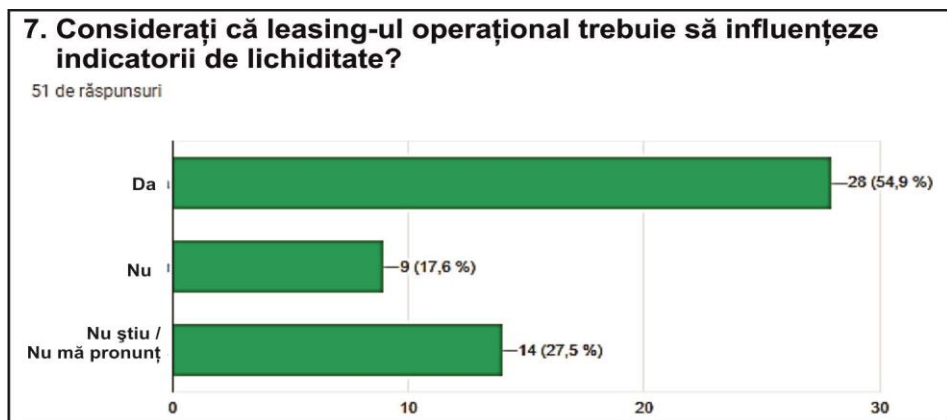


Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

În ceea ce privește leasingul ca strategie de dezvoltare a companiei, identificăm în **Figura nr. 6** un procent foarte mare (78,4%) în care respondenții au specificat că leasingul reprezintă un instrument de dezvoltare a companiei și doar patru persoane (7,8%) au răspuns că leasingul nu reprezintă o variantă de dezvoltare. Mai mult, această situație este confirmată atât de cercetarea realizată de

Vakhitov Damir R. și Zamaletdinov Aidar (2015) cu privire la poziția utilizării leasingului ca formă de finanțare, fiind un bun instrument de dezvoltare economică, cât și de cercetarea realizată de Firoiu ș.a. (2019). De asemenea, am identificat și o parte dintre acești respondenți (13,7%) care nu s-au pronunțat în ceea ce privește leasingul ca fiind o componentă de dezvoltare a companiei.

Figura nr. 7. Influența leasingului operațional

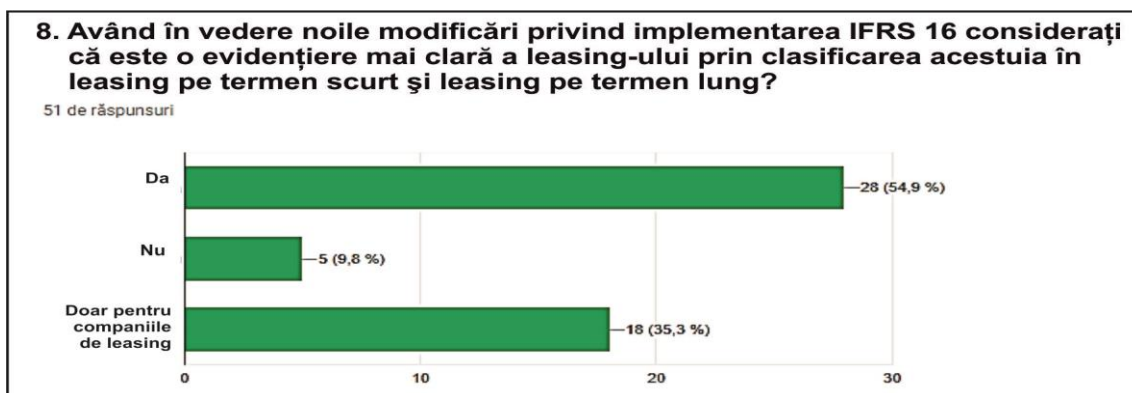


Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

Figura nr. 7 evidențiază că leasingul operațional trebuie să influențeze indicatorii de lichiditate, ca urmare a prezentării leasingului în bilanț. De asemenea, o altă parte dintre respondenți au răspuns că nu se pot pronunța, ca urmare a faptului că nu au studiat analiza economico-financiară în detaliu precum și a faptului că nu au fost interesați în mod direct de acest aspect sau încă sunt la facultate. De

asemenea avem și respondenți care nu consideră că trebuie afectați indicatorii de lichiditate, ca urmare a faptului că leasingul operațional reprezintă o cheltuială a perioadei. Feleagă și Feleagă (2007), prin prezentarea conceptului de imagine fidelă, întăresc informațiile despre modalitatea de prezentare a leasingului ca formă de finanțare, astfel încât imaginea fidelă să se bucure de un înalt privilegiu.

Figura nr. 8. Clasificarea leasingului

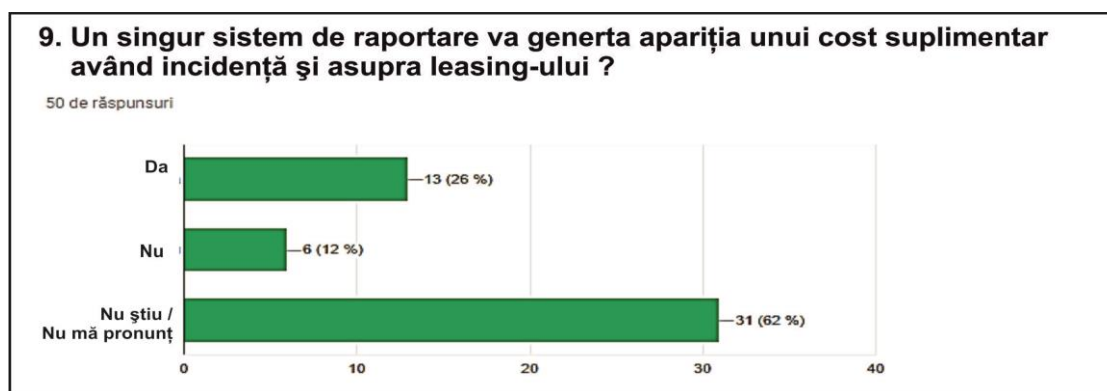


Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

Modificarea leasingului privind clasificare acestuia pe termen scurt și termen lung are o pondere de 54,9 %, ceea ce evidențiază că în strategia de dezvoltare a companiilor identificăm și leasingul ca formă de finanțare. Mai mult, putem considera că respondenții doresc ca leasingul să fie prezentat în bilanț și dezvoltat în notele explicative pentru o înțelegere mai amănunțită. Dintre aceștia 5,98% au răspuns că nu este necesară clasificarea acestuia pe termen scurt și pe termen

lung, prin faptul că se face o analiză a datoriilor în bilanț în funcție de termenul de rambursare. Un procent de 35,3% dintre respondenți consideră că această clasificare este necesară pentru companiile care au ca obiect de activitate comercializarea de produse sau servicii cu ajutorul leasingului, în vederea evidențierii leasingului utilizat în funcție de activitățile cotidiene, având ca principal obiectiv obținerea de beneficii economice viitoare (**Figura nr. 8**).

Figura nr. 9. Incidența costului în raportare



Sursa: Prelucrările autorilor, 2021

În **Figura nr. 9** sunt evidențiate răspunsurile la întrebarea dacă un singur sistem de raportare va genera apariția unui cost suplimentar având incidență și asupra leasingului. Această întrebare evidențiază în mod clar că 62% dintre respondenți nu știu sau nu sunt în măsură să se pronunțe cu privire la apariția unui cost suplimentar asupra leasingului. 26% dintre aceștia consideră că existența unui singur sistem de raportare va genera indirect apariția unui cost suplimentar, ca urmare a retrărilor pe care trebuie să le efectueze societățile comerciale. Mai mult, după aderarea României la Uniunea Europeană, dezvoltarea unui sistem de raportare internațional a fost una dintre condițiile de bază pe care România trebuia să le îndeplinească (Albu ș.a., 2014; Ionașcu ș.a., 2014). Doar 12% dintre respondenți consideră că nu se va mări costul utilizării leasingului ca formă de finanțare, ca urmare a utilizării raționamentului profesional.

În cadrul acestei întrebări identificăm doar un număr de 50 de respondenți, ca urmare a faptului că o persoană a omis să ofere răspunsul la această întrebare.

Având în vedere informațiile prezentate mai sus, am concluzionat, în limita eșantionului analizat, că utilizarea leasingului reprezintă un factor de creștere economică (Vakhitov Damir R. și Zamaletdinov Aidar, 2015), ca urmare a faptului că marea majoritate a entităților mici și mijlocii dispun de resurse limitate de finanțare. Mai mult, leasingul ca formă de finanțare poate să fie considerat un punct de plecare la elaborarea strategiei de dezvoltare a companiei (Wei-Ting Chen ș.a., 2018), precum și apetitul pentru risc al acționarilor (Albu și Albu, 2012).

Concluzii

În zilele noastre, a început o nouă etapă în dezvoltarea socio-economică. Globalizarea a avut un impact important asupra modului de viață, precum și a funcționării țărilor, instituțiilor, afacerilor și persoanelor (Pop și Valeriu, 2015; Lehtonen și Okkonen, 2016). Goana după bogăție și putere a favorizat apariția unei multitudini de variante și mișcări care evidențiază efectele negative ale globalizării.

România este una dintre țările emergente din Europa Centrală și de Est (CEE) care, după căderea comunismului, a fost părtașă la numeroase reforme în domeniul contabilității, având ca principală sursă de influență mediul internațional (Albu ș.a., 2011). Aderarea României la Uniunea Europeană, precum și dorința de a expune eforturi legislative în zona internațională a favorizat autoritatea națională de reglementare să

urmărească punerea în aplicare a standardelor și normelor internaționale, precum standardele contabile, auditul, guvernanta corporativă, raportarea și reglementarea profesiei (Albu ș.a., 2014; Ionașcu ș.a., 2014).

Societatea se străduiește să atingă durabilitatea și eficiența la toate nivelurile. Guvernele, sectorul privat și publicul larg urmăresc să-și desfășoare activitatea într-o societate viabilă și echitabilă Wim Heijman (2016). Elementul de început în evoluția societății este reprezentat de revoluția industrială. De asemenea, dezvoltarea tehnologică rapidă și creșterea PIB-ului pe cap de locuitor, a favorizat apariția unei reale provocări a istoriei moderne - globalizarea.

Mai mult, tendința de globalizare a generat, din partea IASB, apariția unor noi standarde de contabilitate în care raționamentul profesional era principalul punct forte (Albu și Albu, 2012).

Din varietatea tendințelor de dezvoltare a companiilor prin creșterea profitului față de perioadele precedente amintim și leasingul, ca formă de finanțare. Leasingul are la bază strategia și politicile contabile utilizate de companie prin creșterea veniturilor sau prin diminuarea costurilor față de perioadele precedente.

Utilizarea leasingului este necesar pentru dezvoltarea fiecărui sector de activitate, deoarece nu necesită blocarea sumelor de bani de care este nevoie în cazul achiziționării produselor sau serviciilor generatoare de beneficii economice și implementării de noi strategii privind diversificarea ofertei de bunuri și servicii.

Aceste strategii au la bază și situațiile financiare, iar IFRS 16 vine să prezinte leasingul în bilanț prin clasificarea acestuia în: leasing pe termen scurt și leasing pe termen lung.

Performanța unei companii poate fi analizată și evaluată, într-o anumită măsură, pornind de la modalitatea în care managerii interacționează cu părțile interesate (Wood, 1991 și Clarkson, 1995). De asemenea cercetarea academică a vizat și părțile interesate, în ciuda faptului că acest concept devine abstract atunci când este scos din contextul cultural american (Damak-Ayadi ș.a., 2005). Conform lui Freeman (1984), părțile interesate sunt „orice grup sau persoană care poate afecta sau este afectată de realizarea obiectivelor organizației”. Donaldson și Preston (1995) consideră că părțile interesate sunt „persoane sau grupuri cu interese legitime în aspectele procedurale și / sau de fond ale activității corporative”. De asemenea, Clarkson (1995) aduce în discuție grupurile sau indivizii

care dețin „proprietate, drepturi sau interese” într-o companie. Considerăm că definiția oferită de Bryson (1995) este mult mai dezvoltată și anume: „o persoană interesată este definită ca fiind orice persoană, grup sau organizație care poate plasa o revendicare asupra poziției, resurselor sau rezultatului unei organizații sau este afectată de respectivul rezultat.”

Analizând cele prezentate mai sus, considerăm că leasingul reprezintă un factor de creștere economică, având ca punct de plecare strategia de dezvoltare a companiei, precum și apetitul pentru risc al acționarilor.

Limitele cercetării vizează existența unui număr restrâns de respondenți utilizați la alegerea eșantionului analizat, precum și o repartizare neuniformă a acestora, în funcție de punctele cardinale, chiar dacă respondenții chestionați au origine în diferite zone rurale, iar locația acestora se află în partea de sud a țării, cu precădere în București și județele limitrofe.

Pentru viitoarele studii de cercetare ne propunem o analiză a elementelor care favorizează modul în care managerii utilizează leasingul în detrimentul altor forme de finanțare, precum împrumutul bancar, noi aporturi la capitalul companiei ș.a.

BIBLIOGRAFIE

1. Albu, C.N., Albu, N., Alexander, D. (2014). When global accounting standards meet the local context. Insights from an emerging economy. *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 25, no. 6, pp. 489-510.
2. Albu, C.N., Albu, N., Fekete, S., Gârbina, M.M., Strouhal, J., Mullerova, L. (2011). An analysis of the IFRS for SMEs implementation in the Czech Republic, Hungary, Romania and Turkey. *Journal of International Financial Management & Accounting*, vol. 24, no. 2, pp. 140-175.
3. Albu, N., Albu, C. N. (2012). International Financial Reporting Standards in an Emerging Economy: Lessons from Romania. *Australian Accounting Review*, vol. 22, no. 63, p.341.
4. Andrikopoulos, A., Markellos, R. N. (2015). Dynamic interaction between markets for leasing and selling automobiles. *Journal of Banking & Finance*, pp. 260-270.
5. Bourjade, S., Huc, R., Muller-Vibes, C. (2017). Leasing and profitability: Empirical evidence from the airline industry. *Transportation Research Part A* 97, pp. 30-46.
6. Bryson, J., (1995). Strategic planning for public and non-profit organization (Rev. Ed.), *San Francisco: Jossey-Bass Publishers*.
7. Chena, W.-T., Huangb, K., Ardiansyahb, M. N., (2018). A mathematical programming model for aircraft leasing decisions. *Journal of Air Transport Management*, vol. 69, pp. 15-25.
8. Clarkson, M., (1995), A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review*, vol. 20, pp. 92-117.
9. Damak-Ayadi, S. and Pesqueux, Y. (2005). Stakeholder theory in perspective. *Corporate Governance: The international Journal of Business in Society*, vol. 5, pp. 5-21.
10. Donaldson. T. and Preston, L. E. (1995). The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications. *Academy of Management Review*, vol. 20, pp. 65-91.
11. Feleagă, L., Feleagă, N. (2007). Contabilitate financiară - o abordare europeană și internațională, vol 1, București, *Ed. Economică*, p. 294.
12. Firoiu, D., Ionescu, G. H., Băndoi, A., Florea, N. M. și Jianu, E. (2019). Achieving Sustainable Development Goals (SDG): Implementation of the 2030 Agenda in Romania. *Sustainability*, vol. 11, 2156; doi:10.3390/su11072156.
13. Freeman, R.E. (1984). Strategic management: A stakeholder approach. *Pitman Publishing*
14. Heijman, W. (2016). How big is the bio-business? Notes on measuring the size of the Dutch bio-economy. *NJAS - Wageningen Journal of Life Sciences*, vol. 77, no. 1, pp. 5-8.
15. Hsieh, S.-J., Su, Y. (2015). The economic implications of the earnings impact from lease capitalization. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, pp.42-54.

16. Ionașcu, M., Ionașcu, I., Săcărin, M., Minu, M. (2014). IFRS adoption in developing countries: the case of Romania. *Accounting and Management Information Systems*, vol 13, no.2 pp.311-350.
17. Jamali, D. & Neville, B. (2011). Convergence Versus Divergence of CSR in Developing Countries: An Embedded Multi-Layered Institutional Lens. *Journal of Business Ethics*, vol. 102, pp. 599-621.
18. Jia, K., Liao, X., Feng, J. (2018). Selling or leasing? Dynamic pricing of software with upgrades. *European Journal of Operational Research*, vol.266, pp. 1044-1061.
19. Kusano, M. (2017). Effect of capitalizing operating leases on credit ratings: Evidence from Japan. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*.
20. Lin, J.-R., Wang, C.-J., Chou, D.-W., Chueh, F.-C. (2013). Financial constraint and the choice between leasing and debt. *International Review of Economics and Finance*, vol. 27, pp. 171-182.
21. Mitchell, R. K., Agle, B. R. and Wood, D. J. (1997). Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts. *Academy of Management Review*, vol. 22, pp. 853-886.
22. Munir, Q., Kok, S. C., Teplova, T., Li, T. (2017). Powerful CEOs, debt financing, and leasing in Chinese SMEs: Evidence from threshold model. *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 42, pp. 487-503.
23. Okkonen, L., Lehtonen, O. (2016). Socio-economic impacts of community wind power projects in Northern Scotland. *Renewable Energy*, Elsevier, vol. 85, no. 3, pp. 826-833.
24. Pop, N., Valeriu, I.F., (2015). Crisis, Globalisation, Global Currency. *Procedia Economics and Finance*, vol. 22, no 1:479-484.
25. Stephens, K.K., Malone, P. C. and Bailey, C.M. (2005). Communicating with stakeholders during a crisis: evaluating message strategies. *Journal of Business Communication*, vol. 42, pp.390-419.
26. Vakhitov Damir R., Zamaletdinov, A. (2015). Leasing as A Factor of Economic Growth. *Procedia Economics and Finance*, vol. 23, pp. 839-845.
27. Wood, D. (1991). Corporate social performance revisited. *The Academy of Management Review*, vol. 16, pp. 691-717.