

ASPECTE SPECIFICE ALE EVALUĂRII ÎN PROCESUL DE LICHIDARE A ÎNTRINDERII

Autor: Anghel Galina

Conducător științific: lect. sup. Cojuhari Irina

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: *Lucrarea prezintă aspecte privind aprofundarea conceptului de evaluare a întreprinderii în baza principiilor fundamentale ale evaluării, dezvoltarea noțiunilor de evaluare în scop de lichidare în concordanță cu cerințele internaționale și legislația în vigoare a Republicii Moldova, argumentarea problematicei privind desfășurarea activității de evaluare în scopul estimării valorii de lichidare.*

Cuvinte cheie: *valoarea de lichidare, evaluare, complex patrimonial, proces de lichidare,*

Orice întreprindere funcționează în condițiile concrete pe care i le oferă mediul său extern. Asta înseamnă că rezultatele activității sale vor depinde, pe de o parte, de măsura cunoașterii fizionomiei și mecanismului de funcționare a mediului, iar pe de altă parte, de posibilitățile și priceperea întreprinderii de a fructifica oportunitățile și de a evita primejdiile pe care acesta i le furnizează. Între întreprindere și mediul său de activitate se creează un ansamblu de relații care pot fi prezentate din punct de vedere a teoriei sistemelor, sub forma unui sistem de tip evoluționist, deschis, capabil de perfecționare într-un proces de adaptare continuă. Schimbarea condițiilor de piață, fluctuații ale cursului valutar, cotarea acțiunilor, legislația fiscală este într-o stare de reformă permanentă - toate acestea constituie realitatea obiectivă în care există o afacere.

Raportarea eficientă la mediul său extern presupune din partea întreprinderii capacitatea de a se adapta instantaneu la schimbările permanente. Adaptarea se referă la diverse reforme, restructurarea afacerii existente. Reorganizarea întreprinderii poate lua forma unor schimbări structurale, care vizează rezolvarea unor probleme de anticriză, sau ca o etapă de dezvoltare. Principalele obiective ale procedurii de dezvoltare ale întreprinderii sînt:

- creșterea competitivității produselor pe piață;
- asigurarea atractivității investiționale a întreprinderii;
- implementarea mecanismelor pentru gestionare eficientă;
- adoptarea unor tehnici și tehnologii noi;
- optimizarea riscurilor fiscale și de impozitare;
- diversificarea producției.

Aceste probleme enumerate mai sus necesită adesea lichidarea unor structuri instituționale (întreprinderi, filiale și reprezentări), care nu se încadrează conform direcției de dezvoltare curente sau planificate.

Practica demonstrează: în multe cazuri efectuarea procesului de reorganizare a structurilor economice poate duce la îmbunătățirea situației economice în cadrul întreprinderii, creșterea competitivității, creșterea atractivității investiționale, ș.a.

Un alt motiv pentru lichidarea întreprinderii poate fi: expirarea termenului pentru care a fost înființată întreprinderea, declararea documentelor de constituire a întreprinderii ca fiind nule, încălcarea cerințelor stabilite de legislație, privind desfășurarea unui anumit gen de activitate, nerespectarea conform informației Inspectoratului Fiscal de Stat, a dărilor de seamă contabile, fiscale și statistice privind activitatea întreprinderii pe o perioadă ce depășește un an (fig.1). Întreprinderea poate fi lichidată și în alte temeuri stabilite de lege.

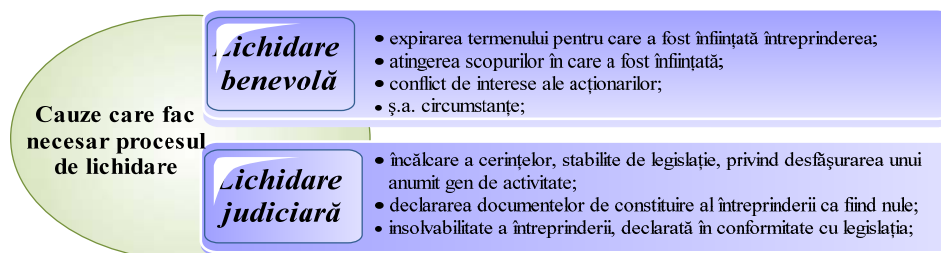


Figura 1: Cauzele care fac necesar procesul de lichidare

Sursa: [elaborată de autor]

Procesul de lichidare a întreprinderii se desfășoară în conformitate cu prevederile Codului de procedură civilă și Legii insolvenței. În conformitate cu art. 86 al Codului Civil dizolvarea persoanei juridice are ca efect deschiderea procedurii de lichidare, cu excepția cazurilor de fuziune și dezmembrare ce au ca efect dizolvarea fără lichidare, a persoanei juridice care își încetează existența și transmiterea universală a patrimoniului ei, în starea în care se găsea la data fuziunii sau a dezmembrării, către persoanele juridice beneficiare.

Cazul întreprinderii în dificultate care trebuie evaluată este o situație care se întâlnește, din nefericire, frecvent. De fapt, prelungirea vieții anumitor întreprinderi implică o schimbare de proprietate. Cumpărătorul poate aduce capital în întreprinderea confruntată cu dificultăți sau o poate gestiona mai bine decât predecesorul său. În vederea unui astfel de transfer de proprietate, evaluarea este absolut necesară.

Procesul de reorganizare și lichidare pe cale judiciară a întreprinderilor aflate în dificultate este un proces complex, reglementat legal și care se efectuează de comisia de lichidare sau de lichidator, desemnați de fondatori (asociați) sau, după caz, de instanța de judecată în a cărei rază teritorială își are sediul întreprinderea (fig. 2).

În cazul lichidării întreprinderii prin decizie a instanței de judecată, aceasta din urmă numește în calitate de lichidator o persoană fizică majoră cu capacitatea deplină de exercițiu, care are cetățenia Republicii Moldova, domiciliază în Republica Moldova, are studii superioare și posedă cunoștințe și experiență în domeniu și este înregistrată ca întreprinzător individual.

Comisia de lichidare (lichidatorul întreprinderii) publică în Monitorul Oficial al Republicii Moldova informație despre lichidarea întreprinderii, procedura și termenele în care se va efectua lichidarea, termenul limită de înaintare a creanțelor de către creditorii, precum și evaluează activele întreprinderii (bunurile și toate obligațiile patrimoniale față de întreprinderea care se lichidează), stabilește creanțele creditorilor, comunicându-le acestora despre lichidarea întreprinderii, ia măsuri pentru perceperea datoriei de debitor.

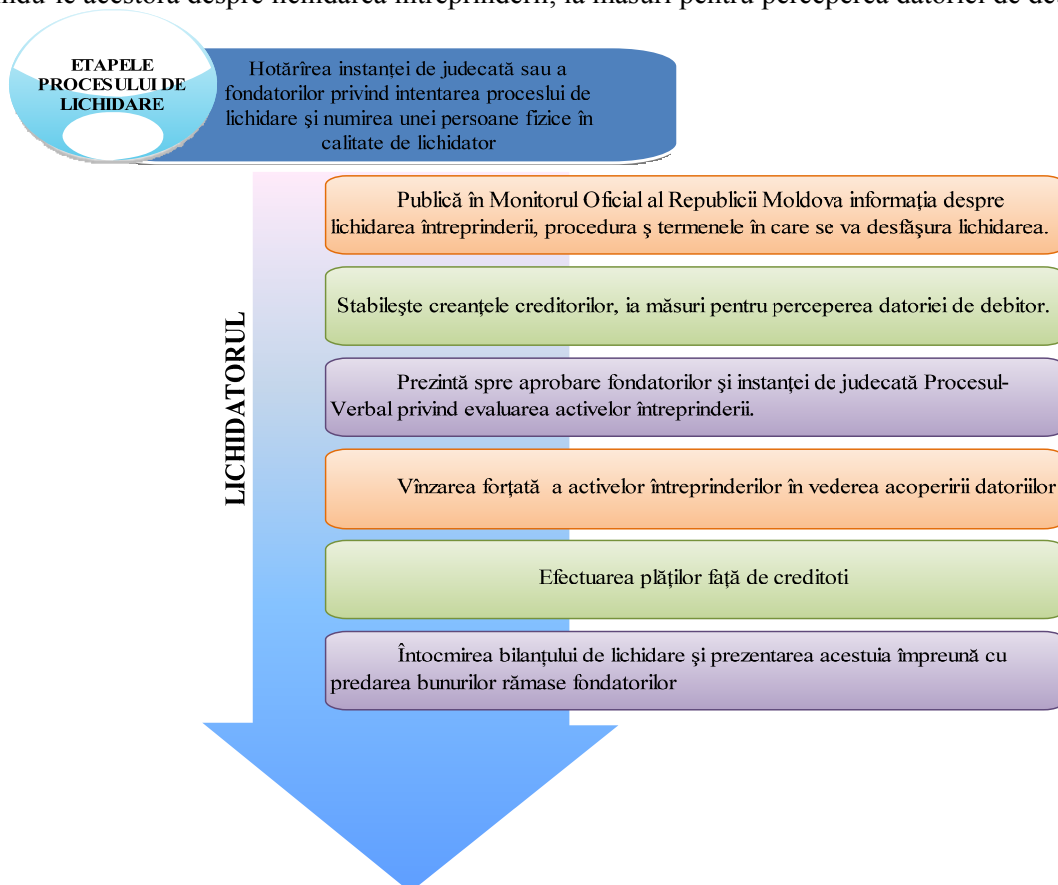


Figura 2: Etapele procesului de lichidare a complexului patrimonial al întreprinderii
Sursa: [elaborată de autor]

După expirarea termenului de înaintare a creanțelor de către creditorii, comisia de lichidare (lichidatorul întreprinderii) prezintă spre aprobare organului (persoanei) care a înființat-o Procesul-Verbal de evaluare a activelor întreprinderii, lista creanțelor înaintate de creditorii și suma acestora, precum și rezultatul

examinării lor. Aceste documente se aprobă de către fondatorii (asociații) întreprinderii și instanța de judecată care au luat hotărârea de lichidare și se aduc la cunoștința fiecărui creditor. Dacă în procesul lichidării întreprinderii se stabilește că datoriile acesteia depășesc activele, din care cauză întreprinderea nu este în stare să execute creanțele creditorilor, fondatorii (asociații) sînt obligați să acționeze în judecată cu privire la deschiderea procedurii falimentare sau să-și anuleze hotărârea cu privire la lichidarea întreprinderii. Dacă fondatorii (asociații) nu se conformează prevederilor menționate, comisia de lichidare, în temeiul deciziei sale, este în drept să înainteze în judecată o cerere de intentare a procesului de insolvabilitate a întreprinderii.

Comisia de lichidare (lichidatorul întreprinderii), după executarea tuturor creanțelor creditorilor, întocmește bilanțul de lichidare și îl prezintă, odată cu predarea bunurilor rămase ale întreprinderii, fondatorilor (asociațiilor) acesteia, instanței de judecată, prin a căror decizie a fost înființată.

Pierderile realizate de o întreprindere fac dificilă utilizarea anumitor metode de evaluare tradiționale. Când o întreprindere realizează pierderi, nu se poate evalua în funcție de rezultatele sale trecute. Capitalizarea acestor pierderi ar da întreprinderii o valoare negativă. În multe cazuri, o întreprindere care înregistrează pierderi poate conserva o valoare economică pozitivă numai în cazul în care există posibilitatea de a se redresa în viitor. În ceea ce constă valoarea patrimonială, sunt foarte rare cazurile în care aceasta ar putea deveni negativă, este cazul întreprinderilor a căror datorii sunt superioare activului real. Pentru aceste întreprinderi se face o evaluare din care rezultă activul net de lichidare (ANL), determinat în urma adunării la activul net contabil diferențele pozitive din evaluări și deducând diferențele nete din evaluări, costurile de lichidare și impozitul pe plusvalori.

După procesul de lichidare, în urma vânzării activelor, la dispoziția vechilor proprietari poate să rămână sau nu o sumă de bani, care rezultă ca urmare a deducerii datoriilor pe care le are întreprinderea din valoarea efectiv obținută prin vânzarea întreprinderii supusă lichidării. În ambele cazuri, valoarea obținută în urma acestor evaluări nu este o valoare de piață, datorită restricțiilor impuse acestor vânzări, respectiv timpul limitat în care trebuie să se realizeze vânzarea, absența unor acțiuni de marketing în acest sens, și este o valoare inferioară valorii de piață. Potențialii cumpărători ai întreprinderilor în dificultate sunt: oamenii de afaceri care câștigă din revînzarea întreprinderii, după ce în prealabil au întreprins acțiuni de redresare a ei; foști salariați sau personal de conducere ai întreprinderii lichidate; alte întreprinderi, parteneri, concurenți etc.

Reieșind din cele menționate mai sus, rezultatul evaluării în condițiile unei perioade fixate de expunere, îndeosebi, dacă această perioadă este mai mică decât cea rezonabilă, nu constituie valoarea de piață a obiectului, ci valoarea lui de lichidare.

Valoarea de lichidare sau de vânzarea forțată reprezintă suma ce poate fi obținută în mod rezonabil din vânzarea proprietății sau afacerii într-un interval de timp pentru a putea îndeplini condițiile din definiția valorii de piață. În unele țări, valoarea de vânzare forțată, în particular, poate implica, de asemenea „un vânzător obligat să vîndă și un cumpărător sau cumpărători care cumpără fiind conștienți de dezavantajele vânzătorului.”

Conform SM 249:2004 valoarea de lichidare reprezintă „valoarea patrimoniului în cazul în care obiectul evaluării este sau urmează a fi înstrăinat într-o perioadă de timp foarte scurtă și în condiții de expunere pe piață diferite față de cele necesare pentru a obține cel mai bun preț de piață.”

Din definiția de mai sus este evident faptul că principalul factor care influențează mărimea valorii de lichidare și o diferențiază de valoarea de piață este vânzarea forțată, care nu este caracteristică condițiilor de piață. În plus la evaluarea întreprinderii aflate în proces de lichidare, suma de bani obținută în urma vânzării forțate a patrimoniului într-o perioadă de timp limitată, nu permite unui număr mare de potențiali cumpărători de a se familiariza cu obiectul și condițiile de vânzare, care de obicei sînt semnificativ mai mici decît pe piață, și ar trebui să fie reduse și mai mult de costurile asociate cu procesul de lichidare. Acest fapt determină în procesul evaluare a complexului patrimonial aflat în proces de lichidare anumite aspecte care necesită o examinare și o analiză specifică.

Primul aspect este legat de necesitatea de a reduce perioada de expunere pe piață a întreprinderii, pentru care există o neconcordanță între perioada tipică de expunere pe piață și perioada din cadrul procedurilor de lichidare.

Perioada de expunere se definește ca intervalul de timp de la data depunerii ofertei pe piață a obiectului evaluării pînă la data efectuării tranzacției. Perioada de expunere pentru multe active ale întreprinderii în cadrul procedurii de faliment nu este suficientă. Adevărul este că fiecare tip de obiect are un termen tipic de expunere pe piață- perioadă pentru care de obicei astfel de obiecte se vînd pe o piață deschisă.

Aceasta este perioada în care obiectul atrage mai mulți cumpărători potențiali, unul din care în rezultat va realiza tranzacția.

De exemplu, pentru imobilele comerciale cu o suprafață medie și mică această perioadă este de aproximativ 4-7 luni, pentru obiectele industriale de 9-10 luni, pentru autovehiculele de pasageri de 2- 4 săptămâni, etc. Însă perioada de expunere pe piață în cadrul procesului de lichidare este fixată.

Pentru mai multe obiecte (de exemplu proprietățile mari, unele tipuri de echipamente și utilaje de producție ș.a.) această perioadă nu este suficientă, și este necesară o accelerare a vânzărilor. Pentru a realiza o vânzare accelerată obiectul se va vinde la un preț redus. Prețul obținut în condițiile unei vânzări forțate va reprezenta valoarea de lichidare a obiectului.

Prin urmare, prețul de vânzare a activelor în acest caz valoarea de vânzare forțată pentru proprietar. Evident valoarea de lichidare este influențată de o serie de factori importanți. Factorii care influențează valoarea de lichidare pot fi clasificați în factori *obiectivi și subiectivi*.

Factorii obiectivi sunt factorii generali ce influențează valoarea de lichidare în orice situație. Influența lor nu poate fi ignorată, și de fapt, ei practic nu depind de o situație anumită din cadrul companiei. În acest caz, toți factorii obiectivi au influență reciprocă unul asupra celuilalt. De exemplu, condițiile favorabile de pe piață, poate reduce timpul optim de expunere a obiectului evaluării, etc.

La rândul său factorii obiectivi pot fi clasificați în : **factori economici și factori obiectivi**.

Factorii economici reprezintă acei factori ce determină specificul vânzării forțate. Către această categorie pot fi raportați :

Perioada de expunere pe piață - Cu cât mai mică este perioada fixată de expunere, comparativ cu perioada rezonabilă, cu atât mai mult se va micșora valoarea apreciată a proprietății de lichidat.

Perioada de expunere pe piață este factorul ce influențează substanțial ceilalți factori - atât în sensul intensificării cât și reducerii acțiunii lor. Într-o perioadă fixată de expunere mai mare avem mai multe posibilități de a întreprinde măsuri eficiente de marketing, atenuarea influenței negative a factorilor de conjunctură, etc.

Dacă perioada fixată nu este mai mică decât perioada rezonabilă de expunere pe piață, atunci obiectul posedă valoare de piață. Evident, cu condiția existenței și ai altor caracteristici ce reiese din definirea valorii de piață. Cu alte cuvinte, obiectul evaluării posedă valoare de piață în condițiile unei perioade rezonabile de expunere, iar pentru diferite perioade fixate, mai mici decât perioada rezonabilă de expunere, obiectul evaluării poate să posede diferite valori de lichidare.

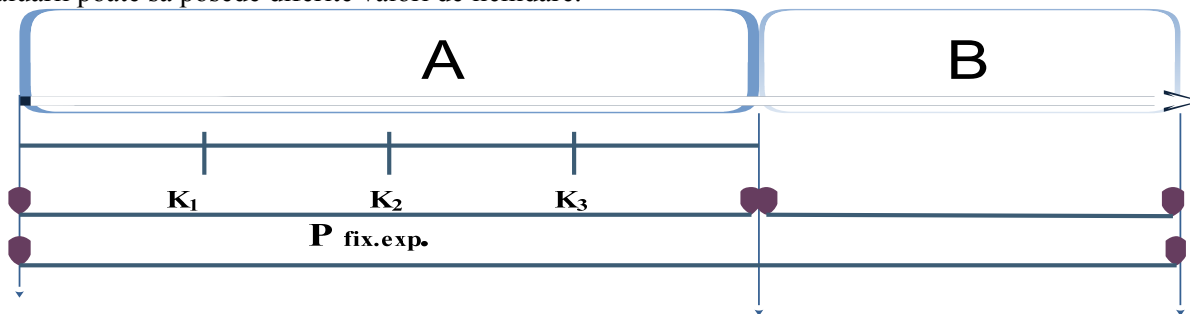


Figura 3: Dependența valorii estimate de perioada de expunere pe piață

Sursa:[elaborată de autor]

unde: $P_{rez. exp}$ - perioada rezonabilă de expunere pe piață;

$P_{fix. exp}$ - perioada fixată de expunere pe piață;

sectorul $A+B$ - valoarea de piață a obiectului;

sectorul A - valoarea de lichidare;

sectorul B - diferența dintre valoarea de piață a obiectului și valoarea de lichidare;

k_1, k_2, k_3 - niveluri ale valorii de lichidare pentru diferite perioade fixate, altele decât cele la care ar putea fi obținută valoarea de piață.

În practică, cazul în care perioada fixată de expunere coincide sau este mai mare decât perioada rezonabilă de expunere, se întâlnește destul de rar. Pentru noi prezintă interes cazul când perioada fixată este mai mică decât perioada rezonabilă de expunere. Anume această situație necesită o abordare mai detaliată ținând cont de importanța ei practică.

Atât perioada rezonabilă, cât și perioada fixată de expunere pe piață, stau la baza principiului formulat de V. Galasiuc - *principiul realizării obiectului fără pierderi la un preț inferior celui de piață*.

În prezent principiul enunțat este utilizat de majoritatea evaluatorilor din RM la determinarea mărimii valorii de lichidare. Esența acestui principiu constă în faptul că pierderile generate de realizarea obiectului la un preț inferior celui de piață trebuie să fie recuperate prin plasarea (investirea) în timpul cel mai apropiat a veniturilor obținute de la realizarea obiectului (mai mici decât în condiții reale de piață).

Atractivitatea generală a obiectului – Care se bazează pe caracteristicile individuale a proprietății (destinația funcțională, amplasare, stare fizică) influențând direct nivelul cererii pe piață.

În cazul procesului de lichidare acționează factori specifici, care pot fi numiți „factorii separării” (în principiu acești factori sînt aproape de factorii atractivității investiționale). Esența acestor factori se reduce la faptul că multe obiecte din componența unui complex patrimonial nu prezintă interes în cazul separării lor în urma lichidării și nu pot fi realizate de fapt la un preț acceptabil în timp ce în cadrul întreprinderii ce se lichidează aceste obiecte au o valoare semnificativă.

Mărimea absolută a valorii de piață – are un efect invers asupra nivelului de lichiditate a patrimoniului întreprinderii – cu cît este mai mare valoarea de piață de regulă scade lichiditatea, care se explică prin numărul redus al cumpărătorilor potențiali, necesitatea de acumulare a unei sume considerabile de mijloace bănești în termeni reduși.

Printre factorii care influențează în mod direct nivelul valorii obiectelor face parte și *conjunctura pieței în decursul perioadei de expoziție*. Starea generală pe piață este predispusă schimbărilor considerabile influențând raportul dintre cerere și ofertă , la imobilul concret. Cu cît această perioadă este mai mare cu atît mai multe posibilități există de a analiza situația pe piață și de a selecta varianta optimă în situația creată.

Nivelul marketingului, de asemenea, foarte mult influențează anume termenul de expunere. Obiectul poate fi expus pe piață o durată destul de lungă, dar cu mijloace inefficiente.

Un alt grup de factori care se răsfrîng direct asupra mărimii valorii sunt *factorii organizatorici*, care exprimă specificul obiectului vînzării forțate. Acești factori se evidențiază în special la obiectele, proprietarii cărora sunt iresponsabili față de documentația acestor obiecte, de exemplu evaluarea fondurilor fixe ale unei întreprinderi în proces de faliment este complicată din cauza lipsei dosarelor cadastrale ale imobilelor, uneori și a actelor de proprietate.

Un alt important factor obiectiv este aspectul psihologic al vînzării forțate și se referă la comportamentul cumpărătorilor obiectelor vînzării forțate. Influența acestor factori este dublă. Ținînd cont de faptul că vînzătorul în condiții dezavantajoase, cumpărătorii încep să manevreze cu valoarea, iar pe de altă parte concurînd unul cu celălalt cumpărătorii sunt nevoiți să meargă la compromis pentru a nu pierde proprietatea propusă vînzării.

Factorii subiectivi reflectă specificul fiecărei întreprinderi în parte. Aspectul negativ al acestor factori se manifestă în întreprinderile cu management inefficient, ceea ce duce la dificultăți considerabile pe parcursul procesului de lichidare. Acești factori includ un întreg sistem de aspecte. De exemplu, inventarierea și evaluarea activelor fixe ale întreprinderii în proces de lichidare este în majoritatea cazurilor îngreunată de situația registrelor contabile, lipsa pașapoartelor tehnice pentru utilaje și echipamente, a dosarelor cadastrale pentru bunurile imobile, ș.a. Toate aceste aspecte conduc la faptul că, înainte de a elabora un plan și un grafic concret pentru lichidarea întreprinderii, este necesar de asigurat cu toată informația necesară, de oarece de calitatea informației va depinde desfășurarea în condiții normale a procesului de mai departe.

La efectuarea concluziei finale asupra valorii de lichidare a întreprinderii, evaluatorul trebuie să analizeze factorii, care exercită o influență directă asupra proprietății precum și factorii care determină nivelul de administrare a întreprinderii. Dacă situația de faliment este determinată de sistemul de management defectuos acest fapt nu ar trebui să influențeze mărimea valorii de lichidare a întreprinderii. În cazul în care situația de faliment a fost determinată de gradul ridicat de uzură sau caracteristicile negative ale amplasamentului, acești factori vor reduce în mod semnificativ valoarea de lichidare.

Astfel, implicarea de evaluatori calificați va maximiza eficiența și calculul valori de lichidare, care este o componentă importantă în rezultatul final al procesului de lichidare în general.

Concluzii

Estimarea valorii de lichidare a întreprinderilor aflate în faliment reprezintă un compartiment important în cadrul activității de evaluare care necesită o examinare și o analiză specifică și care trebuie consolidat prin intermediul perfecționării bazei legislative și metodologice.

Privind procesul de evaluare a unităților economice în scopul lichidării, acesta trebuie desfășurat conform principiilor de evaluare a întreprinderii unanim acceptate în practica internațională, estimându-se, în primul rând valoarea de piață, iar apoi alte tipuri de valori ale întreprinderii.

Desigur, în fiecare caz concret, estimarea valorii de lichidare necesită o abordare individuală, care să ia în calcul toți factorii relevanți care influențează mărimea ei, și implicarea de evaluatori calificați, care în rezultat va maximiza eficiența și calculul valorii de lichidare.

Bibliografie

1. Albu S., Albu I. *Evaluarea Patrimoniului*. Chișinău, UTM, 2009, 271 p.
2. Ișfănescu A., Robu V., Anghel I., Stans S. *Ghid practic de evaluare a întreprinderii*. Editura Tribuna Economica, București, 2001, p.135;
3. Popescu A. *Evaluarea întreprinderii*. Brașov, 2006, 45p.
4. Галасюк В. *Об определение понятие «Ликвидационная стоимость»*, <http://developerov.net/articles/сравнительный-анализ-западных-метод/>,
5. Клейнера Г.Б. *Создание, реорганизация и ликвидация бизнеса*. http://www.aup.ru/books/m71/2_6.htm;
6. Чемерикин С. М. *«Ликвидационная стоимость в оценке недвижимости»*, <http://old.appraiser.ru/info/method/met15.htm>.