

**Publicatie:** Bursa

**Data:** 28.01.2013

**Web:** [http://www.bursa.ro/r&m-audit-contabilitate-creste-gradul-de-implicare-a-consultantilor-in-activitatea-zilnica-196284&s=companii\\_afaceri&articol=196284.html](http://www.bursa.ro/r&m-audit-contabilitate-creste-gradul-de-implicare-a-consultantilor-in-activitatea-zilnica-196284&s=companii_afaceri&articol=196284.html)

## **R&M Audit-Contabilitate: "Crește gradul de implicare a consultanților în activitatea zilnică"**

Mirela Șerban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate, a arătat: "În anul 2012 a crescut foarte mult gradul de implicare a consultanților fiscali și financiari în activitatea zilnică a firmelor care au apelat la astfel de servicii; peste 50% dintre managerii firmelor care ne sunt clienți au solicitat consultanță înainte de a întreprinde diferite măsuri sau a face diferite achiziții, procentul fiind în creștere față de anul precedent, când se apela la consultanți preponderent pentru << a repara >> sau a îmbunătăți lucrurile".

Piața de consultanță fiscală și financiară a cunoscut multiple modificări în ultimii ani și a trecut prin mai multe etape, arată un comunicat de presă.

**Publicatie:** Bank News

**Data:** 28.01.2013

**Web:**

[http://www.banknews.ro/stire/65361\\_creste\\_gradul\\_de\\_implicare\\_a\\_consultantilor\\_in\\_activitatea\\_zilnica.html](http://www.banknews.ro/stire/65361_creste_gradul_de_implicare_a_consultantilor_in_activitatea_zilnica.html)

## **Crește gradul de implicare a consultantilor in activitatea zilnica**

**"In anul 2012 a crescut foarte mult gradul de implicare a consultantilor fiscali si financiari in activitatea zilnica a firmelor care au apelat la astfel de servicii; peste 50% dintre managerii firmelor care ne sunt clienti au solicitat consultanta inainte de a intreprinde diferite masuri sau a face diferite achizitii, procentul fiind in crestere fata de anul precedent, cand se apela la consultanti preponderent pentru "a repara" sau a imbunatati lucrurile", a aratat Mirela Serban Managing Partner R&M Audit Contabilitate, unul dintre liderii pietei de profil, cu un portofoliu de clienti de cca 200 de companii, care cumuleaza aproximativ 300 de puncte de lucru.**

Piata de consultanta fiscala si financiara a cunoscut multiple modificari in ultimii ani si a trecut prin mai multe etape: in anii 2009-2010, foarte multi manageri au renuntat la consultanti dorind sa scada cheltuielile. "Adesea nu a fost un lucru foarte bun intrucat fara sfaturile consultantilor uneori s-au pierdut mai multi bani decat s-au economisit prin renuntarea la

serviciile acestora", a precizat Mirela Serban. In 2011, unele firme si-au (re) angajat consultanti, dar cel mai adesea rolul acestora a fost ca si inainte de criza, respectiv de a constata si a repara ceea ce se intreprinsese deja. "Vremurile au fost inasa mult diferite fata de anii de crestere, asa incat, in 2012, avand la orizont spectrul crizei din UE, majoritatea managerilor au actionat mult mai preventiv, iar gradul de solicitare a consultantei inainte de a intreprinde o anumita actiune sau de a face o achizitie chiar si de dimensiuni mai mici a crescut cu cca 25% anul trecut in randul clientilor nostri", a aratat Mirela Serban.

Anul trecut, managerii au fost mai putin interesati de verificarea corectitudinii taxelor si impozitelor de catre consultanti si mai mult de reducerea sumelor pe care le aveau de platit. "De asemenea, firmele au fost interesate si de - sa o numim- "contabilitatea 3D", o analiza operationala pe trei componente, respectiv directii de business, centre de cost si articole de buget. Aceasta contabilitate 3D permite obtinerea unor informatii complexe pentru analiza, cu ajutorul carora se poate urmari eficient un buget si se pot lua decizii de business foarte avizate", a precizat Mirela Serban.

De asemenea, introducerea sistemului de plata a TVA la incasare a pus noi probleme managerilor, asa incat, spre finalul anului trecut au crescut solicitarile de consultanta in aceasta privinta, odata cu implementarea modificarilor de rigoare la softurile de contabilitate si analiza. "Chiar daca, din punct de vedere al fluxului de lichiditati si de business nu ar fi avut neaparata nevoie, majoritatea firmelor isi vor schimba sistemul de achitare a facturilor primite de la furnizori pentru a beneficia la maximum de aplicarea noului sistem. Cei mai multi clienti au dorit numeroase simulari de cash- flow in noile conditii permise de lege, pentru a-si optimiza plata taxelor", a aratat Mirela Serban

In ceea ce priveste recomandarile consultantilor de care firmele nu au tinut cont anul trecut, pe un loc fruntas se afla certificarea declaratiei de impozit pe profit; in multe dintre cazurile in care managerii au refuzat o a doua opinie in acest sens (cea a consultantului), s-a dovedit - prea tarziu- ca aceasta ar fi fost foarte utila, intrucat de fapt erau calcule eronate, cu impact in majorari si care ar fi putut fi observate.

"In ceea ce priveste consultanta trebuie spus ca aceasta arata directia, dar managementul decide calea de urmat... Si, desigur, consultanta are numeroase merite, dar nici un consultant nu detine "solutia unica si absoluta pentru un succes garantat", a precizat Mirela Serban

**Publicatie:** Money Street

**Data:** 28.01.2013

**Web:** <http://www.moneystreet.ro/cluj/financiar/managerii-actioneaza-preventiv-chiar-si-la-achizitii-mai-mici-creste-gradul-de-implicare-a-consultantilor-in-activitatea-zilnica/>

## **Managerii actioneaza preventiv chiar si la achizitii mai mici: Creste gradul de implicare a consultantilor in activitatea zilnica**



**"In anul 2012 a crescut foarte mult gradul de implicare a consultantilor fiscali si financiari in activitatea zilnica a firmelor care au apelat la astfel de servicii; peste 50% dintre managerii firmelor care ne sunt clienti au solicitat consultanta inainte de a intreprinde diferite masuri sau a face diferite achizitii, procentul fiind in crestere fata de anul**

**precedent, cand se apela la consultanti preponderent pentru "a repara" sau a imbunatati lucrurile", a aratat Mirela Serban Managing Partner R&M Audit Contabilitate, unul dintre liderii pietei de profil, cu un portofoliu de clienti de cca 200 de companii, care cumuleaza aproximativ 300 de puncte de lucru.**

Piata de consultanta fiscala si financiara a cunoscut multiple modificari in ultimii ani si a trecut prin mai multe etape: in anii 2009-2010, foarte multi manageri au renuntat la consultanti dorind sa scada cheltuielile. "Adesea nu a fost un lucru foarte bun intrucat fara sfaturile consultantilor uneori s-au pierdut mai multi bani decat s-au economisit prin renuntarea la serviciile acestora", a precizat Mirela Serban. In 2011, unele firme si-au (re) angajat consultanti, dar cel mai adesea rolul acestora a fost ca si inainte de criza, respectiv de a constata si a repara ceea ce se intreprinsese deja. "Vremurile au fost inasa mult diferite fata de anii de crestere, asa incat, in 2012, avand la orizont spectrul crizei din UE, majoritatea managerilor au actionat mult mai preventiv, iar gradul de solicitare a consultantei inainte de a intreprinde o anumita actiune sau de a face o achizitie chiar si de dimensiuni mai mici a crescut cu cca 25% anul trecut in randul clientilor nostri", a aratat Mirela Serban.

Anul trecut, managerii au fost mai putin interesati de verificarea corectitudinii taxelor si impozitelor de catre consultanti si mai mult de reducerea sumelor pe care le aveau de platit. "De asemenea, firmele au fost interesate si de - sa o numim- "contabilitatea 3D", o analiza operationala pe trei componente, respectiv directii de business, centre de cost si articole de buget. Aceasta contabilitate 3D permite obtinerea unor informatii complexe pentru analiza, cu ajutorul carora se poate urmari eficient un buget si se pot lua decizii de business foarte avizate", a precizat Mirela Serban.

De asemenea, introducerea sistemului de plata a TVA la incasare a pus noi probleme managerilor, asa incat, spre finalul anului trecut au crescut solicitarile de consultanta in aceasta privinta, odata cu implementarea modificarilor de rigoare la softurile de contabilitate si analiza. "Chiar daca, din punct de vedere al fluxului de lichiditati si de business nu ar fi avut neaparata nevoie, majoritatea firmelor isi vor schimba sistemul de achitare a facturilor primite de la furnizori pentru a beneficia la maximum de aplicarea noului sistem. Cei mai multi clienti au dorit numeroase simulari de cash- flow in noile conditii permise de lege, pentru a-si optimiza plata taxelor", a aratat Mirela Serban

In ceea ce priveste recomandarile consultantilor de care firmele nu au tinut cont anul trecut, pe un loc fruntas se afla certificarea declaratiei de impozit pe profit; in multe dintre cazurile in care managerii au refuzat o a doua opinie in acest sens (cea a consultantului), s-a dovedit - prea tarziu- ca aceasta ar fi fost foarte utila, intrucat de fapt erau calcule eronate, cu impact in majorari si care ar fi putut fi observate.

"In ceea ce priveste consultanta trebuie spus ca aceasta arata directia, dar managementul decide calea de urmat... Si, desigur, consultanta are numeroase merite, dar nici un consultant nu detine "solutia unica si absoluta pentru un succes garantat", a precizat Mirela Serban

#### Despre R&M Audit-Contabilitate

Infiintata in anul 2000, compania a devenit lider in solutii fiscale si contabile inteligente, care au la baza competenta in domeniul financiar, completata de o viziune avangardista asupra mediului de business.

R&M Audit –Contabilitate ofera servicii de audit, consultanta fiscala si financiara, contabilitate, salarizare, controlling si arhivare.

Cu un portofoliu de peste 200 de clienti, care cumuleaza 300 de puncte de lucru, compania a avut prilejul de a cunoaste particularitatile firmelor din majoritatea sectoarelor de activitate: agricultura, asigurari, brokeraj, comert, constructii, farmaceutic, fonduri structurale, import-export, IT, media, productie, publicitate, turism etc. R&M Audit- Contabilitate (R&M Audit SRL) este certificata de Camera Auditorilor Financiari din Romania, Camera Consultantilor Fiscali, precum si de catre Corpul Expertilor Contabili si Contabililor Autorizati din Romania (CECCAR).

**Publicatie:** Curierul Fiscal

**Data:** 28.01.2013

**Web:** <http://www.curierulfiscal.ro/2013/01/28/managerii-actioneaza-preventiv-chiar-si-la-achizitii-mai-mici/>

## Managerii actioneaza preventiv chiar si la achizitii mai mici



In anul 2012 a crescut foarte mult gradul de implicare a consultantilor fiscali si financiari in activitatea zilnica a firmelor care au apelat la astfel de servicii; peste 50% dintre managerii firmelor care ne sunt clienti au solicitat consultanta inainte de a intreprinde diferite masuri sau a face diferite achizitii, procentul fiind in crestere fata de anul precedent, cand se apela la consultantii preponderent pentru “a repara” sau a imbunatati lucrurile”, a aratat Mirela Serban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate, unul dintre liderii pietei de profil, cu un portofoliu de clienti de cca 200 de companii, care cumuleaza aproximativ 300 de puncte de lucru.

Piata de consultanta fiscala si financiara a cunoscut multiple modificari in ultimii ani si a trecut prin mai multe etape: in anii 2009-2010, foarte multi manageri au renuntat la consultantii dorind sa scada cheltuielile. “Adesea nu a fost un lucru foarte bun intrucat fara sfaturile consultantilor uneori s-au pierdut mai multi bani decat s-au economisit prin renuntarea la serviciile acestora”, a precizat Mirela Serban. In 2011, unele firme si-au (re) angajat consultantii, dar cel mai adesea rolul acestora a fost ca si inainte de criza, respectiv de a constata si a repara ceea ce se intreprinsese deja. “Vremurile au fost inasa mult diferite fata de anii de crestere, asa incat, in 2012, avand la orizont spectrul crizei din UE, majoritatea managerilor au actionat mult mai preventiv, iar gradul de solicitare a consultantei inainte de a intreprinde o anumita actiune sau de a face o achizitie chiar si de dimensiuni mai mici a crescut cu cca 25% anul trecut in randul clientilor nostri”, a aratat Mirela Serban.

Anul trecut, managerii au fost mai putin interesati de verificarea corectitudinii taxelor si impozitelor de catre consultantii si mai mult de reducerea sumelor pe care le aveau de platit. “De asemenea, firmele au fost interesate si de – sa o numim- “contabilitatea 3D”, o analiza operationala pe trei componente, respectiv directii de business, centre de cost si articole de buget. Aceasta contabilitate 3D permite obtinerea unor informatii complexe pentru analiza, cu ajutorul carora se poate urmari eficient un buget si se pot lua decizii de business foarte avizate”, a precizat Mirela Serban.

De asemenea, introducerea sistemului de plata a TVA la incasare a pus noi probleme managerilor, asa incat, spre finalul anului trecut au crescut solicitarile de consultanta in aceasta privinta, odata cu implementarea modificarilor de rigoare la softurile de contabilitate si analiza. “Chiar daca, din punct de vedere al fluxului de lichiditati si de business nu ar fi avut neaparata nevoie, majoritatea firmelor isi vor schimba sistemul de achitare a facturilor primite de la furnizori pentru a beneficia la maximum de aplicarea noului sistem. Cei mai multi clienti au dorit numeroase simulari de cash-flow in noile conditii permise de lege, pentru a-si optimiza plata taxelor”, a aratat Mirela Serban.

In ceea ce priveste recomandarile consultantilor de care firmele nu au tinut cont anul trecut, pe un loc fruntas se afla certificarea declaratiei de impozit pe profit; in multe dintre cazurile in care managerii au

refuzat o a doua opinie in acest sens (cea a consultantului), s-a dovedit – prea tarziu – ca aceasta ar fi fost foarte utila, intrucat de fapt erau calcule eronate, cu impact in majorari si care ar fi putut fi observate.

“In ceea ce priveste consultanta trebuie spus ca aceasta arata directia, dar managementul decide calea de urmat... Si, desigur, consultanta are numeroase merite, dar nici un consultant nu detine “solutia unica si absoluta pentru un succes garantat”, a precizat Mirela Serban

**Publicatie:** Curierul Judiciar

**Data:** 28.01.2013

**Web:** <http://curieruljudiciar.ro/2013/01/28/creste-gradul-de-implicare-a-consultantilor-in-activitatea-zilnica/>

## Creste gradul de implicare a consultantilor in activitatea zilnica



In anul 2012 a crescut foarte mult gradul de implicare a consultantilor fiscali si financiari in activitatea zilnica a firmelor care au apelat la astfel de servicii; peste 50% dintre managerii firmelor care ne sunt clienti au solicitat consultanta inainte de a intreprinde diferite masuri sau a face diferite achizitii, procentul fiind in crestere fata de anul precedent, cand se apela la consultantii preponderent pentru “a repara” sau a imbunatati lucrurile”, a aratat Mirela Serban, Managing Partner R&M Audit Contabilitate, unul dintre liderii pietei de profil, cu un portofoliu de clienti de cca 200 de companii, care cumuleaza aproximativ 300 de puncte de lucru.

Piata de consultanta fiscala si financiara a cunoscut multiple modificari in ultimii ani si a trecut prin mai multe etape: in anii 2009-2010, foarte multi manageri au renuntat la consultantii dorind sa scada cheltuielile. “Adesea nu a fost un lucru foarte bun intrucat fara sfaturile consultantilor uneori s-au pierdut mai multi bani decat s-au economisit prin renuntarea la serviciile acestora”, a precizat Mirela Serban. In 2011, unele firme si-au (re) angajat consultantii, dar cel mai adesea rolul acestora a fost ca si inainte de criza, respectiv de a constata si a repara ceea ce se intreprinsese deja. “Vremurile au fost inasa mult diferite fata de anii de crestere, asa incat, in 2012, avand la orizont spectrul crizei din UE, majoritatea managerilor au actionat mult mai preventiv, iar gradul de solicitare a consultantei inainte de a intreprinde o anumita actiune sau de a face o achizitie chiar si de dimensiuni mai mici a crescut cu cca 25% anul trecut in randul clientilor nostri”, a aratat Mirela Serban.

Anul trecut, managerii au fost mai putin interesati de verificarea corectitudinii taxelor si impozitelor de catre consultantii si mai mult de reducerea sumelor pe care le aveau de platit. “De asemenea, firmele au fost interesate si de – sa o numim- “contabilitatea 3D”, o analiza operationala pe trei componente, respectiv directii de business, centre de cost si articole de buget. Aceasta contabilitate 3D permite

obținerea unor informații complexe pentru analiză, cu ajutorul cărora se poate urmări eficient un buget și se pot lua decizii de business foarte avizate”, a precizat Mirela Serban.

De asemenea, introducerea sistemului de plată a TVA la încasare a pus noi probleme managerilor, așa încât, spre finalul anului trecut au crescut solicitările de consultanță în această privință, odată cu implementarea modificărilor de rigoare la softurile de contabilitate și analiză. “Chiar dacă, din punct de vedere al fluxului de lichidități și de business nu ar fi avut neapărată nevoie, majoritatea firmelor își vor schimba sistemul de achitare a facturilor primite de la furnizori pentru a beneficia la maximum de aplicarea noului sistem. Cei mai mulți clienți au dorit numeroase simulări de cash-flow în noile condiții permise de lege, pentru a-și optimiza plata taxelor”, a arătat Mirela Serban.

În ceea ce privește recomandările consultantilor de care firmele nu au ținut cont anul trecut, pe un loc fruntaș se află certificarea declarației de impozit pe profit; în multe dintre cazurile în care managerii au refuzat o a doua opinie în acest sens (cea a consultantului), s-a dovedit – prea târziu – că aceasta ar fi fost foarte utilă, întrucât de fapt erau calcule eronate, cu impact în majorări și care ar fi putut fi observate.

“În ceea ce privește consultanța trebuie spus că aceasta arată direcția, dar managementul decide calea de urmat... Și, desigur, consultanța are numeroase merite, dar nici un consultant nu detine “soluția unică și absolută pentru un succes garantat”, a precizat Mirela Serban