

POLITICILE CONTABILE PRIVIND SITUAȚIILE FINANCIARE. PREZENTAREA POLITICILOR CONTABILE (IAS 1)

Ilinca Papari
Licență, An 3, Grupa 654

Coord. științific: Prof. univ. dr. Daniela-Artemisa Calu

REZUMAT

Cercetarea cuprinsă în această lucrare are drept scop evidențierea practicilor contabile privind prezentarea situațiilor financiare conform IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare” și măsura în care pot fi identificate asemănări și deosebiri între referențialul contabil IFRS și referențialul contabil US GAAP. În acest sens, am selectat douăsprezece companii aflate în sectorul „Mâncare, băuturi și tutun” (en. Food Beverages & Tobacco) din listele Fortune500 și Global500. Șase dintre acestea sunt de origine americană și întocmesc situațiile financiare conform US GAAP, în timp ce restul de șase companii, au origini diverse și utilizează standardele IFRS. Am analizat modul în care este întocmită situația poziției financiare (bilanțul), în cadrul rapoartelor anuale și financiare, precum și felul în care sunt structurate aceste rapoarte, ținând cont de cele două referențiale contabile. În cadrul cercetării, am folosit rapoarte ce cuprind situațiile financiare consolidate, ale entităților selectate. Rezultatele cercetării au evidențiat faptul că pentru elementele analizate, încă există diferențe în ceea ce privește prezentarea situațiilor financiare conform IFRS, comparativ cu situațiile financiare conform US GAAP și gradul de convergență nu este realizat complet. Cu toate acestea, există suficiente asemănări între cele două tipuri de situații financiare, conform IFRS și US GAAP, astfel încât să se respecte criteriul de comparabilitate.

CUVINTE CHEIE: *situații financiare, politici contabile, bilanț, IFRS, US GAAP, convergență*

1. INTRODUCERE

În această lucrare am abordat tema prezentării situațiilor financiare, în contextul internațional, al standardului IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”. Tema prezintă interes în contextul economic actual, într-o lume aflată în continuă dezvoltare, în care conceptul de globalizare a devenit utilizat din ce în ce mai des pe diverse planuri, nu doar pe planul economic. Feleagă N. (2000, pag. 16) a expus la granița dintre secolul XX și secolul XXI, ideea conform căreia companiile multinaționale și companiile mari cotate la piețele financiare au căutat cu un interes din ce în ce mai mare să diminueze diferențele limbajelor contabile și să ajungă pe cât de mult este posibil la un limbaj comun, poate chiar unic. Tot Feleagă N. (2000, pag 16) a subliniat importanța acestui demers al întreprinderilor, afirmând trecerea într-o eră în care piețele financiare s-au globalizat și timpul a devenit din ce în ce mai presant pentru participanții lumii economice, în a se adapta noilor condiții.

Tabără N. (2014, pag 17) afirmă ideea conform căreia, contabilitatea trebuie să răspundă acestor condiții noi și trebuie să reflecte toate aspectele, fie economice, fie sociale și politice, ori culturale, din mediul în care funcționează.

Conceptele specifice fenomenului de globalizare de-a lungul timpului au fost armonizarea, convergența și conformitatea. Prin acestea s-a urmărit găsirea unui consens, reducerea până la eliminarea diferențelor și nu în ultimul rând, concordanța în aplicarea standardelor contabile (Ristea M., Olimid L., Calu D.A., 2006 pag 235).

Citind diverse materiale din literatura de specialitate și din standardele IFRS, am înțeles faptul că obiectivul situațiilor financiare este de a prezenta cât mai sincer informațiile despre performanța și poziția financiară a unei companii pentru ca utilizatorii situațiilor financiare să își poată îndeplini necesitățile de informare (Feleagă N., 2000, pag 28).

Astfel, motivația elaborării acestei lucrări are la bază ideea conform căreia, utilizatorii au nevoie să cunoască politicile contabile și practicile financiare ale întreprinderilor, iar pentru a se îndeplini acest fapt, consider că forma pe care o îmbracă situațiile financiare este fundamentală. În plus, în contextul globalizării, forma și structura situațiilor financiare, ar trebui să fie cât mai comparabile și să prezinte cât mai puține diferențe, scop vizat de către standardele IFRS.

În acest sens, conform aspectelor enunțate anterior, prezenta cercetare își propune să descrie structura rapoartelor întocmite de companii, care cuprind situațiile financiare consolidate și felul în care entitățile analizate aplică prevederile din standardul IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare” la întocmirea situației poziției financiare, precum și observarea gradului de convergență pentru elementele expuse între standardele IFRS și standardele US GAAP.

2. REVIZUIREA LITERATURII DE SPECIALITATE

Nișulescu-Ashrafzadeh I. (2016, pag 101) afirmă ideea conform căreia cu cât vorbim mai mult despre globalizare în contextul afacerilor, cu atât este mai importantă existența unei contabilități care să armonizeze practicile contabile naționale, cu cele regionale și cu cele internaționale (cele IFRS). Potrivit lui Nișulescu-Ashrafzadeh I. (2016, pag 101), standardele IFRS sunt singurele standarde adaptate la nivel global. Acestea au capacitatea să pună în concordanță normele contabile din toate celelalte țări, mai mult de atât ele pot asigura transparența, dar și comparabilitatea documentelor contabile.

Asemenea celorlalte standarde IFRS, standardul IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”, asigură criteriul de comparabilitate, prin obiectivul său principal, de a oferi baza pentru prezentarea situației financiare a unei entități (IAS 1, 2011, par 1).

Situațiile financiare pot fi definite ca fiind „o reprezentare structurală”, ce reflectă poziția financiară, performanțele din perspectiva financiară și situația fluxurilor de numerar ale unei entități. Scopul lor central este oferirea de informații pentru utilizatori, astfel încât aceștia să poată lua decizii de natură economică (Ristea M., Olimid L., Calu D.A., 2006, pag 259).

În prezent, majoritatea piețelor de capital din lume solicită standardele internaționale de contabilitate în prezentarea și raportarea situațiilor financiare. Puține piețe de capital nu solicită aceste standarde: Statele Unite, India, Japonia și China. În Statele Unite și India este permisă aplicarea în totalitate a IFRS pentru societățile de origine străină, în timp ce în Japonia se permite adoptarea voluntară. China și-a anunțat intenția de a face convergența între standardele locale și cele internaționale în viitor, fără a specifica o dată anume (PwC, 2016, pag 20).

Standardul IAS 1 face referire la prezentarea politicilor contabile folosindu-se de cuvântul „comunicare” (en. disclosure), care este explicat de Feleagă N. (2000, pag 51) prin expresia «„informații de furnizat în conturi”». Politicile contabile pot fi definite ca fiind „principiile, bazele, convențiile, regulile și practicile specifice” pe care le folosește o entitate. Obiectivul este constatarea efectelor pe care le generează diverse tranzacții și evenimente. Această constatare se îndeplinește prin recunoașterea bazelor prin care sunt măsurate și prezentate elemente precum activele, datoriile și câștiguri sau pierderi (Feleagă N., Malciu L., 2002, pag. 14).

Prezentarea politicilor este folosită în mod special utilizatorilor în situațiile în care standardele IFRS permit alegerea dintre mai multe alternative pentru evaluare (IAS 1, 2011, par 119). EY (2014, pag 7) afirmă că unele persoane pot considera faptul că nu este foarte relevantă prezentarea politicii contabile utilizate, decât în momentul în care standardul oferă mai multe alternative. Dacă standardul permite o singură modalitate, atunci este redundantă repetarea indicațiilor oferite de acesta. Cu toate acestea, EY recomandă expunerea politicii, chiar dacă nu este

cerută de către standardul pe care se bazează, precum recomandă și prezentarea politicilor contabile care au fost menționate în rapoartele anterioare, fără să se fi schimbat. Aceste recomandări vin în sprijinul utilizatorilor care nu sunt foarte bine familiarizați cu standardele IFRS.

Standardul IAS 1 nu prescrie o ordine sau un format specific, care trebuie respectate de entitate în cazul prezentării elementelor componente din situația poziției financiare. Situația poziției financiare sau bilanțul, cum mai este denumit în mod popular, se poate prezenta sub două forme:

- „Formatul cont“, exemplificat prin „egalitatea Active=Capitaluri proprii+Datorii“
- „Formatul listă“, reprezentat prin „egalitatea Active-Datorii=Capitaluri proprii“

Cel mai renumit exemplu privind conceptul de convergență a situațiilor financiare este proiectul de convergență dintre IFRS și US GAAP (Ristea M., Olimid L., Calu D.A., 2006, pag 235). În ciuda eforturilor de a reduce diferențele dintre cele două referențiale contabile, convergența acestora nu este încă totală, observându-se încă existența unor diferențe. De exemplu, în ceea ce privește prezentarea situațiilor financiare, atât standardele internaționale, cât și cele americane solicită prezentarea comparativă din punctul de vedere al perioadelor de raportare, a situațiilor financiare. În anumite circumstanțe, standardele americane permit prezentarea situațiilor pentru un singur an. Companiile publice americane trebuie să urmeze regulile stabilite de Comisia pentru Bursă și Valori Mobiliare, conform căreia bilanțul trebuie prezentat pe ultimii doi ani și restul componentelor setului financiar pe cei mai recentți trei ani. Standardele internaționale solicită ca pentru toate valorile din perioada curentă ale situațiilor financiare, să fie prezentate informații comparative cu privire la perioada anterioară. Astfel, în cazul IFRS se cere prezentarea tuturor situațiilor financiare pentru ultimii doi ani de activitate, față de US GAAP care solicită pentru anumite componente prezentarea pe ultimii trei ani de activitate.

Formatul situațiilor financiare nu este standardizat nici în situațiile internaționale, nici în cele americane. Cu toate acestea, atât în cazul IFRS, cât și în cazul US GAAP este menționat un număr minim de rânduri și elemente care să fie conținute de situațiile financiare. Standardele internaționale sunt mai permissive din acest punct de vedere, în timp ce regulamentul S-X prevede regulile recomandate privind formatul situațiilor financiare pentru companiile publice americane (EY, 2012, pag 3-5).

Cel mai probabil, în viitorul apropiat companiilor americane listate la bursă nu li se va cere să se ghideze în funcție de standardele internaționale de contabilitate. Cu toate acestea, IFRS poate afecta companiile în viitor, în diverse perioade de timp, la diverse niveluri, în funcție de factori precum mărimea, industria, zona geografică, fuziuni și achiziții, precum și planurile de expansiune globală (PwC, 2016, pag 21-22).

3. METODOLOGIA CERCETĂRII

Perspectiva cercetării curente este de a surprinde asemănările și deosebirile existente în privința prezentării politicilor contabile privind bilanțul și structura rapoartelor financiare, corespunzătoare atât referențialului contabil IFRS, cât și referențialului US GAAP. Perioada desfășurării cercetării și colectării datelor este martie-iunie 2017.

În cadrul acestui studiu empiric privind prezentarea comparativă IFRS-US GAAP, am selectat douăsprezece companii din lista Fortune500 pentru companiile americane și pentru companiile globale. Fortune500 este o listă elaborată de revista Fortune, care cuprinde cele mai mari 500 de companii din Statele Unite ale Americii. Clasamentul este făcut pe baza celor mai recente date referitoare la veniturile obținute de companiile publice și private care își fac publice situațiile financiare. Pentru a putea ajunge pe această listă, în prezent companiile trebuie să aibă venituri mai mari de cinci miliarde de dolari. (Investopedia, <http://www.investopedia.com/terms/f/fortune500.asp>)

Companiile sunt prezentate în tabelul nr. 1 și tabelul nr. 2, iar sursele situațiilor financiare se află în anexa nr. 1. Toate cele douăsprezece companii au fost selectate din același sector, cel alimentar,

care se găsește sub denumirea „Mâncare, băuturi și tutun“ (en. Food Beverages & Tobacco) pe site-ul Fortune 500. Criteriul de selecție a fost disponibilitatea situațiilor financiare în momentul realizării cercetării, din lista Fortune500 în cazul entităților americane, respectiv din lista Global500, în cazul entităților internaționale. În cazul industriei de producție alimentară, am selectat compania cu cel mai mare profit dintre companiile internaționale.

Tabel nr. 1: Informații despre companiile selectate

Compania	Țara de origine	Referențial contabil	Încheiere ultima perioadă de raportare
PepsiCo	Carolina de Nord, SUA	US GAAP	31 Decembrie 2016
ConAgra Foods	Illinois, SUA	US GAAP	31 Mai 2016
Hershey Company	Delaware, SUA	US GAAP	31 Decembrie 2016
Dean Foods	Delaware, SUA	US GAAP	31 Decembrie 2016
General Mills	Mineapolis, SUA	US GAAP	29 Mai 2016
McCormick	Maryland, SUA	US GAAP	30 Noiembrie 2016
Nestle	Elveția	IFRS	31 Decembrie 2016
WH Group	China	IFRS	31 Decembrie 2015
Danone	Franța	IFRS	31 Decembrie 2016
Louis Dreyfus	Olanda	IFRS	31 Decembrie 2016
Heineken	Olanda	IFRS	31 Decembrie 2016
Anheuser-Busch InBev (AB InBev)	Belgia	IFRS	31 Decembrie 2016

Sursa: Prelucrare proprie

Tabel nr. 2: Prezentarea companiilor selectate

Compania	Sector de activitate	Industrie
PepsiCo	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
ConAgra Foods	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
Hershey Company	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
Dean Foods	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
General Mills	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
McCormick	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
Nestle	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
WH Group	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
Danone	Mâncare, băuturi și tutun	Produse de consum alimentar
Louis Dreyfus	Mâncare, băuturi și tutun	Producția de mâncare
Heineken	Mâncare, băuturi și tutun	Băuturi
Anheuser-Busch InBev (AB InBev)	Mâncare, băuturi și tutun	Băuturi

Sursa: Prelucrare proprie

4. REZULTATELE CERCETĂRII

Rezultatele cercetării își propun să surprindă practicile companiilor selectate, precum și asemănările și deosebirile dintre acestea, privind întocmirea bilanțului și privind formatul situațiilor financiare. În continuare, vor fi prezentate elementele care au făcut obiectul cercetării, așa cum au fost enunțate în metodologia cercetării.

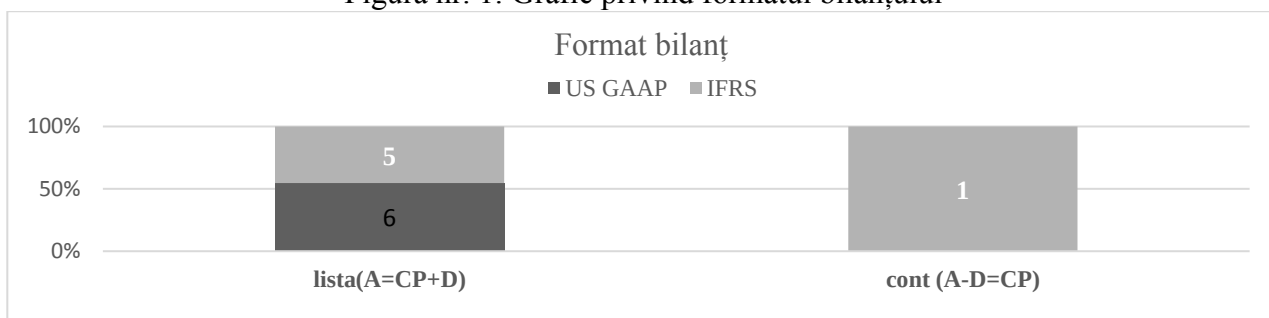
4.1. Formatul și componentele bilanțului

În această categorie am prezentat particularitățile privind activele, datoriile și capitalurile proprii ale companiilor selectate.

Pentru început, am cercetat care este formatul bilanțului pe care îl folosesc companiile din acest studiu, având în vedere cele două tipuri cunoscute, formatul de tip listă și cel de tip cont. Am prezentat rezultatele cu ajutorul unui grafic.

În ceea ce privește activele, analiza a fost realizată ținând seama de delimitările generate de cele două referențiale contabile, IFRS, respectiv US GAAP. În acest sens, am analizat ordinea în care sunt prezentate activele curente și cele imobilizate și elementele pe care le includ aceste categorii, precum și alte trăsături particulare.

Figura nr. 1: Grafic privind formatul bilanțului



Sursa: Prelucrare proprie

Din totalul firmelor analizate, am observat faptul că predomină preferința pentru utilizarea formatului de tip listă, definit prin egalitatea „Active=Capitaluri proprii+Datorii“. Așa cum reiese din figura nr. 1, un procent de 92% dintre companii folosesc acest format, în timp ce doar o companie folosește formatul de tip cont (Active-Datorii=Capitaluri Proprii). IAS 1 nu impune utilizarea unui format specific, dintre companiile care folosesc cadrul de raportare elaborat de IASB, 83% au folosit formatul de tip listă și 17% au folosit formatul de tip cont. Companiile care folosesc US GAAP pentru prezentarea situațiilor financiare, au folosit formatul de tip cont în procent de 100%.

Active

În continuare, va fi prezentată analiza particularităților activelor din perspectiva companiilor analizate în acest studiu, care folosesc IFRS (Nestle, WH Group, Danone, Louis Dreyfus, Heineken și AB InBev). Cu toate că IAS 1 nu impune o anumită ordine a prezentării elementelor, majoritatea companiilor analizate care aplică standardele IFRS, aleg să expună elementele în ordinea dată ca exemplu în acest standard. Cu excepția companiei Nestle, toate celelalte cinci companii prezintă activele în ordinea crescătoare a lichidității: imobilizări necorporale, imobilizări corporale și active circulante. Întâi este prezentată categoria activelor imobilizate, în care sunt incluse imobilizările corporale și necorporale. Dintre cele șase companii analizate, Louis Dreyfus și Danone prezintă întâi activele necorporale, în timp ce restul au pe primul rând „Terenuri, clădiri și echipamente“. Danone prezintă în mod distinct activele necorporale, ce cuprind fondul comercial, mărcile și alte active necorporale, în timp ce restul le detaliază doar în note. După cum am menționat deja, Nestle este o

excepție, deoarece bilanțul acestei entități are același format cu bilanțul firmelor analizate care aplică US GAAP.

Spre deosebire de entitățile care folosesc US GAAP, aceste companii prezintă în categoria activelor imobilizate și investiții pe termen lung din asociații în participațiune(en. joint ventures) sau interese deținute la alte companii și titluri de valoare. De asemenea, mai prezintă avansuri acordate clienților sau creanțe pe termen lung față de aceștia (en. advances to clients/trade receivables). Patru dintre aceste companii au la această categorie și „active derivate“, spre deosebire de companiile americane analizate, care nu prezentau acest element în situația poziției financiare.

AB InBev și Nestle au în categoria activelor imobilizate „beneficii pentru angajați“, ceea ce nu se regăsește în celelalte situații ale poziției financiare atât a companiilor care aplică IAS 1, cât și a celor care aplică US GAAP.

La fel ca entitățile americane, companiile analizate prezintă impozite amânate și alte active ori active deținute pentru a fi vândute.

În ceea ce privește activele curente, companiile analizate includ în această categorie activele circulante. Elementele incluse sunt titlurile de valoare, stocurile, creanțele din impozite, creanțele comerciale, activele derivate, casa și conturi la bănci și activele deținute pentru a fi vândute. Cinci din șase companii analizate prezintă creanțe din impozite. Danone este singura entitate dintre cele analizate care clasifică ca active curente împrumuturile pe termen scurt. Companiile Louis Dreyfus și WH Group prezintă și active biologice în această clasificare. Heineken, Nestle și WH Group includ cheltuielile în avans la active curente.

Spre deosebire de companiile care prezintă situațiile financiare conform IAS 1, entitățile analizate care raportează conform normelor americane (PepsiCo, ConAgra Foods, Hershey, General Mills, Dean Foods și McCormick) folosesc o altă ordine a elementelor din situația poziției financiare. Toate companiile analizate prezintă activele în ordinea descrescătoare a lichidității: active circulante, imobilizări corporale și imobilizări necorporale. Primul element din bilanț este reprezentat de activele circulante, întâlnite sub denumirea de „active curente“. În această categorie sunt incluse elementele de casă și conturi la bănci, creanțe comerciale, stocuri și cheltuieli plătite în avans împreună cu alte active curente. Următoarea categorie este reprezentată de imobilizări, cele corporale și cele necorporale. Imobilizările corporale se găsesc în bilanț cu denumirea de „terenuri, clădiri și echipamente la valoare netă“(en. Property/Land, plant/buildings and equipment, net) și sunt prezentate la valoarea lor netă.

În categoria activelor necorporale, se află fondul comercial împreună cu alte active necorporale.

La finalul acestor categorii, unele companii aleg să prezinte și activele imobilizate, deținute pentru a fi vândute (de exemplu, compania ConAgra Foods).

Majoritatea companiilor analizate prezintă destul de succint aceste categorii în bilanț. Din totalul companiilor analizate, cinci aleg să detalieze elementele cuprinse în aceste categorii în notele contabile, ca informații suplimentare. Compania ConAgra Foods de exemplu, prezintă distinct în bilanț elementele componente din categoria imobilizărilor corporale, care constau în: terenuri și îmbunătățiri aduse acestora, clădiri, mașini și echipamente, mobilier, corpuri de mobilier, echipamente de birou și altele, imobilizări în curs de execuție. Aceste elemente se află în forma lor brută în cadrul poziției financiare, amortizarea totală este distinctă în cadrul categoriei de imobilizări corporale, iar la final este calculat totalul net al acestora.

Din totalul companiilor analizate, cinci prezintă imobilizările corporale la valoarea lor netă, în timp ce doar una dintre acestea(ConAgra Foods) prezintă imobilizările corporale atât la valoarea netă, cât și la cea brută.

Toate companiile analizate prezintă imobilizările necorporale la valoarea lor netă.

Tot în ceea ce privește imobilizările necorporale, ConAgra Foods prezintă distinct clientela/fondul comercial(en. Goodwill) de mărcile comerciale(Brands, Trade marks) și de alte imobilizări necorporale.

Compania Dean Foods prezintă creanțele privind impozitul pe profit amânat, înainte de a calcula totalul acestora.

În continuare, urmează prezentarea aspectelor privind metodele de amortizare a imobilizărilor corporale, utilizate de către entitățile analizate în acest studiu, care folosesc IFRS și cele care folosesc US GAAP.

Amortizarea imobilizărilor corporale

Cele douăsprezece companii selectate, atât cele care aplică standardele internaționale de prezentare și raportare a situațiilor financiare, cât și cele care aplică standardele americane, indiferent de industria din care fac parte, folosesc amortizarea liniară și specifică acest aspect în notele contabile.

Compania Danone recunoaște imobilizările corporale la cost de achiziție sau de construcție. AB InBev, compania WH și Louis Dreyfus le recunosc la costul de achiziție minus amortizarea cumulată și minus costurile cu deteriorarea acestora. Heineken face recunoașterea la costul de construcție sau de achiziție din care se scad amortizarea cumulată, subvențiile de la stat și costurile cu deteriorarea dacă există. La Nestle se precizează în notele contabile faptul că recunoașterea imobilizărilor corporale se face la costul istoric, precum se precizează și la celelalte entități americane, care însă utilizează standardele americane.

În notele contabile de la AB InBev, WH, Heineken și Nestle se menționează faptul că subvențiile de la stat referitoare la imobilizările corporale se recunosc ca venituri amânate și se transferă în contul de profit și pierdere pe durata de viață utilă a activelor.

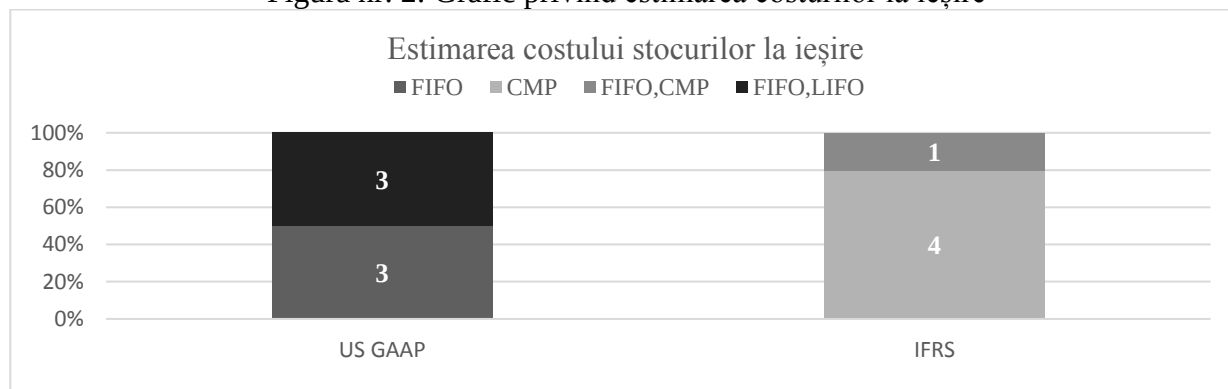
Costurile îndatorării (așa cum sunt definite de IAS 23) se includ în costul de achiziție al activelor.

Toate entitățile analizate care prezintă situațiile financiare conform standardelor americane, recunosc imobilizările corporale la costul istoric.

Stocuri

În ceea ce privește prezentarea stocurilor, se vor analiza în continuare rezultatele privind estimarea costului la ieșire, cu ajutorul graficului din figura nr. 2. De asemenea, vor fi prezentate informații despre recunoașterea stocurilor pentru companiile care folosesc IFRS și apoi pentru companiile care folosesc US GAAP.

Figura nr. 2: Grafic privind estimarea costurilor la ieșire



Sursa: Prelucrare proprie

Conform graficului prezentat în figura nr. 2, în cazul companiilor americane se folosesc metodele FIFO și LIFO pentru determinarea costului la ieșirea din entitate astfel : 50% dintre companiile analizate folosesc metoda FIFO (ConAgra Foods, Dean Foods, McCormick) și restul folosesc atât metoda FIFO, cât și metoda LIFO (PepsiCo, Hershey, General Mills).

În cazul companiilor care folosesc standardele internaționale, se folosesc metodele FIFO și CMP astfel : 80% dintre firme folosesc metoda CMP (AB In Bev, Danone, Heineken, Grupul WH), iar una singură folosește și CMP și FIFO (Nestle). În cazul companiei Nestle, se aplică metoda mixtă, deoarece materiile prime și produsele finite achiziționate au costul calculat conform FIFO, iar pentru

celelalte stocuri, cum ar fi producția în curs de execuție, obiectele de inventar și produsele finite obținute din producție proprie, costul este determinat pe baza metodei CMP.

Companiile AB InBev, Danone, Heineken, Nestle și WH Group recunosc stocurile la minimul dintre cost și valoarea realizabilă netă, conform notelor contabile.

În notele contabile ale companiei AB InBev, este scris faptul că în cost sunt incluse cheltuielile implicate în achiziția stocurilor și aducerea acestora la locul și starea lor actuale. În cazul stocurilor obținute din producția proprie, sau a producției în curs de execuție, costul cuprinde materiile prime, alte materiale consumabile, manopera directă, alte costuri directe și cheltuielile fixe, împreună cu cele variabile, repartizate în funcție de capacitatea de operare normală. Valoarea realizabilă netă reprezintă prețul de vânzare estimat în cursul normal al activității, minus costurile estimate cu finalizarea și vânzarea stocurilor.

Valoarea stocurilor este redusă în funcție de caz, dacă valoarea realizabilă netă anticipată scade sub valoarea contabilă a stocurilor din situațiile financiare. Calculul valorii realizabile nete ia în considerare caracteristici specifice fiecărei categorii de stocuri, cum ar fi de exemplu, data expirării, durata de viață rămasă și alți indicatori.

Compania Louis Dreyfus recunoaște stocurile comercializate la valoarea justă, din care se scad costurile estimate cu vânzarea. Se precizează în notele contabile, faptul că această practică, este acceptată în industria în care operează (comercializare și producție de produse agricole) și că reflectă just activitățile comerciale ale grupului. Celelalte stocuri se evaluează la minimul dintre cost și valoarea realizabilă netă, fără să fie date detalii referitoare la estimarea costului.

Spre deosebire de cele șase companii analizate care prezintă și raportează situațiile financiare conform standardelor internaționale de contabilitate, la entitățile analizate, care folosesc referențialul contabil american am întâlnit aplicarea metodei LIFO de stabilire a costului pentru stocuri, deoarece normele contabile americane permit acest lucru.

PepsiCo evaluează stocurile la minimul dintre cost și valoarea realizabilă netă, în timp ce restul companiilor care aplică standardele americane, le evaluează la minimul dintre cost și valoarea de piață.

La PepsiCo predomină utilizarea metodei FIFO pentru evaluarea la ieșire a stocurilor, în timp ce 5% din totalul stocurilor în anul 2016 și 4% din totalul stocurilor în anul 2015 au fost evaluate la ieșire conform LIFO, informații care rezultă conform notei 13. Costul poate fi determinat utilizând FIFO, LIFO sau costul mediu ponderat, conform notei 2.

Față de PepsiCo, în cazul companiei Hershey predomină LIFO pentru 54% dintre stocuri în anul 2016. FIFO este folosită pentru restul volumului de stocuri din Statele Unite ale Americii și de pe piața internațională.

General Mills evaluează diferit stocurile în funcție de natura lor. Altfel, toate stocurile aflate în interiorul și în afara Statelor Unite ale Americii sunt evaluate la fel ca la restul companiilor analizate, la minimul dintre cost și valoarea de piață, cu deosebirea că pentru cele din Statele Unite ale Americii costul este determinat prin LIFO, iar pentru cele din afara teritoriului american, costul este determinat prin FIFO. În ceea ce privește stocurile de cereale, contractele de numerar (en. cash contracts) și derivate, evaluarea se face numai la valoarea de piață a stocurilor.

Datorii și elemente de capital

Datoriile și elementele de capital sunt prezentate în ordinea crescătoare a exigibilității, începând cu componentele cele mai puțin exigibile. Astfel, în cazul companiilor AB InBev, Danone și Heineken, ordinea este următoarea: capitaluri proprii, datorii pe termen lung și datorii curente.

Spre deosebire de acestea, Nestle folosește abordarea americană, prezentând întâi datoriile curente, apoi cele pe termen lung și capitalurile proprii. La fel, compania WH folosește ordinea descrescătoare a exigibilității, însă prezintă separat datoriile de capitaluri. Datoriile sunt prezentate împreună cu activele, fiind utilizate la calculul activelor nete, conform formatului bilanțului de tip cont.

În cazul companiei AB InBev, ordinea datoriilor pe termen lung e următoarea: împrumuturi pe termen lung, datorii referitoare la beneficiile pentru angajați, impozite amânate, datorii derivate, datorii comerciale și alte datorii, provizioane.

Pentru compania Danone ordinea datoriilor pe termen lung este: datorii financiare, derivate, datorii legate de interesele care nu controlează, provizioane, impozite amânate și altele.

Pentru compania Heineken ordinea datoriilor pe termen lung este: împrumuturi pe termen lung, taxe datorate, beneficii pentru angajați, provizioane și impozite amânate.

Pentru companiile Louis Dreyfus și Nestle ordinea datoriilor pe termen lung este: împrumuturi pe termen lung, beneficii pentru angajați, provizioane, impozite amânate, alte datorii.

Pentru WH Group, ordinea datoriilor pe termen lung este: împrumuturi pe termen lung, alte datorii, obligații referitoare la leasing financiar, impozite amânate, venituri amânate, beneficii pentru angajați.

În ceea ce privește datoriile curente, majoritatea companiilor analizate prezintă datoriile financiare curente, datoriile comerciale, alte datorii. Patru companii prezintă datorii legate de activele deținute în vederea vânzării (AB InBev, Danone, Louis Dreyfus și Nestle), în timp ce una (Heineken) prezintă datorii clasificate în vederea vânzării.

Două dintre companii (AB InBev și WH) prezintă descoperiri de cont aici, însă pe poziții diferite, AB InBev le prezintă pe primul loc, în timp ce WH le clasează pe ultimul loc.

Provizioanele sunt prezente la patru dintre cele șase companii analizate, pentru datoriile curente.

Pentru companiile americane PepsiCo, ConAgra Foods, Hershey, General Mills, Dean Foods și McCormick datoriile sunt prezentate în ordinea descrescătoare a exigibilității, începând cu cele curente și apoi cele pe termen lung.

În categoria datoriilor curente sunt incluse toate datoriile care se consideră a fi pe termen scurt. Companiile analizate prezintă în această categorie împrumuturile pe termen scurt, partea curentă din datoriile pe termen lung, cheltuielile acumulate (en. accrued expenses/liabilities), datorii față de furnizori, efecte comerciale de plătit.

În continuare sunt prezentate datoriile pe termen lung și alte datorii pe termen lung. Analizând cele șase companii care aplică standardele americane pentru prezentarea și raportarea situațiilor financiare, am observat faptul că ordinea prezentării datoriilor nu este la fel de bine structurată precum cea a activelor. Companiile PepsiCo, ConAgra Foods și McCormick prezintă împrumuturile pe termen scurt sau partea curentă a împrumuturilor pe termen lung înaintea datoriilor față de furnizori, în timp ce Dean Foods, General Mills și Hershey prezintă întâi datoriile față de furnizori și apoi datoriile pe termen scurt sau partea curentă a împrumuturilor pe termen lung.

Patru din cele șase companii prezintă distinct impozitul pe profit amânat, înainte de a prezenta suma totală a datoriilor.

Trei dintre cele șase companii prezintă distinct titlul de „Angajamente și alte evenimente“ (en. Commitments and contingencies).

Urmează analiza particularităților elementelor de capitaluri proprii, pentru companiile care folosesc IFRS și apoi pentru companiile care folosesc US GAAP.

În privința prezentării capitalurilor proprii ale entităților care folosesc standardele internaționale, am observat faptul că elementele componente sunt ușor diferite în cazul companiilor din industria de băuturi, față de cele patru companii din industria de bunuri de consum.

AB InBev și Heineken prezintă următoarele elemente, în aceeași ordine: capital social, prime de capital, rezerve și venitul net al companiei, care semnifică venitul reținut la dispoziția companiei.

Capitalul atribuit investitorilor și interesele minoritare sunt prezentate distinct în cazul tuturor companiilor, la finalul prezentării tuturor componentelor capitalurilor proprii. Spre deosebire de companiile care raportează în funcție de standardele americane, acestea nu oferă detalii referitoare la numărul de acțiuni emise și răscumpărate, valoarea dividendelor și dividendele preferențiale.

În cazul companiilor americane, toate cele șase companii analizate au aceeași structură. Acestea prezintă valoarea dividendelor, numărul de acțiuni emise și răscumpărate, dividendele preferențiale

(doar PepsiCo, Hershey și Dean Foods le prezintă chiar dacă sumele sunt nule), venitul net al companiei, rezultatul ce nu a fost inclus în contul de profit și pierdere și interesele minoritare.

Am observat existența activelor și datoriilor derivate în cazul companiilor care aplică IFRS, spre deosebire de cele care aplică standardele americane.

4.2. Aspecte privind prezentarea situațiilor financiare conform IFRS și US GAAP

În cadrul acestei categorii, am urmărit doar aspectele care țin de prezentarea situațiilor în cadrul rapoartelor, cum ar fi dacă acestea respectă un format, ordinea prezentării componentelor situațiilor financiare, locul în care se situează raportul de audit în cadrul acestora, ordinea cronologică și perioada pentru care se prezintă componentele situațiilor financiare.

Analiza prezentării situațiilor financiare începe cu entitățile care folosesc IFRS, iar apoi vor fi prezentate entitățile care folosesc US GAAP.

Compania AB InBev prezintă situațiile financiare în următoarea ordine: contul de profit și pierdere, situația rezultatului global, bilanțul, situația modificării capitalurilor proprii, situația fluxurilor de trezorerie și notele contabile. Compania WH menține aceeași ordine, cu diferența că prezintă contul de profit și pierdere împreună cu situația rezultatului global.

Companiile Danone, Heineken și Nestle prezintă situațiile financiare în următoarea ordine: contul de profit și pierdere, situația rezultatului global, bilanțul, situația fluxurilor de trezorerie, situația modificării capitalurilor proprii și notele contabile.

Compania Louis Dreyfus prezintă situațiile financiare în următoarea ordine: contul de profit și pierdere, bilanțul, situația rezultatului global, situația fluxurilor de trezorerie, situația modificării capitalurilor proprii și notele contabile.

În ceea ce privește raportul de audit, unele companii, precum AB InBev, Danone, Louis Dreyfus și WH îl prezintă înaintea situațiilor financiare în raport. Companiile Heineken și Nestle îl prezintă după situațiile financiare, după notele explicative. Companiile Danone și WH preferă această ordine de prezentare pentru a prezenta raportul de audit împreună cu celelalte rapoarte, cel de guvernanță corporativă și raportul directorului. Danone prezintă aceste rapoarte în același capitol. În cazul celorlalte companii nu se observă o preferință pentru prezentarea acestor rapoarte împreună, Louis Dreyfus deși prezintă raportul auditorilor înaintea situațiilor financiare, îl include tot în capitolul cu situații financiare, iar raportul de guvernanță corporativă îl prezintă mai devreme, într-un capitol separat.

Din rapoartele anuale și financiare ale companiilor analizate, am observat faptul că acestea nu au un format stabilit printr-un formular pentru raportul financiar, spre deosebire de firmele care aplică standardele americane și includ situațiile financiare în formularul 10-K. Majoritatea mai prezintă pe lângă situațiile financiare raportul auditorilor, un raport al conducerii companiei și eventual informații despre directorii companiei și guvernanța corporativă.

În ceea ce privește rapoartele financiare ale companiilor care utilizează US GAAP, fiecare raport al firmelor analizate începe cu o pagină pe care se află numele și sediul social al companiei prezentate și informații despre acțiunile acesteia și toate bursele pe care sunt listate acțiunile. În continuarea acestei pagini, există o pagină pe care se află cuprinsul, în cadrul căruia se indică la ce pagină se află informațiile conținute de raport.

Toate situațiile financiare ale firmelor americane, analizate sunt grupate în cadrul raportului 10-K și au aceeași structură de prezentare. Acestea sunt structurate în patru părți, denumite generic: Partea I, Partea II, Partea III și Partea IV. În cadrul fiecărei părți a raportului se reunesc mai multe subiecte referitoare la aspectele financiare, fiecare cu un titlu distinct.

Astfel, în prima parte sunt prezentate aspecte referitoare la afacere și factori de risc pentru companie și proprietățile deținute de aceasta, precum și alte proceduri legale. A doua parte conține informații despre bursele pe care sunt listate acțiunile companiei, despre numărul curent de acționari și despre dividende. Mai este prezentat un rezumat al situației financiare pe ultimii cinci ani de activitate. Tot aici sunt prezentate informații despre prezentarea aspectelor de interes pentru

utilizatorii de informații financiare, în ceea ce privește politicile contabile, situațiile financiare consolidate și raportul auditorilor. În partea a treia există informații despre directori, directorii executivi și guvernanta corporativă. Partea a patra este cea mai scurtă, conține informații despre programarea întocmirii situațiilor financiare și un rezumat al formularului 10-K.

Prezentarea raportului de audit după situațiile financiare consolidate nu este o regulă. La fel ca în cazul companiilor care prezintă situațiile financiare conform IFRS, o parte dintre companiile analizate care folosesc US GAAP, prezintă acest raport imediat înainte de situațiile financiare consolidate (PepsiCo, ConAgra Foods și Dean Foods) și o parte îl prezintă imediat după situațiile financiare consolidate (General Mills, Hershey și McCormick).

La fel ca în cazul firmelor analizate care aplică IFRS, ordinea componentelor în cadrul situațiilor financiare variază. ConAgra Foods, General Mills, Hershey și McCormick adoptă ordinea întâinită la compania AB InBev.

Dean Foods începe prezentarea situațiilor financiare cu bilanțul, spre deosebire de toate celelalte companii, atât cele care aplică standardele americane, cât și față de cele care aplică standardele internaționale de raportare financiară. Continuă cu contul de profit și pierdere, situația rezultatului global, situația modificărilor capitalurilor proprii, situația fluxurilor de trezorerie și notele explicative. În cadrul situațiilor financiare, PepsiCo prezintă mai întâi contul de profit și pierdere, apoi situația rezultatului global, situația fluxurilor de trezorerie, situația poziției financiare, situația modificării capitalurilor proprii și notele explicative la situațiile financiare.

Spre deosebire de companiile care aplică standardele internaționale, la companiile care aplică US GAAP se observă trei moduri diferite de a ordona componentele situațiilor financiare.

Companiile analizate prezintă bilanțul comparativ pe ultimii doi ani de activitate, în ordine cronologică descrescătoare, la fel ca entitățile care aplică IFRS. Diferența constă în faptul că, în ceea ce privește contul de profit și pierdere, situația rezultatului global, situația modificării capitalurilor proprii și situația fluxurilor de trezorerie, toate aceste companii prezintă comparativ pe ultimii trei ani de activitate în ordine cronologică descrescătoare, în timp ce firmele care prezintă situațiile financiare conform IAS 1, elaborează aceste documente doar pe ultimii doi ani de activitate.

Încă o diferență este dată de faptul că niciuna dintre cele șase companii care întocmesc situațiile financiare conform standardelor americane nu prezintă o coloană cu referințe la notele explicative în cadrul situațiilor financiare. Acestea de obicei prezintă o propoziție la finalul paginii „A se consulta notele contabile“. Companiile care folosesc IAS 1 includ în situațiile financiare, înainte de valoarea elementelor, o coloană cu referință la numărul notei contabile unde sunt detaliate elementele respective.

CONCLUZII

Pornind de la analiza structurii rapoartelor financiare ale entităților incluse în cercetare, am observat existența unor deosebiri evidente. O primă deosebire care prezintă însemnătate, este forma sub care sunt structurate acestea, în sensul prezenței formularului 10-K la companiile americane, spre deosebire de cele care aplică IFRS. O altă deosebire constă în prezentarea comparativă pe ultimii doi ani a situațiilor financiare de către companiile care folosesc cadrul internațional, față de restul, care folosesc US GAAP și prezintă situațiile comparativ pe ultimii trei ani de activitate (bilanțul este o excepție, acesta este prezentat pentru ultimii doi ani).

În ceea ce privește prezentarea situației poziției financiare, pentru ordonarea activelor și elementelor de datorii și capitaluri proprii, o primă deosebire ar fi lichiditatea, respectiv exigibilitatea crescătoare în cazul companiilor care folosesc IFRS, față de lichiditatea, respectiv exigibilitatea descrescătoare pentru entitățile americane. Entitatea Nestle, este o excepție, deoarece prezintă activele și elementele de datorii și capitaluri proprii în ordinea descrisă de entitățile care aplică US GAAP.

Companiile americane oferă mai multe detalii despre numărul de acțiuni emise și răscumpărate, valoarea dividendelor și dividendele preferențiale în categoria capitalurilor proprii, în timp ce companiile care folosesc IFRS nu oferă informații despre acestea în situația poziției financiare.

În privința stocurilor, costul de ieșire este calculat prin FIFO și CMP pentru stocurile conform IFRS, față de FIFO și LIFO pentru stocurile entităților americane. Recunoașterea valorii se face la minimul dintre cost și valoarea realizabilă netă, spre deosebire de stocurile companiilor care au origine americană, recunoscute la minimul dintre cost și valoarea de piață.

În privința diferențelor la nivel de industrie, compania Louis Dreyfus, care face parte din industria de producție de mâncare și lucrează preponderent cu produse agricole, evaluează stocurile pe care le comercializează la valoarea justă din care se scad costurile cu vânzarea, spre deosebire de restul companiilor din industriile de produse de consum alimentar sau din industria de băuturi.

În concluzie, pe baza informațiilor analizate, convergența dintre standardele IFRS și standardele US GAAP este destul de semnificativă. Așa cum reiese din deosebirile identificate în rapoartele cercetate, convergența nu este încă deplină, identificându-se în continuare politici contabile specifice fiecăruia din cele două referențiale contabile, iar forma pe care o îmbracă situațiile financiare prezintă, de asemenea, diferențe.

BIBLIOGRAFIE

1. Anheuser-Busch InBev (2016) „2016 Annual Report“, disponibil on-line la: http://www.ab-inbev.com/content/dam/universaltemplate/ab-inbev/investors/reports-and-filings/annual-and-hy-reports/2017/03/ABI_AR16_ENG.pdf [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
2. ConAgra (2016) „Annual Report 2016“, disponibil on-line la: <http://www.conagrabrands.com/sites/g/files/qyyrlu371/files/2016-11/2016-annual-report.PDF> [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
3. Danone (2016) „Annual Financial Report“, disponibil on-line la: http://danone-danonecomprod.s3.amazonaws.com/user_upload/Investisseurs/DDR_2017/ANG/Danone_-_DDR_2016_-_VENG.pdf [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
4. Dean Foods (2016) „2016 Annual Report“, disponibil on-line la: <http://www.deanfoods.com/media/107389/2016annualreport.pdf#page=5> [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
5. EY (2012) „US GAAP versus IFRS The basics“, disponibil on-line la: [http://www.ey.com/publication/vwluassetsdld/ifrsbasics_bb2435_november2012/\\$file/ifrsbasics_bb2435_november2012.pdf?OpenElement](http://www.ey.com/publication/vwluassetsdld/ifrsbasics_bb2435_november2012/$file/ifrsbasics_bb2435_november2012.pdf?OpenElement) [Accesat în perioada 1-24 mai 2017]
6. EY (2014) „Improving disclosure effectiveness“, disponibil on-line la: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Improving_disclosure_effectiveness/\\$FILE/Applying-DisclosureEffectiveness-July%202014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Improving_disclosure_effectiveness/$FILE/Applying-DisclosureEffectiveness-July%202014.pdf) [Accesat în perioada 1-24 mai 2017]
7. Feleagă N. (2000) *Sisteme contabile comparate, ediția a II-a, vol. II Normele contabile internaționale*, București: Editura Economică
8. Feleagă N., Malciu L. (2002) *Politici și opțiuni contabile (Fair Accounting versus Bad Accounting)*, București: Editura Economică
9. General Mills (2016) „Form 10-K“, disponibil on-line la: http://investors.generalmills.com/quarterly-earnings?_ga=2.85689369.1621197856.1495581989-658484566.1490993237 [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
10. Heineken (2016) „Annual Report 2016“, disponibil on-line la: <http://www.theheinekencompany.com/investors/reports-and-presentations?Skip=0&Take=10&SubjectFilters=A5E16FC3A19A420681BE3A925F4DADCF> [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
11. Hershey Company (2016) „Form 10-K“, disponibil on-line la: <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=115590&p=irol-SECText&TEXT=aHR0cDovL2FwaS50ZW5rd2l6YXJkLmNvbS9maWxpbnmcueG1sP2lwYWdlPTExND>

ExNDA1JkRTRVE9MCZTRVE9MCZTUURFU0M9U0VDVEIPTI9FTIRJUkUmc3Vic2lkPTU3
[Accesat în perioada martie-iunie 2017]

- 12.IAS 1 (2011) „Presentation of financial statements“, disponibil on-line la:http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/consolidated/ias1_en.pdf[Accesat în perioada 18 februarie- 24 mai 2017]
- 13.Investopedia, disponibil on-line la: <http://www.investopedia.com/terms/f/fortune500.asp>[Accesat în data de 25 martie 2017]
- 14.Louis Dreyfus (2016) „Annual Report&Audited Consolidated Financial Statements 2016“, disponibil on-line la : <http://www.ldcom.com/files/6414/9121/7174/LDC-AR-2016.pdf> [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
- 15.McCormick (2016) „2016 Annual Report“, disponibil on-line la:
<http://nasdaqomx.mobular.net/nasdaqomx/7/3514/5014/index.html> [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
- 16.Nestle (2016) „Financial Statements 2016“, disponibil on-line la : http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/financial_statements/2016-financial-statements-en.pdf[Accesat în perioada martie-iunie 2017]
- 17.Nișulescu-Ashrafzadeh I. (2016) *Sisteme contabile și fiscale comparate*, București: Editura ASE
- 18.PepsiCo (2016) „2016 Annual Report“, disponibil on-line la:<http://www.pepsico.com/docs/album/annual-reports/pepsico-inc-2016-annual-report.pdf?sfvrsn=0> [Accesat în perioada martie-iunie 2017]
- 19.PwC (2016) „IFRS and US GAAP: similarities and differences“,disponibil on-line la:
<http://www.pwc.com/us/en/cfodirect/assets/pdf/accounting-guides/pwc-ifs-us-gaap-similarities-and-differences-2016.pdf>[Accesat în perioada 1-24 mai 2017]
- 20.Ristea M., Olimid L., Calu D.A. (2006) *Sisteme contabile comparate*, București: Editura CECCAR
- 21.Tabără N.(2014) *Sisteme contabile comparate-Ediția a II-a revizuită și adăugită*, Iași: Editura Tipo Moldova
- 22.WH Group (2015) „Annual Report 2015“, disponibil on-line la :
<http://file.irasia.com/listco/hk/whgroup/annual/2015/ar2015.pdf> [Accesat în perioada martie-iunie 2017]

ANEXE

Anexa nr. 1: Surse rapoarte companii analizate

Compania	Sursa
PepsiCo	http://www.pepsico.com/docs/album/annual-reports/pepsico-inc-2016-annual-report.pdf?sfvrsn=0
ConAgra Foods	http://www.conagrabrands.com/sites/g/files/qyyrlu371/files/2016-11/2016-annual-report.PDF
Hershey Company	http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=115590&p=irol-SECText&TEXT=aHR0cDovL2FwaS50ZW5rd2l6YXJkLmNvbS9maWxpbmcueG1sP2lwYWdlPTExNDExNDA1JkRTRVE9MCZTRVE9MCZTUURFU0M9U0VDVElPTl9FTlRJUkUmc3Vic2lkPTU3
Dean Foods	http://www.deanfoods.com/media/107389/2016annualreport.pdf#page=5
General Mills	http://investors.generalmills.com/quarterly-earnings?_ga=2.85689369.1621197856.1495581989-658484566.1490993237
McCormick	http://nasdaqomx.mobular.net/nasdaqomx/7/3514/5014/index.html
Nestle	http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/financial_statements/2016-financial-statements-en.pdf
WH Group	http://file.irasia.com/listco/hk/whgroup/annual/2015/ar2015.pdf
Danone	http://danone-danonecom-prod.s3.amazonaws.com/user_upload/Investisseurs/DDR_2017/ANG/Danone_-_DDR_2016_-_VENG.pdf
Louis Dreyfus	http://www.ldcom.com/files/6414/9121/7174/LDC-AR-2016.pdf
Heineken	http://www.theheinekencompany.com/investors/reports-and-presentations?Skip=0&Take=10&SubjectFilters=A5E16FC3A19A420681BE3A925F4DADCF
Anheuser-Busch InBev (AB InBev)	http://www.ab-inbev.com/content/dam/universaltemplate/ab-inbev/investors/reports-and-filings/annual-and-hy-reports/2017/03/ABI_AR16_ENG.pdf

Sursa: Prelucrare proprie

PROCESUL NEGOCIERII ÎN VEDEREA ADERĂRII UNUI NOU STAT LA UNIUNEA EUROPEANĂ

Ioana Cristina Militaru, Mădălina Vișan
Licență, An III, Grupa 957

Coord. științific: Lect. univ. dr. Ovidiu-Horia Maican

REZUMAT

Această lucrare analizează calitatea de stat membru al Uniunii Europene din perspectiva etapelor procesului de aderare și a condițiilor pe care statele trebuie să le îndeplinească pentru a dobândi o identitate europeană. În prezent, statele membre, dar și cele care doresc să adere, pun în balanță aspectele pozitive și negative rezultate din apartenența la această mare comunitate economică și politică.

CUVINTE CHEIE

Aderare, Procesul de negociere, Drept comunitar, Uniunea Europeană

1. INTRODUCERE

Uniunea Europeană este rezultatul unui proces de cooperare și integrare care a început în 1951 între șase state europene: Belgia, Germania, Franța, Italia, Luxemburg și Olanda.

Procesul de extindere a Uniunii Europene a pornit din dorința clară de a crea premisele necesare unei uniuni cât mai strânse a popoarelor europene. Condițiile de bază pentru extinderea Uniunii Europene au fost stipulate prin Tratatul privind Uniunea Europeană care prevede că: „orice stat european poate cere să devină membru al Uniunii”. În acest sens, statul interesat își adresează cererea de aderare Consiliului Uniunii Europene, care se pronunță în unanimitate, după consultarea Comisiei Europene și obținerea avizului conform din partea Parlamentului European. Decizia Legislativului european se adoptă în condițiile întrunirii majorității absolute a membrilor săi. Uniunea Europeană de astăzi, are 28 de state membre și o populație de aproximativ 520 de milioane de locuitori, exercitând o mai mare influență decât Comunitatea Economică Europeană (CEE) de acum 50 de ani, cu 6 state membre și o populație de mai puțin de 200 de milioane de locuitori. Uniunea Europeană este deschisă oricărui stat european care îndeplinește criteriile democratice, politice și economice pentru dobândirea calității de membru. De asemenea, înaintea fiecărei extinderi, Uniunea Europeană elaborează capacitatea de absorbție a noilor membri, precum și abilitatea propriilor instituții de a funcționa corespunzător în continuare.

Extinderea este un pas important în construcția unei Uniuni Europene mai puternice și mai competitive, necesară pentru stabilizarea întregului continent european, consolidarea păcii și democrației, întărirea economică și dezvoltarea durabilă, precum și pentru asimilarea diversității culturale și istorice europene.

2. PROCESUL ADERĂRII

Uniunea Europeană reprezintă o uniune politică și economică, unică în lume, ce are în componență 28 de state membre europene. Aceasta a luat naștere după terminarea celui de-al Doilea Război Mondial și a prezentat 2 etape:

1. Realizarea unei cooperări economice – țările care efectuau schimburi comerciale au devenit independente.
2. Crearea unei piețe unice, prin care se continuă dezvoltarea statelor – Tratatul CECO a intrat în vigoare în 1952, pentru o perioadă de 50 de ani, și a presupus o piață comună a oțelului și a cărbunelui între cele 6 țări fondatoare ale Uniunii Europene: Italia, Franța, Germania, Olanda, Luxemburg și Belgia.

Tratatele comunitare realizate ulterior au fost Tratatul CEE și Tratatul EURATOM, semnate la Roma. Ulterior, au fost realizate mai mult valuri de extindere a Uniunii Europene, după cum urmează:

- În 1973 Marea Britanie, Irlanda, Danemarca și Norvegia depun cererea pentru a adera la Uniunea Europeană. În 1975 numai primele 3 state sunt acceptate.
- În 1979 Grecia depune cerere de aderare, deși Franța o susține, Germania este împotrivă. În 1982 Grecia aderă la Uniunea Europeană.
- În 1985 este rândul Spaniei și Portugaliei, care sunt acceptate în 1986.
- În 1995, pe lângă Austria și Finlanda, Norvegia lansează o altă cerere de aderare, însă numai primele 2 state sunt acceptate.
- În 2004 este rândul altor 10 state să adere la Uniunea Europeană: Ungaria, Polonia, Slovenia, Slovacia, Cehia, Lituania, Letonia, Estonia, Malta și Cipru.
- România și Bulgaria se alătură Uniunii Europene în 2007.
- Cel mai recent stat care a aderat la Uniunea Europeană este Croația, în anul 2015.

Astfel, cele 6 state membre fondatoare, urmate de cele 21 de state care au aderat formează comunitatea Uniunii Europene, au la bază tratatele și izvoarele dreptului Uniunii Europene.

Pentru a putea adera, țara candidată trebuie să fie eligibilă și să treacă printr-un proces de aderare.

2.1. ELIGIBILITATEA

Pentru a adera la Uniunea Europeană, țările candidate trebuie să asigure respectarea valorilor Uniunii – „Uniunea se întemeiază pe valorile respectării demnității umane, libertății, democrației, egalității, statului de drept, precum și pe respectarea drepturilor omului, inclusiv a drepturilor persoanelor care aparțin minorităților. Aceste valori sunt comune statelor membre într-o societate caracterizată prin pluralism, nediscriminare, toleranță, justiție, solidaritate și egalitate între femei și bărbați”.¹

Condițiile necesare unui stat candidat, ce trebuie îndeplinite în vederea aderării, sunt următoarele:

- Statul să fie situat pe continentul european (criteriului teritorial);
- Statul candidat să accepte imediat tratatele și actelor adoptate de către instituțiile comunitare (criteriul tehnic);

- Să existe o formă de stat democratic, în sensul unei organizări politice liberale (criteriul politic);
- Să îndeplinească cerințele de dezvoltare economică generală și sectorială necesare integrării pe piața comunitară (criteriul economic).

În iunie 1993, pe lângă condițiile enumerate mai sus, Consiliul European de la Copenhaga a adoptat un set de norme cunoscute sub denumirea de “Criteriile de la Copenhaga”.

Aceste criterii impun statelor:

- ◆ Existența unor instituții stabile, garantarea democrației și respectarea drepturilor omului, a statului de drept și respectarea și protecția minorităților;
- ◆ Existența unei economii de piață funcțională și liberă și capacitatea de a face față presiunii concurențiale din cadrul Uniunii Europene;
- ◆ Capacitatea de a-și asuma obligațiile de stat membru al Uniunii, inclusiv prin subscrierea la obiectivele Uniunii Economice și Monetare și transpunerea aquis-ului comunitar.
- ◆ Capacitatea de absorbție a Uniunii Europene este un alt element important în acest proces. Este necesar ca aceasta să fie în măsură să accepte noi membri, garantând continuitatea și buna funcționare a instituțiilor și politicilor sale.

În acest fel, procesul de aderare se desfășoară în ambele sensuri: Uniunea Europeană trebuie să se pregătească pentru a primi noile state care doresc să adere, prin modificarea structurilor instituțiilor și a modului de luare a deciziilor, iar statele candidate trebuie să fie bine pregătite pentru a-și asuma statutul de stat membru.

2.2. PROCESUL DE ADERARE

1. Depunerea cererii de aderare – În cazul în care o țară dorește să se integreze în spațiul Uniunii Europene, trebuie să lanseze o cerere pe această temă Consiliului Uniunii Europene, urmând ca acesta să informeze despre cerere Parlamentul European, Comisia Europeană și parlamentele naționale.
2. Statutul de țară candidată – În urma informării din partea țării candidate, Consiliul European înaintează acordarea un aviz favorabil din partea Comisiei, ce urmează a fi adoptat de către Consiliul European.
3. Procesul negocierii – În urma unei decizii unanime din partea Consiliului Uniunii Europene începe negocierea, numai dacă țara candidată îndeplinește anumite condiții. Negocierea are loc în cadrul unor conferințe interguvernamentale, între guvernul țării candidate și guvernele țărilor Uniunii Europene. Discuția care are la bază aquisul este împărțită pe domenii, negociate separat.
4. Procesul de monitorizare – Se desfășoară în paralel cu negocierile și constă în verificarea transunerii articolelor aquisului în legea țării candidate. Comisia informează Consiliul Uniunii Europene și Parlamentul European pe timpul procesului, prin rapoarte anuale despre progres. Parlamentul European analizează rapoartele și trimite observațiile către Adunarea Plenară. În paralel, țara candidată transmite rezultate ale propriilor evaluări asupra progresului implementării aquisului.
5. Aderarea – Tratatul de aderare reprezintă obiectivul final al negocierilor. Consiliul Uniunii Europene aprobă prin vot unanim cererea de aderare, urmând ca Parlamentul European să ofere aprobarea finală. În urmă aprobării, țările Uniunii Europene și țara candidată semnează tratatul, urmând a fi ratificat de fiecare țară a Uniunii Europene și țară care dorește să adere, după propriile proceduri constituționale.

2.3. NEGOCIERILE DE ADERARE

Deschiderea negocierilor de aderare este hotărâtă de Consiliul European, pe baza avizului Comisiei. Obiectivul negocierilor îl reprezintă aderarea țării candidate, însă și sprijinirea acesteia în vederea asumării obligațiilor ce decurg din calitatea de stat membru al Uniunii. În vederea atingerii acestui obiectiv, înainte de începerea negocierilor, se stabilește o strategie de preaderare pentru fiecare proces de aderare și pentru fiecare țară candidată în parte.

Strategia prevede o serie de elemente ce sprijină țările candidate în procesul de aderare:

- Acorduri bilaterale între Uniunea Europeană și țara candidată ce servesc drept cadru pentru dialog și negociere;
- Dialog politic și dialog economic, ce au ca scop consolidarea procesului de aderare;
- Parteneriate de aderare ce stabilesc prioritățile de reformă și cadrul de referință pentru asistența financiară;
- Programul Național Adoptarea Acquis-ului, prin care se stabilește un calendar pentru punerea în aplicare a reformelor, precum și resursele umane și financiare necesare;
- Monitorizarea de către Comisia Europeană, ce realizează rapoarte anuale de evaluare a țărilor candidate;
- Dialog cu societatea civilă ce are ca scop consolidarea înțelegerii și cunoașterii Uniunii Europene și dezvoltarea unei identități europene;
- Asistență financiară pentru preaderare ce sprijină reformele instituțiilor, crearea infrastructurii, dezvoltarea și cooperarea regională, prin programele PHARE2, ISPA3 și SAPARD4.

Fiecare țară candidată are un grad diferit de dezvoltare, se confruntă cu probleme specifice în procesul de aderare, a duratei negocierilor și a gradul de pregătire pentru aderare, ce variază de la o țară candidată la alta. Negocierile de aderare debutează cu o fază pregătitoare, numită “screening”, ce presupune o examinare analitică de către Comisie a nivelului de pregătire a țării candidate, identificarea sectoarelor care nu respectă criteriile de referință și care ar putea ridica probleme în procesul de aderare, dar și prezentarea acquis-ului comunitar țării candidate. Criteriile de referință și capitolele selectate pentru negociere sunt alese de către Consiliu, pe baza recomandărilor Comisiei. Aceste capitole sunt închise când țara candidată îndeplinește criteriile de referință specificate. După închiderea capitolelor selectate pentru negociere, rezultatele rămân deschise până în momentul aderării, în cazul în care țara candidată nu mai îndeplinește condițiile cerute, putându-se reveni asupra lor. Negocierile de aderare pot fi suspendate, fie de către Uniunea Europeană, în cazul în care se constată prezența unor încălcări grave ale principiilor pe care se fondează aceasta, fie de către țara candidată, dacă aceasta nu mai este interesată să facă parte din Uniunea Europeană. În cazul în care suspendarea negocierilor se hotărăște de către Uniunea Europeană, aceasta se realizează la recomandarea Comisiei, fie din proprie inițiativă prin autosesizare, fie la solicitarea unei treimi din statele membre, tot aceasta urmând să stabilească și condițiile de reluare a negocierilor. Consiliul adoptă această recomandare cu majoritate calificată, după ce a luat la cunoștință și punctul de vedere al statului candidat. Finalizarea procesului de aderare este decisă de Consiliul Uniunii Europene, în urma avizului Comisiei și a avizului conform al Parlamentului European. Are loc atunci când negocierile pentru toate capitolele au fost încheiate urmând a fi semnat tratatul de aderare de către statele membre și țara candidată.

Acesta face referire la:

1. Rezultatul negocierilor de aderare: condiții de aderare, măsuri de salvagardare, măsuri tranzitorii și temporale;
2. Adaptarea instituțiilor și a tratatelor Uniunii: repartizarea voturilor în Consiliu și în Parlamentul European, stabilirea numărului deputaților europeni și numărul membrilor Comitetului Regiunilor;
3. Data aderării.

Tratatul este supus ratificării de către toate statele membre și de către țara candidată, ce devine țară aderentă și continuă procesul de aderare sub supravegherea Comisiei.

1. CADRUL DE COOPERARE DINTRE UNIUNEA EUROPEANĂ ȘI UCRAINA

Pentru a crea noi linii de diviziune în interiorul continentului, Uniunea Europeană poate oferi vecinilor săi mecanisme extinse de cooperare: a fost propusă Politica Europeană de Vecinătate (PEV), care are menirea de a împărtăși valorile fundamentale și obiectivele Uniunii Europene, cu țări vecine precum Belarus, Ucraina, Moldova, Georgia și alte țări din Orientul Mijlociu și Africa de Nord. Obiectivul urmărit este acela de a construi un angajament reciproc cu aceste țări vecine în privința valorilor comune, în principal în domenii precum: respectarea legii, buna guvernare, respectul pentru drepturile omului, inclusiv cele ale minorităților naționale, promovarea bunelor relații de vecinătate și a principiilor economiei de piață și a dezvoltării susținute. În cazul Ucrainei, Semnarea Acordului de parteneriat și cooperare în 1994, Planul de acțiune Uniunea Europeană – Ucraina din 2005 și Programul de asociere din 2009 au constituit principalele progrese în materie de cooperare. În martie 2007, Uniunea Europeană și Ucraina au deschis negocierile privind un „nou acord consolidat” (denumit „acord de asociere” începând din septembrie 2008) care urma să înlocuiască Acordul de parteneriat și cooperare; negocierile au fost finalizate în decembrie 2011, iar acordul a fost parafat. Ca parte a pregătirilor pentru semnarea acordului în cadrul celei de a 16-a reuniuni la nivel înalt Uniunea Europeană – Ucraina din februarie 2013, Ucraina și-a reafirmat hotărârea de a realiza progrese tangibile în trei domenii: remedierea problemelor electorale, problema justiției selective și împiedicarea reapariției unor cazuri de acest tip și implementarea reformelor prevăzute în Programul de asociere. La 21 noiembrie 2013, Ucraina a decis să suspende pregătirile pentru semnarea Acordului de asociere. Această schimbare bruscă de direcție a declanșat demonstrațiile masive care au avut loc în Piața Maidan în sprijinul asocierii politice și al integrării economice cu Uniunea Europeană. După evenimentele din Piața Maidan, Uniunea Europeană și Ucraina au semnat dispozițiile politice ale Acordului de asociere la 21 martie 2014, iar celelalte dispoziții au fost semnate la 27 iunie 2014⁷. Acordul prevede consolidarea relațiilor dintre Uniunea Europeană și Ucraina în toate domeniile de cooperare și constituie totodată un program de reformă, bazat pe un plan cuprinzător de aliniere a legislației Ucrainei la normele Uniunii Europene.

3.1. SITUAȚIA UCRAINEI PE PARCURSUL COOPERĂRII CU UNIUNEA EUROPEANĂ

Negocierile dintre Uniunea Europeană și Ucraina au avut loc într-un cadru structurat pe linii generale, privind Acordul de asociere și aplicarea acestuia, cu titlu provizoriu. Cooperarea s-a realizat în cadrul reuniunilor anuale la nivel înalt, între Uniunea Europeană și Ucraina, dar și

al reuniunilor Consiliului de Cooperare dintre părțile participante. Cooperarea a fost, însă, afectată de instabilitatea din punct de vedere politic a Ucrainei. Schimbările politice apărute au afectat orientarea politică a țării, mai ales pentru dorințele sale europene. S-a modificat legislația țării și nivelul administrației publice, în special pentru corpul de conducere mediu și superior.

Beneficiile aduse Ucrainei pentru perioada 2014 – 2020 sunt prezentate în Tabelul 2.

Tabelul 2

Sprijinul UE pentru Ucraina: pachetul orientativ pentru perioada 2014-2020, anunțat la 5 martie 2014

Sursa de finanțare	Sume orientative (în milioane de euro)
I. COMISIA EUROPEANĂ (2014-2020)	
I.1 Total asistență pentru dezvoltare (finanțări nerambursabile)	1 565
Finanțări bilaterale (în principal prin Instrumentul european de vecinătate):	
– Programul anual de acțiune pentru 2014	140-200
– Programele anuale de acțiune (medie) pentru 2015-2020	780
– Programul unic („mai mult pentru mai mult”) pentru perioada 2015-2020	240-300
Facilitatea de investiții pentru vecinătate	200-250
Instrumentul care contribuie la stabilitate și pace	20
Politica externă și de securitate comună (PESC)	15
I.2 Asistență macrofinanciară (împrumuturi) ¹	1 610
II. INSTITUȚIILE FINANCIARE INTERNAȚIONALE	
BEI	până la 3 000
BERD	5 000
TOTAL GENERAL	11 175

¹ În plus, în 2015 a fost acordat un nou împrumut de asistență macrofinanciară (AMF III) în valoare de 1,8 miliarde de euro.

Principalele obiective și priorități care stau la baza politicii Uniunii Europene pentru Ucraina reunesec o serie de documente strategice care asigură eficiența și coerența politicii. În urma crizei apărute, s-a instalat amanarea procedurii de programare multianuală pentru țara candidată, fapt ce a dus la alocarea asistenței sub formă de masuri anuale, speciale, din partea Comisiei. Comisia a oferit o soluție pentru realizarea condițiilor de finanțare, prin înființarea, în anul 2014 a unui organism independent, care să se ocupe numai de investigarea asupra cazurilor de fraudă și corupție. În ciuda soluției oferite, nici următorul an nu s-a înființat. Ucraina a ezitat mult timp între est și vest. Odată cu intrarea în vigoare la 1 ianuarie 2016 a componentei de comerț liber din Acordul de asociere Ucraina-UE, țara a făcut un pas important în lungul său drum către integrarea europeană. Cu toate acestea, la doi ani după revoluția Euromaidan, anexarea ilegală a Crimeii de către Rusia și izbucnirea conflictelor în estul Ucrainei fac ca cei 45 de milioane de ucraineni să se confrunte cu un viitor nesigur. În urma ratificării istorice, simultane, a acordului de asociere la Kiev și Strasbourg pe 16 septembrie 2014, președintele Parlamentului European, Martin Schulz, a spus: „Parlamentul European a apărut întotdeauna integritatea teritorială și suveranitatea Ucrainei și va continua să facă acest lucru”. Drept dovadă, toate cele 28 de state membre UE au acceptat, miercuri, ca cetățenii ucraineni să poată călători fără vize pe tot teritoriul blocului comunitar. În urma acestei măsuri, 45 de milioane de ucraineni și 5 milioane de georgieni vor primi dreptul de a călători pe teritoriul Uniunii Europene fără a mai avea nevoie de vize. Așadar, Ucraina a continuat să nu-și gestioneze bine situația donatorilor, iar evaluatorii au prezentat remarci asupra fluxurilor de informații financiare dintre Ucraina și donatorii asistenței externe. În continuare, Comisia a încercat să trimită soluții care să ajute financiar Ucraina. Conform unei

declarații oferite de președintele Comisiei Europene, Jean – Claude Juncker, acesta a afirmat că „Ucraina în mod sigur nu va putea să devină membră a Uniunii Europene în următorii 20-25 de ani și nici a NATO”⁵. În urma declarației sale, s-a constatat că Ucraina nu este aptă să adere la Uniunea Europeană, având legături cu Alianța Nord – Atlantică, dar și a găzduirii unor exerciții militare din partea NATO, reprezentând un semn de forță împotriva Rusiei.

În final, s-a constatat că Ucraina prezintă probleme economice și politice ce o împiedică să adere la Uniunea Europeană.

¹ Art.2, Tratatul privind Uniunea Europeană, UNIUNEA EUROPEANĂ – <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=celex:12012M002>

² Program pentru consolidarea cadrului instituțional în vederea aderării

³ Program pentru investiții în domeniile transporturi și mediu înconjurător

⁴ Program pentru agricultură și dezvoltare rurală

⁵ [https://www.agerpres.ro/externe/2016/03/03/juncker-ucraina-nu-va-adera-la-Uniunea Europeana-si-nato-in-urmatorii-20-25-de-ani-19-29-10](https://www.agerpres.ro/externe/2016/03/03/juncker-ucraina-nu-va-adera-la-Uniunea-Europeana-si-nato-in-urmatorii-20-25-de-ani-19-29-10)

BIBLIOGRAFIE:

- <https://europa.eu>
- <http://eur-lex.europa.eu>
- <http://cig.ase.ro/cignew/pics/ss2013/SESIUNE%20COMUNICARI%20CIG%202013/SEC%20T%20DREPT%20premiul%203%20Calitatea%20de%20stat.pdf>
- http://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR16_32/SR_UKRAINE_RO.pdf
- [https://www.agerpres.ro/externe/2016/03/03/juncker-ucraina-nu-va-adera-la-Uniunea Europeana-si-nato-in-urmatorii-20-25-de-ani-19-29-10](https://www.agerpres.ro/externe/2016/03/03/juncker-ucraina-nu-va-adera-la-Uniunea-Europeana-si-nato-in-urmatorii-20-25-de-ani-19-29-10)
- http://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR16_32/SR_UKRAINE_RO.pdf
- <https://data.europa.eu>
- <https://ec.europa.eu>

SISTEM DE INDICATORI UTILIZAȚI ÎN ANALIZA FIRMELOR ÎN DIFICULTATE

Mădălina Spînu, Oana Cristina Stoica
Licență, An III, Grupa 659

Coord. științific: Prof. univ. dr. Sobolevschi-David Iulia

REZUMAT

În tema pe care am prezentat-o am surprins starea de dificultate financiară, cauzele și factorii ce conduc la aceasta, cât și principalele faze prin care trece o firmă aflată în stare de dificultate. Am prezentat principalele categorii de riscuri ce apar la nivelul unei firme cât și metodele de analiză a riscului de faliment. Astfel, am realizat un studiu de caz prin care am făcut o analiză a stării financiare pentru două firme, una în dificultate și cealaltă sănătoasă, pe o perioadă de cinci ani, prin utilizarea a două modele, respectiv modelul Altman și modelul Anghel. Mai mult decât atât, pe baza bilanțului patrimonial, am recurs la calculul indicatorilor privind riscul de faliment la aceleași firme, pe parcursul aceleiași perioade. Prin comparația celor două modele, având la bază valorile principalilor indicatori, am dorit să evidențiem care dintre cele două modele reflectă cel mai bine situația în care se găsesc firmele în perioada analizată, în contextul dat.

CUVINTE CHEIE: *dificultate, risc, faliment, indicatori, analiză comparativă*

1. INTRODUCERE

Diagnosticul firmei și analiza riscului de faliment din timp, pot preîntâmpina apariția dificultăților financiare, iar în cazul companiilor aflate deja în dificultate pot ajuta la identificarea metodelor de restructurarea acestora.

Scopul acestei lucrări este acela de a da un verdict prin intermediul analizei asupra posibilității unor firme de a se afla sau nu în pragul dificultății. În decursul cercetării, pentru a oferi o concluzie cât mai apropiată de realitate, vom utiliza în special două dintre metodele scor, dar și calculul de indicatori din care o să reiasă prezența sau lipsa riscului de faliment asupra întreprinderilor respective. Lucrarea este structurată astfel: după un capitol în care se face o trecere în revistă a stării de dificultate financiară, a tipurilor de risc și metodelor cu ajutorul cărora putem depista riscul, urmează un al doilea capitol ce vizează prezentarea principalelor obiective și metodologia cu ajutorul căreia am atins țintele dorite. În ultimul capitol am realizat analiza propriu-zisă a celor două firme, dintre care una cu o situație financiară bună și alta incertă, pe o durată de cinci ani, urmând ca mai apoi să interpretăm și să concluzionăm rezultatele obținute.

2. DIFICULTATEA FINANCIARĂ – SUBIECT ÎN LITERATURA DE SPECIALITATE

2.1. Conceptul de dificultate financiară

O societate poate fi găsită în dificultate în situația în care afacerea sa nu este adaptată sau nu poate ține ritmul la fluctuațiile continue ale mediului în care își desfășoară activitatea. Din această cauză, firma poate obține pierderi și, în condiții de continuitate a acestora, se poate îndrepta spre faliment.

Conceptul de firmă în dificultate, poate fi definit printr-o entitate al cărei potențial de vulnerabilitate managerială sau economică prezintă o dinamică degresivă, însă, cu toate acestea, încă este capabilă să-și onoreze obligațiile de plată. Mai mult decât atât, putem menționa că o firmă se află în dificultate în momentul în care nu își poate acoperi eventualele pierderi, fie din resurse proprii, fie utilizând fonduri împrumutate. O astfel de situație ar putea conduce la părăsirea mediului economic în care activează, într-un termen mediu sau scurt¹.

Indiferent de dimensiunea activității, o firmă poate ajunge în stare de dificultate. Prin urmare, în cazul societăților cu răspundere limitată, în momentul în care se soldează o pierdere ce depășește jumătate din capitalul social, sau în ultimul an s-a înregistrat o pierdere peste un sfert din capitalul social, din punct de vedere legal, entitatea este obligată să-și ridice primele semne de întrebare cu privire la starea de continuitate a activității sale.

Printre particularitățile specifice unei firme aflate în dificultate, am putea enumera următoarele: scăderea cifrei de afaceri, scăderea fluxului de numerar, creșterea pierderilor, subcapacitatea de producție, slaba valorificare a stocurilor, creșterea datoriilor, creșterea sarcinilor financiare, scăderea sau înregistrarea de valori negative ale activului net. Una dintre cele mai grave ipostaze în care poate fi surprinsă este întreprinderea este să ajungă să devină insolubilă sau să facă obiectul unor proceduri colective de insolvență.

Latura esențială este aceea că nu natura dificultăților, ci frecvența și intensitatea dificultăților sunt stabilite în prezentarea situației nefavorabile a firmei. Postura financiară dificilă a firmei este o consecință a situației sensibile ce derutează continuarea activității în situații de eficacitate și eficiență².

Societatea aflată în dificultate va avea drept consecință trecerea prin următoarele trei faze:

- *faza de degradare* – în principiu, această fază este cauzată de erorile de gestiune, având o durată estimată în intervalul de doi-patru ani, iar ca măsură de combatere putem apela la restructurarea activității întreprinderii;
- *faza de dificultate* – aceasta apare ca o consecință a efectelor apărute în urma fazei de degradare și atinge un grad de vulnerabilitate ridicat. De regulă are o durată de minim două-șase luni și se întinde până la maxim un an. Din cauza faptului că degradarea prin care a trecut este deja aparentă, se va recurge, în consecință, la măsuri de redresare;
- *faza de criză* – în această ultimă etapă, putem spune că întreprinderea se află în pragul falimentului. În principiu, durează în jur de până la trei săptămâni, iar măsurile trebuie luate într-un timp foarte rapid, deoarece există pericolul ca entitatea să intre în stare de insolvență ori faliment, situație ce ar avea drept principală consecință lichidarea totală sau încetarea activității³.

2.2. Riscurile întâlnite la nivelul unei entități

Literatura economică de specialitate definește riscul ca pe o nesiguranță sau un eventual pericol cu care se poate confrunta compania în viitoarele sale activități sau, cu alte cuvinte, măsura în care, prin acțiunile pe care le desfășoară, să nu ajungă la rezultatele previzionate.

Standardele Internaționale de Contabilitate prezintă termenul de risc ca fiind „varietatea rezultatelor obținute”. Corecția ce se face, în funcție de tipul de riscare, are ca principal rezultat majorarea valorii datoriei ce a fost inițial previzionată. Pentru o evaluare cât mai corectă asupra rezultatelor și cheltuielilor obținute, afectate direct de mediul de incertitudine, trebuie ținut cont într-o mare

¹ Legea nr. 381/2009

² State V. (2006) “Determinarea stării financiare a întreprinderii cu ajutorul modelelor statistice discriminante – modelul Statev”, Annales Universitatis Apulensis, Series Oeconomica, Finanțe-contabilitate, vol. 2, nr. 8, pag. 271

³ Chapaud H (1993) „Diagnostic de l’entreprise en situation de crise”, coord. Marion A., Ed. Economică, pag. 280

măsură de principiul prudenței, conform căruia se impune să nu se supraevalueze activele și nici să se subevalueze datoriile.⁴

Funcțional, riscul poate fi clasificat astfel:

1. *Riscul de exploatare* – se poate estima cu ajutorul pragului de rentabilitate și certifică incapacitatea firmei de a se adapta în timp reali și cu un cost minim la fluctuațiile mediului în care își desfășoară obiectul de activitate. Cele două componente ale riscului economic sunt, una sistematică, prin intermediul căreia firma poate reacționa la riscurile ce apar în mediul de desfășurare al afacerii, fapt ce poate conduce la creșteri ale instabilității sale economice și, pe de altă parte, o componentă nesistematică ce este caracterizată printr-un risc unic la nivelul firmei.
2. În momentul în care cifra de afaceri pe care firma o realizează înregistrează o valoare mai mică decât cea previzionată, rezultatul exploatarei va fi inferior celui estimat⁵.
3. *Riscul financiar* – fiind grupat în risc de solvabilitate și de lichiditate, arată evoluția profitului net în funcție de structura financiară a capitalului permanent al firmei. În ipoteza în care firma nu înregistrează datorii financiare, putem concluziona că și riscul financiar lipsește. El apare în momentul în care rata rentabilității economice, obținută prin intermediul împrumutului, înregistrează o valoare inferioară față de rata dobânzii capitalului împrumutat.
4. *Riscul de faliment* – indică imposibilitatea firmelor de a putea rambursa la scadență sumele provenite de la instituțiile de credit în baza unui contract de creditare. Diagnosticul financiar are ca principal obiectiv recunoașterea stării financiare a companiei vizate, evaluarea riscurilor ce ar putea să apară la nivelul activității desfășurate, riscuri care anunță sensibilitatea, dar și falimentul sau insolvența.

Companiile plasate în pragul dificultății pot evita starea de faliment prin intermediul insolvenței. Nu trebuie să punem egalitate între faliment și insolvență. Spre deosebire de faliment, firma se află în insolvență doar atunci când prezintă incapacitate de plată a datoriilor⁶.

Valoarea riscului activității economico-financiare prezintă interes, pe de o parte, pentru firma ce dorește să obțină credite, iar pe de altă parte, pentru băncile ce oferă credite. Pentru a putea angaja credite, compania trebuie să aibă o situație financiară prosperă, care să ofere o mare garanție în privința gestionării sănătoase a activității, pornind de nivelul operațional și finalizând cu cel strategic.

O evaluare completă menține stabilitatea companiei în cauză, iar probabilitatea de a avea pierderi se poate anticipa din timp. Astfel, din cauza deteriorării situației financiare, apare riscul de faliment, ce poate fi identificat prin intermediul indicatorilor care arată cât de calitativă este activitatea economico-financiară.

Analiza riscului de faliment se poate efectua atât prin metoda scorurilor, cât și prin analiza statică, cu ajutorul de bilanțului patrimonial.

2.3. Analiza riscului de faliment

Analiza riscului de faliment prin metoda scorurilor

Există diferite modele ce au la bază pe metoda scorurilor, însă, printre cele mai utilizate, putem enumera modelul Altman, modelul Canon și Holder, modelul Băncii Franței, dar și modelul Anghel utilizat de unele bănci din România.

⁴ Niță D. (1999), "Dicționar de economie", Editura Economică, București

⁵ Cohen, E., Analyse financière, Les Editions d'Organisation, Paris, 1995, pg. 295

⁶ Legea nr. 85/2014

a) *Modelul Altman din 1978* a fost realizat pe baza unui eșantion de 66 de firme, 33 dintre ele aflate în dificultate financiară. Prezentul model este utilizat pentru a urmări capacitatea de eșuare a unei firme. Inițial se pornește de la următoarea formulă:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5 \quad (2.1.)$$

unde: X_1 = capitalul de lucru / total active; X_2 = rezultatul reportat / total active

X_3 = EBIT / total active

X_4 = valoarea de piață a capitalului propriu / valoarea netă contabilă a capitalului împrumutat

X_5 = vânzări / total active

Dacă scorul ia valori de maxim 1.8, acest model indică faptul că firma se află în pragul unui eșec potențial. În sens opus, dacă valoarea scorului ia valori între 1.8 și 2.7, starea este una neutră, iar dacă valoarea este mai mare de 2.7, capacitatea de a genera eșec este clar eliminată.

În anul 2000 apare un al doilea model Altman prin intermediul căruia putem analiza doar firmele din domeniul privat.

$$Z = 0,7 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,42 X_4 + 0,998 X_5^7 \quad (2.2.)$$

unde:

X_1 = active circulante nete / total active;

X_2 = profit reinvestit / total active;

X_3 = EBIT / total active;

X_4 = capital propriu / datorii totale;

X_5 = cifra de afaceri / total active

Prin obținerea unui scor mai mare de 2.9, firma se află în avantaj, deoarece riscul de faliment este inexistent; dacă Z variază între 1.23 și 2.9, riscul de faliment este scăzut, iar pentru valori sub pragul de 1.23, riscul de faliment este ridicat.

b) Profesorul Ion Anghel în anul 2002 a elaborat propriul său model sub numit de *modelul Anghel*, conturat pe baza datelor financiare culese în perioada 1994-1998 de la 276 de firme.

Funcția modelul elaborată este următoarea:

$$A = 5,676 + 6,3718 X_1 + 5,3932 X_2 - 5,1427 X_3 - 0,0105 X_4 \quad (2.3.)$$

unde:

X_1 = profit net / cifra de afaceri;

X_2 = cash flow / total activ

X_3 = datorii / total activ;

X_4 = datorii comerciale x 360 / cifra de afaceri

Dacă scorul A ia valori sub 0, atunci firma se află în pragul de riscului de insolvență; dacă rezultatul este cuprins în intervalul 0 și 2.05, starea firmei analizate este una incertă, iar în caz contrar la valori ce depășesc 2.05, situația firmei este bună.

Analiza statică a riscului de faliment aplicat pe baza bilanțului patrimonial

Examinarea financiar-patrimonială este reprezentată de o analiză statică unde valoarea și solvabilitatea firmei exprimă un interes prioritar. O lungă perioadă de timp, această modalitate de analiză a condus la singurul mod de evaluare al riscului. Astfel, pentru a centraliza elementele componente bilanțului patrimonial, în baza căruia se efectuează analiza propriu-zisă și care totodată

⁷ Edward I. Altman (1968), "The Journal of Finance", Vol. 23, No. 4, pp. 594

⁸ Ion Anghel (2002), „Falimentul – radiografie și predicție”, Editura Economică, București, pp 158-165

reflectă în cel mai relevant mod realitatea economică, este necesar a fi făcute o serie ajustări situației poziției financiare a firmei.

O firmă putem spune că este considerată solvabilă, doar în situația în care următoarele egalități financiare sunt respectate:

Activ imobilizat = Capital permanent

Active circulante = Datorii de exploatare

Instrumentele operaționale cele mai importante care stau la baza analizei financiare în ceea ce privește riscul de faliment sunt fondul de rulment și ratele de lichiditate și de solvabilitate. “Fondul de rulment reprezintă partea din capitalul permanent utilizată pentru finanțarea activelor circulante, impusă de diferențele dintre sumele de încasat și de plătit, precum și decalajul dintre termenul mediu de transformare al activelor circulante în lichidități și durata medie în care datoriile pe termen scurt devin exigibile”⁹. La baza calculului și analizei acestui indicator stă principiul finanțării permanente. Metodele de calcul ale fondului de rulment sunt:

$$FR = \text{Capital permanent} - \text{Active imobilizate} \quad (2.4.)$$

$$FR = \text{Active circulante} - \text{Datorii pe termen scurt} \quad (2.5.)$$

În acest caz fondul de rulment exprimă intensitatea legăturii dintre lichiditatea activelor curente și exigibilitatea datoriilor curente. Fondul de rulment este identificat drept indicatorul cel mai important în ceea ce privește caracterizarea echilibrului financiar lichiditate–exigibilitate, pe termen scurt estimând riscul de incapacitate de plată.

Necesarul de fond de rulment este calculat ca diferență între activele curente și datoriile curente.

$$NFR = ACR - DCR \quad (2.6.)$$

NFR precizează valoarea activelor curente (stocuri și creante), ce nu sunt direct finanțate de resursele temporare.

Prin trezoreria netă se face corelația între fondul de rulment și necesarul de fond de rulment:

$$TN = FR - NFR \quad (2.7.)$$

O valoare pozitivă a trezoreriei nete indica o stare de echilibru financiar la nivelul firmei, iar una negativă un deficit monetar la sfârșitul perioadei de raportare.

Solvabilitatea reprezintă capacitatea firmei de a-și onora obligațiile până la scadență. Ratele de solvabilitate sunt reprezentative în momentul în care se face o comparație între firme cu același domeniu de activitate sau între ratele realizate de o firmă la momente diferite de timp. Lichiditatea exprimă capacitatea de transformare a activelor într-o perioadă de timp cât mai scurtă în disponibilitati. Ratele de solvabilitate și lichiditate cel mai des utilizate în practică sunt:

1. *Rata lichidității generale* – prin intermediul căreia se realizează comparația dintre activele curente și totalitatea datoriilor pe termen scurt:

$$RLG = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii pe termen scurt}} \quad (2.8.)$$

Rata identifică proporția în care datoriile pe termen scurt sunt acoperite de activele curente ale firmei. O valoare mai mare de 1 este caracteristica unei bune situații financiare a firmei, iar în caz contrar, onorarea obligațiilor de plată în perioada scadentă este îngreunată.

2. *Rata lichidității intermediare* – exprimă capacitatea firmei de a-și plăti datoriile într-un termen scurt prin intermediul disponibilităților și al creanțelor. În calculul acestui indicator se va elimina cuantumul stocurilor din totalul activelor circulante, deoarece acest element este poate cel mai nesigur asupra valorii lichidității sale.

$$RLC = \frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii curente}} \quad (2.9.)$$

⁹Aurel Isfanesu, Vasile Robu, Ana Maria Cristea, Camelia Vasilescu, Analiza economico-financiară

Rezultate cuprinse în intervalul 0.8 și 1, indică o situație optimă a lichidității, iar valorile mai mici de 0.5 indică dificultăți în ceea ce privește plata până la scadență a datoriilor.

3. *Rata lichidității la vedere* – indicator ce ajută la realizarea unei corespondențe între elementele cu un mare grad de lichiditate și datoriile înregistrate pe termen scurt ale firmei.

$$RLV = \frac{\text{Investiții financiare pe termen scurt} + \text{Disponibilități}}{\text{Datorii curente}} \quad (2.10.)$$

Dacă valoarea acestui indicator este mai mare de 0.3, atunci situația pe care o are firma analizată este una favorabilă. Chiar dacă se înregistrează valori ridicate și solvabilitatea este mare, poate exista riscul ca resursele să nu fie utilizate eficient. Un rezultat scăzut ajută la menținerea cât mai constantă a echilibrului financiar numai dacă firma deține creanțe suficiente, stocuri ori plasamente foarte lichide.

4. *Rata solvabilității generale* – este utilizată pentru a măsura gradul în care datoriile sunt acoperite de activele firmei:

$$RSG = \frac{\text{Active Totale}}{\text{Datorii Totale}} \quad (2.11.)$$

Cu cât valoarea ratei se îndepartează de 1.4 în sensul creșterii, cu atât mai mult situația firmei este mai bună, în caz contrar firma este insolubilă.

5. *Rata solvabilității patrimoniale* – este utilizată mai mult de bănci pentru analiza a solvabilității firmelor:

$$RSP = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital propriu} + \text{Credite bancare}} \quad (2.12.)$$

O situație nefavorabilă este indicată de valori ale ratei cuprinse în intervalul 0.3 și 0.5, iar dacă valoarea depășește pragul de 0.5, situația financiară a firmei este una bună. Rezultate inferioare limitei de 0.3 sunt specifice firmelor cu o situație riscantă din punctul de vedere al finanțatorilor¹⁰.

3. OBIECTIVELE ȘI METODOLOGIA CERCETĂRII

3.1. Obiectivele cercetării

Obiectivul 1: Analiza pe o perioadă de cinci ani a două firme, una sănătoasă și cealaltă falimentară prin două metode scor, respectiv modelul Altman și modelul Anghel.

Obiectivul 2: Analiza celor două firme utilizând indicatorii calculați pe baza bilanțului patrimonial.

3.2. Metodologia cercetării

Pentru a îndeplini primul obiectiv am recurs la calculul și interpretarea scorurilor pentru fiecare model în parte, la fiecare dintre cele două firme, prin comparație pe cei cinci ani analizați. Pentru finalizarea celui de-al doilea obiectiv, am conceput un program informatic în Visual Basic care calculează și interpretează indicatorii de risc, ratele de lichiditate și solvabilitate ale firmelor.

¹⁰ David-Sobolevschi I. (2017), Suport de curs

4. ANALIZA DIFICULTĂȚII FIRMELOR RAFINĂRIA ASTRA ROMÂNĂ S.A. ȘI S.N.G.N. ROMGAZ S.A.

Tabel 1: Principalii indicatori – Altman (S.N.G.N.Romgaz S.A.)

Indicatori	2011	2012	2013	2014	2015
Active curente nete	3,758,210,074	3,031,283,377	3,517,918,223	4,025,234,869	3,905,261,781
Active totale	10,927,920,580	11,044,440,896	10,477,167,835	11,170,867,040	11,055,592,658
Profit reinvestit	0	0	5,962,674,097	5,805,035,445	5,563,133,541
Datorii totale	936,736,212	815,407,326	1,135,715,277	1,123,472,764	1,026,384,243
Cifra de afaceri	4,211,149,514	3,842,983,119	3,894,266,880	4,493,341,184	4,052,683,743
Capital propriu	9,584,302,655	9,981,983,703	9,292,774,289	9,712,019,001	9,692,222,688
EBIT	1,321,763,908	1,529,395,935	1,300,675,332	1,788,363,305	1,468,870,696

Tabel 2: Rezultate – Altman (S.N.G.N.Romgaz S.A.)

Rezultate	2011	2012	2013	2014	2015
X ₁	0.343908985	0.274462366	0.33576996	0.360333254	0.353238574
X ₂	0	0	0.569111251	0.519658449	0.50319632
X ₃	0.12095292	0.138476538	0.124143791	0.160091719	0.13286223
X ₄	10.23159192	12.24171452	8.182309842	8.644641252	9.44307432
X ₅	0.385356892	0.34795633	0.371690799	0.40223746	0.366573179
Z	5.2983918	6.11115077	4.91030851	5.22197127	5.41820848

Tabel 3: Principalii indicatori – Altman (Rafinăria Astra Română S.A.)

Indicatori	2011	2012	2013	2014	2015
Active curentenete	5,983,398	3,671,000	2,776,527	-20,757,187	-21,205,353
Active totale	129,428,078	126,024,579	123,898,030	125,437,211	122,772,706
Profit reinvestit	0	0	0	0	0
Datorii totale	16,452,343	17,903,891	19,329,161	37,470,774	40,024,255
Cifra de afaceri	7,869,595	1,992,997	2,781,015	6,729,843	1,786,059
Capital propriu	112,975,735	108,120,688	104,568,779	87,966,437	82,748,451
EBIT	-1,700,341	-4,855,048	-3,551,909	-17,746,816	-3,285,082

Tabel 4: Rezultate – Altman (Rafinăria Astra Română S.A.)

Rezultate	2011	2012	2013	2014	2015
X ₁	0.046229521	0.029129238	0.022409775	-0.165478703	0.172720417
X ₂	0	0	0	0	0
X ₃	-0.013137343	-0.038524612	-0.028668002	-0.141479676	-0.026757429
X ₄	6.86684778	6.038949187	5.40989746	2.34760128	2.06745762
X ₅	0.060802842	0.111316417	0.022445999	0.053651089	0.014547688
Z	2.93630025	2.54814694	2.2211734	0.48412388	0.67881117

În anul 2011, valoarea scorului Z la SNGN Romgaz SA este mai mare de 2.9, fapt ce arată că firma este în afara oricărui pericol de faliment. La Rafinăria Astra Română SA, situația nu este la fel de bună deoarece valoarea scorului Z este foarte apropiată de zona cu risc de faliment scăzut. În anul 2012, la SNGN Romgaz SA se constată o valoare a scorului Z mult peste valoarea limită a scorului de a se afla în zona falimentului. În schimb, la Rafinăria Astra Română SA întâlnim o valoare a scorului Z de aproximativ 2.55, valoare care arată că există un risc de faliment redus. În anul 2013, scorul Z al SNGN Romgaz SA înregistrează o scădere față de anul 2012 dar, cu toate acestea, și în acest an riscul de faliment este inexistent. Rafinăria Astra Română SA înregistrează o valoare a scorului Z mai mică decât în anul precedent și astfel rămâne în zona cu risc de faliment scăzut, iar dificultatea financiară începe să-și facă simțită prezența în cazul acestei companii. În anul 2014, SNGN Romgaz SA își menține valoarea scorului Z departe de zona cu risc de faliment, înregistrând astfel o creștere față de anul anterior. În ceea ce privește Rafinăria Astra Română SA, situația este nefavorabilă deoarece intră în zona cu risc de faliment ridicat, iar consecințele acestui fapt sunt destul de mari deoarece în decursul acestui an a fost declarată în stare de insolvență. În anul 2015, situația SNGN Romgaz SA este la fel de bună ca și în anii precedenți, fapt ce demonstrează că și în anii următori își va continua activitatea în condiții optime. Rafinăria Astra Română SA rămâne în zona riscului de faliment ridicat, fapt ce arată că nu va mai rezista mult pe piață.

Tabel 5: Principalii indicatori – Anghel(S.N.G.N.Romgaz S.A.)

Indicatori	2011	2012	2013	2014	2015
Rezultat net	1,031,748,972	1,244,049,106	995,554,378	1,409,881,221	1,194,284,245
Cifra de afaceri	4,211,149,514	3,842,983,119	3,894,266,880	4,493,341,184	4,052,683,743
Datorii totale	936,736,212	815,407,326	1,135,715,277	1,123,472,764	1,026,384,243
Active totale	10,927,920,580	11,044,440,896	10,477,167,835	11,170,867,040	11,055,592,658
Cash flow	83,660,889	167,173,345	40,377,195	76,281,008	86,715,802
Datorii comerciale	63,627,386	114,564,451	145,085,904	199,026,240	130,226,798

Tabel 6: Rezultate – Anghel (S.N.G.N.Romgaz S.A.)

Rezultate	2011	2012	2013	2014	2015
X1	0.245004118	0.323719638	0.255646161	0.313771237	0.294689722
X2	0.007655701	0.015136424	0.003853827	0.006828566	0.007843614
X3	0.08571953	0.073829661	0.108399073	0.100571671	0.092838464
X4	5.439336429	10.73208002	13.41226142	15.94569463	11.56804978
A	6.78046311	7.32793992	6.627418015	7.027475666	6.997101257

Tabel 7: Principalii indicatori – Altman (Rafinăria Astra Română S.A.)

Indicatori	2011	2012	2013	2014	2015
Rezultat net	-1,700,341	-4,855,048	-3,551,909	-3,551,909	-3,285,082
Cifra de afaceri	7,869,595	1,992,997	2,781,015	6,729,843	1,786,059
Datorii totale	16,452,343	17,903,891	19,329,161	37,470,774	40,024,255
Active totale	129,428,078	126,024,579	123,898,030	125,437,211	122,772,706
Cash flow	6,430	-228	833	8,002	10,749
Datorii comerciale	717,925	1,908,848	2,562,906	6,907,134	7,377,831

Tabel 8: Rezultate – Altman (Rafinăria Astra Română S.A.)

Rezultate	2011	2012	2013	2014	2015
X ₁	-0.2160646	-2.4360538	0.0224098	-0.527784824	-1.8392909
X ₂	4.97E-06	-1.81E-06	0	0,0000637929	8.755E-05
X ₃	0.1271157	0.1420667	-0.028668	0.298721358	0.3260029
X ₄	32.84197	344.79996	5.4098975	369.4838409	1487.0837
A	3.300989	-14.1971	0.022446	-3.10241	-23.334

În decursul anului 2011, SNGN Romgaz SA înregistrează o valoare ridicată a scorului A, mai mare de 2.03, situația financiară fiind bună. Și Rafinăria Astra Română SA deține o valoare a scorului A mai mare de 2.03, dar situația nu este la fel de bună. În anul 2012, scorul A al SNGN Romgaz SA înregistrează o creștere, situația firmei se apreciază ca fiind bună. Rafinăria Astra Română SA înregistrează o valoare a scorului A negativă, fapt ce arată că în anul 2012 firma se afla în zona cu risc de insolvență. În anul 2013 situația SNGN Romgaz SA se prezintă la fel ca și în anii anteriori; în schimb, scorul A al Rafinăriei Astra Română SA are valoare negativă ca și în anul precedent, menținându-și astfel poziția în zona cu risc de insolvență. Pe parcursul anului 2014, situația SNGN Romgaz SA este la fel de bună ca și în anii precedenți, dar Rafinăria Astra Română SA, nici în acest an nu reușește să iasă din zona riscului de insolvență. În anul 2015, se constată că SNGN Romgaz SA rămâne în afara oricărui risc de insolvență sau faliment. Rafinăria Astra Română SA se îndepărtează în anul 2015 foarte mult de 0 în sensul scăderii, fapt ce demonstrează că ieșirea din zona insolvenței este foarte dificilă.

4.3. Analiza dificultății firmelor cu ajutorul indicatorilor calculați pe baza bilanțului patrimonial

Tabel 9: Principalii indicatori SNGN Romgaz SA

INDICATORI	2011	2012	2013	2014	2015
FR	3,758,212,529	4,341,381,364	3,517,921,173	4,025,237,174	3,909,655,285
NFR	1,233,273,048	1,674,147,758	983,667,359	1,154,993,348	993,133,077
TN	2,524,939,481	2,667,233,606	2,534,253,814	2,870,243,826	2,916,522,208
RLG	5.01	6.32	5.93	6.81	6.92
RLI	4.44	5.7	5.28	6.25	6.08
RLV	2.69	3.27	3.55	4.14	4.42
RSG	8.13	10.4	8.85	7.66	8.11
RSP	0.96	0.98	0.95	0.93	0.93

Datorită fondului de rulment pozitiv, la nivelul firmei analizate, se constată o situație favorabilă pentru fiecare dintre cei cinci ani, caracterizată prin surse permanente suficiente care acoperă necesitățile pe termen lung. Se degajă astfel un excedent de resurse permanente cu care se poate interveni pentru finanțarea activității curente. Valorile necesarului de fond de rulment pe parcursul perioadei analizate ne arată că există o parte a activelor circulante nefinanțate din obligațiile pe termen scurt. Trezoreria netă este pozitivă pe parcursul întregii perioade, fapt ce arată că din activitatea firmei se degajă un excedent de disponibilități. Valorile ratei lichidității curente arată că firma este capabilă să-și onoreze obligațiile curente asumate în fiecare an. Ca urmare a faptului că rata solvabilității generale înregistrează valori peste nivelul de 1.4, desprindem că firma este solvabilă și poate face față datoriilor.

Tabel 10: Principalii indicatori Rafinăria Astra Română SA

INDICATORI	2011	2012	2013	2014	2015
FR	5,983,398	3,671,000	2,776,617	-20,757,187	-21,205,353
NFR	5,976,968	3,671,228	2,775,784	-20,765,189	-21,216,102
TN	6,430	-228	833	8,002	10,749
RLG	1.36	1.21	1.14	0.45	0.47
RLI	1.22	1.08	1.03	0.39	0.36
RLV	0.0004	-0.00001	0.00004	0.0002	0.0003
RSG	7.87	7.04	6.41	3.35	3.07
RSP	1	1	1	1	1

La nivelul Rafinăriei Astra Română SA se constată un fond de rulment pozitiv în primii trei ani, fapt ce confirmă ca firma dispune de suficiente resurse permanente pentru a-și acoperi nevoile pe termen lung. Incepând cu anul 2014 valoarea fondului de rulment este negativa, fapt ce arată că resursele permanente de care dispune firma nu sunt capabile să acopere necesitățile pe termen lung. Situația necesarului de fond de rulment se află în relație opusă cu situația fondului de rulment. Acesta ne spune că în primii trei ani există o parte a activelor curente nefinanțate din obligațiile pe termen scurt, iar în următorii doi ani sursele de finanțare pentru activitatea curentă sunt suficiente dar acest fapt nu indică întocmai realitatea. Valorile ratelor lichidității generale pe parcursul perioadei analizate arată lipsa capacității firmei de a-și onora obligațiile scadente pe termen scurt. Rata lichidității intermediare se apreciază ca fiind favorabilă în primii trei ani și nefavorabilă în ultimii doi ani. Rata solvabilității generale, deși la prima vedere indică o imagine bună pentru finanțatori, nu exprimă realitatea deoarece valoarea activelor imobilizate are o pondere cu mult mai mare în activele totale decât activele circulante, fapt ce arată că pentru a-și onora obligațiile, firma ar fi nevoită să-și vândă din imobilizărilor de care activitatea unei astfel de entități nu se mai poate desfășura în aceleași condiții. În cazul acestei firme este puțin probabil să existe o piață de desfacere prin intermediul căreia să poată fi recunoscute activele la adevărata lor valoare.

CONCLUZII

Pe parcursul lucrării noastre, am constatat că aplicarea modelului Altman are limite, și anume faptul că nu se pot găsi informații cu privire la profitul reinvestit, și de aceea am fost nevoiți să-l considerăm ca fiind rezultatul reportat, chiar dacă acesta nu reflectă adevărata valoare. Mai mult decât atât, dacă firma a înregistrat pierderi, am considerat profitul reinvestit ca având valoarea 0. O altă limită ar putea fi faptul că o firmă, chiar dacă, prin aplicarea modelului, a fost considerată falimentară, își poate schimba direcția în viitor.

Ca o concluzie la rezultatele cercetării, putem spune că, atât prin aplicarea modelului Altman, cât și prin aplicarea modelului Anghel, am obținut relativ aceleași rezultate. În urma calculelor scorurilor Z și A, Rafinăria Astra Română s-a dovedit a întâmpina dificultăți financiare începând cu anul 2013, iar SNGN Romgaz SA s-a dovedit a fi sănătoasă pe tot parcursul perioadei analizate.

O altă concluzie vizavi de rezultatele cercetării este aceea că, prin analiza dificultății Rafinăriei Astra, cu ajutorul indicatorilor calculați pe baza bilanțului patrimonial, am obținut o situație bună a solvabilității generale, pe care, dacă o analizăm în detaliu, nu vom mai obține aceeași imagine. Astfel, cea mai recomandată soluție în acest sens este impunerea auditului financiar.

Scopul general al acestei lucrări a fost acela de a îmbina cunoștințele de contabilitate, analiză economico-financiară și informatică, profitând de această temă, care ne pune la dispoziție o varietate de informații.

Cu siguranță, există aspecte pe care nu le-am punctat în această lucrare, dar ne propunem să ne îndreptăm atenția asupra acestora în viitor.

BIBLIOGRAFIE

- Anghel I. (2002), *Falimentul. Radiografie și predicție*, București, editura Economică
- Bârsan Pipu-N., Popescu I. (2003), *Managementul riscului. Concepte, metode, aplicații*, Brașov, Editura Universității Transilvania
- CECCAR (2011), *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)*, București, Editura CECCAR
- Chapaud H. (1993), *Diagnostic de l'entreprise en situation de crise*, București, Editura Economică
- John D. Richard, M. Frankel, Xiumin M. ((2015), *Accounting conservatism and creditor recovery rate*, The accounting review, Vol. 90
- Legea nr. 381/2009
- Legea nr. 85/2014
- Popescu S. (1997), *Riscul economic și financiar-bancar*, Buletin economico-legislativ, Tribuna economică nr. 5
- Robu V., Georgescu N. (2001), *Analiză economico-financiară*, București, Editura ASE
- State V. (2006), *Determinarea stării financiare a întreprinderii cu ajutorul modelelor statistice discriminante – modelul Statev*, Annales Universitatis Apulensis, Series Oeconomica, Finanțe-contabilitate, Vol. 2
- Sobolevski-David I. (2017), Suport de curs
- William J. Mayew, Mani Sethuraman, Mohan Venkatachalam (2015), *MD&A Disclosure and the Firm's Ability to Continue as a Going Concern*, The accounting review, Vol. 90

SUBSIDIARITY PRINCIPLE AND THE RIGHT OF ESTABLISHMENT

Dan Oana Diana

FABIZ - english section, 3rd year, Group 132

Scientific Coordinator: Lecturer Ovidiu Ioan Dumitru, PhD

SUMMARY

The paper deals in the first part with the role of the subsidiarity principle, alongside the principle of conferral and the principle of proportionality, while focusing on the shared competences of the Member States and answering the question "Who is better placed to regulate in a particular policy area?".

In the same time, there is put a great emphasis on the evolution of the principle in time, thus revealing its increasing importance in the functioning of the EU legislative process, by constantly enhancing its role.

Furthermore, in the second part of the paper, we deal with the right of establishment and the two doctrines that arise from the different application of the private international law rules when it comes to solving cross-jurisdictional situations. Thus, due to the existence of different approaches there were analyzed several cases and the emphasis was placed on the arguments provided by the European Court of Justice concerning these matters.

KEY WORDS

subsidiarity, Yellow Card, Orange Card, Lisbon Treaty, freedom of establishment, private international law, incorporation doctrine, real seat doctrine, primary establishment, secondary establishment

1. INTRODUCTION

The term "subsidiarity" was first developed from the Latin "subsidium", concept used in the military field and consisted of an "assistance" that remained in the background. From a political point of view, the term focused mainly on the subsidiary function that a central power should have, in order to better perform tasks that were concluded ineffective and inefficiently performed at a lower level (Bernard, 1996).

The principle is enforced at the Union's level in 1975, but the first explicit reference made to it was after the adoption of the Single European Act (1986) in the EC Treaty.

Subsidiarity principle is one of the fundamental principles concerned with the functioning of the European Union, aiding in the decision-making process of the Union. The principle is defined by article 5 (3) in the Treaty on European Union (TEU) and in the protocol regarding the application of the principles of subsidiarity and proportionality. The main purpose of the principle is to bring the European Union and its Member States' citizens closer, in order to ensure a greater legitimacy of the EU legislative process.

The principle was first expressly introduced by the Maastricht Treaty, being used as a guiding principle and in 1987 was included as a criterion regarding environmental policy by the Single European Act, without being specifically referred to. Also, the Treaty of Amsterdam included the above mentioned Protocol No.2 on the application of subsidiarity and proportionality.

As regarded in Art. 5 of the EC Treaty, subsidiarity principle has the role of balancing the competences between the Union and the Member States, as to adjust the regulatory powers of the two force.

The Lisbon Treaty introduces new mechanisms ensuring the control of subsidiarity ex ante and also ex post the legislative process, and in this way strenghtening the role of national parliaments and the role of the Committee of Regions. Moreover, this is also a useful tool for establishing the legitimacy of the decision-making process at EU level.

In order to distinguish whether the Member States or the Union are entitled to act, the proper question would be "Who is better placed in order to achieve the goal pursued by a particular policy?", but the answer depends on the scale and effect of that certain policy. For example, it is obvious the need for the Union's intervention when speaking about an issue dealing with climate change, due to the higher impact of the matter taken at EU level.

The second part of the paper will present the right of establishment and several disputes regarding this matter. In the incipient stages it will be presented the role of private international law regarding the matter of establishment, answering questions regarding the desirability of a certain state in applying its own laws on a foreign body corporate and the methods through which a state can decide on the law applicable to a particular company.

It is obvious that Member States do not draw the boundaries between foreign and domestic law in the exact same manner and this is why the existence of two doctrines, the real seat doctrine and the incorporation doctrine, are of great importance when speaking about the right of establishment. They are both collections of private international law rules with the purpose of determining the laws applicable to foreign companies and they will be separately discussed within the paper.

Regarding the development of the freedom of establishment, we have articles 49 and 54 of TFEU, that will be further analyzed in the paper.

2. LEGAL BASIS

2.1. Subsidiarity before Lisbon Treaty

Once the Single European Act was adopted, the principle was therefore explicitly introduced, targeting only the area of environmental protection, Article 130-R (4) stating that "the Community shall take action relating to the environment to the extent to which the objectives referred to in paragraph 1 can be attained better at Community level than at the level of the individual Member States".

The subsidiarity issue has been put forward for the first time in the European context in 1975, when the European Commission claimed that the Union should have been assigned more responsibilities to the extent that the Member States cannot efficiently solve the issues that are beyond their capabilities.

The most important step in the development of subsidiarity was the Treaty of Maastricht, when the principle was expressly stated in Article 3b : "In areas which do not fall within its exclusive competence, the Community shall take action, in accordance with the principle of subsidiarity, only if and in so far as the objectives of the proposed action cannot be sufficiently achieved by the Member States and can therefore, by reason of the scale or effects of the proposed action, be better achieved by the Community."

Its establishment as a principle of EU law had the role of controlling the exercise of the regulatory powers in policy areas where EU did not enjoy exclusive competences. But, since there is no certain delimitation of the shared competences and since not only EU, but the Member States themselves plead for regulatory powers, the limits of application of the principle of subsidiarity is at some extent viewed as obscure.

Furthermore, the Treaty of Amsterdam introduced, based on the conclusions of European Council of Birmingham, the Protocol on the Application of the Principles of Subsidiarity and

Proportionality. This Protocol determines the institutions to exercise their competence in accordance with the subsidiarity principle and stresses the procedural requirements, primarily for the Commission. . The Protocol also incorporates the conclusion of the European Council of Edinburgh in justifying the action of the Union: " It allows Community action within the limits of its powers to be expanded where circumstances so require, and conversely, to be restricted or discontinued where it is no longer justified".

2.2. Subsidiarity post Lisbon

The Lisbon Treaty is of utmost importance since it establishes one of the most consistent European reformations, both through its scope and content. It points out a big step towards the structure of the political Europe, provided that, on one side, emphasizes the model of this unique political system and, on the other side, it strengthens the action power of the European Union in areas that belong traditionally to the exclusive field of national sovereignty of the Member States.

As stated in the Lisbon Treaty, the national parliaments are the ones assigned with ensuring the conformity with the principle of subsidiarity, in accordance with the procedure presented in the respective Protocol. The Protocol regarding the role of national parliaments in the European Union, accord that has been initially introduced through the Treaty of Amsterdam, as mentioned in the previous pages, is reformulated in its entirety through the Treaty of Lisbon. Its structure consists of two titles: guidelines for national parliaments and inter-parliamentary cooperation. It is worth mentioning that in the light of the proportionality principle the action of the Union, both in form and content, shall not surpass what is necessary for achieving the objectives set by the Treaties. Is to be emphasized that the EU institutions apply those two principles according to the Protocol regarding the application of subsidiarity and proportionality principles.

The increased importance of the subsidiarity principle presented in the Lisbon Treaty, and the existence of its new tools, created especially for raising the national implication in decision-making process at central level, should help accelerate the development and implementation of the principle in all Members of European Union.

One of the biggest novelties brought by the Lisbon Treaty consists in the Yellow and Orange Cards procedures. The name of the "Yellow Card" procedure comes from a soccer analogy, while the name of the "Orange Card" procedure comes from a traffic light analogy. However, a "Red Card" procedure is not incorporated in the Protocol legal basis. The two existing procedures are mainly referred to as the Early Warning Mechanism.

Thus, the Yellow Card procedure enforces a threshold of one third of the national parliaments opposing a draft legislative act infringing the subsidiarity principle. Also, it is important to mention that when targeting areas of freedom, security and justice, the threshold is set at one quarter. In the case the threshold is reached, the European Commission has three possible solutions: to maintain, amend or withdraw the draft legislation, but in each of the cases it is bound to provide a reasoned opinion for the decision. In terms of the "Orange Card" procedure, the threshold is set at half of the national parliaments opposing proposed legislation, so here we have a simple majority threshold. If this is reached, then the Commission must review the draft legislation, having again the three possible solutions: to maintain, amend or withdraw it.

Apart from the changes made to the subsidiarity principle, the Treaty brought some important novelties in terms of the legislative procedure of the European Union. Thus, the yellow and orange card procedures can be applied when dealing with the ordinary legislative procedure. Another adjustment made by the Lisbon Treaty is changing the name of the "co-decision procedure" enforced by the Maastricht Treaty in 1992, into the ordinary legislative procedure.

Another major change brought by Lisbon relates to the right given to the Committee of Regions to bring actions before the European Court of Justice, but only for two reasons, either to protect its prerogatives, or to ensure respect of a legislative act with the subsidiarity principle. Also, it is worth mentioning that the Committee of Regions does not enjoy the same power as the national parliaments with regard to the early warning procedure. Thus, the Committee is given the responsibility of monitoring to a certain extent the consistency with the subsidiarity principle.

3. SUBSIDIARITY CASE-LAW

One of the most relevant cases targeting subsidiarity focuses on the Vodafone case emphasizing how the principle works. In 2007, the European Union has introduced a cap on the rate that an operator can charge when receiving or making calls abroad on a mobile phone. This legislative act is called the International Roaming Regulation. Regarding this measure, some Telekom operators including Vodafone and Orange have challenged this directive. Vodafone and the other Telekom operators claimed that the Member States and not the EU were better placed to regulate the issue, hence they should establish the price to be charged when making or receiving calls from abroad. In the view of the Member States, the European Union would have breached the principle of subsidiarity.

On the other hand, the European Court of Justice rejected this claim, stating that fixing maximum charges was a justified action in the light of the subsidiarity principle, considering in particular the absence of effective instruments in the hands of national regulators to reach the objective of improving the internal market for Telekom operators. Thus, the EU was justified in its action to regulate the matter. This is mainly because the retail prices depend largely on wholesale prices, which being determined by the Telekom operators upstream of the consumer markets they cannot easily be influenced by the national regulators. Hence, the national regulators would be powerless when speaking about the action of those Telekom operators. Therefore, an intervention at the European level was fully necessary and justified. Although controversial, the EU policy of limiting maximum charges for international calls was actually judged to be in full compliance with the subsidiarity principle.

4. THE PROBLEM OF FOREIGN COMPANIES WITHIN EU LAW

The company's legal existence is a creature of the national legal system, which confers on it personal status, creates and shapes its legal capacity and provides the rules governing its internal operation. In this respect, companies are no different from other persons, natural and legal, whose capacities and status are also creatures of the law. More than that, the law under which a company's legal position is to be assessed in this sense is commonly referred to as "lex societatis".

Problems may arise whenever a legal concept needs to operate in the context of another legal system. Where a company claims, or is claimed, to exist as a legal person, to have rights and obligations in its own name, to be able to act through certain agents, and generally to operate internally through its normal legal arrangements, all based on the legal system of a foreign jurisdiction, the question is "How shall such a host jurisdiction react?"

The first and arguably most important question a legal system will have to answer concerns a company's very existence. The main issue here is whether the host system recognizes that it is dealing with a legal person at all, and whether it does so by virtue only of the fact that a foreign legal system has created the legal fiction we call a company, or whether the host system seeks to determine the personal status of the foreign company, by exclusively applying its own domestic rules.

The question can thus be viewed as one about the willingness of a host system to render applicable a set of foreign legal rules to a legal issue involving a cross-frontier element. No

jurisdiction completely and in all circumstances ignores legal relations established under a foreign legal system. Jurisdictions differ, however, in their legal response to companies establishing factual connections with their territory. The question, thus turns, in practice, on how a legal system reacts to different levels of intensity of these connections. The recognition of companies by the host state is a very important issue in this context.

The problem addressed here is one that arises whenever a particular set of legally relevant facts is in some way connected to more than one jurisdiction. This potential situation of different legal systems in relation to such cross-jurisdictional matters is solved, in the area of private law, by national private international law. In particular, the private international law rules of each jurisdiction determine the circumstances in which a legal system will apply its own rules, as well as those in which it will accept the application of foreign legal rules to a given set of facts.

The application of domestic and/or foreign rules tell us under what conditions and in relation to which questions will that jurisdiction assess a company's legal position with reference to its own legal rules, and in what situations and in relation to which questions it looks at the company through the lens of foreign law. In other words, a given country's private international law determines that country's view of the legal rules applicable to a foreign company. The interconnectedness of the company law rules often necessitates entire areas of company law being subject to one system or the other, because doing otherwise may lead to undesired and often unpredictable results.

The general issue, the problem of recognition, and the more limited issue, the application of the host state rules to certain aspects of the company's legal position are a question of extent, rather than one of principle. This is confirmed by the facts that no jurisdiction can sensibly ignore a company's legal position under foreign law in all circumstances and no jurisdiction will accept the exclusive application of foreign law rules in relation to all aspects of a company simply because a foreign legal system claims to govern these aspects within the foreign jurisdiction.

The issue is often characterized as one of "free movement" of the companies and their presence in a new territorial jurisdiction. A company "moves" in the sense that it establishes, and is "present" in the sense that it maintains, such legally relevant factual links with foreign economies. The Treaty, by creating a "freedom of establishment", ensures that companies falling under article 54 TFEU can "move" and be "present" in this sense - by establishing certain factual links with the national economies of the Member States.

5. REAL SEAT VS. INCORPORATION DOCTRINE

There is commonly known that not all the MSs draw the boundaries between foreign and domestic law in the exact same way. However, the European states, since long before the Rome Treaty, adopted widely different approaches to solving these problems. There are two doctrines - the incorporation doctrine and the real seat doctrine. Both doctrines are collections of private international law rules aimed at determining the laws applicable to foreign companies. The former assesses the rules applicable to companies by reference to the law of their place of claimed formation and the latter applies the law to which the company is most closely connected. It first defines a level of intensity of links with the host state economy that signifies the closest connection and upon establishing a link of this type mandates the application of its law to all aspects of company law. As mentioned before, neither doctrine is applied in unmodified form by any European state in practice. All adopt a hybrid approach, meaning that there are numerous versions of each doctrine.

The different approaches to the European states created barriers to the creation of the internal market. Such economic integration requires that companies should be able to operate freely across frontiers without threats to their existence and legal relations, and without being

subject to different and often incompatible rules governing the core aspects of their internal organization. The existence of the two doctrines concurrently could lead to companies which established a presence abroad not only being deprived of some, or all, of their legal capacities there. It could also lead to the same company being regarded as subject to more than one legal system simultaneously, or none.

The incorporation doctrine determines the validity of formation of a company, its rules of internal operation, its personality and legal capacity by reference to the legal system under which it claims to have been formed. Thus, a state adopting this doctrine, will, as host state, recognize the existence of foreign corporations, providing that they are validly formed under the laws of the state of claimed formation. It will also accept the main questions concerning a foreign corporation's operation, including the appointment of its directors, their authority to act on behalf of the company, the rights of its members or shareholders and their liability will be determined based on the law of the state of incorporation.

In the same time, in relation to its companies (companies that have been formed under its laws) a jurisdiction following the incorporation doctrine will apply its own company law whatever their connecting factors with foreign jurisdictions. Taking into account that the adoption of the incorporation doctrine is a matter of private international law, its adoption only determines which set of substantive company law rules applies to a particular company, not their content. More than that, the incorporation doctrine has the effect of giving founders a high degree of choice as to the legal system under which a company is formed.

On the other hand, the real seat doctrine is a private international law concept that seeks to determine the legal system applicable to a company by reference to the factual connections a company has with different jurisdictions. The aim of the doctrine may be stated as subjecting the company to the law of the jurisdiction with which it has the closest and most important connection. Usually, countries adopting the real seat doctrine determine this jurisdiction by looking at the place where the key decision-making functions are engaged in and carried out.

In principle, under the real seat doctrine, a foreign corporation "moving in", by establishing a new real seat, will cease to be recognized by virtue of its status under foreign law. In other words, by establishing closer connections with the host state than exist with the state of original formation, the company law rules applicable to the foreign company change from the perspective of the real seat doctrine state, meaning that the company's legal status will now have to be determined under host state law.

Applied strictly, this has the consequence of the foreign company ceasing to exist, since most jurisdictions require companies to register with a national public authority before the law endows them with legal personality. A foreign-registered company "moving in" to the host state will not have met this requirement and thus will not exist in the eyes of the real seat doctrine state.

Furthermore, the real seat doctrine substantially restricts the ability of founders to choose between different national company laws. Giving priority to public policy over party autonomy, a real seat country imposes its law on all companies which maintain a closer "real" connection with its territory than with that of any other jurisdiction.

On the other hand, the incorporation doctrine produces freedom of choice and certainty wherever the company's affairs are carried on the answer to the issue is determined by the legal position under the law of incorporation. This allows the founders and controllers of the company to adopt and maintain a corporate regime which is not in any way connected with the environment in which the company operates.

6. DEVELOPING FREEDOM OF ESTABLISHMENT

Article 49 TFEU, first paragraph, confers two rights on MS nationals, to be enjoyed free of restriction by MSs and their public authorities:

- to take up self-employed activities and found companies and firms in other MSs, called primary establishment;
- when they are already established in a Member State (not necessarily their state of nationality), to set up agencies, branches and subsidiaries in any MS, this being secondary establishment, where a first or primary establishment already exists.

The second paragraph of article 49 develops this by indicating that this freedom of establishment includes the right to take up and pursue activities as self-employed persons and to get and manage undertakings, in particular companies and firms within article 54 second paragraph, with the benefit of national treatment in the host state.

Article 54 TFEU provides:

"Companies or firms formed in accordance with the law of a Member State and having their registered office, central administration or principal place of business within the Union shall, for the purpose of this Chapter, be treated in the same way as natural persons who are nationals of Member States. "

Article 54 clearly limits the range of private international law rules available to Member States. Thus, article 54 implicitly prevents MSs from adopting the most intrusive private international law rules, since companies can only exercise the rights conferred by the provision if they are recognized by the host Member State.

This article does two main things:

- it confers on certain companies and firms the right of freedom of establishment which is conferred on individual MS nationals by art. 49 TFEU
- it defines the kinds of companies that may be formed, set up and managed in exercise of that freedom

So, to be eligible for these purposes companies must satisfy two conditions:

1. they must be formed in accordance to the law of a Member State;
2. they must have their registered office, central administration or principal place of business within the Union.

The secondary establishment of a company involves a company which already exists, is established in a Member State and is entitled to engage in such establishment under art. 54, setting up a new establishment in another Member State. If that new establishment is the principal, main or even the only establishment of the company, then whether that new establishment will be secondary or primary, and indeed be an establishment of the company at all, will depend (subject to EU law) on the legal provision of the states concerned. Also, it is important to mention that a company cannot claim under Union law to set up a secondary establishment unless it has lawfully established a primary one.

7. FREEDOM OF ESTABLISHMENT. CASE-LAW

7.1 Daily Mail

Daily Mail and General Trust plc, a UK public limited company, has accumulated unrealized capital gains. With a view to realizing and distributing them tax free it sought to transfer its central management and control or "tax residence" out of UK, thus escaping UK tax jurisdiction, and into the Netherlands, which charges no tax on gains accumulated before such entry. UK law prohibited such a transfer without Treasury consent. Daily Mail applied to the Treasury's consent and in the ensuing negotiations the Treasury took the view that Daily Mail

should realize at least part of its capital gains before ceasing to be a UK tax resident. Daily Mail challenged the consent requirement as contrary to what is now art. 49.

Daily Mail argued that the proposed establishment was a primary establishment which it was entitled to set up under what is now art. 49 TFEU. The UK took the view that it was not an establishment at all, lacking the economic necessary substance.

The Court ruled that "articles [49 and 54 TFEU] conferred no right on a company incorporated under the legislation of a MS and having its registered office there to transfer its central management and control to another MS". It further emphasized the fact that UK law "requires Treasury consent only where such a company seeks to transfer central management and control out of the UK while maintaining its legal personality and its status as a UK company. In that regard it should be borne in mind that, unlike natural persons, companies are creatures of the law and, in the present state of Community law, creatures of national law. They exist only by virtue of the varying national legislation which determines their incorporation and functioning."

First, the Court treats the problem as one of determining the validity of a UK law which sought to restrict the exit of Daily Mail, "while maintaining its legal personality and its status as a UK company". This clearly was a misstatement of UK law at that time: the relevant rule of UK tax law applied to any body corporate resident in the United Kingdom, irrespective of the country of incorporation. Being an incorporation doctrine country, many UK tax subjects are, of course, foreign-incorporated companies and restricting the application of what is effectively an anti-avoidance rule to UK incorporated entities would certainly have been highly inappropriate.

Second, the solution adopted by the Court is that the Treaty does not settle the matter of transfers of central management and apparently, that Member States are free to choose amongst the connecting factors in art. 54 TFEU.

Third, the Court clearly attached significance to the fact that companies are creatures of national law. But the question is whether the rules of national law which create the legal relations in question are, like any other such rules, consistent with Union principles and rules.

7.2 Centros

The case involves a private company formed by two Danes in the UK and intended to carry business entirely in Denmark, both countries adopting the incorporation doctrine. The founders admitted that their purpose was to avoid Danish law on capital maintenance and in particular its minimum capital requirement.

The Danish authorities refused to register a branch of Centros in the commercial register, thus making it impossible for it lawfully to carry on business in Denmark. The grounds were that the company was not intended to carry on any business outside Denmark and that what was being established was not a branch, but a principle establishment and a circumvention of national rules particularly on minimum capital.

The Danish government argued that this was substantially a Danish company, this being a situation purely internal to Denmark, and that the founders' purpose amounted to an abuse of the establishment freedom which Denmark was entitled to prevent.

The Court denied that this was an internal matter: "a situation in which a company formed in accordance with the law of a MS in which it has its registered office desires to set up a branch in another Member State falls within the scope of Community law". The mere registration and registered office in the UK was sufficient to raise the Community dimension.

The Court held that what are now art. 49 and 54 TFEU applied, that the issue of national anti-avoidance legislation was a different question and that the refusal to register was an obstacle to the freedoms granted by those articles.

As for the argument based on abuse, the Court admitted that a MS is entitled to take measures designed to prevent certain of its nationals from attempting, under cover of the rights created by the Treaty, improperly to circumvent their national legislation or to prevent individuals from improperly or fraudulently taking advantage of [the freedoms]". So, the fact that a MS national " chooses to form a company in the MS whose rules seem to him the less restrictive and set up branches in other Mss cannot, in itself, constitute an abuse of the right establishment".

8. CONCLUSIONS

Through the above mentioned principles and concepts, we can state that both subsidiarity principle and the right of establishment represent one of the important issues related to the European Union company law. It is obvious that these concept raised some debates concerning their application and their functionality within the area of European actions. The development in time, as presented in the paper, of the subsidiarity principle emphasizes the need for its application in order to balance in an appropriate manner the transfer of competences within the Union and also to strengthen the view that the EU is considered to be the better choice when it comes to decision-making processes at the Union level, thus being in the best interest of the Member States' citizens.

Nonetheless, the freedom of establishment, focusing on providing an overview of the different national law approaches to the core questions of the international company law. Thus, significant progress has been made on two fronts, by developing ECJ jurisprudence of freedom of establishment and by harmonization of company laws of the Member States, facilitating the same freedom.

9. BIBLIOGRAPHY

1. Bernard, N. (1996). The Future of European Economic Law in the Light of the Principle of Subsidiarity. *Common Market Law Review*.
2. Craig, P., & Burca, G. d. (2011). *The Evolution of EU Law*. Oxford University Press.
3. Estella, A. (2002). *The EU Principle of Subsidiarity and its Critique*. Oxford.
4. Fabbrini, F., & Granat, K. (2013). *Yellow Card, bu no Foul: The Role of the National Parliaments under the Subsidiarity Protocol and the Commission Proposal for an EU Regulation on the Right to Strike*. Kluwer Law International .
5. Gerner-Beuerle, C., & Schuster, E. (2014). *The Cost of Separation: Conflicts in Company and Insolvency Law in Europe*. LSE Law, Society and Economy Working Papers .
6. McCormick, J. (1999). *Understanding the European Union*. London: MacMillan.
7. Perisin, T. (2008). *Free Movement of Goods and Limits of Regulatory Autonomy in the EU and WTO*. Asser Press.
8. Portuese, A. (2010). *The Principle of Subsidiarity as a Principle of Economic Efficiency*. *Columbia Journal of European Law*.
9. Sander, F. (2006). *Subsidiarity Infringements before the European Court of Justice: Futile Interference with Politics or a Substantial Step Towards EU Federalism?* Harvard Law School.
10. Weatherill, S., & Beaumont, P. (1999). *EU Law*.

STUDIU EMPIRIC PRIVIND PRACTICILE DE RAPORTARE INTEGRATĂ ÎN EUROPA

Alina Bratu

Master, An II, Grupa 681

Coord. științific: Prof. univ. dr. Chirața Caraiani

REZUMAT

Raportarea Integrată este o practică ce urmărește să comunice valoarea unei organizații prin intermediul unei imagini holistice, integrând atât informații financiare cât și non-financiare. Acest proces se află într-o fază incipientă, multe companii fiind nesigure în privința aplicării corecte a principiilor acestei practici și a modalității de realizare a unui raport cu adevărat integrat. Cu scopul de a oferi o mai bună înțelegere asupra Raportării Integrate și a beneficiilor acesteia, un Cadru Conceptual a fost dezvoltat de către Consiliul Internațional pentru Raportare Integrată (engl., The International Integrated Reporting Council - IIRC).

Obiectivul principal al acestei lucrări este de a evalua nivelul de conformitate al rapoartelor integrate publicate pentru anul fiscal 2015 de către companiile Europene care au adoptat aceasta inițiativă, cu sugestiile Cadrului Conceptual IIRC (2013) referitoare la Principiile de Raportare Integrată.

Rezultatele arată că organizațiile se află în diferite stadii în ceea ce privește conformitatea cu cerințele Cadrului Conceptual IIRC (2013). Mai mult, câteva companii analizate în acest studiu sunt în fruntea inițiativei, în timp ce altele furnizează rapoarte mai mult „combinate” decât „integrate”.

CUVINTE CHEIE: *Raportare Integrată, Cadrul Conceptual IIRC, Principii ale Raportării Integrate, Analiză de conținut, Scoring*

1. INTRODUCERE

În ultimii ani, datorită creșterii complexității mediului de afaceri internațional, noi cerințe de raportare au fost necesare și au fost adăugate prin legi, regulamente, standarde, coduri, orientări sau cerințe pentru listarea la bursă (IIRC, 2011). Acest lucru a condus la sporirea volumului de informații prezentate de către companii, concretizate prin rapoarte financiare lungi și complexe, cu multe detalii tehnice ce necesită un nivel ridicat de expertiză pentru a fi înțelese (Deloitte, 2012).

În urma crizei financiare globale a fost pusă sub semnul întrebării eficiența sistemelor de raportare financiară utilizate până în acel moment. Organizațiile prezentau situații financiare realizate în conformitate cu reglementările și standardele contabile, având ca obiectiv furnizarea de informații cu precădere către acționari, ignorând interesele altor părți interesate.

Cu toate că gradul de conștientizare a responsabilității de raportare către părțile interesate este în creștere, companiile necesită demonstrații referitoare la utilitatea și oportunitatea practicilor de raportare sustenabilă (Caraiani et al., 2015). Companiile ar prefera să prezinte în raportări

doar aspectele pozitive și să evidențieze punctele forte legate de activitatea comercială, în timp publicarea unor indicatori de mediu și sociali ce indică o situație mai puțin bună ar putea crea dezavantaje concurențiale (Dima et al., 2015).

În plus, societățile tind să prezinte mai mult aspecte de management decât de performanță, iar informațiile prezentate sunt ușor de manipulat și au o poziție marginală față de esența afacerii. Se urmărește ca elementele prezentate să influențeze pozitiv situația economică sau să demonstreze bune practici în aplicarea reglementărilor din sectorul respectiv, oferind informații ce nu prezintă utilitate decât pentru companie (Bonila-Priego et al., 2014).

Pentru a răspunde nevoii de informare a părților interesate, companiile au publicat din ce în ce mai multe raportări de natură non-financiară, incluzând impactul social, de mediu și economic al activității lor, nu doar ca o formă de responsabilizare, dar și ca o modalitate de proiectare a strategiei companiei (Caraiani et al., 2015; Lungu et al., 2011).

Marile companii au început să combine toate raportările într-un singur document – raportul integrat – cu scopul de a realiza o parte a strategiei de dezvoltare sustenabilă ce face referire la oferirea informațiilor necesare părților interesate prin alocarea unui minim de resurse. Acest raport furnizează informații referitoare la guvernanta corporativă, strategie și performanță într-o manieră organizată, compactă și coerentă, reflectând contextul comercial, social și de mediu în care activează compania (García-Sánchez et al., 2013; IIRC, 2013; Eccles și Krzus, 2010).

Un concept nou, ce încorporează principiile de raportare financiară, socială, de mediu și a sustenabilității a fost dezvoltat sub forma raportării integrate (engl., Integrated Reporting – IR) (Caraiani et al., 2015). Acesta este văzut ca o modalitate de prezentare extinsă a modelului de afaceri și a procesului de creare de valoare în cadrul unei companii, fiind încurajată adoptarea unei perspective pe termen lung (Adams, 2014 citat de Dima et al., 2015).

Raportarea integrată presupune oferirea informațiilor cu caracter financiar și non-financiar prin intermediul unui singur raport, fiind oportună evidențierea interdependențelor dintre acestea, astfel calitatea raportării crește semnificativ. Raportarea integrată devine cea mai eficientă cale de a identifica problemele semnificative care afectează activitatea companiilor și de a realiza o mai bună alocare a resurselor. Toate acestea susțin gândirea integrată, iar deciziile și acțiunile managementului sunt orientate spre crearea de valoare (Hurghiș, 2017).

Scopul acestei cercetări este analiza rapoartelor integrate sau anuale publicate pentru anul fiscal 2015, ca o modalitate de a oferi o perspectivă asupra practicilor utilizate de către companii după introducerea Cadrului Conceptual IIRC. Necesitatea de a analiza această perioadă este datorată în principal intervalelor de timp studiate de cercetările anterioare, în mod explicit anii 2010 - 2013, perioade aflate înainte de publicarea Cadrului Conceptual IIRC (2013). O altă motivație care oferă o relevanță mare pentru acest studiu, este suportul utilizat pentru evaluarea rapoartelor, autorii utilizând ca bază de notare Proiectul Cadrului Conceptual IIRC (2013). Acest studiu utilizează Cadrul Conceptual IIRC (2013), cu scopul de a analiza și a oferi scoruri pentru respectarea Principiilor de Raportare Integrată în rapoartele integrate publicate de companiile europene.

Lucrarea cuprinde șase secțiuni. Secțiunea următoare conține o revizuire a literaturii de specialitate relevante, ce oferă informații cu privire la cercetările anterioare și Cadrul Conceptual IIRC (2013). Secțiunea 3 descrie principiile raportării integrate, secțiunea 4 cuprinde metodologia de cercetare și eșantionul studiat, în timp ce secțiunea 5 este dedicată prezentării rezultatelor obținute. În cele din urmă, concluziile și limitările acestui studiu sunt prezentate în secțiunea a șasea.

2. REVIZUIREA LITERATURII DE SPECIALITATE

Studiile anterioare privind raportarea integrată, cum ar fi cele realizate de Frías-Aceituno et al. (2013), Garcia-Sanchez et al. (2013) și Hurghiș (2017), s-au concentrat pe analiza motivațiilor și factorilor de influență a adoptării Raportării Integrate. Alte studii, realizate de Eccles et al. (2015), Lizcano et al. (2011) și Ruiz-Lozano și Tirado-Valencia (2016) au prezentat gradul de conformitate a rapoartelor integrate publicate de companiile care au răspuns la propunerea IIRC.

Studiul publicat de Lizcano et al. (2011) analizează diferențele dintre cerințele Documentului de Discuție a Cadrului Conceptual IIRC(2011) și rapoartele integrate aferente anului fiscal 2010 publicate de către companiile spaniole, regăsite în baza de date Global Reporting Initiative. Rezultatele arată că firmele respectă sugestiile într-o măsură acceptabilă, dar există aspecte care necesită îmbunătățiri. Cercetarea prezentată de Eccles et al. (2015), studiază de 100 de companii la care se adăugă 24 de organizații din Africa de Sud din toate sectoarele economice, care au realizat și prezentat rapoarte auto-intitulate „integrate” pentru anul fiscal 2012. Rezultatele acestui studiu arată o variație în nivelul de conformitate cu sugestiile Proiectului Cadrului Conceptual IIRC (2013), dar în medie, companiile analizate au publicat rapoarte integrate realizate destul de bine pregătite. Cel mai recent studiu, elaborat de Ruiz-Lozano și Tirado-Valencia (2016) prezintă o analiză bazată pe oferirea de scoruri pentru nivelul de atenție acordat Principiilor Raportării Integrate de către companiile din domeniul industrial. Rezultatele arată că în rapoartele integrate publicate pentru anul fiscal 2013, nu toate Principiile sunt respectate în mod egal de către companii.

Obiectivul principal al Cadrului Conceptual IIRC (2013) este de a oferi o bază de raportare comună, prin definirea conceptelor fundamentale în ceea ce privește raportarea integrată și prin stabilirea unor Principii directe și Elementele de conținut care ar trebui să fie găsite într-un raport integrat (IIRC, 2013). Conceptele fundamentale descrise sunt procesul de creare a valorii pe termen scurt, mediu și lung și cele Șase Capitaluri – financiar, fabricat, uman, natural, intelectual, social-relațional. Cadrul Conceptual IIRC (2013) este structurat astfel încât rapoartele integrate elaborate respectând cerințele acestuia, prezintă obiectivele strategice ale companiei, modelul de afaceri și principiile de guvernare (Caraiani et al., 2015).

Alte obiectivele ale Cadrului Conceptual IIRC (2013) sunt:

- Oferirea de informații suficiente pentru a răspunde nevoii de informare a investitorilor, prin prezentarea detaliată și pe termen lung a consecințelor procesului decizional al organizației.
- Evidențierea interconexiunilor dintre factorii de mediu, sociali, de guvernare și financiari în deciziile care influențează condițiile și performanțele pe termen lung. Un raport integrat prezintă legătura dintre dezvoltarea sustenabilă și valoarea economică.
- Asigurarea contextului necesar ce facilitează raportarea și includerea în procesul decizional a factorilor de mediu și sociali.
- Evidențierea indicatorilor de performanță pe termen lung, nu doar a rezultatelor pe termen scurt.
- Creșterea gradului de dezvăluire a informațiilor, prin prezentarea de date utilizate de management (IIRC, 2011 citat de Caraiani et al., 2015).

Definiția oferită de Cadrul Conceptual IIRC (2013) a devenit principalul suport pentru procedura de integrare a elementelor financiare și non-financiare, precum și pentru ieșirile planificate care provin din procesele predefinite. Un raport integrat este o comunicare concisă despre modul în care strategia, guvernarea, performanța și perspectivele unei organizații, în

contextul mediului său extern, conduc la crearea valorii pe termen scurt, mediu și lung (IIRC, 2013). În plus definiția evidențiază elementele de „arhitectură” ale unui sistem de raportare integrată, cu intenția de a facilita înțelegerea activităților care au loc în cadrul unei companii, precum și rezultatele obținute (Oprișor et al., 2016).

Integrarea raportărilor financiare și non-financiare presupune livrarea de informații destinate fiecărei categorii de beneficiari și nu face referire doar la emiterea unui document ce prezintă o combinație de informații. Aceasta implică utilizarea internetului pentru a realiza o raportare ce nu poate fi oferită pe suport fizic. Spre exemplu, companiile ar putea pune la dispoziția utilizatorilor instrumente de analiză ce ar permite efectuarea de analize financiare sau non-financiare. Publicarea unui raport integrat nu conduce automat la concluzia conform căreia organizațiile nu vor mai publica și alte raportări mai detaliate, cu informații specifice ce vizează anumite categorii de utilizatori (Eccles și Krzus, 2010).

Raportul integrat se adresează tuturor părților interesate: angajați, clienți, furnizori, comunități locale, autorități legislative și fiscale fără a ignora principalul scop, acela de a prezenta investitorilor abilitatea organizației de a crea valoare în timp. Cadrul Conceptual IIRC (2013) prezintă noțiunea de raport integrat printr-o abordare bazată pe principii. Se dorește realizarea unui echilibru între flexibilitate și reglementare, pentru a oferi un grad suficient de comparabilitate între informațiile furnizate de companii. Cadrul conceptual nu impune un set specific de indicatori cheie, metode de măsurare sau informații specifice, dar include câteva cerințe de îndeplinit pentru ca raportul să fie în concordanță cu Cadrul conceptual (IIRC, 2013).

3. PRINCIPIILE RAPORTĂRII INTEGRATE

Cadrul Conceptual IIRC (2013) pune la dispoziția profesioniștilor șapte principii cu rol director în procesul de realizare a unui raport integrat. Acest set de principii permite obținerea unui echilibru adecvat între materialitate și relevanță, flexibilitate și reglementare, concizie și volum de informații (Ruiz-Lozano și Tirado-Valencia, 2016). Aplicarea Principiilor Raportării Integrate necesită un raționament profesional dezvoltat, utilizat cu scopul de a diminua tensiunile aparente ce pot apărea între principii, din moment ce există posibilitatea apariției de informații sau situații confuze (IIRC, 2013). Cadrul Conceptual IIRC (2013) definește următoarele principii: Focalizare strategică și orientare către viitor, Conectivitatea informației, Relația cu părțile interesate, Materialitate, Concizie, Certitudine și exhaustivitate.

- A. *Focalizarea strategică și orientarea către viitor*- este necesar ca un raport integrat să poată asigura o bună înțelegere a strategiei unei companii și modalitatea în care aceasta contribuie la crearea de valoare pe termen scurt, mediu și lung, atât în privința utilizării de capital cât și la efectele produse asupra tipurilor de capital (Deloitte, 2012). Pentru a realiza acest lucru, o prezentare a riscurilor și oportunităților trebuie să fie inclusă în raportul integrat, precum și o descriere a modalității prin care compania a învățat din trecut, dar și din prezent, în scopul de a stabili obiectivele strategice pentru viitor.
- B. *Conectivitatea informației* – raportul integrat trebuie să prezinte o imagine de ansamblu asupra interdependențelor dintre factorii care influențează capacitatea de a crea valoare. Beneficiul unui raport integrat constă în structura logică și în conectivitatea dintre informații, în acest context fiind utilă folosirea tehnologiei comunicațiilor pentru a căuta, conecta, personaliza sau analiza informațiile. Cei mai importanți factori ce ar trebui prezentați într-o abordare interdependentă sunt:

- Elementele de conținut trebuie să fie prezentate într-o manieră interconectată pentru a reflecta interacțiunile dintre activitățile companiei.
 - Trecutul, prezentul și viitorul. Activitățile prezente și trecute sunt o sursă perfectă de informații care pot fi utilizate pentru a defini obiectivele strategice, precum și pentru a măsura eficiența și calitatea managementului curent.
 - Capitalurile. Interdependențele dintre cele șase capitaluri și variația în accesibilitatea și disponibilitatea acestora afectează capacitatea de a crea valoare.
 - Informații financiare și alte informații de natură non-financiară. De exemplu, dependența dintre creșterea veniturilor sau a profitului și gradul de satisfacție a clienților sau relațiile de lungă durată cu aceștia.
 - Informații cantitative și calitative. Acestea sunt folosite pentru a defini capacitatea organizației de a crea valoare. De exemplu, indicatorii cheie de performanță incluși într-o explicație narativă poate fi o sursă de informații cu un nivel mai ridicat de eficiență decât simpla prezentare a valorilor indicatorilor.
- C. *Relațiile cu părțile interesate* – un raport integrat ar trebui să demonstreze calitatea relației cu părțile interesate, din moment ce valoarea nu este creată folosind doar eforturile organizației, ci doar prin relațiile cu ceilalți (IIRC, 2013). Părțile interesate furnizează opinii utile cu privire la aspectele pe care companiile au tendința de a ignora, cum ar fi problemele sociale și de mediu. O relație solidă cu părțile interesate este construită prin prezentarea modului în care nevoile și interesele acestora sunt înțelese și luate în considerare în procesul decizional. Scopul consultării părților interesate este obținerea de date esențiale, care vor fi folosite pentru a documenta și ghida strategia globală a organizației, precum și pentru a lua cele mai competente decizii de alocare a resurselor (Soyka, 2013).
- D. *Materialitatea* – raportul integrat ar trebui să conțină informații relevante, în lipsa cărora procesul de creare a valorii ar putea fi afectat (Deloitte, 2012). Cadrul Conceptual IIRC (2013) prezintă un model ce poate fi utilizat pentru a construi o procedură a determinării materialității. Acest proces implică următoarele: identificarea problemelor esențiale având în vedere capacitatea lor de a influența crearea de valoare, evaluarea relevanței și prioritizarea problemelor, determinându-se nivelul de informații ce vor fi dezvăluite cu privire la aspectele materiale identificate. Această procedură va fi aplicată atât elementelor pozitive cât și celor negative, inclusiv riscurilor și oportunităților, performanță bună sau mai puțin bună. Acest proces va fi aplicat și informațiilor de natură financiară cât și celor de natură nonfinanciară.
- E. *Concizia* – compania ar trebui să evite prezentarea de informații repetitive și fără relevanță, deoarece se va periclita procesul decizional a utilizatorilor raportului. Organizația trebuie să găsească un echilibru între Concizie și celelalte principii, în special Consecvență și Comparabilitate. Un raport integrat este concis dacă (IIRC, 2013):
- Aplică procesul de determinare a materialității.
 - Are o structură logică bună și include referințe și legături interne pentru a diminua repetarea de informații.
 - Conține referințe externe către informații mai detaliate și care nu se schimbă în mod frecvent.

- Definește conceptele în mod clar, în puține cuvinte și utilizează un limbaj comun, evitând termeni tehnici ce nu pot fi înțeleși.
 - Evită prezentările de informații generice, care nu sunt specifice organizației.
- F. *Certitudine și exhaustivitate* – un raport integrat va include toate elementele semnificative, pozitive sau negative, într-un mod echilibrat și fără nici un fel de erori. Gradul de corectitudine al informațiilor prezentate poate fi mărit prin mecanisme cum ar fi controlul intern, auditul intern sau prin obținerea unei asigurări independente externe. Un raport integrat este considerat a fi complet dacă include informațiile necesare pentru a lua o decizie corectă. Compania trebuie să stabilească amploarea informațiilor prezentate și nivelul de validitate, deoarece acest lucru ar putea genera afecta obiectivele strategice și avantajele competitive.
- G. *Consecvență și Comparabilitate* – un raport integrat va furniza informații comparabile în timp, dar și cu cele oferite de companiile ce activează în sectoare de activitate similare. De exemplu, compania trebuie să raporteze aceiași indicatori cheie de performanță în fiecare an, cu excepția cazului în care a intervenit o schimbare substanțială.

4. METODOLOGIA CERCETĂRII

4.1. Populația studiată și eșantionul utilizat

Studiul analizează o populație formată din companiile europene ce au publicat raportări respectând prevederi ale Cadrului Conceptual de Raportare Integrată IIRC (2013). Prin interogarea bazei de date IRExamplesDatabasea fost obținut un eșantion de 134 de companii ale căror rapoarte fac referire către IIRC sau Cadrul Conceptual (2013). Din acest eșantion au fost selectate companiile ale căror rapoarte au fost publicate pentru anul 2015, rezultând 31 de companii (Anexa 1). Din această serie a fost eliminat Raportul de Sustenabilitate și Răspundere Socială aparținând companiei Axa deoarece acesta nu face parte din obiectul de analiză al studiului și anume de a evalua doar rapoartele anuale sau integrate ale companiilor.

Anexa 2 prezintă sectoarele economice în care activează companiile din eșantion, cele mai reprezentative industrii fiind serviciile financiare, cu 8 companii (26.67%), materiale, servicii și materiale industriale cu 4 companii fiecare (13.33%).

4.2. Metoda de cercetare

În efectuarea cercetării s-a procedat la utilizarea combinată a două metode, analiza de conținut și acordarea de scoruri, pentru a determina nivelul de conformitate a rapoartelor companiilor cu cerințele Principiilor Raportării Integrate.

Punctul de pornire în măsurarea nivelului de calitate a rapoartelor este reprezentat de modelul propus de Eccles et al. (2015) ce presupune compararea cerințelor Proiectului Cadrului Conceptual IIRC (2013) cu rapoartele integrate ale companiilor. Un alt studiu ce utilizează o metodologie asemănătoare este cel realizat de Lizcano et al. (2011), ce propune o listă de factori referitori la Elementele de Conținut ce vor fi identificați în rapoarte, cu scopul de a crește gradul de obiectivitate. De asemenea, Ruiz-Lozano și Tirado-Valencia (2016) utilizează aceeași metodă pentru a analiza măsura în care Principiile Raportării Integrate sunt respectate de companiile industriale.

Prin urmare, au fost analizate cerințele Cadrului Conceptual IIRC (2013) în scopul realizării unei grile de notare compusă din 6 factori. Acești factori fac referire la Principiile de Raportare Integrată:

- A. Focalizare strategică și orientare către viitor
- B. Conectivitatea informației
- C. Relația cu părțile interesate
- D. Materialitate
- E. Concizie
- F. Certitudine și exhaustivitate

Principiul „Consecvență și Comparabilitate” a fost exclus din analiză, deoarece acesta este dificil de evaluat într-o manieră obiectivă întrucât studiul este efectuat doar pe anul 2015, fapt ce împiedică măsurarea comparabilității rapoartelor unei companii de la o perioadă la alta. Acest principiu mai poate fi evaluat și notat din perspectiva comparabilității dintre rapoartele companiilor din aceleași sectoare economice, dar nota obținută nu ar fi completă, deci analiza acestui factor ar fi ne semnificativă pentru studiul efectuat.

Fiecare principiu a fost notat începând de la 0 (pentru cazul în care raportul nu a furnizat informații referitoare la acel element), atingând maximul de 3 (cazul în care raportul descrie excelent factorul respectiv), scorul maxim pe care un raport putea să-l obțină fiind 18.

În plus, pentru a crește gradul de obiectivitate al studiului, au fost create o serie de componente (2-4) ce trebuie identificate în rapoarte. În funcție de nivelul de importanță, determinat prin analiza Cadrului Conceptual, aceste elemente pot primi un punctaj maxim cuprins între 0.5-1.5. De asemenea, punctaje intermediare (exemplu 0.5 din maxim 1) au fost acordate cu scopul de a obține un scor final cât mai obiectiv. Suma obținută prin însumarea punctajelor intermediare a fost rotunjită la zero zecimale, scorul final pentru un factor fiind maxim 3. În final, scoruri au fost calculate pentru fiecare companie, pentru fiecare principiu, precum și un scor total.

5. REZULTATE ȘI DISCUȚII

Scorul mediu obținut în urma analizei gradului în care sunt respectate Principiile de Raportare Integrată este 2.19, remarcându-se patru companii ce au obținut punctaje maxime pentru toate principiile propuse de Cadrul Conceptual (Aegon, Munich Airport, ING, Royal DSM). Din datele prezentate în Anexa 3 rezultă faptul că majoritatea companiilor (50%) au obținut un scor total cuprins între 11 și 14, în timp ce la extreme de află câte 5 companii ce reprezintă 17% din eșantionul studiat.

Analizând scorurile medii pentru fiecare Principiu (Anexa 4), se observă valori relativ mari ce depășesc 2, cu o diferență redusă (0.2) între punctajul maxim și cel minim, ceea ce conduce la o concluzie preliminară conform căreia Principiile de Raportare Integrată sunt respectate de companii într-o măsură relativ egală.

5.1. Focalizare strategică și orientare către viitor

Rezultatele obținute în urma analizei acestui principiu indică un scor mediu de 2,30, fiind și cel mai mare scor. Majoritatea companiilor (spre exemplu: FMO, BASF, NovoNordisk, Royal DSM, ArcelorMittal) au prezentat în rapoartele integrate sau anuale informații referitoare la potențialele riscuri, oportunități și la strategia promovată ce urmează a fi implementată. Anexa 5 prezintă situația scorurilor obținute de companii, ce reflectă gradul de aplicare a cerințelor Cadrului Conceptual IIRC (2013) referitoare la Focalizare strategică și orientare către viitor.

Totuși, companiile studiate nu s-au aliniat în totalitate la cerințele Cadrului Conceptual, din moment ce în general nu a fost prezentată corelația dintre strategie și alocarea de resurse pentru atingerea obiectivelor precum și efectele asupra capitalurilor, nici modalitatea de creare de valoare pe termen scurt, mediu și lung.

5.2. Conectivitatea informației

Analizând scorul mediu de 2,20 obținut de Conectivitatea informației, companiile respectă la un nivel acceptabil cerințele acestui principiu. În Anexa 6 sunt prezentate punctajele obținute de companii pentru respectarea cerințelor referitoare la principiul Conectivitatea informației. Se poate observa faptul că o parte semnificativă din organizațiile incluse în studiu au primit scoruri ridicate pentru acest principiu, datorită, spre exemplu, integrării capitalurilor cu modelul de afaceri (în special ING, Ferrovial, enBW, Munich Airport) sau a includerii de informații calitative ce explică indicatori cantitativi (cum ar fi Royal DSM, ArcelorMittal, Coca-Cola HBC).

În schimb, descrierea strategiei adoptate fără o alocare de resurse și prezentarea necorelată a performanțelor financiare cu cele non-financiare reduc efectul de conectivitate și gândire integrată promovate de IIRC.

5.3. Relația cu părțile interesate

Acest principiu a obținut un scor mediu mai redus în comparație cu principiile anterioare, de 2.13. Informația din Anexa 7 demonstrează faptul că toate companiile, cu excepția British American Tobacco, ce a obținut scorul 0, au identificat principalele părți interesate și eventual au prezentat informații referitoare la acestea.

O parte mai restrânsă din eșantionul studiat – cum ar fi Philips, NovoNordisk, Royal DSM, Aegon – a explicat relațiile ce se stabilesc între organizație și părțile interesate, precum și măsura sau modalitățile prin care nevoile și opiniile acestora sunt luate în considerare. Această situație se datorează faptului că principala categorie de utilizatori a rapoartelor integrate este reprezentată de furnizorii de capital. Cadrul Conceptual IIRC (2013) susține faptul că furnizorii de capital sunt într-adevăr beneficiari primari de informații, dar nu oferă suport pentru a concluziona că interesele acestora sunt mai importante decât cele ale celorlalte părți interesate (Soyka, 2013).

5.4. Materialitate

Rezultatele din această secțiune arată faptul că o parte semnificativă din companii a obținut scoruri relativ mari pentru acest principiu. Pentru analiza Materialității au fost avute în vedere trei criterii de notare: identificarea aspectelor importante (materiale), prezentarea unei matrice a materialității și a procesului de determinare a materialității. Anexa 8 prezintă situația scorurilor obținute de companii, ce reflectă gradul de aplicare a cerințelor Cadrului Conceptual IIRC (2013) referitoare la Materialitate. Nicio organizație nu a obținut scorul 0 pentru acest principiu, din moment ce toate în rapoartele integrate erau prezentate aspecte esențiale referitoare la activitatea desfășurată. Cu toate acestea, doar 18 companii studiate au prezentat o matrice a materialității și chiar mai puține au descris procesul de determinare a aspectelor importante.

Câteva companii, Coca-Cola HBC, ING, Royal DSM, ArcelorMittal, s-au remarcat prin prezentarea detaliată a procesului de identificare a aspectelor esențiale, ce a avut ca rezultat o

matrice a materialității bine documentată și argumentată. Organizațiile ce au respectat într-o măsură mai mare cerințele Cadrului Conceptual IIRC (2013) în ceea ce privește materialitatea, au inclus opiniile părților interesate în proiectarea matricei de materialitate, iar procesul de determinare a materialității s-a bazat în unele cazuri pe punctele de vedere ale părților interesate.

Rezultatele sunt în concordanță cu cele obținute de Eccles et al. (2015) care susțin faptul că Principiul Materialitate are o importanță ridicată pentru companie și din acest motiv trei coordonate au fost analizate în studiul menționat: identificarea aspectelor esențiale și a riscurilor materiale, explicarea modalităților de atenuare a acestor riscurilor, precum și prezentarea matricei materialității. Autorii concluzionează analiza asupra Materialității prin a afirma că faptul că organizațiile identifică aspectele și riscurile esențiale mult mai bine decât le explică.

5.5. Concizie

Acest principiu a obținut cel mai scăzut scor mediu, de 2,10, această situație fiind prezentată în Anexa 9. Jumătate dintre companii au obținut scorul 2 pentru respectarea cerințelor acestui principiu, indicând o necesitate generală de a îmbunătăți nivelul de concizie a rapoartelor integrate. O parte din companiile analizate (precum Arcelor Mittal, JSC NIAEP sau ING) au întreprins eforturi pentru a răspunde cerințelor Cadrului Conceptual IIRC (2013). Acestea au utilizat referințe și legături interne și externe pentru a ușura navigabilitatea și pentru a evita expunerea de informații repetitive, iar informațiile prezentate urmau o structură logică coerentă.

Rapoartele ce au scoruri reduse la acest principiu (în special ABN AMBRO, Ferrovial și Go-Ahead), se caracterizează prin oferirea de informații repetitive, spre exemplu prezentarea de indicatori cheie de performanță la începutul raportului cu scopul de a crea o imagine bună despre rezultatele companiei, ca apoi aceiași indicatori să fie explicați din nou într-o secțiune specifică.

Într-un studiu anterior, Eccles, et al. (2012), a concluzionat că rapoartele privind schimbările climatice ale companiilor industriale folosesc un limbaj repetitiv. Câteva rezultate ale acestei cercetări justifică aceste constatări. Rapoartele au un ridicat conținut narativ, dar uneori cerințele Cadrului Conceptual IIRC (2013) nu sunt în totalitate respectate în ceea ce privește Concizia.

5.6. Certitudine și exhaustivitate

Principiul a obținut un scor mediu destul de ridicat, de 2,27. Anexa 10 prezintă situația scorurilor obținute de companii, ce reflectă gradul de aplicare a cerințelor Cadrului Conceptual IIRC (2013) referitoare la Certitudine și exhaustivitate. Per ansamblu, companiile au prezentat suficiente informații pentru a crea o imagine clară cu privire la activitățile desfășurate în exercițiul financiar 2015. Cu toate acestea, doar o mică parte din organizațiile studiate au descris practicile utilizate pentru verificarea corectitudinii datelor prezentate, identificându-se două modalități prin care s-a demonstrat validitatea informațiilor.

Una dintre metode a fost utilizarea procedurilor de control intern și de audit intern, cu scopul de a oferi o asigurare cu privire la acuratețea informațiilor prezentate în rapoarte. O altă modalitate de a obține un nivel acceptabil de asigurare a fost includerea unei opinii externe, ce evaluează corectitudinea prezentărilor legate de sustenabilitate, responsabilitate socială și mediu (spre exemplu, asigurările oferite de Royal DSM și Philips). De remarcat este faptul că majoritatea companiilor au oferit asigurări asupra informațiilor de natură financiară prin prezentarea raportului auditorului extern.

CONCLUZII

Obiectivul acestei cercetări a fost evaluarea nivelului de conformitate cu Principiile Raportării Integrate prezentate în Cadrul Conceptual IIRC (2013). Eșantionul analizat este format din 30 de rapoarte integrate sau anuale ale companiilor Europene ce au aderat la această practică, rapoartele fiind selectate doar dacă sunt prezente în IR ExampleDatabase. Studiul a fost efectuat prin utilizarea combinată a două metode, analiza de conținut și acordarea de scoruri, pentru a monitoriza măsura în care Principiile au fost respectate. Concluzia generală a cercetării este că organizațiile se află la niveluri diferite de conformitate cu cerințele Cadrului Conceptual IIRC (2013).

Companiile aflate în fruntea inițiativei au obținut scoruri ridicate pentru toate elementele analizate, rapoartele lor oferind toate informațiile necesare prin intermediul unei structuri logice și ușor de urmărit, precum și o descriere detaliată a procesului de creare de valoare și a modelului de afaceri. Aceste rapoarte sunt cu adevărat integrate, mai ales atunci când sunt comparate cu rapoartele ce au obținut scoruri mai mici. Deși au fost întreprinse eforturi pentru a respecta Principiile Raportării Integrate, loc pentru îmbunătățiri există, respectarea cerințelor Cadrului Conceptual IIRC (2013) raportarea integrată fiind încă într-o fază incipientă pentru companiile din a doua parte a clasamentului.

Aceste rezultate sunt susținute și de Ruiz-Lozano and Tirado-Valencia (2016). Autorii demonstrează într-un studiu ce analizează rapoartele companiilor din sectorul industrial faptul că nu toate aceste principii sunt respectate în aceeași măsură de către organizații. Principiul Focalizarea strategică și orientarea către viitor, precum și conexiunile dintre Capitaluri în procesul de creare de valoare au un nivel ridicat de observație, dar cu toate acestea, există și aspecte care necesită o accentuare mai puternică, cum ar fi mecanismele ce asigură validitatea informațiilor sau implicarea părților interesate în procesul de pregătire a rapoartelor. Prezentarea cercetare indică această descriere ca fiind în conformitate cu rezultatele analizei desfășurate. Excepția de la această afirmație este respectarea principiului Certitudine și exhaustivitate, unde au fost observate progrese, existând companii care au inclus în rapoartele lor explicații privind modalitatea în care este asigurată corectitudinea datelor prezentate.

Rezultatele și concluziile acestui studiu sunt limitate de numărul mic de companii care și-au adaptat rapoartele anuale pentru a răspunde cerințelor Cadrului Conceptual IIRC (2013). Baza de date utilizată – IR ExampleDatabase – a furnizat doar 30 de rapoarte integrate sau anuale pentru anul 2015, deși Cadrul Conceptual IIRC a fost finalizat și publicat în decembrie 2013. În plus, studiul este limitat la un singur continent: Europa. Pentru a extinde limitele acestei cercetări, încorporarea unui număr mai mare de rapoarte publicate pentru mai multe perioade fiscale ar permite o analiză comparativă pe ani, ce ar putea arăta evoluția practicilor de raportare integrată. Studiul poate fi limitat și de metodologia utilizată, deoarece sistemul de alocare de scoruri ar putea introduce o doză de subiectivism în rezultate. Dar, toate acestea nu neagă concluziile acestui studiu.

BIBLIOGRAFIE

- Bonila-Priego, J.; Font, X. & Rosario Pacheco-Olivares, M. (2014) *Corporate sustainability reporting index and baseline data for the cruise industry*. Tourism Management vol. 44: 149-160.
- Caraiani, C., Lungu, C., Dascălu, C., Colceag, F. (2015) *Green Accounting Initiatives and Strategies for Sustainable Development*, Hershey:IGI Global.

- Deloitte (2012) *Integrated Reporting. Navigating your way to a truly Integrated Report.*, disponibil la https://www.iasplus.com/en/publications/south-africa/other/integrated-reporting-issue-3/at_download/file/ZA%20Integrated%20Reporting%20Aug%202012.pdf, accesat la 01.03.2017
- Dima, S.; Popa, A. & Farcane, N. (2015) *Informațiile financiare și non-financiare într-un raport de sustenabilitate și raportare integrată*, Audit financiar, vol. XIII, no. 2: 21-33.
- Eccles, R. G., Krzus, M. P., Rogers, J. & Serafeim, G. (2012), The Need for Sector Specific Materiality and Sustainability Reporting Standards. *Journal of Applied Corporate Finance*, 24(2), pp. 65-71
- Eccles, R. & Krzus, M. (2010) *One Report - Integrated Reporting for a Sustainable Society*, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Eccles, R.; Krzus, M. & Ribot, S. (2015). *The Integrated Reporting Movement Meaning, Momentum, Motives, and Materiality*, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons Inc.
- Frías-Aceituno, J.; Rodríguez-Ariza, L. & García-Sánchez, I. *Is integrated reporting determined by a country's legal system? An exploratory study*, Journal of Cleaner Production, vol. 44: 45-55.
- García-Sánchez, I.; Rodríguez-Ariza, L. & Frías-Aceituno, J. *The cultural system and integrated reporting*, International Business Review vol. 22: 828-838.
- Hurghiș, R. (2017). *Integrated reporting and Board features*, Audit Financiar, vol. XV, no. 1: 21-30
- IIRC (2011). *Towards Integrated Reporting. Communicating Value in the 21st Century*, disponibil la http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2011/09/IR-Discussion-Paper-2011_spreads.pdf, accesat la 28.02.2017
- IIRC *Consultation draft of the international <IR> Framework*, disponibil la <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/03/Consultation-Draft-of-the-InternationalIRFramework.pdf>, accesat la 07.03.2017
- IIRC *The International <IR> Framework*, disponibil la <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>, accesat la 01.03.2017
- Lizcano, J.; Muñoz, F. & López, M. (2011). *El informe integrado: primeras aproximaciones de aplicación. El caso español*, ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA), disponibil la http://aeca.es/old/comisiones/rsc/estudio_empirico.pdf, accesat la 03.10. 2017
- Lungu, C.; Caraiani, C. & Dascălu, C. (2011). *Cercetări privind raportarea responsabilității sociale corporative*. Amfiteatrul Economic, vol. XIII, no.29: 117-131.
- Oprisor, T.; Tiron-Tudor, A. & Nistor, C. (2016). *The integrated reporting system: a new accountability enhancement tool for public sector entities*, Audit Financiar, vol. XVI, no. 7: 690-704
- Ruiz-Lozano, M. & Tirado-Valencia, P. (2016). *Do industrial companies respond to the guiding principles of the Integrated Reporting framework? A preliminary study on the first companies joined to the initiative*, Spanish Accounting Review, vol. 19, no.2: 252-260
- Soyka, P. *The International Integrated Reporting Council (IIRC) Integrated Reporting Framework: Toward Better Sustainability Reporting and (Way) Beyond*, Environmental Quality Management, vol. 23, no. 2: 1-14

Anexa 1. Lista companiilor studiate

Companie	Țară	Disponibil la	Companie	Țară	Disponibil la
ABN AMRO	Olanda	ABN_AMRO_2015.pdf	ING	Olanda	ING2015.pdf
Achmea	Olanda	Achmea_2015.pdf	JSC NIAEP	Rusia	JSCNIAEP2015.pdf
Aegon	Olanda	Aegon_2015.pdf	Marks& Spencer	Marea Britanie	M&S2015.pdf
Antofagasta	Chile (listată la LSE)	Antofagasta_2015.pdf	Munich Airport	Germania	MunichAirport2015.pdf
ArcelorMittal	Luxembourg	ArcelorMittal_2015.pdf	National Grid	Marea Britanie	NationalGrid2015.pdf
BASF	Germania	BASF_2015.pdf	NordGold	Rusia	Nordgold2015.pdf
British American Tobacco	Marea Britanie	BritishAmericanTobacco2015.pdf	NovoNordisk	Danemarca	NovoNordisk2015.pdf
Coca-Cola hbc	Elveția	CCH_2015.pdf	Philips	Olanda	Philips2015.pdf
Dellas	Italia	Dellas2015.pdf	Royal DSM	Olanda	DSM-2015.pdf
enBW	Germania	enbw2015.pdf	SAP	Germania	SAP2015.pdf
Ferrovial	Spania	Ferrovial2015.pdf	SGS	Elveția	SGS2015.pdf
FMO	Olanda	FMO2015.pdf	Swedish Export Credit Corporation	Suedia	SEK_AR_2015_EN.pdf
Gecina	France	Gecina_2015.pdf	The Crown Estate	Marea Britanie	TheCrownEstate_2015.pdf
Generali	Italia	Generali2015.pdf	TVEL	Rusia	TVEL2015.pdf
Go-Ahead	Marea Britanie	Go-Ahead2015.pdf	UBS	Elveția	UBS2015.pdf

Anexa 2. Sectoarele economice în care activează companiile studiate

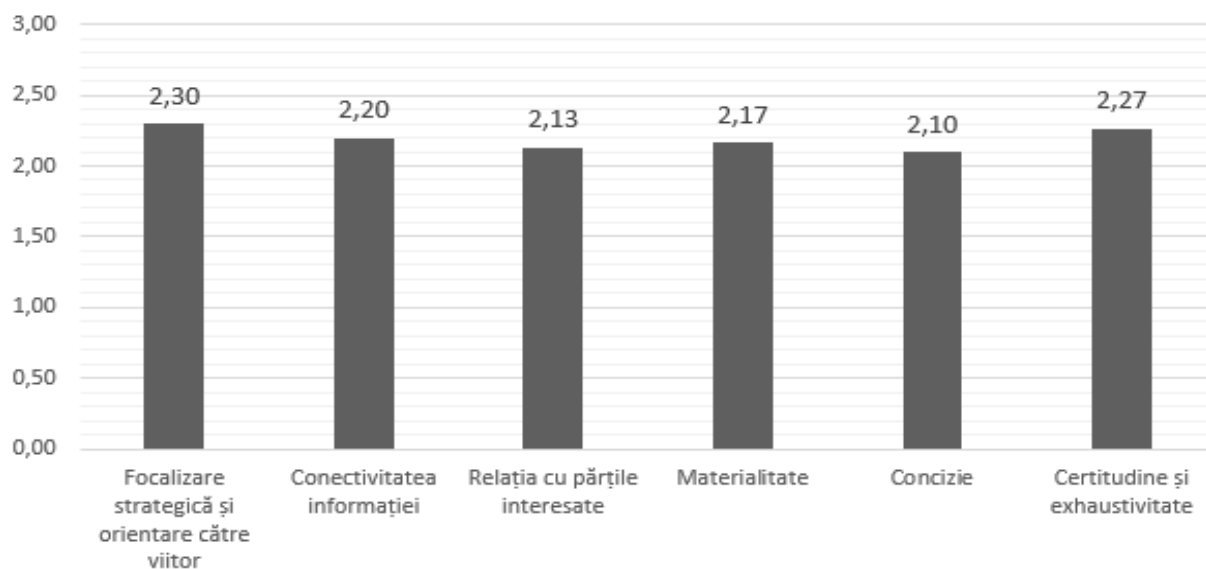
SECTOR ECONOMIC	NUMĂR DE COMPANII	PROCENT
Servicii financiare	8	26,67%
Materiale	4	13,33%
Servicii	4	13,33%
Materiale industriale	4	13,33%
Bunuri de consum	2	6,67%
Servicii de sănătate	2	6,67%
Imobiliare	2	6,67%
Tehnologie	2	6,67%
Utilități	2	6,67%

Sursă: IR ExamplesDatabase, disponibil la: <http://examples.integratedreporting.org>

Anexa 3. Scoruri totale pentru Principiile Raportării Integrate

SCOR TOTAL PE COMPANIE	NUMĂR DE COMPANII	PROCENT
17-18	5	16,67%
15-16	5	16,67%
13-14	7	23,33%
11-12	8	26,67%
8-10	5	16,67%

Anexa 4. Scoruri medii pentru Principiile Raportării Integrate



Anexa 5. Scoruri obținute de companii pentru principiul Focalizare strategică și orientare către viitor

SCOR 3	SCOR 2	SCOR 1
Achmea Aegon ArcelorMittal BASF enBW FMO Generali ING JSC NIAEP Munich Airport NordGold NovoNordisk Royal DSM	ABN AMRO Antofagasta Coca-Cola HBC Ferrovial Gecina Go-Ahead National Grid Philips SAP Swedish Export Credit Corporation The Crown Estate TVEL UBS	British American Tobacco Dellas Marks& Spencer SGS

Anexa 6. Scoruri obținute de companii pentru principiul Conectivitatea informației

SCOR 3	SCOR 2	SCOR 1
Achmea Aegon ArcelorMittal Coca-Cola HBC enBW Gecina Generali ING Marks& Spencer Munich Airport Royal DSM SAP	Antofagasta British American Tobacco Ferrovial FMO JSC NIAEP National Grid NordGold NovoNordisk Philips The Crown Estate TVEL UBS	ABN AMRO BASF Dellas Go-Ahead SGS Swedish Export Credit Corporation

Anexa 7. Scoruri obținute de companii pentru principiul Relația cu părțile interesate

SCOR 3	SCOR 2	SCOR 1	SCOR 0
Aegon Coca-Cola HBC ING Marks& Spencer Munich Airport National Grid NordGold NovoNordisk Philips Royal DSM Swedish Export Credit Corporation The Crown Estate UBS	ABN AMRO Achmea ArcelorMittal Dellas enBW FMO Gecina JSC NIAEP SAP	Antofagasta BASF Ferrovial Generali Go-Ahead SGS TVEL	British American Tobacco

Anexa 8. Scoruri obținute de companii pentru principiul Materialitate

SCOR 3	SCOR 2	SCOR 1
Aegon Coca-Cola HBC ING Royal DSM Munich Airport ArcelorMittal Gecina FMO JSC NIAEP Swedish Export Credit Corporation Ferrovial Dellas ABN AMRO TVEL	NordGold Achmea enBW Marks& Spencer Philips BASF SGS	NovoNordisk The Crown Estate Generali SAP UBS National Grid Antofagasta British American Tobacco Go-Ahead

Anexa 9. Scoruri obținute de companii pentru principiul Concizie

SCOR 3	SCOR 2	SCOR 1
Aegon ArcelorMittal Coca-Cola HBC ING JSC NIAEP Munich Airport NordGold NovoNordisk Royal DSM	Achmea BASF British American Tobacco Dellas enBW FMO Gecina Generali Marks& Spencer National Grid Philips SAP Swedish Export Credit Corporation The Crown Estate UBS	ABN AMRO Antofagasta Ferrovial Go-Ahead SGS TVEL

Anexa 10. Scoruri obținute de companii pentru principiul Certitudine și exhaustivitate

SCOR 3	SCOR 2	SCOR 1
Achmea Aegon BASF Coca-Cola HBC Generali ING Munich Airport NordGold NovoNordisk Royal DSM	ABN AMRO Antofagasta ArcelorMittal British American Tobacco Dellas enBW Ferrovial FMO Gecina Go-Ahead JSC NIAEP Marks& Spencer Philips SAP SGS Swedish Export Credit Corporation The Crown Estate UBS	National Grid TVEL

CERCETARE EMPIRICĂ PRIVIND PERCEPȚIA PROFESIONIȘTILOR CONTABILI ASUPRA RECUNOAȘTERII ȘI EVALUĂRII VENITURILOR

Casiana Maria Darie
Licență, an III, grupa 647

Coord. științific: prof. univ. dr. Daniela-Artemisa Calu

REZUMAT

Studiul face parte din lucrarea de licență „Politici și tratamente contabile privind recunoașterea veniturilor (IAS18) și a contractelor de construcție (IAS 11)” susținută în sesiunea de licență din iulie 2017. Pentru elaborarea lui am realizat un chestionar format din 19 întrebări, prin platforma isondaje.ro., având ca obiectiv cunoașterea percepției profesioniștilor contabili cu privire la recunoașterea și evaluarea veniturilor din vânzări de bunuri, a veniturilor din prestări servicii și a veniturile din chirii/redevențe dobânzi și dividende. Rezultatele cercetării le vom prezenta în continuare prin grafice și comentarii aferente.

CUVINTE CHEIE: venituri, criterii de recunoaștere, evaluare, contracte de construcții, politici contabile

1. INTRODUCERE

Tema este importantă și actuală având în vedere necesitatea de a determina în mod corect și relevant rezultatul contabil și fiscal, acesta fiind un indicator semnificativ al cuantificării performanței unei întreprinderi, pentru toți utilizatorii de informații financiar-contabile. În afara faptului că politicile contabile sunt prevăzute de lege, necesitatea lor este dată și de considerente practice, din nevoia de a stabili condițiile în care se desfășoară anumite operațiuni care au impact în contabilitate și, în final, din faptul că informația contabilă stă la baza deciziilor pe care le iau administratorii și acționarii.

Prin intermediul unui chestionar, am colectat date și informații legate de percepția profesioniștilor contabili asupra cunoașterii, recunoașterii și evaluării veniturilor. Acesta a fost difuzat către un număr de 400 profesioniști contabili ce au statutul de salariat al unei entități sau administrator al propriei societăți de servicii financiar contabile, în perioada 01.05.2017-30.05.2017. Structura chestionarului se găsește în **anexa nr. 1a** acestei lucrări. Datele colectate au fost prelucrate în grafice și tabele cu ajutorul programului Excel.

Difuzarea chestionatului s-a făcut prin e-mail către mai multe tipuri de entități (mici, mijlocii și mari, inclusiv societăți ale căror acțiuni sunt cotate la Bursa de valori) cu diverse obiecte de activitate între care și construcții. În tabelul 2 *Profilul de activitate preponderent* am prezentat în detaliu informații cu privire la obiectul principal de activitate al societăților din care au făcut parte persoanele repsondente.

Obiectivele acestei cercetări au fost:

- Identificarea existenței de politici contabile și a gradului de importanță acordat;
- Identificarea criteriilor de recunoaștere a veniturilor;
- Cunoașterea celei mai utilizate metode de stabilire a stadiului de execuție;
- Cunoașterea celor mai des întâlnite tipuri de contracte de construcții.

Chestionarul a fost structurat pe mai multe paliere de informații: informații de cunoaștere a respondenților (vârstă, experiență, gen, studii) și informații legate de tema abordată.

2. SINTEZA INFORMAȚIILOR DE CUNOAȘTERE A RESPONDENȚILOR

Din totalul de 400 chestionare distribuite am primit răspuns de la un număr de 52 respondenți, rata de răspuns fiind de 13%.

În tabelul nr.1 sunt prezentate informații legate de rata de răspuns a respondenților.

Tabelul nr.1 Rata de răspuns a respondenților

Elemente	Valoare	%
Total e-mailuri transmise	400	100%
Răspunsuri efective	52	13%

Sursa: Prelucrare proprie

2.1.Vârsta respondenților

Analizând datele din tabelul nr. 2. concluzionăm faptul că cea mai mare parte, adică un procent de 55,8% au vârsta cuprinsă între 40-50 de ani, 21,2% au vârsta cuprinsă într 30-40 de ani, persoanele peste 50 de ani au deținut o pondere de 15,4%.

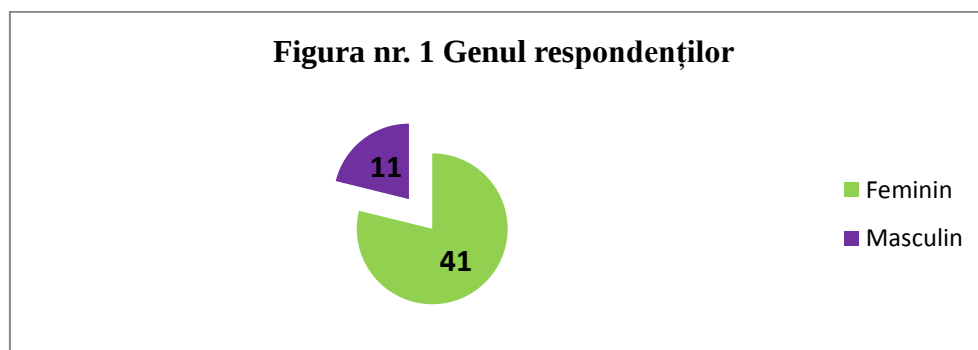
Tabel nr. 2 Vârsta respondenților

Intervale	Nr.	Pondere
Mai puțin de 20 ani	0	0.0%
20-30 ani	4	7.7%
30-40 ani	11	21.2%
40-50 ani	29	55.8%
Mai mult de 50 ani	8	15.4%
Total	52	100.0%

Sursa: Prelucrare proprie

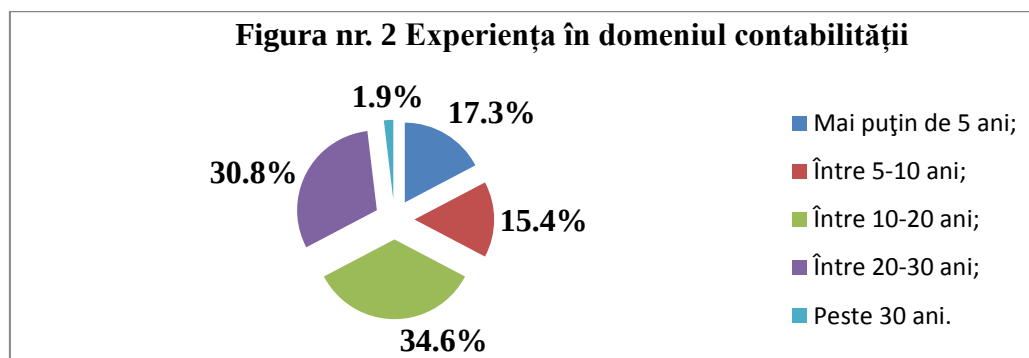
2.2. Genul respondenților

Analizând genul respondenților constatăm faptul că 41 de respondenți sunt femei, adică 78,8%, iar 11 sunt bărbați, adică un procent de 27,2%. Această informație nu ne surprinde pentru că majoritatea colegelor sunt de gen feminin.



Sursa: Prelucrare proprie

2.3. Experiența în domeniul contabilității



Sursa: Prelucrare proprie

Pe lângă vârstă, am considerat importantă experiența respondenților; astfel, din figura nr. 2 rezultă următoarele:

- cea mai mare pondere, 34,6% dintre respondenți, au o experiență cuprinsă între 10-20 de ani;
- cea mai mică pondere o dețin persoanele cu o experiență de peste 30 de ani;
- persoanele cu experiență cuprinsă între 5-10 ani, au o pondere de 15,4%;
- persoanele cu experiență cuprinsă mai mica de 5 ani, au o pondere de 17,3%.

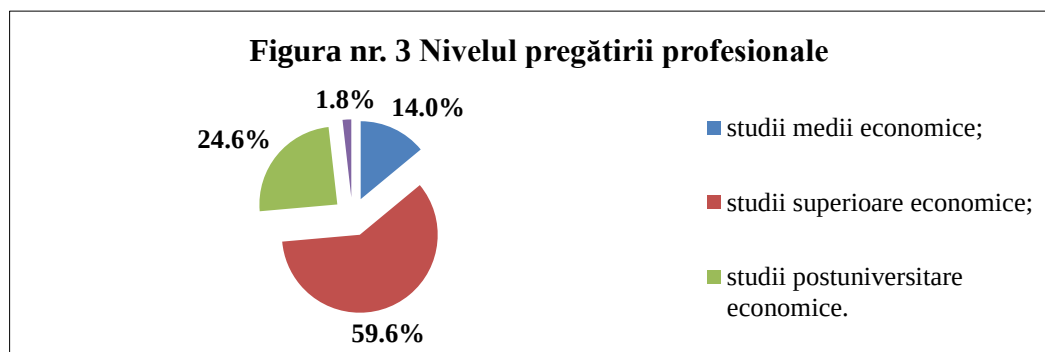
Analiza acestei informații ne permite să spunem că ne-am adresat unor persoane cu experiență, ceea ce conferă răspunsurilor mai multă valoare.

2.4. Nivelul pregătirii profesionale

Foarte important este, pe lângă experiență, și nivelul pregătirii profesionale.

Din datele sintetizate în figura nr 2.3 putem formula următoarele concluzii:

- cea mai mare pondere adică 59,6% au deținut-o persoanele cu studii economice;
- sunt persoane ce au atât studii medii economice, cât și studii superioare;
- persoanele ce au urmat cursuri post universitare dețin o pondere de 24,6%.



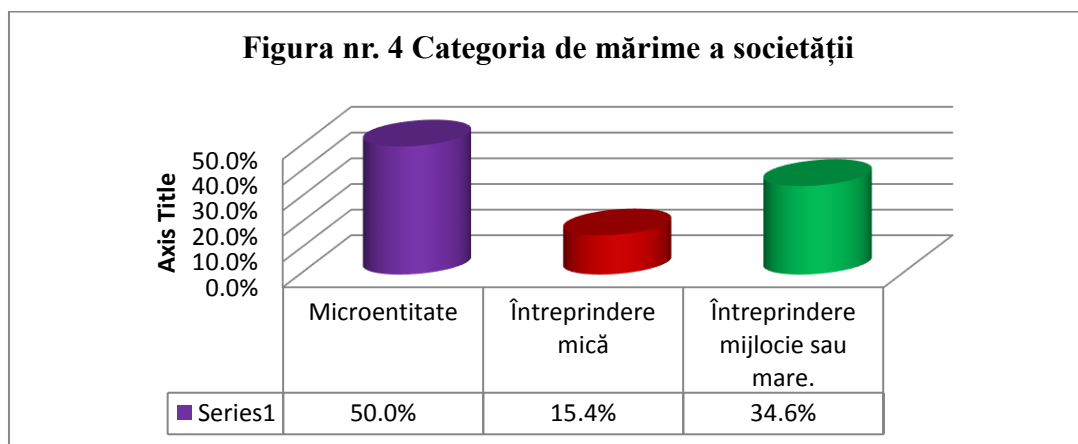
Sursa: Prelucrare proprie

Considerăm că atât experiența, cât și pregătirea profesională a respondenților este relevantă pentru studiul efectuat.

2.5. Categoria de mărime a entității

Categoriile de mărime formulate în întrebare au fost cele precizate în OMFP 1802 „Reglementări contabile pentru întocmirea situațiilor financiare anuale individuale și

consolidate” și am considerat necesară această informație având în vedere componența setului de situații financiare, dar și alte elemente legate de recunoașterea veniturilor.

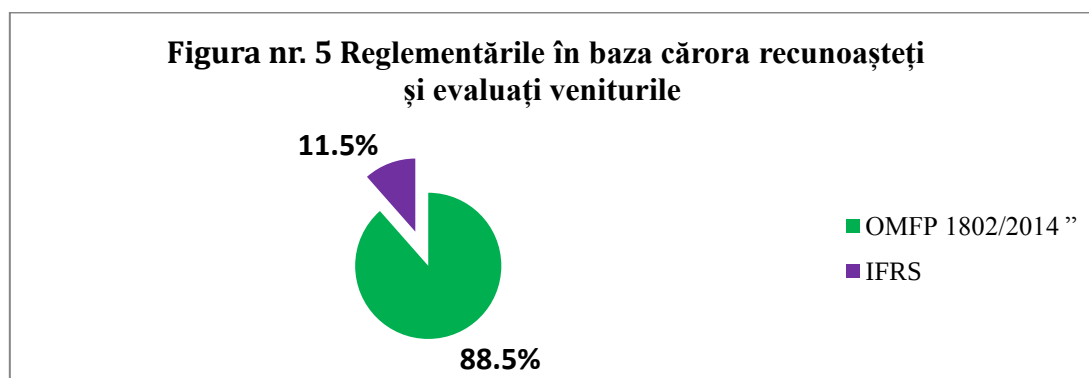


Sursa: Prelucrare proprie

Datele prezentate în figura nr. 4 arată faptul că 50% dintre respondenți au răspuns din partea unei microentități, 15,4% din partea unei întreprinderi mici, iar 34,6% din partea întreprinderilor mijlocii și mari.

2.6. Reglementările contabile care au stat la baza recunoașterii și evaluării veniturilor

Pentru studiul pe care mi l-am propus a fost importantă această întrebare, dacă aplică reglementări naționale sau dacă aplică Standardele Internaționale de Raportare Financiară. Am văzut din primul capitol că sunt câteva diferențe între cele două baze de referință.



Sursa: Prelucrare proprie

Din datele sintetizate în figura nr. 5 putem spune că 11,5% dintre respondenți erau responsabili de organizarea contabilității conform IFRS, iar 85,5% conform OMFP 1802/2014.

2.7. Profilul de activitate preponderent

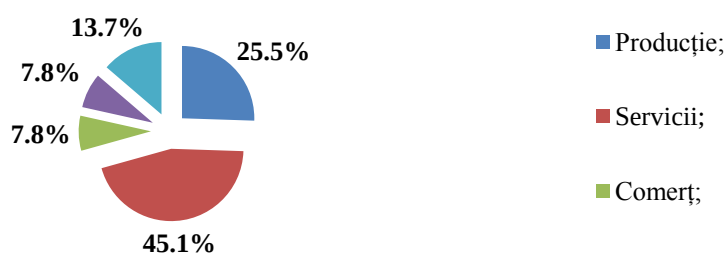
Ne-a preocupat în continuare profilul de activitate al celor care au răspuns studiului propus de mine. Aceasta informație ne conduce către tipurile de venituri pe care le are entitatea dar și către politicile contabile pe care trebuie să le aplice.

Tabelul nr. 2 Profilul preponderent de activitate

Domeniu de activitate	Nr. rep.	%
Producție;	13	25.5%
Servicii;	23	45.1%
Comerț;	4	7.8%
Alt domeniu, vă rugăm specificați.	4	7.8%
Construcții.	7	13.7%

Sursa: prelucrare proprie

Figura nr. 6 Care este profilul preponderent de activitate al societății în care lucrați



Sursa: Prelucrare proprie

Profilul preponderent de activitate în care profesioniștii își desfășoară activitatea a fost:

- servicii, ponderea fiind de 45,1%, o pondere justificată, având în vedere că respondenții au propriile entități, prin care își desfășoară activitatea;
- producție, ponderea fiind de 25,5%;
- construcții, ponderea fiind de 13,7%;
- comerț, cu un procent de 7,8%
- alt domeniu, cu o pondere de 7,8%. Aici au fost adăugate activitățile de transport și de cercetare.

3 REZULTATELE CERCETĂRII

Rezultatele acestei cercetări au la bază culegerea și prelucrarea datelor din chestionar, pe baza mai multor întrebări ce au scopul de a identifica aspecte legate de recunoașterea și evaluarea veniturilor.

3.1. Frecvența categoriilor de venituri întâlnite de respondenți în entitățile economice în care lucrează. Considerând că înțelegerea criteriilor de recunoaștere a veniturilor este influențată de experiența întâlnită în activitatea practică, am propus să se menționeze categoriile de venituri întâlnite în entitatea în care respondenții lucrează.

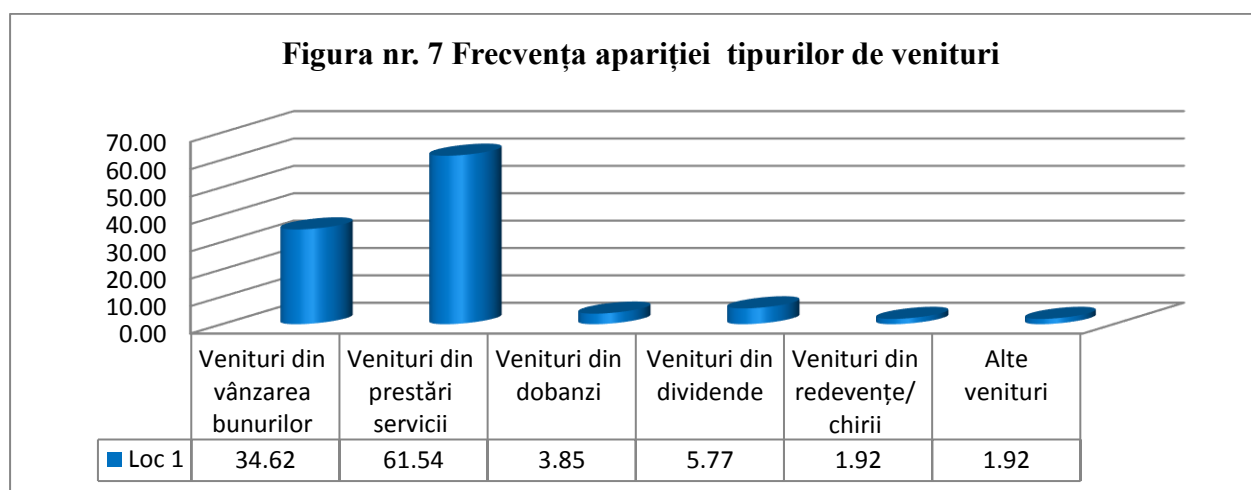
Formularea în chestionar a cerinței a fost următoarea: ordonați următoarele categorii de venituri în funcție de frecvența apariției în cadrul entității economice la care lucrați. Utilizând o scală de la 1 la 6 (unde 1 reprezintă cea mai des utilizată, iar 6 cel mai rar utilizată).

Tabelul nr. 3 Frecvența apariției veniturilor

Tipuri de bunuri	Loc 1	Loc 2	loc 3	loc 4	loc 5	loc 6
Venituri din vânzarea bunurilor	34.62	11.54	13.46	7.69	9.62	23.08
Venituri din prestări servicii	61.54	28.85	5.77	0.00	0.00	3.85
Venituri din dobanzi	3.85	5.77	17.31	11.54	26.92	34.62
Venituri din dividend	5.77	7.69	9.62	21.15	15.38	40.38
Venituri din redevențe/ chirii	1.92	9.62	13.46	11.54	25.00	38.46
Alte venituri	1.92	23.08	17.31	9.62	9.62	38.46

Sursa: Prelucrare proprie

Din tabelul nr. 3 se observă că cea mai întâlnită categorie de venituri o reprezintă „Veniturile din prestări servicii”, cu o pondere de 61,54%, și apoi „Veniturile din vânzarea bunurilor”, cu o pondere de 34,62%. De asemenea, este important că fiecare categorie din veniturile luate în discuție a fost regăsită cu o anumită frecvență în activitatea practică.



Sursa: Prelucrare proprie

Preponderența veniturilor din prestări servicii în răspunsurile formulate este determinată de faptul că persoanele către care a fost transmis chestionarul, își gestionează propria afacere în domeniul serviciilor de: contabilitate, audit, expertiză contabilă.

3.2. În ce măsură entitatea dumneavoastră acordă atenție asupra elaborării și fundamentării politicilor contabile

Pentru personalul cu atribuții de execuție din compartimentele financiar-contabile, politicile contabile reprezintă „cadrul legal” intern care trebuie respectat întocmai.

Conținutul acestora trebuie să respecte legislația în vigoare, atât cea în domeniul contabilității, cât și legislația în general.

Elaborarea politicilor contabile conform prevederilor legale aplicabile contribuie la o recunoaștere riguroasă a veniturilor și cheltuielilor, deci la o determinare a unui rezultat contabil corect/relevant.

Figura nr. 8 Atenția acordată elaborării și fundamentării politicilor contabile



Sursa: Prelucrare proprie

Datele colectate prin chestionar ne conduc spre concluzia că 50% dintre respondenți acordă importanță acestui document în mare măsură, 32,7% în foarte mare măsură, iar 17,3% în mica măsură.

În anul 2016 *prof. univ. dr. Lucian Cernușca* a efectuat un studiu cu privire la percepția profesioniștilor contabili cu privire la elaborarea și fundamentarea politicilor contabile, ce a fost publicat în *CECCAR Bussines Magazin*. Concluziile generate în urma prelucrării rezultatelor chestionarului cu privire la importanța acordată manualului de politici contabile au fost: ”13% dintre profesioniști acordă atenție în foarte mare măsură, 52% acordă atenție în mare măsură și 35% în mică măsură.”

Iată că răspunsul obținut de sondajul efectuat de mine este asemănător celui conturat de *prof. univ. dr. Lucian Cernușca*. Consider că motivul pentru care un număr mai mare de respondenți s-au aflat la pragul „în mare măsură” a fost acela al existenței unui nivel accentuat de formalism în elaborarea și aplicarea politicilor contabile.

3.3. Criteriile de recunoaștere a veniturilor din vânzarea bunurilor

Criteriile generale de recunoaștere a veniturilor sunt precizate în Cadrul general de raportare IASB, însă IAS 18 aduce precizări suplimentare pentru cele trei categorii de venituri abordate de acesta.

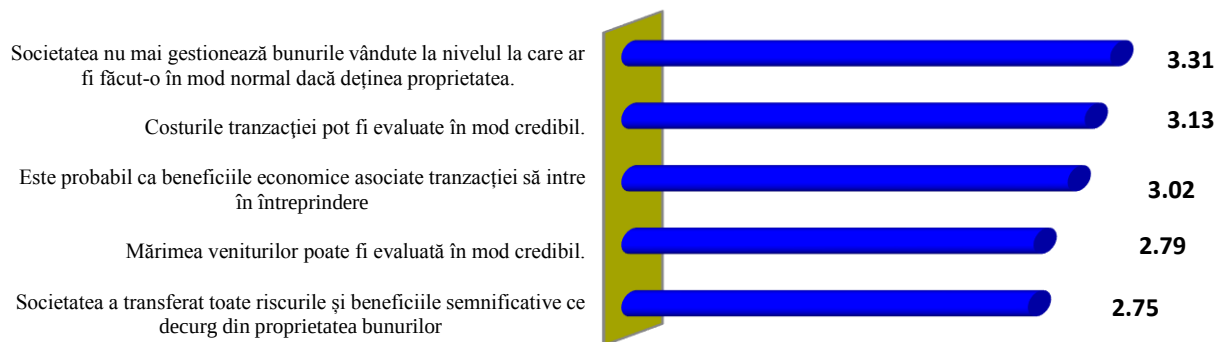
Studiul efectuat a vizat o ierarhizare a criteriilor folosind o scală (1 reprezintă cel mai des utilizată, iar 5 cel mai rar utilizată) în funcție de importanța atribuită acestora în ceea ce privește recunoașterea veniturilor din vânzări de bunuri.

Tabelul nr. 4 Ierarhizarea percepției profesioniștilor contabili asupra importanței criteriilor de recunoaștere a veniturilor din vânzarea bunurilor.

Criteriul analizat	loc	Clasament pe baza mediei	Media
Societatea nu mai gestionează bunurile vândute la nivelul la care ar fi făcut-o în mod normal dacă deținea proprietatea.	1	172	3.31
Costurile tranzacției pot fi evaluate în mod credibil	2	163	3.13
Este probabil ca beneficiile economice asociate tranzacției să intre în întreprindere	3	157	3.02
Mărimea veniturilor poate fi evaluată în mod credibil.	4	145	2.79
Societatea a transferat toate riscurile și beneficiile semnificative ce decurg din proprietatea bunurilor	5	143	2.75

Sursa: Prelucrare proprie

Figura nr. 9 Ierarhizarea criteriilor de recunoaștere a veniturilor din vânzări de bunuri



Sursa: Prelucrare proprie

Datele sintetizate prin tabelul nr. 4 și figura nr. 9 ne permit să formulăm următoarele concluzii, deși trebuie să menționăm că, pentru recunoașterea veniturilor din vânzări de bunuri, toate criteriile trebuie să fie îndeplinite:

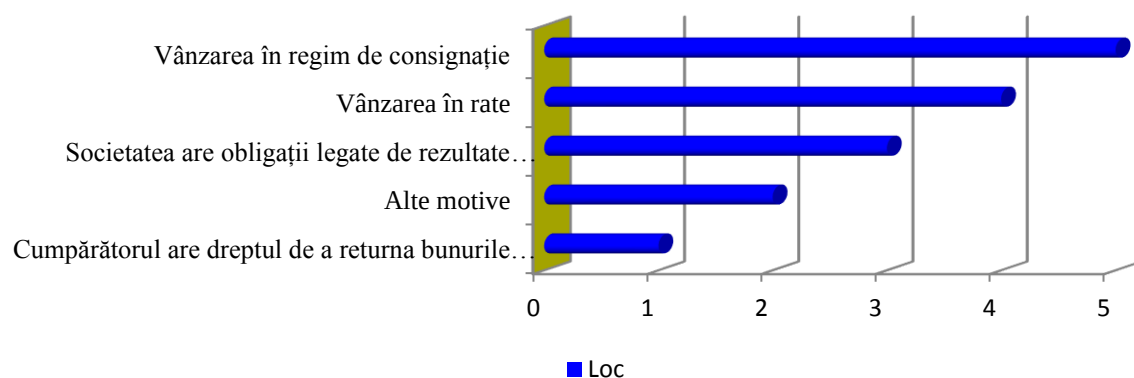
- Criteriului „Societatea nu mai gestionează bunurile vândute la nivelul la care ar fi făcut-o în mod normal dacă deținea proprietatea” i s-a acordat cea mai mare importanță;
- Criteriul „Costurile tranzacției pot fi evaluate în mod credibil” a fost al II-lea ca importanță;
- Criteriului „Societatea a transferat toate riscurile și beneficiile semnificative ce decurg din proprietatea bunurilor” i s-a acordat cel mai mic punctaj.

Consider că marea majoritate a repondenților au considerat mai important faptul că „Societatea nu mai gestionează bunurile vândute la nivelul la care ar fi făcut-o în mod normal dacă deținea proprietatea” având în vedere experiența practică, dar și mențiunea regăsită atât în reglementările naționale, cât și internaționale, că veniturile din vânzări de bunuri se înregistrează în contabilitate atunci când are loc transferul dreptului de proprietate.

3.4. Cunoașterea situațiilor întâlnite în activitatea dumneavoastră practică ce nu au permis recunoașterea veniturilor din vânzări de bunuri, deși tranzacția a avut loc.

Studiul efectuat a vizat o ierarhizare a situațiilor întâlnite folosind o scală (1 reprezintă cea utilizată cel mai des, iar 5 cea care este utilizată cel mai rar) în funcție de importanță.

Fig. 10 Ierarhizarea situațiilor ce nu au permis recunoașterea veniturilor



Sursa: Prelucrare proprie

Cel mai des întâlnită situație care nu a permis recunoașterea veniturilor din vânzări de bunuri, deși tranzacția a avut loc, a fost situația în care *Cumpărătorul are dreptul de a returna bunurile cumpărate dintr-un motiv specificat în contractul de vânzare-cumpărare*. Apoi, pe locul doi s-au situat alte situații decât cele menționate de către mine, printre care: *veniturile se recunosc, după ce cumpărătorul acceptă livrarea bunurilor și se efectuează instalarea și verificarea lor, respectiv după ce a fost ridicată suma din bancomat*. Dreptul de a returna bunurile cumpărate este impus marilor magazine prin reglementări naționale impuse de „Politicile Europene”, și mai mult decât atât, această practică este promovată și ca ofertă de foarte multe magazine cu vânzare online.

3.5. Criteriile de recunoaștere a veniturilor din prestări servicii

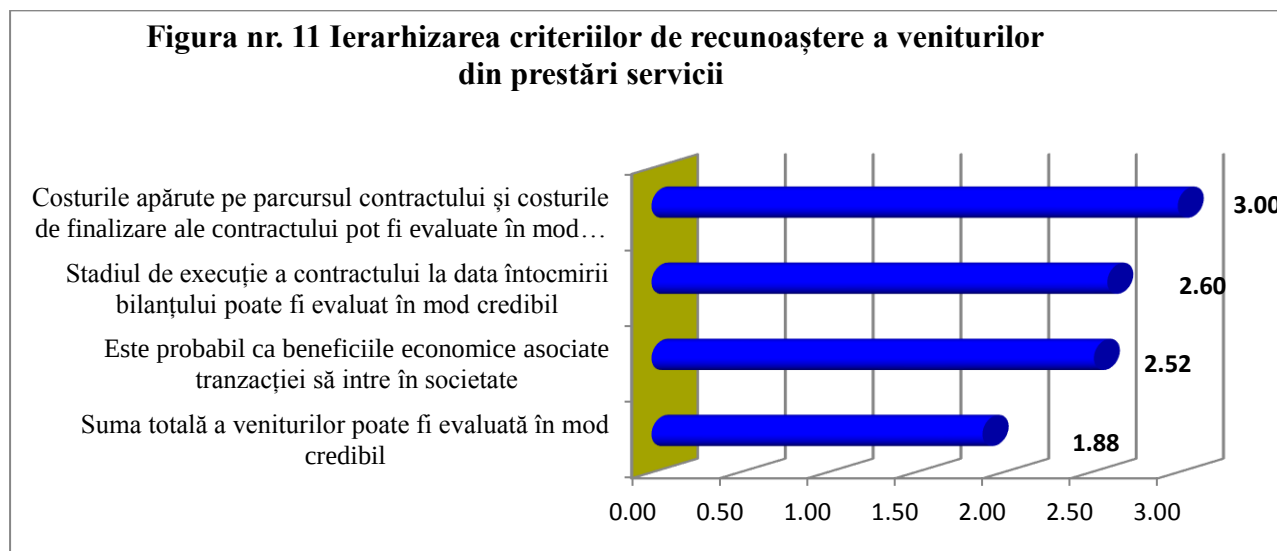
Veniturile din prestări de servicii trebuie să fie recunoscute, conform IAS 18, în funcție de stadiul de execuție a tranzacției la data bilanțului, doar în momentul în care rezultatul unei tranzacții poate fi estimat în mod fiabil.

Studiul efectuat a vizat o ierarhizare a criteriilor folosind o scală (1 reprezintă cel mai des utilizată, iar 4 cel mai rar utilizată) în funcție de importanța atribuită acestora în ceea ce privește recunoașterea veniturilor din prestări servicii.

Tabelul nr. 5 Ierarhizarea percepției profesioniștilor contabili asupra importanței criteriilor de recunoaștere a veniturilor din prestări servicii.

Criteriul analizat	Clasament pe baza mediei	punctaj	Media
Costurile apărute pe parcursul contractului și costurile de finalizare ale contractului pot fi evaluate în mod credibil	1	156	3.00
Stadiul de execuție a contractului la data întocmirii bilanțului poate fi evaluat în mod credibil	2	135	2.60
Este probabil ca beneficiile economice asociate tranzacției să intre în societate	3	131	2.52
Suma totală a veniturilor poate fi evaluată în mod credibil	4	98	1.88

Sursa: Prelucrare proprie



Sursa: Prelucrare proprie

Pe baza chestionarului aplicat, am centralizat datele în tabelul nr. 5 și figura nr.11. Acestea ne permit să formulăm următoarele concluzii, deși trebuie să menționăm că, pentru recunoașterea veniturilor din prestări servicii toate criteriile trebuie să fie îndeplinite.

- Criteriului „Costurile apărute pe parcursul contractului și costurile de finalizare ale contractului pot fi evaluate în mod credibil” i s-a acordat cea mai mare importanță;
- Criteriul „Stadiul de execuție a contractului la data întocmirii bilanțului poate fi evaluat în mod credibil” a fost al II-lea ca importanță;
- Criteriului „Suma totală a veniturilor poate fi evaluată în mod credibil” i s-a acordat cel mai mic punctaj.

Aceste informații îmi permit să spun că profesioniștii contabili au o atitudine prudentă în a recunoaște veniturile din prestări servicii pe măsura recunoașterii cheltuielilor.

3.6. Metoda folosită pentru determinarea stadiului de execuție în cazul contractelor de prestări servicii derulate pe termen lung

În cazul societăților comerciale ce au ca obiect de activitate contractele de construcții sau prestarea de servicii pe termen lung, veniturile pot fi recunoscute *anterior vânzării*, așa cum prevede IAS 11 „Contractele de construcții” și IAS 18 „Venituri”. Principalul motiv al avansării recunoașterii venitului, este prevalența economicului asupra juridicului, componentă a credibilității informației prezentate în situațiile financiare. Venitul poate fi recunoscut odată cu avansarea lucrărilor de construcții, deși contractual prevede transferul dreptului de proprietate la încheierea obiectivului de construcții, dacă sunt îndeplinite criteriile de recunoaștere a veniturilor (printre care figurează și unul de natură juridică).

În funcție de credibilitatea evaluării rezultatului unui contract de construcții se pot delimita, așa cum precizează IAS 11 două metode pentru recunoașterea veniturilor și cheltuielilor: *metoda avansului procentual* și *metoda executării lucrărilor*.

Metoda avansului procentual presupune determinarea stadiului lucrărilor pentru fiecare exercițiu financiar, repartizarea cifrei de afaceri și a beneficiilor pe toată durata desfășurării contractului, în funcție de durata lucrărilor realizate.

Datorită faptului că vorbim despre lucrări executate și servicii prestate, stadiul de execuție în care se află contractul, la un moment dat, poate fi determinat prin mai multe metode ce depind de (Farcane N., 2004):

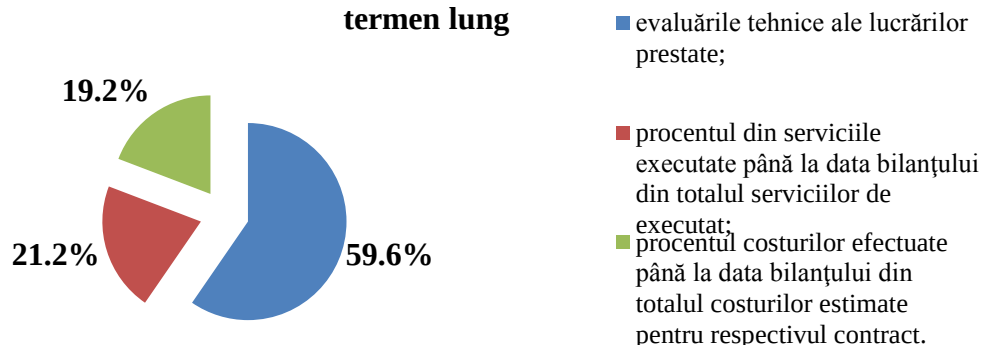
- evaluările tehnice a lucrărilor prestate sau analiza lucrărilor prestate;
- procentul din serviciile executate până la data bilanțului din totalul serviciilor de executat;
- procentul costurilor efectuate până la data bilanțului din totalul costurilor estimate pentru respectivul contract.

Consider că alegerea unei sau alteia dintre metode este o opțiune contabilă; întreprinderea trebuie să utilizeze metoda care evaluează mai bine activitatea prestată.

Metoda executării lucrărilor, se aplică în cazul contractelor de construcții în care rezultatul nu poate fi evaluat în mod credibil, recunoașterea veniturilor și a cheltuielilor aferente se face la sfârșitul contractului. Evaluarea lucrărilor efectuate se face limitat la nivelul valorii cheltuielilor suportate și probabile de recuperat de la client. Deci, atâta timp cât contractul nu este finalizat, nu se recunoaște niciun profit.

Având în vedere importanța determinării stadiului de execuție în contractele de construcții pe termen lung, ne-am propus să aflăm care este metoda utilizată.

Figura nr. 12 Metoda folosită pentru determinarea stadiului de execuție în cazul contractelor de prestări servicii derulate pe termen lung

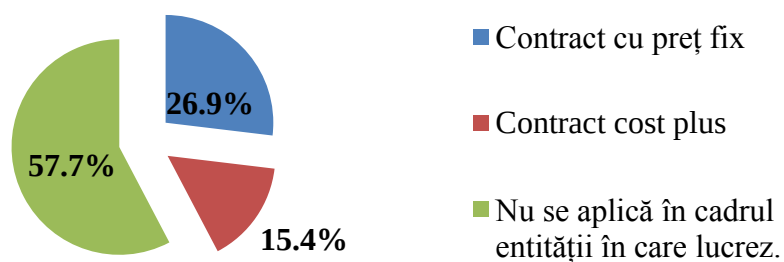


Sursa: Prelucrare proprie

Observăm că peste 50% din respondenți folosesc metoda evaluării tehnice a lucrărilor prestate, cea mai puțin utilizată metodă, cu o pondere de 19,2% este aceea de a calcula procentul costurilor efectuate până la data bilanțului din total costuri estimate pentru respectivul contract. A fost aleasă „metoda evaluărilor tehnice ale lucrărilor prestate” pentru că este mai obiectivă în comparație cu celelalte.

3.7. Tipurile de contracte de construcții folosite

Figura nr. 13 Tipuri de contracte de construcții folosite



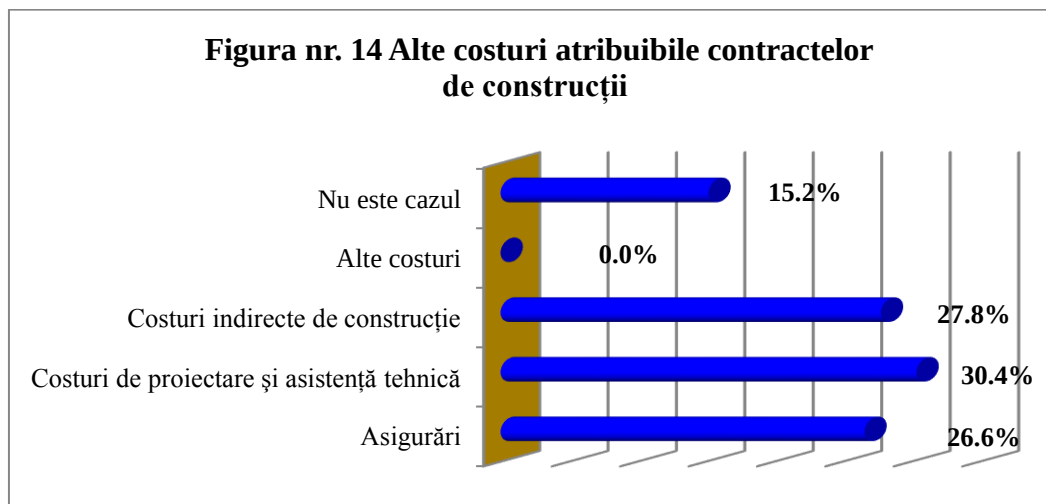
Sursa: Prelucrare proprie

Analizând tipurile de contractele de construcții folosite, constatăm faptul că nu toți respondenții au fost în situația de a recunoaște venituri generate de contractele de construcții, însă din cei care au avut această situație în activitatea practică, majoritatea au menționat că au avut „Contracte cu preț fix”.

Contractele cu preț fix îi permit furnizorului să-și elaboreze un buget cât mai exact, pe baza planurilor de lucrări și a devizelor, iar cumpărătorului îi permit cunoașterea cheltuielilor aferente investiției înainte ca activitatea să înceapă. De asemenea, menționăm faptul că aceste contracte limitează posibilitatea de modificare pe parcursul efectuării lucrărilor.

3.8. Identificarea altor costuri atribuibile unui contract de construcții

Costul total al unui contract de construcții cuprinde pe lângă costurile directe și alte costuri atribuibile proiectului în cauză. De aceea, am vrut să cunoaștem ce tipuri de alte costuri se întâlnesc, și care sunt cel mai des întâlnite.

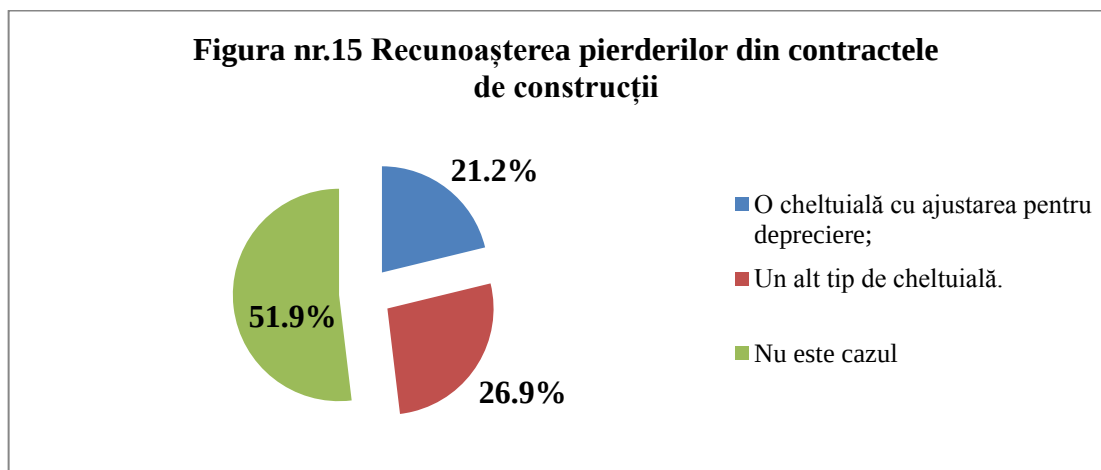


Sursa: Prelucrare proprie

Procentele rezultate și prezentate în fig. nr 14 ne permit să formulăm următoarele concluzii: cel mai frecvent s-au atribuit costuri de proiectare și asistență tehnică, procentul fiind de 30,4%; pe următoarele locuri s-au regăsit costurile indirecte de producție (27,8%), respectiv asigurările (26,6%). Consider că alegerea costurilor de proiectare și asistență tehnică ca fiind costuri atribuibile contractelor de construcții este justificată prin importanța pe care această etapă o are în cazul contractelor de acest tip. Pe baza acestor proiecte se vor dimensiona costurile directe aferente construcției.

3.9. Recunoașterea pierderilor în contractele de construcții, în situația în care valoarea costurilor contractuale depășește valoarea venitului contractual

Este posibil ca, în contractele de construcții pentru care antecalculația costurilor nu s-a făcut corect sau nu au fost disponibile informațiile necesare, costurile să depășească veniturile. În această situație, IAS 11 precizează că pierderea se va recunoaște la cheltuieli, indiferent de stadiul lucrării sau de profitul prevăzut.

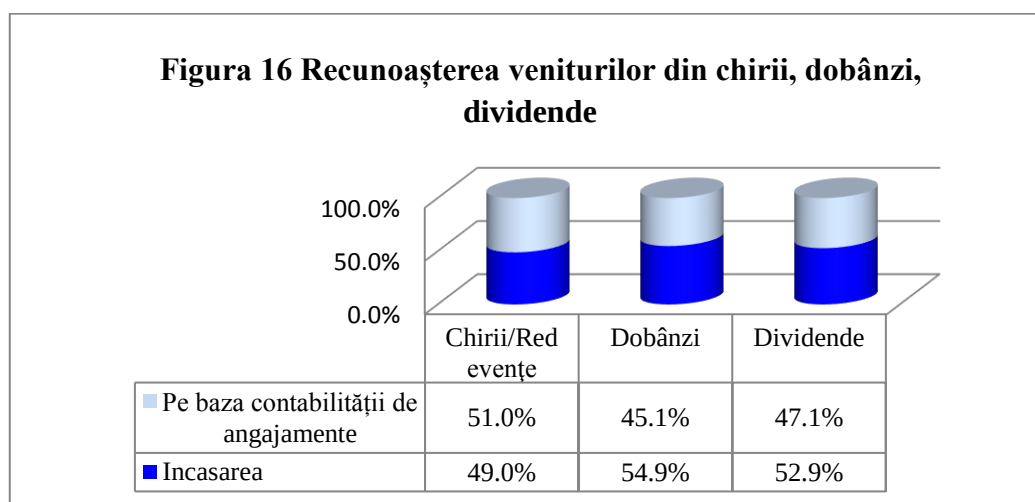


Sursa: Prelucrare proprie

Analiza rezultatelor ne conduce spre următoarea situație: pentru 51,9% dintre respondenți nu a fost cazul, însă 26,9% au răspuns că vor renunța pierderea ca un alt tip de cheltuieli, iar 21,2% ca o cheltuială cu ajustări pentru depreciere. Presupun că alegerea unui alt tip de cheltuieli pentru a înregistra pierderea din contractele de construcții este influențată de faptul că în reglementările naționale nu se precizează că aceste pierderi ar putea fi evidențiate în contabilitate prin conturile de ajustări pentru depreciere.

3.10. Analiza aplicării criteriilor de recunoaștere a veniturilor din chirii/redevențe, dobânzi și dividende în contul pe profit și pierdere

IAS 18 Venituri, dar și reglementările naționale stabilesc criteriile de recunoaștere a acestor venituri, dar deseori recunoașterea lor în activitatea practică se face în momentul încasării.



Sursa: Prelucrare proprie

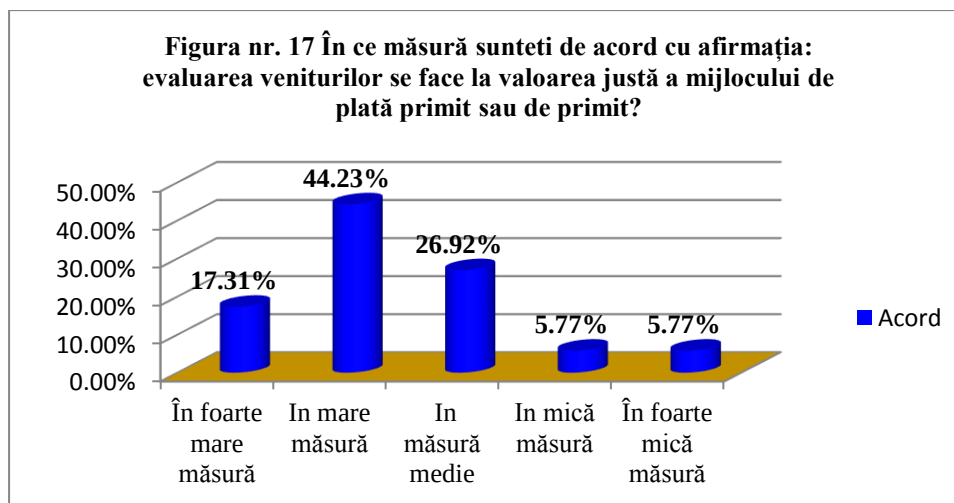
Constatăm următoarele:

- veniturile din chirii/ redevențe sunt recunoscute în contabilitate conform contabilității de angajamente, în procent de peste 51% dintre respondenți;
- veniturile din dobânzi de regulă au valori relativ mici. Această situație este generată de nivelul ratei de dobândă care a scăzut de la an la an la depozitele la vedere, de lipsa de lichidități, de intenția de investiții în alte domenii. Așa cum observăm aceste sunt recunoscute în momentul încasării într-un procent de aproximativ 55%.
- veniturile din dividende, de asemenea sunt recunoscute deseori în momentul încasării, procentul rezultat din sondaj este de aproximativ 53%.

3.11. Evaluarea veniturilor

Pe lângă informațiile legate de recunoaștere, am vrut să cunoaștem în ce măsură profesioniștii contabili sunt de acord cu expresia „Evaluarea veniturilor se face la valoarea justă a mijlocului de plată primit sau de primit.”

Pentru a răspunde la această întrebare, s-a pus întrebarea: „În ce măsură sunteți de acord cu această afirmație: evaluarea veniturilor se face la valoarea justă a mijlocului de plată primit sau de primit”, iar variantele de răspuns au fost eșalonate pe 5 paliere posibile.



Observăm următoarea situație: 17 % sunt în foarte mare măsură de acord, 44,23 % în mare măsură, iar 26,92% în măsură medie. Considerăm că majoritatea respondenților cunosc și aplică acest principiu de evaluare a veniturilor.

CONCLUZII

În legislația națională nu sunt precizate condiții de recunoaștere a veniturilor din prestări servicii și nici metodele de determinare a stadiului de execuție a contractelor de prestări servicii pe termen lung. Cu privire la contractele de construcții putem spune că acestea nu sunt definite, nu se fac referiri la situațiile recunoașterii veniturilor și cheltuielilor în funcție de posibilitatea estimării unui rezultat fiabil. De aceea aș spune că în societățile comerciale ce aplică reglementările naționale recunoașterea veniturilor se face în ținând seama în primul rând de aspectele fiscale.

Datele colectate de mine prin intermediul chestionarului mă determină să spun următoarele:

- politicile contabile există și sunt importante, 50% dintre respondenți acordă importanță acestui document în mare măsură;
- între cele cinci criterii ce trebuie îndeplinite pentru recunoașterea veniturilor din vânzări de bunuri, primul avut în vedere este *Societatea nu mai gestionează bunurile vândute la nivelul la care ar fi făcut-o în mod normal dacă deținea proprietatea*;
- între cele patru criterii de recunoaștere a veniturilor din prestări servicii primul avut în vedere este *Criteriului Costurile apărute pe parcursul contractului și costurile de finalizare ale contractului pot fi evaluate în mod credibil*
- metoda cea mai utilizată pentru determinarea stadiului de execuție a contractelor de prestări servicii pe termen lung este analiza tehnică a lucrărilor efectuate;
- contactul cu preț fix este cel mai des întâlnit în România, poate având în vedere și faptul că lucrările mari sunt contactate prin depunere de oferte transparente prin SEAP, în care prețul este un criteriu important;
- costul unui lucrări de construcții include pe lângă costurile directe și alte costuri, dintre acestea respondenții au întâlnit cel mai frecvent: costuri de proiectare și asistență tehnică, procentul fiind de 30,4%;
- recunoașterea veniturilor din redevențe/chirii, dobânzi și dividende deseori se face conform contabilității de trezorerie, ceea ce nu este corect având în vedere aspectele prezentate în reglementările legale aplicate;

- evaluarea veniturilor la valoarea justă a mijlocului de plată este acceptată de către profesioniștii contabili în procent de peste 61% în mare și foarte mare măsură.

Limita acestei cercetări constă în numărul mic de respondenți, generat de faptul că am desfășurat activitatea de sondare în luna mai, când profesioniștii contabili aveau de elaborat situațiile financiare.

BIBLIOGRAFIE

CERNUȘCA L. (2016) *The Professional Accountants' View on Developing and Substantiating Accounting Policies* disponibil on-line <http://www.ceccarbusinessmagazine.ro>

Farcane N. (2004), *Ghid pentru înțelegerea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate*, Contracte de construcții IAS 11, Editura CECCAR, București

IAS 18 Venituri disponibil online www.iasplus.com

IAS 11 Contractele de construcții disponibil online www.iasplus.com

ANEXA 1

Chestionar privind percepția profesioniștilor contabili asupra recunoașterii și evaluării veniturilor.

Stimate domn/doamnă,

Sunt studentă în anul III la programul de studii universitare de licență organizat de Facultatea Contabilitate și Informatică de Gestiune din cadrul Academiei de Studii Economice București, doresc să realizez un studiu asupra recunoașterii și evaluării veniturilor, în vederea conturării unei cercetări pentru licență. În acest sens, vă rog să aveți încredința de a-mi furniza o serie de informații cu privire la aspectele referitoare la tema acestui studiu "Politici și tratamente contabile privind recunoașterea veniturilor (IAS 18) și a contractelor de construcție (IAS 11)". Informațiile obținute vor fi utilizate în scopuri exclusive științifice și vor avea un regim confidential. Timpul necesar alocat completării acestui chestionar va fi de aproximativ 7-10 minute.

Vă mulțumesc pentru acordul și sprijinul dumneavoastră!

1. Care este vârsta dumneavoastră?

Mai puțin de 20 ani	20-30 ani	30-40 ani	40-50 ani	Mai mult de 50 ani

2. Sunteți o persoană de sex:

- ☐ feminin
- ☐ masculin

3. Câți ani de experiență aveți în domeniul contabilității ?

0-5 ani	5-10 ani	10-15 ani	15-20 ani	20-30 ani	30-40 ani	40-50 ani

4. Ce pregătire aveți în domeniu? (vă rugăm să încercuiți atât studiile medii, cât și cele superioare)

- a) studii medii economice;
- b) studii superioare economice;
- c) studii postuniversitare economice;
- d) altele, vă rugăm să specificați.....

5. În ce categorie de mărime se încadrează entitatea dvs?

- a) Microentitate;
- b) Întreprindere mică;
- c) Întreprindere mijlocie sau mare.

6. Care sunt reglementările în baza cărora recunoașteți și evaluați veniturile?

- OMFP 1802/2014 „Reglementări contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate”;
- Standardele internaționale de raportare financiară (IFRS)

7. Care este profilul de activitate al entității economice la care lucrați?

- a) Producție;
- b) Servicii;
- c) Comerț;
- d) Alt domeniu, vă rugăm specificați.

8. Utilizând o scală de la 1 la 6 (unde 1 reprezintă cel mai des utilizată, iar 6 cel mai rar utilizată), ordonați următoarele categorii de venituri în funcție de frecvența apariției în cadrul entității economice la care lucrați.

Variantă răspuns	Venituri din vânzarea bunurilor	Venituri din prestări servicii	Venituri din redevențe/chirii	Venituri din dobânzi	Venituri din dividende	Alte venituri
Punctaj acordat						

9. Măsura în care entitatea acordă atenție elaborării și fundamentării politicilor contabile.

- a) În mică măsură;
- b) În mare măsură;
- c) În foarte mare măsură.

10. Utilizând o scală de la 1 la 5 (unde 1 reprezintă cel mai des utilizată, iar 5 cel mai rar utilizată), ordonați următoarele afirmații în funcție de importanța atribuită de dumneavoastră acestora în ceea ce privește recunoașterea veniturilor din vânzări de bunuri :

Variantă răspuns	Societatea a transferat toate riscurile și beneficiile semnificative ce decurg din proprietatea bunurilor.	Societatea nu mai gestionează bunurile vândute la nivelul la care ar fi făcut-o în mod normal dacă deținea proprietatea.	Mărimea veniturilor poate fi evaluată în mod credibil.	Este probabil ca beneficiile economice asociate tranzacției să intre în întreprindere.	Costurile tranzacției pot fi evaluate în mod credibil.
Punctaj acordat					

11. Utilizând o scală de la 1 la 5 (unde 1 reprezintă cea mai des utilizată, iar 5 cea mai rar utilizată), ordonați următoarele afirmații în funcție de situațiile întâlnite în activitatea dumneavoastră practică ce nu au permis recunoașterea veniturilor din vânzări de bunuri, deși tranzacția a avut loc:

Variantă răspuns	Societatea are obligații legate de rezultate nesatisfăcătoare	Vanzarea în regim de consignație	Cumparatorul are dreptul de a returna bunurile cumpărate dintr-un motiv specificat în contractul de vânzare cumpărare	Vânzarea în rate	Alte motive
Punctaj acordat					

12. Utilizând o scală de la 1 la 4 (unde 1 reprezintă cea mai des utilizată, iar 4 cea mai rar utilizată), ordonați următoarele afirmații în funcție de importanța atribuită de dumneavoastră acestora în ceea ce privește **recunoașterea veniturilor din prestări servicii**:

- a) Suma venitului poate fi evaluată în mod credibil;
- b) Este probabil ca beneficiile economice asociate tranzacției să intre în societate;
- c) Stadiul de execuție a contractului la data întocmirii a bilanțului poate fi evaluat în mod credibil;
- d) Costurile apărute pe parcursul contractului și costurile de finalizare a contractului pot fi evaluate în mod credibil.

13. Ce metodă folosiți pentru determinarea stadiului de execuție în cazul contractelor de prestări servicii derulate pe termen lung?

- a) evaluările tehnice ale lucrărilor prestate;
- b) procentul din serviciile executate până la data bilanțului din totalul serviciilor de executat;
- c) procentul costurilor efectuate până la data bilanțului din totalul costurilor estimate pentru respectivul contract.

14. Ce tipuri de contracte de construcții folosiți?

- a) Contract cu preț fix;
- b) Contract cost plus;
- c) Nu se aplică în cadrul entității în care lucrez.

15. Pe lângă costurile directe un contract de construcții implică și alte costuri atribuibile acestuia. Bifați ce tipuri de costuri atribuibile ați întâlnit:

- a) Asigurări;
- b) Costuri de proiectare și asistență tehnică;
- c) Costuri indirecte de construcție;
- d) Alte costuri.....

16. În cazul unui contract de construcții este posibil ca valoarea costurilor contractuale să depășească valoarea venitului contractual, în această situație pierderea o recunoașteți ca:
- a) Ajustare pentru depreciere;
 - b) Cheltuială.
17. Recunoașterea veniturilor din: chirii/redevențe, dobânzi, dividende, în contul de profit și pierdere o realizați ?
- a) În momentul încasării/ Pe baza contabilității de angajamente;
 - b) Chirii/Redevențe;
 - c) Dobânzi;
 - d) Dividende.
18. Evaluarea veniturilor se face la valoarea justă a mijlocului de plată primit sau de primit. În ce măsură sunteți de acord cu această afirmație?
- a) În foarte mare măsură;
 - b) În mare măsură;
 - c) Moderat;
 - d) În mică măsură;
 - e) În foarte mică măsură.

CERCETARE PRIVIND ANALIZA SITUAȚIEI FIRMELOR AFLATE ÎN DIFICULTATE SAU FALIMENT PRIN VALORIFICAREA RAPORTĂRILOR FINANCIARE

Oana Cristina Stoica
Licență, An III, grupa 659

Coord. științific: Conf. univ. dr. Ștefan Bunea

REZUMAT

Cercetarea de față abordează conceptul de dificultate financiară dar și pe cel de risc de faliment. Am făcut o analiză pe un eșantion de firme din industria prelucrătoare cu scopul de a vedea în ce situație se găsesc acestea după aplicarea a două metode scor, unul străin (modelul Altman) și celălalt românesc (modelul Anghel) pentru validare. Pentru majoritatea companiilor, ambele modele au confirmat situația reală, dar modelul românesc s-a dovedit a fi cel mai reprezentativ din punct de vedere statistic, deoarece a contrazis realitatea pentru numai 20% dintre firmele din eșantion.

CUVINTE CHEIE: *dificultate financiară, faliment, metode scor, analiză*

1. INTRODUCERE

Dificultatea financiară reprezintă primul semnal de alarmă ce avertizează un posibil eșec. Ea este reprezentată de faptul că firma dispune de un potențial de vulnerabilitate economică sau managerială aflat într-o dinamică descrescătoare, dar cu toate acestea reușește să-și onoreze obligațiile de plată înainte de scadență. Posibilitatea ca o companie în dificultate să ajungă imediat la faliment este destul de redusă deoarece acest proces se poate extinde pe o perioadă de aproximativ cinci ani. O firmă ce se confruntă cu probleme financiare va trece prin trei faze până ajunge la faliment și anume, faza de degradare, faza de dificultate și faza de criză.

Scopul acestei cercetări este acela de a testa predictibilitatea falimentului utilizând un eșantion de companii din industria prelucrătoare, pe parcursul unei perioade de cinci ani, prin valorificarea raportărilor financiare. Pentru a oferi concluzii cât mai apropiate de realitate, se va recurge la utilizarea a două metode scor (Altman și Anghel).

Finalitățile așteptate vizează, printre altele, următoarele aspecte: (i) testarea măsurii în care o realitate dată (cum ar fi starea de dificultate financiară sau cea de faliment) poate fi confirmată și chiar anticipată prin utilizarea unor modele empirice diferite, (ii) date fiind diferențele semnificative ale datelor de intrare aferente celor două modele ne așteptăm și, în cazul eșantionului nostru, la apariția unor situații atipice și uneori înșelătoare, (iii) clarificarea factorilor care au o forță de divulgare și de predicție a falimentului din multitudinea de factori pe care se fundamentează cele două modele avute în vedere de noi.

2. RECENZIA LITERATURII DE SPECIALITATE

2.1. Clarificări conceptuale

Conceptul de întreprindere în dificultate poate fi definit ca o entitate a cărei potențial de vulnerabilitate economică sau managerială este într-o dinamică descrescătoare, dar cu toate acestea este capabilă să-și onoreze obligațiile de plată. O întreprindere se poate afla în

dificultate dacă afacerea sa nu este potrivită pentru mediul în care își desfășoară activitatea. Din acest motiv, firma poate provoca pierderi sau se poate îndrepta către faliment (Legea 381 / 2009).

Dificultatea financiară a unei firme poate să apară indiferent de mărimea acesteia, indiferent de cât de tânără este, dacă are o existență îndelungată sau indiferent de cât de puternică este economia în care activează (Popescu, 1997).

Caracteristicile obișnuite ale unei firme cu probleme financiare ar putea fi diminuarea cifrei de afaceri, majorarea pierderilor, scăderea fluxului de numerar, supracapacitatea de producție, creșterea volumului stocurilor, creșterea datoriilor, micșorarea sau dispariția valorii capitalului propriu sau creșterea sarcinilor financiare. În cele mai grave situații, întreprinderea poate deveni insolubilă sau poate face obiectul unor proceduri colective de insolvență (Legea 381 / 2009).

Un lucru esențial este acela că intensitatea și frecvența cu care se manifestă dificultatea financiară a unei entități sunt determinante în descrierea situației dificile a firmei. Starea financiară dificilă a firmei apare ca o situație sensibilă care împiedică continuitatea activității în situații de eficiență și eficacitate (State, 2006).

O întreprindere în dificultate va trece prin următoarele trei faze (Chapaud, 1993):

- a) faza de degradare – în general este cauzată de erorile de gestiune și poate dura între doi și patru ani, se poate lua ca măsură restructurarea activității întreprinderii;
- b) faza de dificultate – aceasta atinge un grad de vulnerabilitate ridicat și este reprezentată de rezultatul efectelor ce apar în urma fazei de degradare; de regulă durează între minim două și șase luni până la maxim un an și este nevoie de măsuri de redresare, pentru că degradarea prin care a trecut este deja aparentă;
- c) faza de criză – în această etapă, firma se află deja în pragul falimentului; durează în jur de trei săptămâni, iar în această situație măsurile trebuie luate foarte rapid, pentru că altfel există riscul ca întreprinderea să intre în stare de insolvență sau în faliment, fapt ce ar conduce la lichidarea totală sau la încetarea activității.

În urma identificării acestor trei faze, putem deduce faptul că dificultatea financiară poate fi soluționată fie în interiorul, fie în afara procedurii de faliment (Donovan et al., 2015).

Cauzele dificultăților prin care trece o firmă se concretizează în riscuri pe care întreprinderea și le asumă. În literatura economică, riscul este reprezentat de nesiguranța unei companii privind activitățile sale viitoare, sau mai bine zis de probabilitatea ca activitatea firmei să nu conducă la rezultatele dorite sau așteptate (Niță, 1999).

Riscul de faliment poate fi definit ca imposibilitatea firmelor de a rambursa la timp sumele provenite de la instituțiile de credit sau de la alți terți pe baza unor contracte de creditare. Acest fapt este rezultatul dificultății financiare a întreprinderii care nu a putut fi identificată la începutul perioadei contractuale, dar care a apărut pe parcursul derulării contractului.

Diagnosticul financiar are ca principal scop aprecierea stării de sănătate financiară a companiei, evaluarea riscurilor ce apar la nivelul activității sale, din care unele anunță sensibilitatea, iar altele falimentul sau insolvența. Companiile care se află în dificultate pot scăpa de faliment prin procedura insolvenței. Nu putem spune că insolvența este același lucru cu falimentul. O firmă se află în insolvență atunci când este în incapacitate de plată a datoriilor (Legea 85 / 2014).

Riscul de insolvență poate apărea din cauza unui management defectuos, a problemelor de lichiditate sau din cauza faptului că firma este dependentă de un singur client sau de un singur furnizor și are un nivel ridicat atunci când administratorul sau proprietarul unei companii nu are un plan de simultaneitate sau are competențe restrânse.

2.2. Opiniile unor categorii de utilizatori ai situațiilor financiare cu privire la dificultatea financiară

Comportamentul managerilor și erorile de gestiune cauzate de aceștia

Managerii reprezintă cea mai importantă categorie de utilizatori interni ai informațiilor financiare având un rol bine definit. Astfel, în calitate de factori de decizie ai companiei și în același timp de furnizori ai situațiilor financiare (Malciu, 1998), dețin informații private importante despre perspectiva de afaceri a firmelor și procesul de generare a cheltuielilor angajate. Prezentările de informații obligatorii și facultative reprezintă două canale importante prin care managerii comunică informații acționarilor din afara entității. Ambele tipuri de comunicare conțin informații ce au caracter relevant și influențează semnificativ prețurile de securitate. Problema care se pune este aceea dacă aceste informații conțin erori ce pot fi prezise pe baza raportării obligatorii a informațiilor care rămân în mare măsură neexplorate.

Mediul în care o firmă își desfășoară activitatea este plin de incertitudini din cauza condițiilor de afaceri care sunt în continuă schimbare, cum ar fi modificările imprevizibile în cererea de pe piață sau strategiile concurenților. Acest lucru implică faptul că managerii au o cunoaștere imperfectă cu privire la mediul de afaceri în care operează firma și din acest motiv, se generează inevitabil erori. Incertitudinea din mediul de afaceri reprezintă o cauză a apariției acestor erori prin faptul că managerii pot fi distorsionați în procesarea informațiilor (Gong et al., 2009).

Atunci când managementul companiei este mai puțin preocupat de creșterea vânzărilor prin promovare și nu își evaluează în mod continuu toți indicatorii de eficiență a folosirii factorilor de producție, firma este condusă spre faliment. Acesta este o situație întâlnită de regulă la întreprinderile private, mici, unde managementul este slab.

Percepția creditorilor asupra firmelor aflate în dificultate

Creditorii acordă o atenție sporită lichidității întreprinderii, deoarece sunt interesați în ce măsură aceasta poate rambursa creditele la scadență și poate plăti dobânzile aferente (Malciu, 1998).

Problemele regăsite în valoarea capitalului de lucru sunt privite ca fiind semnale de alarmă în ceea ce privește intrarea companiilor în faliment. În funcție de mărimea societății, creditorii utilizează abordări diferite pentru decizia de creditare a acestora. În cazul întreprinderilor mici, creditorii pun accent pe activele disponibile pentru plata datoriilor și nu sunt interesați de continuitate. În schimb, pentru întreprinderile mari, lucrul pe care aceștia îl consideră cel mai important este principiul continuității activității, iar accentul se pune pe profitabilitatea firmei (Brad, 2015).

Dificultatea financiară reprezintă o amenințare pentru creditorii deoarece poate exista riscul de nerecuperare a creanțelor. Astfel, aceștia doresc să fie avertizați din timp cu privire la deteriorarea întreprinderii pentru a se asigura că își vor încasa creanțele într-o anumită măsură. Creditorii recompensează firmele prudente cu o rată a dobânzii mai mică la începutul împrumutului datorită beneficiilor așteptate din transferal rapid al dreptului de utilizare dacă este vorba despre un leasing financiar (Donovan et al., 2015).

Modul cum privesc acționarii dificultatea financiară a firmelor

Acționarii reprezintă acea categorie de utilizatori ai situațiilor financiare cu un grad ridicat de importanță deoarece ei susțin activitatea financiară a firmei proporțional cu aporturile aduse la capitalul social. Astfel, aceștia sunt interesați în cea mai mare măsură de continuitatea

activității firmei, dar și de modul cum evoluează profitabilitatea, pentru a-și primi partea ce le revine din profitul net al societății (Donovan et al., 2015).

În situația în care firma se află în dificultate, acționarii vor fi tentați să se retragă, să își vândă titlurile și să găsească alte afaceri unde veniturile pe care le-ar obține vor avea o formă mult mai pronunțată. Cu alte cuvinte, pentru acționari este foarte important ca entitatea să dispună de cât mai multe lichidități pentru ca în final să poată distribui dividende aferente, dar de cele mai multe ori veniturile nu sunt egale cu încasările și nici cheltuielile identice cu plățile.

O altă mare preocupare a lor este prezența permanentă a riscului, care se află în relație direct proporțională cu rentabilitatea. Astfel, atunci când riscul este mare, rentabilitatea este ridicată, iar când riscul este mic, rentabilitatea este scăzută.

3. OBIECTIVUL ȘI METODOLOGIA CERCETĂRII

3.1. Obiectivul cercetării

Obiectivul cercetării este acela de a testa predicția falimentului prin metode scor aplicate pe un eșantion de zece firme din industria prelucrătoare, pe o perioadă de cinci ani. Interesul este acela de a identifica ce factori sunt determinanți în predicția falimentului dar și dacă apar situații atipice în care modelele empirice nu confirmă realitatea.

3.2. Metodologia cercetării

Analiza riscului de faliment se poate face prin metoda scorurilor și prin analiza statică având la bază elementele din bilanțul patrimonial.

Dintre modelele care se bazează pe metoda scorurilor am ales să testăm modelul Altman și, pentru validare, modelul Anghel.

1. Modelul Altman din anul 1968 a fost obținut pe baza unui număr de 66 de firme, dintre care 33 cu dificultăți financiare.

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,05 X_5$$

unde:

- X_1 reprezintă *active circulante / total active*
- X_2 reprezintă *EBIT / total active*
- X_3 reprezintă *cifra de afaceri / total active*
- X_4 reprezintă *profit reinvestit / total active*
- X_5 reprezintă *capitalizare bursieră / datorii pe termen lung*

Dacă se obține un scor de 1,8 sau mai mic, acest model indică faptul că firma se află în preajma unui eșec potențial. Dacă scorul de află între 1,8 și 2,7 este neutru, iar dacă acesta este mai mare decât 2,7 posibilitatea de eșec este clar eliminată (Altman, 1968).

2. Modelul Anghel a fost elaborat de către Ion Anghel, în anul 2002 pe baza datelor financiare dintr-un eșantion de 276 de firme, în perioada 1994-1998. Modelul este următorul:

$$A = 5,676 + 6,3718 X_1 + 5,3932 X_2 - 5,1427 X_3 - 0,0105 X_4$$

unde:

- X_1 reprezintă *profit net / cifra de afaceri*
- X_2 reprezintă *cash flow / total activ*
- X_3 reprezintă *datorii / total activ*
- X_4 reprezintă *datorii comerciale x 360 / cifra de afaceri*

Interpretarea rezultatelor este următoarea: dacă A este mai mic decât 0, atunci firma se află în zona de risc de insolvență; dacă A este cuprins între 0 și 2.05, situația firmei este incertă; dacă A este mai mare de 2.05, situația firmei este bună (Anghel, 2002).

4. PRELUCRAREA ȘI ANALIZA DATELOR

Industria prelucrătoare cuprinde totalitatea proceselor ce au legătură cu manufacturarea materiilor prime și/sau a unor elemente, fiind utilizate în cadrul acestui proces utilaje la o scară largă. Aceasta include douăzeci și patru de subsectoare.

Eșantionul de firme pe care am realizat studiul de caz se poate regăsi în *Tabelul 4.1.* Firmele alese sunt din industria prelucrătoare din diferite subsectoare, unele dintre acestea având o situație financiară sănătoasă, iar altele insolventă.

Motivul pentru care am ales industria prelucrătoare este acela că a evoluat în ultimii ani și a ridicat economia României în special după perioada de criză economică.

Tabelul 4.1. Structura eșantionului

SITUAȚIE	DENUMIRE FIRMĂ	SIMBOL BVB
Sănătoasă	AEROSTAR SA	ARS
Sănătoasă	ALRO SA	ALR
Sănătoasă	BIOFARM	BIO
Insolventă	COMCM SA CONSTANȚA	CMCM
Insolventă	COS TÂRGOVIȘTE	COS
Insolventă	RAFINĂRIA ASTRA ROMÂNĂ	ASP
Insolventă	ROMCAB SA	MCAB
Sănătoasă	ROMPETROL RAFINARE SA	RRC
Sănătoasă	SIMBETON	SIOB
Insolventă	UCM REȘIȚA	UCM

Am recurs la culegerea datelor din rapoartele anuale ale firmelor de pe Bursa de Valori București, necesare pentru calculul anumitor indicatori și mai cu seamă, pentru calculul variabilelor X utilizate în modelele de predicție a falimentului. Analiza este întreprinsă pe o perioadă de cinci ani, respectiv din anul 2012 până în anul 2016.

În ceea ce urmează, vom prezenta analiza propriu-zisă a situațiilor entităților enunțate în tabelul de mai sus cu privire la dificultatea financiară.

Tabelul 4.2. Test Altman – Aerostar SA

AEROSTAR	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.51	0.49	0.57	0.58	0.62
X₂	0.08	0.07	0.08	0.17	0.16
X₃	0.82	0.84	0.86	0.92	0.87
X₄	0.00	0.22	0.19	0.16	0.14
X₅	100.02	0.00	0.00	0.00	0.00
Valoare Z	108.44	3.60	3.74	4.05	3.91

După cum se poate observa în *Tabelul 4.2.*, în fiecare dintre cei cinci ani, conform modelului Altman, întreprinderea Aerostar SA, se află în afara riscului de faliment. Cel mai mare scor obținut, este cel din 2012 datorită raportului dintre capitalizarea bursieră și datorii pe termen lung. În ceilalți patru ani, lipsa datoriilor pe termen lung a condus la o scădere atât de mare a scorului Z, deoarece variabila X₄ nu a mai putut fi calculată. Ponderea însemnată a activelor circulante în totalul activelor arată că firma își poate acoperi datoriile fără a fi nevoită să vândă imobilizări.

Tabelul 4.3. Test Anghel – Aerostar SA

AEROSTAR	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.08	0.07	0.08	0.16	0.16
X₂	0.00	0.00	0.14	0.05	0.09
X₃	0.17	0.17	0.19	0.14	0.14
X₄	29.78	24.87	20.94	26.23	24.28
Valoare A	5.00	5.00	5.72	5.98	6.21

Din *Tabelul 4.3.*, rezultă că firma Aerostar, conform modelului Anghel, se găsește în afara oricărui risc de insolvență sau faliment. Durata de plată a obligațiilor se află sub 30 de zile în fiecare an, iar firma își poate plăti obligațiile înainte de scadență. Rata rentabilității comerciale contribuie la creșterea scorului în anii 2015 și 2016 datorită nivelului ridicat. Gradul de îndatorare al firmei este scăzut, fapt ce arată că firma se finanțează în proporție de aproximativ 80% din surse proprii.

Tabelul 4.4. Test Altman – Alro SA

ALRO	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.44	0.44	0.49	0.71	0.52
X₂	-0.07	-0.04	-0.08	0.01	0.06
X₃	0.91	0.94	0.90	1.46	0.89
X₄	0.17	0.26	0.19	0.21	0.13
X₅	2.09	2.41	10.57	1.60	4.88
Valoare Z	5.74	6.26	14.64	7.49	8.85

Din *Tabelul 4.4.* se desprinde faptul că firma Alro SA, conform modelului Altman, nu se află în stare de dificultate financiară sau faliment. Cel mai mare rezultat obținut este cel din anul 2014 care se datorează în cea mai mare parte nivelului scăzut al datoriilor pe termen lung și al nivelului ridicat al capitalizării bursiere, raportul dintre acestea două fiind foarte mare. Acest lucru poate fi observat și în anul 2016. În ultimii doi ani analizați, ponderea însemnată a activelor circulante în totalul activelor contribuie la creșterea scorului și astfel, îndepărtează firma de riscul de faliment. Un alt indicator de mare importanță este viteza de rotație a activelor totale, care înmulțit cu un coeficient de 3.3 mărește rezultatul și scade dificultatea firmei.

Tabelul 4.5. Test Anghel – Alro SA

ALRO	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	-0.07	-0.06	-0.05	-0.01	0.03
X₂	0.09	0.03	0.06	0.11	0.14
X₃	0.47	0.41	0.51	0.74	0.52
X₄	24.53	33.74	39.53	28.56	23.49
Valoare A	3.01	2.95	2.66	2.09	3.70

În ceea ce privește modelul Anghel, firma Alro SA se găsește în stare de sănătate financiară, după cum arată valorile scorului A din *Tabelul 4.5.* Cu toate că firma a înregistrat pierdere în primii patru ani, acest lucru nu o conduce în zona cu risc de faliment datorită celorlalți indicatori. Cel mai mare rezultat obținut este cel din anul 2016, deoarece durata de plată a obligațiilor comerciale este scăzută față de ceilalți ani, ponderea disponibilităților în totalul activelor este peste nivelul exercițiilor anterioare, gradul de îndatorare este 52%, iar în acest an firma obține profit. Nivelul scăzut al scorului din anul 2015 este la un pas de a conduce

firma în zona de incertitudine. Acest lucru este cauzat în cea mai mare măsură de gradul de îndatorare a firmei, care depășește 70%, dar și de rentabilitatea comercială negativă.

Tabelul 4.6. Test Altman – Biofarm

BIOFARM	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.63	0.62	0.64	0.58	0.56
X₂	0.12	0.14	0.13	0.15	0.15
X₃	0.53	0.57	0.62	0.69	0.64
X₄	0.08	0.08	0.08	0.08	0.07
X₅	19,883.52	0.00	0.00	0.00	0.00
Valoare Z	20,880.42	2.85	3.03	3.24	3.04

Firma Biofarm este lipsită de riscul de faliment pe tot parcursul perioadei analizate, după cum arată valorile scorului Z al modelului Altman, valori ce pot fi regăsite în *Tabelul 4.6.*, dar scorul obținut în ultimii patru ani este apropiat de limita superioară a zonei cu risc redus de faliment, iar acest lucru trebuie avut în vedere de către conducerea societății. Se observă valoarea foarte ridicată a rezultatului din anul 2012, care este datorată raportului dintre capitalizarea bursieră și datoriile pe termen lung. În ceilalți patru ani, acest raport nu a mai putut fi luat în calcul deoarece firma nu prezintă datorii pe termen lung. Problema care se pune în acest sens este aceea că lipsa împrumuturilor ne poate pune un semn de întrebare. Nu putem ști dacă firma își poate susține activitatea doar din surse proprii, dar faptul că băncile nu i-au mai acordat împrumuturi ar putea să ne răspundă parțial la această întrebare. Firma este aproape de dificultate financiară.

Tabelul 4.7. Test Anghel – Biofarm

BIOFARM	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.20	0.21	0.21	0.18	0.19
X₂	0.27	0.24	0.20	0.14	0.15
X₃	0.16	0.15	0.18	0.15	0.16
X₄	90.70	79.22	89.54	66.72	81.86
Valoare A	6.61	6.69	6.20	6.13	6.03

Dacă privim rezultatele obținute în *Tabelul 4.7.*, am putea trage concluzia că firma Biofarm, conform modelului Anghel, se află în stare de sănătate financiară în fiecare dintre cei cinci ani. Rentabilitatea comercială a firmei este de aproximativ 20% în fiecare an, ponderea disponibilităților în totalul activelor este destul de însemnată, iar gradul de îndatorare al firmei este scăzut. Acestea conduc la rezultatele bune ale scorurilor și țin firma în zona de siguranță.

Tabelul 4.8. Test Altman – CMCM SA Constanța

COMCM SA CONSTANȚA	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.05	0.14	0.17	0.16	0.15
X₂	0.01	0.01	0.01	-0.02	-0.01
X₃	0.07	0.20	0.21	0.03	0.01
X₄	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X₅	14.71	0.00	0.00	0.00	0.00
Valoare Z	15.77	0.85	0.89	0.27	0.19

După cum indică valorile scorului Z din *Tabelul 4.8.*, firma CMCM SA Constanța, cu excepția anului 2012, se află în zona falimentului. Ceea ce a condus la aceste rezultate este, în

special, lipsa profitului reinvestit și a datoriilor pe termen lung. În anul 2012, valoarea raportului dintre capitalizarea bursieră și datorii pe termen lung contribuie la creșterea scorului, acesta neputând fi luat în calcul în ceilalți ani în ciuda valorii 0 de la numitor. Cel mai mic rezultat obținut este cel din anul 2016 indicând faptul că pentru a readuce firma măcar în zona neutră, șansele sunt destul de scăzute deoarece valoarea este departe de limita inferioară a zonei cu risc de faliment redus.

Tabelul 4.9. Test Anghel – CMCM SA Constanța

COMCM SA CONSTANȚA	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.14	0.05	0.03	0.85	1.37
X₂	0.00	0.00	0.02	0.01	0.00
X₃	0.02	0.04	0.04	0.04	0.04
X₄	18.15	23.40	19.16	117.60	481.88
Valoare A	6.31	5.58	5.58	9.74	9.18

Conform modelului Anghel prezentat în *Tabelul 4.9.*, societatea CMCM SA Constanța nu se găsește în zona cu risc de faliment. În fiecare dintre cei cinci ani, ponderea disponibilităților în activele totale ale companiei, este aproape nesemnificativă, dar efectul acestora este anulat de durata scurtă de plată a obligațiilor comerciale în primii trei ani și de valoarea foarte ridicată a rentabilității comerciale în ultimii doi ani. Rezultatele scorurilor sunt influențate și de gradul de îndatorare cu o valoare scăzută a firmei. În anul 2015, firma se află cel mai departe de zona cu risc de faliment, menținând o valoare apropiată și în anul următor. Din cele prezentate, putem spune că firma se poate bucura de sănătate financiară și își poate continua activitatea în condiții optime.

Tabelul 4.10. Test Altman – COS Târgoviște

COS TÂRGOVIȘTE	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.41	0.49	0.51	0.45	0.49
X₂	-0.24	-0.22	-0.15	1.78	0.01
X₃	2.85	1.20	1.69	1.15	0.94
X₄	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X₅	0.00	0.00	4,981.92	0.00	0.00
Valoare Z	9.57	4.22	5,236.97	6.83	3.71

Firma COS Târgoviște se găsește în stare de sănătate financiară, conform rezultatelor scorului Z din *Tabelul 4.10.* Indicatorul care contribuie cel mai mult la obținerea acestor rezultate, este viteza de rotație a activelor totale, cu excepția anului 2014. Aici, rezultatul foarte mare este obținut datorită raportului dintre capitalizarea bursieră și datorii pe termen lung, lucru ce lipsește în ceilalți patru ani. Cel mai mic scor obținut este cel din anul 2016, cauzat în special de lipsa profitului reinvestit, lipsa datoriilor pe termen lung, dar și a raportului foarte scăzut dintre rezultatul înainte de impozit și cheltuieli cu dobânzile și totalul activelor companiei.

Tabelul 4.11. Test Anghel – COS Târgoviște

COS TAROVISTE	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	-0.11	-0.12	-0.09	0.00	-0.01
X₂	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00
X₃	1.59	1.69	1.90	2.09	2.02
X₄	18.90	67.21	43.84	79.56	109.79
Valoare A	-3.35	-4.43	-5.14	-5.87	-5.90

După cum ne arată valorile scorului A din *Tabelul 4.11.*, firma COS Târgoviște se află în zona cu risc de faliment pe tot parcursul perioadei analizate. Această situație este cauzată în special de valoarea foarte mică a disponibilităților în raport cu activele totale, de pierderile firmei cu excepția anului 2015, dar și de gradul de îndatorare foarte ridicat. Cel mai mic scor obținut este cel din anul 2016, fapt ce arată că firma se poate îndrepta cu greu la o situație mai bună.

Tabelul 4.12. Test Altman – Rafinăria Astra Română

RAFINĂRIA ASTRA ROMÂNĂ	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.17	0.18	0.13	0.15	0.11
X₂	-0.04	-0.03	-0.14	-0.03	-0.03
X₃	0.02	0.02	0.05	0.01	0.01
X₄	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X₅	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Valoare Z	0.20	0.25	0.14	0.19	0.13

Din *Tabelul 4.12.* desprindem faptul că Rafinăria Astra Română se află în zona riscului de faliment pe tot parcursul perioadei analizate după cum prevede scorul Z – Altman. Principalele cauze care conduc la această situație sunt: lipsa profitului reinvestit, lipsa datoriilor pe termen lung, valoarea negativă a profitului înainte de impozitare și de cheltuieli cu dobânzile, ponderea mică a activelor circulante în total active, valoarea scăzută a cifrei de afaceri.

Tabelul 4.13. Test Anghel – Rafinăria Astra Română

RAFINĂRIA ASTRARA ROMÂNĂ	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	-2.44	-1.28	-2.64	-1.84	-2.68
X₂	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X₃	0.14	0.16	0.30	0.33	0.40
X₄	344.80	331.77	369.48	1,487.08	2,391.51
Valoare A	-14.20	-6.75	-16.54	-23.33	-38.58

Conform modelului Anghel prezentat în *Tabelul 4.13*, Rafinăria Astra Română se găsește în zona de risc de insolvență și faliment. Acest lucru se poate observa din durata de plată a obligațiilor care este foarte lungă, ponderea disponibilităților în totalul activelor care este nesemnificativă sau rentabilitatea comercială negativă. Toate aceste lucruri conduc la falimentul acestei firme.

Tabelul 4.14. Test Altman – Romcab SA

ROMCAB	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.59	0.60	0.67	0.71	0.75
X₂	0.04	0.08	0.05	0.07	0.03
X₃	0.78	0.98	1.00	0.90	0.45
X₄	0.02	0.05	0.00	0.00	0.03
X₅	0.34	0.45	0.62	0.85	0.89
Valoare Z	3.73	4.59	4.84	4.83	3.36

În *Tabelul 4.14.*, putem privi rezultatele scorurilor Z – Altman ale firmei Romcab SA în perioada 2012-2016. Conform acestor rezultate, entitatea poate fi încadrată în zona fără risc de faliment. Acest lucru se datorează în cea mai mare parte ponderii activelor circulante în totalul activelor care demonstrează că firma își poate continua activitatea, deoarece dispune

de resurse destul de lichide, vitezei de rotație a activelor totale foarte ridicată și raportului dintre capitalizarea bursieră și datorii pe termen lung. Cel mai mare rezultat obținut este cel din anul 2013 influențat în cea mai mare măsură de raportul cifrei de afaceri cu activele totale. Cel mai mic rezultat, însă, este întâlnit în anul 2016 dar nu atât de mic încât să scoată firma din zona de sănătate financiară.

Tabelul 4.15. Test Anghel – Romcab SA

ROMCAB	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.03	0.05	0.02	0.05	0.03
X₂	0.01	0.01	0.04	0.01	0.00
X₃	0.80	0.76	0.77	0.80	0.81
X₄	123.90	86.12	105.24	137.86	338.17
Valoare A	0.50	1.20	0.97	0.50	-1.84

În Tabelul 4.15. sunt prezentate valorile scorurilor A care indică faptul că societatea Romcab SA se află în zona de incertitudine în primii patru ani analizați, după care, intră în zona riscului de insolvență sau faliment. Ceea ce a condus la aceste rezultate este valoarea ridicată a gradului de îndatorare a firmei, nivelul scăzut al ratei rentabilității comerciale și ponderea aproape nesemnificativă a disponibilităților în totalul activelor.

Tabelul 4.16. Test Altman – Rompetrol Rafinare SA

ROMPETROL RAFINARE	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.39	0.33	0.27	0.28	0.31
X₂	-0.03	-0.03	-0.17	-0.01	0.02
X₃	1.67	1.58	2.15	1.48	1.29
X₄	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X₅	0.00	0.00	0.00	7,241,448.35	8,873,116.95
Valoare Z	5.94	5.56	7.20	7,603,525.97	9,316,777.45

Din Tabelul 4.16., observăm că societatea Rompetrol Rafinare SA se află în situație de sănătate financiară pe parcursul perioadei analizate. Acest lucru se datorează în cea mai mare parte vitezei de rotație a activelor totale. Valorile extrem de ridicate ale scorului Z – Altman simbolizează diferența foarte mare dintre capitalizarea bursieră și datoriile pe termen lung. Acest lucru indică faptul că modelul nu este potrivit pentru firma analizată. Ultima variabilă nu a putut fi calculată în primii trei ani din cauza lipsei datoriilor pe termen lung și de aceea nu a fost luată în calcul.

Tabelul 4.17. Test Anghel – Rompetrol Rafinare SA

ROMPETROL RAFINARE	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	-0.02	-0.02	-0.08	0.01	0.01
X₂	0.06	0.03	0.00	0.00	0.01
X₃	0.67	0.64	0.77	0.77	0.76
X₄	87.68	106.45	87.33	97.99	129.48
Valoare A	1.46	1.30	0.29	0.74	0.49

Conform valorilor scorurilor A din Tabelul 4.17., firma Rompetrol Rafinare SA se află în stare de incertitudine. Acest lucru este rezultatul unei rate a rentabilității comerciale foarte scăzută, chiar și negativă, ponderii nesemnificative a disponibilităților în totalul activelor, duratei de plată a obligațiilor comerciale ridicată, și a gradului de îndatorare care depășește 60%.

Tabelul 4.18. Test Altman – Simbeton

SIMBETON	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.10	0.13	0.15	0.17	0.16
X₂	-0.21	-0.02	-0.11	0.01	0.03
X₃	0.33	0.34	0.48	0.50	0.54
X₄	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X₅	0.26	0.26	0.00	0.26	0.00
Valoare Z	1.20	1.54	1.61	2.15	2.02

Tabelul 4.18 afișează rezultatele scorului Z pentru firma Simbeton în perioada 2012-2016. În primii trei ani, firma se află în zona de eșec, iar în următorii ani în zona neutră. Lipsa profitului reinvestit conduce în cea mai mare măsură la apariția acestor rezultate, dar și raportul dintre EBIT și totalul activelor care în primii trei ani este negativ. Ceea ce scoate firma din zona de eșec și o apropie de zona de siguranță este viteza de rotație a activelor totale. Cel mai mic scor obținut este cel din anul 2012, dar observăm că pe parcursul anilor firma încearcă să își revină treptat.

Tabelul 4.19. Test Anghel – Simbeton

SIMBETON	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	-0.65	-0.06	-0.24	0.01	0.03
X₂	0.03	0.03	0.03	0.08	0.08
X₃	0.41	0.43	0.52	0.46	0.41
X₄	14.86	26.18	17.14	24.25	19.96
Valoare A	-0.59	2.98	1.48	3.55	4.01

Conform modelului Anghel, după cum putem vedea în *Tabelul 4.19*, firma Simbeton se află în zona riscului de insolvență în anul 2012, în zona de incertitudine în anul 2014, iar în ceilalți ani se încadrează în zona de sănătate financiară. În primul an, insolvența acestei firme este dată de valoarea negativă a ratei rentabilității comerciale dar și de ponderea neînsemnată a disponibilităților în totalul activelor. Din aceleași motive, putem spune că se află în zona neutră în anul 2014. Putem observa, însă, valorile ridicate din ultimii doi ani, care plasează firma într-o zonă fără dificultate financiară, datorită creșterii celor doi indicatori enunțați anterior.

Tabelul 4.20. Test Altman – UCM Reșița

UCM REȘIȚA	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.68	0.70	0.58	0.30	0.27
X₂	0.01	0.01	0.01	0.02	-0.07
X₃	0.33	0.11	0.07	0.13	0.22
X₄	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
X₅	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Valoare Z	1.93	1.23	0.93	0.82	0.95

Valorile scorului Z din *Tabelul 4.20*, indică faptul că firma UCM Reșița se găsește într-o zonă neutră în primul an, după care pătrunde în zona de eșec financiar și se menține aici pe tot restul perioadei analizate. Motivul pentru care s-au înregistrat aceste rezultate este evident. Profitul reinvestit este neutru, iar lipsa datoriilor pe termen lung anulează efectul variabilei X₅.

Tabelul 4.21. Test Anghel – UCM Reșița

UCM REȘIȚA	2012	2013	2014	2015	2016
X₁	0.02	0.05	0.02	0.00	-0.45
X₂	0.00	0.00	0.00	0.02	0.01
X₃	0.99	1.48	1.44	2.55	2.75
X₄	58.14	156.38	228.27	209.72	125.20
Valoare A	0.12	-3.23	-3.96	-9.51	-12.59

În Tabelul 4.21., putem urmări rezultatele scorurilor A pentru firma UCM Reșița din perioada 2012-2014. Acestea arată că în primul an societatea se află în zona de incertitudine, iar în restul anilor intră în zona de risc de insolvență. Aceste rezultate sunt cauzate în special de durata de plată a obligațiilor comerciale mare, ponderea nesemnificativă a disponibilităților în totalul activelor și rentabilitatea comercială scăzută.

5. CONCLUZIILE ȘI LIMITELE CERCETĂRII

În urma analizei comparative am constatat faptul că prin testarea celor două modele, s-a putut confirma situația reală pentru cea mai mare parte a firmelor din eșantion, respectiv 50%, cu toate că fiecare model utilizează diferiți indicatori. Modelul Altman a contrazis realitatea economică pentru 30% dintre firme, iar modelul Anghel pentru 20% dintre firme, ceea ce înseamnă că acesta este cel mai reprezentativ din punct de vedere statistic.

Tabelul 5.1. Sinteza rezultatelor obținute în urma testelor

Denumire Firmă	Simbol BVB	Situație conform Altman	Situație conform Anghel
AEROSTAR SA	ARS	Sănătoasă	Sănătoasă
ALRO SA	ALR	Sănătoasă	Sănătoasă
BIOFARM	BIO	Sănătoasă	Sănătoasă
COMCM SA CONSTANȚA	CMCM	Falimentară	Sănătoasă
COS TÂRGOVIȘTE	COS	Sănătoasă	Insolventă
RAFINĂRIA ASTRA ROMÂNĂ	ASP	Falimentară	Insolventă
ROMCAB SA	MCAB	Sănătoasă	Insolventă
ROMPETROL RAFINARE SA	RRC	Sănătoasă	Insolventă
SIMBETON	SIOB	Falimentară	Sănătoasă
UCM REȘIȚA	UCM	Falimentară	Insolventă

Cercetarea noastră are anumite limite determinate fie de limitările intrinseci ale modelului, fie de indisponibilitatea unor informații:

- în ceea ce privește profitul reinvestit, nu am reușit să găsim informații ce fac referire la acesta., astfel am fost nevoiți să considerăm profitul reinvestit ca fiind rezultatul reportat, având în vedere distribuirea profitului net. Am pornit de la ideea că rezultatul reportat se utilizează pentru autofinanțare (în cazul în care a existat pierdere reportată la anumite firme din eșantion, am considerat profitul reinvestit ca având valoarea 0).
- -nu am găsit informații cu privire la capitalizarea bursieră pentru toate firmele din eșantion. Astfel am recurs la calculul acesteia prin raportarea capitalizării bursiere din momentul actual la capitalul social din aceeași perioadă (rata obținută am înmulțit-o cu valoarea capitalului social din fiecare an).
- dacă valoarea datoriilor pe termen lung a avut valoarea 0, a trebuit să excludem variabila X₅ din model.

Considerăm că rezultatele cercetării noastre pot fi utile celor care ar urmări să testeze viabilitatea acestor modele în alte sectoare de activitate sau în alte medii financiare decât cel românesc. De asemenea, rezultatele facilitează înțelegerea mai profundă a incidenței unor factori măsurați prin indicatori de analiză economico-financiară asupra predictibilității stării de dificultate sau de faliment. Există și o serie de factori care nu pot fi definiți cantitativ și preluați în aceste modele, cum ar fi factorul politic, factorul social, cel cultural etc. și care pot genera efecte surprinzătoare în realitatea imediată, efecte care pot scăpa modelelor empirice.

BIBLIOGRAFIE

- Altman, E., I. (1968) *The Journal of Finance*, vol. 23, no. 4: 594
- Anghel, I. (2002) *Falimentul – radiografie și predicție*, București: Editura Economică
- Brad, L. (2015) *Cuantificarea performanțelor întreprinderilor: o abordare multidisciplinară*, Teză de doctorat, București: Editura ASE
- Chapaud, H. (1993) *Diagnostic de l'entreprise en situation de crise*, coord. Marion A., București: Ed. Economică
- Donovan, J., Frankel, R., M. & Martin, X. (2015) "Accounting conservatism and creditor recovery rate", *The accounting review*, vol. 90, no. 6: 2271-2272
- Gong, G., Li, Y., L. & Xie, H. (2009) "The Association between Management Earnings Forecast Errors and Accruals", *The accounting review*, vol. 84, no. 2: 502
- Malciu, L. (1998) *Cererea și oferta de informații contabile*, București: Editura Economică
- Niță, D. (1999) *Dicționar de economie*, București: Editura Economică
- Popescu, S. (1997) "Riscul economic și financiar-bancar", *Buletin economico-legislativ*, Tribuna economică, no. 5
- State, V. (2006) „Determinarea stării financiare a întreprinderii cu ajutorul modelelor statistice discriminante – modelul Statev”, *Annales Universitatis Apulensis, Series Oeconomica, Finanțe-contabilitate*, vol. 2, no. 8: 271
- Legea nr. 381/2009
- Legea nr. 85/2014

Anexe

Anexa 1: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman – Aerostar SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Active circulante	122,038,939	122,449,072	174,912,239	208,316,456	255,642,416
Total active	240,459,170	251,608,482	305,111,691	359,778,657	411,092,370
Ebit	18,570,718	18,223,052	25,000,841	59,554,128	65,865,005
Cifra de afaceri	196,912,658	212,022,588	261,051,271	329,763,579	356,219,105
Profit reinvestit	280,528	54,733,111	57,295,433	57,381,667	56,331,330
Capitalizare bursieră	408,806,494	408,806,494	531,448,301	531,448,301	531,448,301
Datorii pe termen lung	4,087,262	0	0	0	0

Anexa 2: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel – Aerostar SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Profit net	5,249,901	-6,822,732	18,965,225	18,192,955	20,200,395
Total active	227,742,000	220,978,856	220,036,365	241,416,437	289,658,332
Cash flow	1,335,390	1,466,856	2,352,807	12,106,638	33,187,401
Cifra de afaceri	180,279,376	183,993,449	197,475,915	210,089,199	227,199,402
Datorii totale	118,229,681	89,807,497	70,310,409	72,942,597	99,295,613
Datorii comerciale	20,193,081	17,659,286	19,795,204	16,831,195	16,728,113

Anexa 3.: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman – Alro SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Active circulante	998,827,879	928,121,716	1,105,442,847	1,120,220,544	1,238,809,060
Total active	2,281,482,361	2,098,139,077	2,257,174,635	1,583,286,094	2,394,831,174
Ebit	-157,278,479	-73,481,977	-186,107,731	22,259,977	133,453,033
Cifra de afaceri	2,081,764,001	1,965,336,497	2,022,735,142	2,312,775,379	2,139,862,434
Profit reinvestit	389,162,850	553,227,551	434,654,088	325,985,226	301,949,153
Capitalizare bursieră	1,313,353,608	1,313,353,608	1,313,353,608	1,313,353,608	1,313,353,608
Datorii pe termen lung	628,269,487	545,025,564	124,251,288	821,381,693	269,002,953

Anexa 4: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel – Alro SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Profit net	-155,270,970	-120,577,149	-108,668,862	-24,036,074	67,220,024
Total active	2,281,482,361	2,098,139,077	2,257,174,635	1,583,286,094	2,394,831,174
Cash flow	214,461,896	57,385,273	141,418,030	175,189,447	327,480,942
Cifra de afaceri	2,081,764,001	1,965,336,497	2,022,735,142	2,312,775,379	2,139,862,434
Datorii totale	1,082,122,538	867,905,987	1,141,479,858	1,174,812,081	1,243,146,670
Datorii comerciale	141,830,399	184,185,814	222,112,244	183,502,693	139,609,504

Anexa 5: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman – Biofarm

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Active circulante</i>	124,727,284	130,877,041	133,326,685	124,769,387	133,443,490
<i>Total active</i>	198,259,547	210,626,718	208,534,115	215,837,632	237,793,837
<i>Ebit</i>	23,676,254	29,135,855	27,245,770	31,749,991	35,441,221
<i>Cifra de afaceri</i>	104,970,886	119,072,518	128,508,056	149,691,393	152,304,091
<i>Profit reinvestit</i>	16,844,295	16,844,294	16,844,294	16,844,294	16,844,294
<i>Capitalizare bursieră</i>	326,268,727	326,268,727	326,268,727	293,641,854	293,641,854
<i>Datorii pe termen lung</i>	16,409	0	0	0	0

Anexa 6: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel – Biofarm

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Profit net</i>	21,036,200	25,581,079	26,559,851	27,226,492	29,477,747
<i>Total active</i>	198,259,547	210,626,718	208,534,115	215,837,632	237,793,837
<i>Cash flow</i>	53,137,626	49,524,125	41,785,498	30,335,327	35,659,896
<i>Cifra de afaceri</i>	104,970,886	119,072,518	128,508,056	149,691,393	152,304,091
<i>Datorii totale</i>	32,391,453	32,308,794	37,935,687	32,151,457	38,259,087
<i>Datorii comerciale</i>	26,445,557	26,202,910	31,962,384	27,744,696	34,630,303

Anexa 7: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman – CMCM SA

Constanța

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Active circulante</i>	13,085,856	14,649,711	17,186,087	15,938,082	14,720,573
<i>Total active</i>	271,063,034	103,754,425	101,783,752	97,441,076	96,175,129
<i>Ebit</i>	3,445,051	1,152,210	930,339	-2,345,337	-877,507
<i>Cifra de afaceri</i>	20,294,605	20,887,619	20,917,141	3,231,463	639,843
<i>Profit reinvestit</i>	0	0	0	0	0
<i>Capitalizare bursieră</i>	41,568,104	41,568,104	41,568,104	41,568,104	41,568,104
<i>Datorii pe termen lung</i>	2,825,050	0	0	0	0

Anexa 8: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel – CMCM SA

Constanța

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Profit net</i>	2,867,130	1,036,494	632,245	2,759,177	877,507
<i>Total active</i>	271,063,034	103,754,425	101,783,752	97,441,076	96,175,129
<i>Cash flow</i>	1,005,479	510,526	2,036,030	1,082,051	207,443
<i>Cifra de afaceri</i>	20,294,605	20,887,619	20,917,141	3,231,463	639,843
<i>Datorii totale</i>	4,946,928	3,958,308	3,829,278	3,762,244	3,403,313
<i>Datorii comerciale</i>	1,022,909	1,357,872	1,112,974	1,055,628	856,464

**Anexa 9: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z –
Altman – COS Târgoviște**

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Active circulante</i>	139,955,535	177,863,566	175,050,261	130,493,418	153,507,560
<i>Total active</i>	337,627,080	363,288,920	344,598,313	290,238,169	312,936,877
<i>Ebit</i>	-81,034,284	-81,034,284	-52,873,379	515,424,357	2,574,467
<i>Cifra de afaceri</i>	962,690,203	434,481,408	580,970,741	334,413,104	294,789,655
<i>Profit reinvestit</i>	0	0	0	0	0
<i>Capitalizare bursieră</i>	37,867,568	37,867,568	37,867,568	1,514,703	1,514,703
<i>Datorii pe termen lung</i>	0	0	7,601	0	0

**Anexa 10: Principalii indicatori pentru calculul scorului A –
Anghel – COS Târgoviște**

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Profit net</i>	-104,082,423	-50,298,487	-53,014,177	1,178,367	-2,374,617
<i>Total active</i>	337,627,080	363,288,920	344,598,313	290,238,169	312,936,877
<i>Cash flow</i>	884,713	2,180,419	1,002,933	1,429,382	1,084,655
<i>Cifra de afaceri</i>	962,690,203	434,481,408	580,970,741	334,413,104	294,789,655
<i>Datorii totale</i>	535,354,403	614,515,543	656,185,229	607,009,445	632,127,354
<i>Datorii comerciale</i>	50,529,337	81,110,434	70,745,040	73,909,584	89,902,349

**Anexa 11: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z –
Altman – Rafinăria Astra Română**

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Active circulante</i>	21,574,588	22,105,018	16,713,515	18,817,711	12,870,876
<i>Total active</i>	126,024,579	123,898,030	125,437,211	122,772,706	116,911,210
<i>Ebit</i>	-4,855,048	-3,551,909	-17,746,816	-3,285,082	-3,481,608
<i>Cifra de afaceri</i>	1,992,997	2,781,015	6,729,843	1,786,059	1,298,028
<i>Profit reinvestit</i>	0	0	0	0	0
<i>Capitalizare bursieră</i>	11,350,227	11,350,227	11,350,227	11,350,227	11,350,227
<i>Datorii pe termen lung</i>	0	0	0	0	0

**Anexa 12: Principalii indicatori pentru calculul scorului A –
Anghel – Rafinăria Astra Română**

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Profit net</i>	-4,855,048	-3,551,909	-17,746,816	-3,285,082	-3,481,608
<i>Total active</i>	126,024,579	123,898,030	125,437,211	122,772,706	116,911,210
<i>Cash flow</i>	-228	833	8,002	10,749	19,078
<i>Cifra de afaceri</i>	1,992,997	2,781,015	6,729,843	1,786,059	1,298,028
<i>Datorii totale</i>	17,903,891	19,329,161	37,470,774	40,024,255	46,778,792
<i>Datorii comerciale</i>	1,908,848	2,562,906	6,907,134	7,377,827	8,622,917

Anexa 13: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman – Romcab SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Active circulante	201,249,966	286,381,889	444,380,776	660,716,502	807,654,445
Total active	342,195,098	473,941,789	660,868,376	925,632,816	1,079,222,370
Ebit	15,340,886	36,712,888	35,936,068	63,350,279	28,645,667
Cifra de afaceri	267,928,341	466,484,095	661,725,064	837,073,867	481,086,872
Profit reinvestit	6,856,547	21,465,437	0	0	27,788,432
Capitalizare bursieră	28,862,155	28,862,155	52,850,110	52,850,110	52,850,110
Datorii pe termen lung	83,926,733	63,452,272	85,503,398	62,202,430	59,070,684

Anexa 14: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel – Romcab SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Profit net	6,856,547	21,465,437	15,836,645	42,130,193	16,012,458
Total active	342,195,098	473,941,789	660,868,376	925,632,816	1,079,222,370
Cash flow	4,419,633	4,218,021	26,911,262	8,225,830	487,791
Cifra de afaceri	267,928,341	466,484,095	661,725,064	837,073,867	481,086,872
Datorii totale	273,208,192	360,665,026	510,718,316	737,661,091	876,870,330
Datorii comerciale	92,210,932	111,589,949	193,438,828	320,563,580	451,911,004

Anexa 15: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman – Rompetrol Rafinare SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Active circulante	2,854,454,750	2,429,046,894	1,696,459,680	1,818,389,893	2,146,327,162
Total active	7,366,791,610	7,451,208,073	6,261,990,681	6,610,932,792	6,816,492,877
Ebit	-231,609,129	-191,462,885	-1,041,137,739	-85,219,851	105,642,871
Cifra de afaceri	12,323,113,339	11,748,666,980	13,490,672,651	9,811,196,252	8,774,321,849
Profit reinvestit	0	0	0	0	0
Capitalizare (mil lei ²)	1,389	1,888	1,857	2,170	2,500
Datorii pe termen lung	0	0	0	299,687,700	281,763,783

Anexa 16: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel – Rompetrol Rafinare SA

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
Profit net	-297,653,500	-224,025,999	-1,074,861,979	84,291,996	70,001,508
Total active	7,366,791,610	7,451,208,073	6,261,990,681	6,610,932,792	6,816,492,877
Cash flow	435,731,646	226,547,312	13,902,875	6,773,869	45,891,549
Cifra de afaceri	12,323,113,339	11,748,666,980	13,490,672,651	9,811,196,252	8,774,321,849
Datorii totale	4,956,060,954	4,788,054,234	4,839,805,505	5,101,423,822	5,187,280,476
Datorii comerciale	3,001,403,610	3,473,889,061	3,272,440,179	2,670,639,235	3,155,920,003

Anexa 17: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman – Simbeton

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Active circulante</i>	810,046	1,050,790	906,109	1,026,283	944,847
<i>Total active</i>	7,994,193	7,900,995	5,922,599	6,133,777	5,807,450
<i>Ebit</i>	-1,703,922	-143,824	-664,933	58,480	151,322
<i>Cifra de afaceri</i>	2,668,868	2,718,548	2,839,260	3,078,014	3,152,407
<i>Profit reinvestit</i>	0	0	0	0	0
<i>Capitalizare bursieră</i>	579,841	579,841	579,841	579,841	579,841
<i>Datorii pe termen lung</i>	2,191,687	2,215,784	0	2,194,532	0

Anexa 18: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel – Simbeton

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Profit net</i>	-1,739,194	-168,240	-679,893	15,826	103,803
<i>Total active</i>	7,994,193	7,900,995	5,922,599	6,133,777	5,807,450
<i>Cash flow</i>	210,506	253,481	196,591	500,692	461,029
<i>Cifra de afaceri</i>	2,668,868	2,718,548	2,839,260	3,078,014	3,152,407
<i>Datorii totale</i>	3,263,452	3,386,267	3,072,800	2,795,806	2,368,352
<i>Datorii comerciale</i>	110,164	197,664	135,158	207,339	174,768

Anexa 19: Principalii indicatori pentru calculul scorului Z – Altman-CM Reșița

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Active circulante</i>	313,669,516	278,903,695	268,030,616	80,741,337	68,903,056
<i>Total active</i>	460,587,838	397,900,154	462,848,309	267,223,624	252,091,335
<i>Ebit</i>	6,338,194	5,351,827	3,463,923	4,986,589	-18,437,308
<i>Cifra de afaceri</i>	152,028,478	44,312,057	31,525,387	34,812,887	55,694,260
<i>Profit reinvestit</i>	0	0	0	0	0
<i>Capitalizare bursieră</i>	57,843,517	57,843,517	57,843,517	57,843,517	57,843,517
<i>Datorii pe termen lung</i>	0	0	0	0	0

Anexa 20: Principalii indicatori pentru calculul scorului A – Anghel-UCM Reșița

INDICATORI	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Profit net</i>	3,158,715	2,201,640	641,086	50,683	-24,870,550
<i>Total active</i>	460,587,838	397,900,154	462,848,309	267,223,624	252,091,335
<i>Cash flow</i>	1,291,320	1,204,424	1,122,049	6,397,727	2,256,815
<i>Cifra de afaceri</i>	152,028,478	44,312,057	31,525,387	34,812,887	55,694,260
<i>Datorii totale</i>	456,351,727	587,730,681	664,699,908	681,994,003	693,994,537
<i>Datorii comerciale</i>	24,553,158	19,248,114	19,989,709	20,280,494	19,369,761

THE JOURNEY TOWARDS WORLDWIDE INTEGRATION. IFRS FOR THE ROMANIAN INSURANCE COMPANIES

Marius Eugen Rogoz

Master, 2nd year

Scientific Coordinator: Professor Cătălin-Nicolae Albu, PhD

SUMMARY

This paper investigates the application of the International Financial Reporting Standards by the Romanian insurance companies. The research attempts to quantify the implications of the compliance with the IFRS in the insurance sector (via ratio analyses) and apply the transitional model to one or more insurance companies, in order to exemplify the adoption of such standards. Also, the paper considers the subjective view of various actors, involved in the process of application of the IFRS within the insurance sector in Romania, via semi-structured interviews. The current paper adds to the existing literature a new view from the insurance companies' perspective and further analyze how the application of the IFRS 4 Insurance Contracts affects the financial statements of the Romanian companies. As a result of our analysis we state that the transition towards the IFRS of the Romanian insurance companies requires a high degree of specialization in the field of the financial services accounting. In terms of transparency, the IFRS prove to be more investor oriented than the RAR financial statements. As our analysis provides, as well, the different components of the financial statements are presented in a more transparent way, more analysis is permitted by the new format of the financial statements and the principles based approach gives the right to each entity to emphasize matters they consider to be essential. Also, the transition towards IFRS would improve the quality of the financial statements in terms of understandability in view of the various stakeholders. For the moment the IFRS do not produce a shockwave among the insurance companies, as it was the case of banks. Mainly, this is a result of a rather principle based approach of IFRS 4 Insurance Contracts, which gives the local regulator more freedom regarding various insurance products

KEY WORDS: *IFRS, insurance, emerging economies, cost, benefits, study case*

1. INTRODUCTION

This paper investigates the application of the International Financial Reporting Standards (hereinafter referred to as "the IFRS") to the Romanian market, by the insurance companies, concentrating on the similarities and differences between the Romanian Accounting Regulations (RAR) and the IFRS, as well as on the burden costs of this process. In the past few years there has been an increasing and cumulative uniformity that stands with the financial reporting standards, as a consequence of the growing globalized economy. The participants to the various markets affected by the globalization need to react to the changes that occur and, moreover, they need to quantify the effects of their actions. Past researches suggest that there are five ways in which an organization reacts to pressure toward conformity, from passivity to resistance: acquiescence, compromise, avoidance, defiance, and manipulation (Oliver, 1991). Acquiescence may take alternative forms, including habit, imitation and compliance. From the three forms mentioned above, compliance may be defined as conscious obedience to or incorporation of values, norms, or institutional requirements (idem). This paper intends to focus on the impact and implications of compliance, as an active process of reacting to institutional

pressure, of the Romanian organizations from the insurance market in their application of the IFRS.

Furthermore, the research attempts to quantify the implications of the compliance with the IFRS in the insurance sector (via ratio analyses) and apply the transitional model to one or more insurance companies, in order to exemplify the adoption of such standards. The case studies should identify the resemblance and the differences between the Romanian Accounting Standards, currently applicable by the Romanian insurance companies and the IFRS, in terms of the main elements of the financial statements. Also, the paper considers the subjective view of various actors, involved in the process of application of the IFRS within the insurance sector in Romania, via semi-structured interviews.

As this study intends to approach the implications of the compliance with the IFRS of the particular sector of the insurance companies from Romania, we will present below a short description of the economic evolution of the business environment in this country, as a part of the thesis.

We form our opinion starting with a theoretical framework mainly derived from the vast literature published on this subject, followed by a case study based on the figures of three insurance companies that report, for the moment, parallel financial statements. Also, we investigate the perception of various actors involved in the IFRS transitional process about the timing, costs, benefits and other issues regarding the adoption of the IFRS. The current paper adds to the existing literature a new view from the insurance companies' perspective and further analyze how the application of the IFRS 4 Insurance Contracts affects the financial statements of the Romanian companies.

The case study is structured on two pillars. One mainstay is represented by the comparative analysis (i.e. RAR vs. IFRS) in terms of reflected figures and their impact towards financial performance indicators of three important insurance companies. Two of companies have been chosen considering the fact that they are the market leaders in the *life* respectively, *non-life* sectors, whilst the third company, which has mixed activity, represents a good comparative for both of them. We also build our case on semi-structured interviews with five specialists that use IFRS in their normal course of activity. The last section of our paper provides conclusions and future research paths.

2. THE ROMANIAN ENVIRONMENT– BETWEEN SOCIALISM AND CAPITALISM

In December 1989, Ceaușescu's communist era ended and a new chapter of the Romanian economy began. Since then, Romania became a market economy, where the law of supply and demand is in place, this being later mentioned within the Romanian Constitution in 1991.

According to the Romanian National Institute of Statistics, at 1 January 2016, in Romania lived 19.76 million people, compared to 23.29 million, valued registered at the census in 1992. An entire research might be necessary in order to determine the facts that lead to such fall in the number of Romanians, however, it should be mentioned that the first years after the fall of the communist regime were not friendly from a welfare's perspective with the people that lived in Romania. The inflation rate in the 90s in Romania reached a maximum of 256.1% in 1993, such unexpected values becoming a status-quo in that period for the Romanians. As King et. al. mentioned, quoted by Albu&Albu, (2012), the main reason for the Romanian's economic woes is represented by the excessively focus on the political issues, rather than on concentrating on resolving the real economic problems of the country. However, after 2005, the inflation rate has not exceeded 10%, registering even negative values in 2015 and 2016.

Starting with 2007, Romania is a member of the European Union and its monetary, fiscal and budgetary policies have been highly influenced by the political decisions of the European politicians. Moreover, Romania expressed its wish to adopt euro as its currency, and, for the moment, the monetary policy of the country is influenced by the criteria set for the convergence. By now Romania established an Inter-ministerial committee led by the Prime-Minister for the adoption of euro (BNR). Therefore, we may state, without being subjective, that the Romanian economic policies are highly influenced by the multi-national European environment.

In Romania, the transition to the market economy had an important impact on the evolution of the GDP. According to a study published by KPMG Romania in 2017, the real value of the gross domestic product (GDP) in 2015 was 1.5 times higher than the peak recorded in 1987, and 11.5 times higher than the value recorded in 1950, although after two declines, recorded in 1992 and 1997, the GDP reached the value initially registered in 1990, hardly in 2002. The financial crisis had a severe impact on the GDP's value and further to the economic revival, Romania registered in 2014 a real value of the GDP only 1.9 times higher than in 1991 (KPMG, 2017).

The reality is not so far from the previously mentioned idea, if we were to consider the number of businesses that exist in Romania. According to an analysis performed by the National Bank of Romania, in the last two decades the number of businesses almost doubled, from 300,000 active entities in 1994, to nearly 600,000 in 2014. Normally, the bigger the number of existing companies, the better for the economy. However, by considering the gross added value per company (GAV/company) - a convergence indicator similar to PIB per capita-, the same study suggested that the value of this indicator represents just 42% of the EU's average.

After 1990 Romania opened its borders for foreign investors, hoping that foreign capital would inflow the country and develop the already existing, but not well-run companies. In late 1990s and 2000s the Romanian economy met the privatization of the large entities and a flow of foreign investment along with an improvement in the economy could be quantified (World Bank 2008 quoted by Albu&Albu 2012). However, after the inflow process, the Romanian economy remained dominated by entities established using domestic capital. More than 90% of the businesses use domestic capital but their GAV input is continually decreasing, in comparison to the evolution of the foreign entities. The foreign companies have significantly increased their input in the overall GAV from 33% in 2003, to 44% in 2014 (BNR, 2016). Even though, for the moment, there is a relative balance between the two types of capital in the Romanian economy, if the trends would remain the same in the foreseeable future, we may expect the Romanian economy to be dominated by the foreign entities. Considering the above, we cannot ignore the influence of the foreign capital and foreign investors, therefore, Romania shows a great exposure towards globalization and international standards.

Nowadays, multiple studies intend to present the economic situation of Romania after the fall of communism. For example, KPMG's Romanian subsidiary released in 2017 a study regarding the welfare trends in Romania. The conclusion was that the welfare development in Romania is rather consistent and robust, Romania ranking 2nd in this respect, after Poland, among the six countries subject to the survey (i.e. Germany – used as benchmark, The Czech Republic, Poland, Hungary, Romania and Bulgaria). The development of the welfare along with the economic evolution of Romania lead to a fast developing stock exchange, as well. The Bucharest Stock Exchange ('BSE') registered in 2005, 64 companies with total market capitalization of 56 billion RON. In 2015, there were 81 companies with a market capitalization three times bigger than in 2005 (ZiarulFinanciar, 2015).

Despite the growth registered by the BSE the main stream of finance for the companies is still represented by the banking sector. Almost 90.2% of the assets of the banks that operate in Romania are held by financial institutions established with foreign capital. At the end of 2015 the Romanian banking sector comprised 37 banks, compared to 43, value registered before the financial crisis, as follows: 2 banks wholly or partially held by the Romanian State, 4 banks controlled with Romanian capital, 23 financial credit institutions controlled with foreign capital and seven branches of foreign banks (ARB). Therefore, the structure of financing the Romanian economy seems to meet a globalized approach, in which the capital is provided by foreign investors more than by locals.

To sum up, Romania is an interesting model of emerging market in which the political pressures of the European Union led the economy to a globalized approach, strongly influenced by the Western practices. As the role of the accounting is to present a true and fair view of the financial position of a company, the national accounting regulations could not ignore the changes that occurred in the last years and started to adapt accordingly.

3. A GLIMPSE INTO IFRS IN EMERGING ECONOMICS – THE ROMANIAN CASE

After the fall of communism and the market liberation, Romania started to consolidate its economic engines and starts to be regarded as an emerging economy by the Western states. The role of an accounting reform starts to be seriously considered when the movement of capital becomes a necessity for the emerging countries. As Albu and Albu remarks, in the communist period, accounting was limited to bookkeeping in order to fulfill the requirements of the State. Taxation rules had the central role, whilst accounting statements lacked transparency (Albu and Albu, 2015). Albu et. al., 2013 quotes Jermakowicz and Gornik-Tomaszewski, 2006 and Irvine, 2008 and states that in emerging economies, the adoption of the IFRS is also regarded as a legitimization action, as it shows the reforms made and the wish of aligning to an international accounting language.

The IFRS implementation is a complex process which should be regarded accordingly. There is a large number of difficulties and obstacles when IFRS are adopted, among which we mention: poor local expertise, poor resources allocated by entities, the close connection between financial reporting and taxation and poor resources for regulation and enforcement (Albu et. al. 2011). In order to address the issues identified at the moment of transition, the companies should bear additional costs. In order for this process to be feasible and acceptable for business, the related benefits should exceed the costs incurred. Therefore, before starting the implementation of the IFRS a cost-benefit analysis should be performed. As Hope et. al. mention, the potential benefits of implementing IFRS include, among others a decrease in the cost of capital and an increase in the firm value, higher shareholder base and trading volume, and consolidating reputation. This benefits are regarded from the perspective of the entity that applies IFRS. The stakeholders would benefit, as well, from this transition, as they would have access to higher quality financial statements.

On the costs side, we should mention that from the perspective of the entities that apply IFRS, the main costs incurred would be represented by transitional costs and post-transitional compliance costs. From the Government's perspective the main cost would be represented by enforcement effort. (Hope, 2006) Since IFRS means a single set of accounting standards

instead of numerous regulations, Carnachan (2003), quoted by Hope (2006) notes that the first benefit of the IFRS adoption is lower transactions costs for preparers of financial reports. Furthermore, a positive “network externality” ascends because the extensive practice of using a single set of standards saves stakeholders the time and energy of learning to apply and understand multiple sets of standards. Moreover, the IFRS adoption will improve comparability between the financial statements of various entities, for investors. This may, potentially, make investment decisions easier. (Hope, 2006) Benefits related to the adoption of the IFRS, expected in emerging economies, may vary from those anticipated in developed countries. Emerging economies expect to value improved transparency, economic prospects and greater competitiveness, while developed countries assume a decrease in the cost of capital and higher efficiency of the markets. (Albu et. al. 2011)

Brüggemann et al. (2013) mention that the effects of the IFRS adoption can be taxonomized in accordance with the objectives of the transition as financial reporting effects, capital markets effects and macroeconomic effects. From another perspective, the same authors mention that the effects can be divided into voluntary effects and collateral effects. The voluntary effects are those who are in line with the purpose and objective of the standard. Following the three pillars effects above mentioned we can distinguish financial reporting effects, in terms of transparency and comparability, capital markets effects – efficiency of functioning and effects at macroeconomic level – economic growth and unemployment. (Brüggemann et al., 2013)

In Romania, the costs and benefits of the IFRS transition have been questioned by a collective of professors from the Bucharest University of Economic Studies. Their empirical study regarding this matter consisted in a survey addressed to 62 listed companies. The results indicate that 94.7% of the respondents consider that staff/personnel training represents a cost for the entity, whilst 36.8% considers that this is the most important cost for their entity in terms of the IFRS adoption. (Ionascu et. al., 2007) The same paper reveals another costs incurred by a Romanian entity that applies for the first time the IFRS: consultancy costs, audit, adjustments to the informatic systems etc. For the regulator the costs would be represented by the administrative capacity, the translations costs and counselling costs. It is mentioned within the study that past meetings were organised at the Ministry of Public Finances at which professionals and professional bodies’ representatives have participated. However, the practice retains that these meetings were a good opportunity for the big consultancy offices to advertise their services. The study revealed as well that just 10.5% of the companies have reported a secondary set of financial statements in accordance with the IFRS before it became a legal obligation. However, even though the IFRS transition was imposed by law, 40% of the respondents consider that the benefits exceed the costs in this respect.

Another research states that there are empirical evidences that suggest that the benefits are higher for the companies that voluntarily reports on an IFRS basis. (Ionaşcu et al., 2011) The same study mentions that for Romania, where the majority of the entities have applied IFRS as it is required by law, the benefits are lower than for the entities that operate in highly developed markets. In Romania, the local context offers us a under developed capital market, with low liquidity, where the main source of finance is still represented by the banking sector and the mismatches between accounting regulations and fiscal law are still major. (Ionaşcu et al., 2011)

Zeff and Nobes (2010) discuss in one of their papers, the ways in which jurisdictions may apply IFRS and the implications on the level of compliance with the IFRS in the form they are issued by the International Accounting Standards Board (IASB). Romania, as a member of the European Union, adopts the IFRS in the way the EU does. The EU package of standards is not to be mentioned as IFRS, but 'IFRS as adopted by the European Union'. (Zeff and Nobes, 2010)

Albu and Albu (2012) mention that in Romania, international financial institutions (i.e. World Bank, IMF) have been powerful forces for the development of IFRS. In fact, because of these institutions and the agreements concluded with them, Romania had a period (i.e. 1999–2001) when it went significantly further than needed to conform to the EU's expectations at that time.

Starting 2012, the IFRS become mandatory for banks and almost all listed entities at an individual level of financial statements. Romanian accounting regulators, quoted by Ionascu et al. (2014) stated that the reason for which the regulations were extended to the individual financial statements as well, were "the need for an alignment with international practice to promote transparency and comparability of financial statements", generating and preserving an attractive investment environment, given the "possible foreign capital outflows by means of exploiting inconsistencies in accounting treatments applied by companies belonging to multinational groups" and the duty of care that the State has and the "recommendations of international organizations, namely the World Bank and the IMF to implement the IFRS". The next phase in the IFRS implementation in Romania is to be considered for the insurance companies. ASF has released in 2015 a Norm mentioning that the transition towards IFRS of the Romanian insurance companies would be realized in steps. The Norm states that the insurance companies must report two collateral sets of financial statements, one prepared in accordance with the domestic regulations and the other one prepared in accordance with the IFRS as adopted by the EU, for the following three years. This transition towards IFRS requires, in the opinion of Feleaga and Feleaga, the economists, accountants, experts and professors to assimilate the lessons of the convergence process between the IFRS and the Generally Accepted Accounting Principles from the United States. We allow here to continue the thesis stated by Feleaga and Feleaga (made in the context of adoption of the IFRS for the banks and listed entities) and affirm that this new challenge in the insurance sector should be addressed in a way that acknowledges the lessons learned from the transition towards IFRS of the financial institutions and listed companies.

4. THE INSURANCE BUSINESS SECTOR IN EUROPE AND ROMANIA

Insurance in Romania

In 2016, the total (i.e. Life and non-life) insurance premiums registered a value of approximately 10.05 billion RON, with approximately 10% more than in the previous year (IASIG, 2017)¹. Even though the numbers of 2016 were influenced by the exit of numerous insurance companies (e.g. Astra Asigurari, Carpatica Asig), the insurance premiums exceeded the values registered in 2008, which were considered the highest before 2016. Life insurance premiums registered a value of 1.7 billion RON from the total above mentioned, whilst the difference is represented by the non-life insurance sector. However, the life insurance sector

¹ In Table 1 are presented the total underwritten premiums, amounting 9.4 billion. The difference up to 10.05 billion is represented by the underwritten premiums of the foreign insurers operating in Romania through branches or through Freedom of Services

registered a 6.7% growth compared to the value registered in 2015. The biggest growth in 2016 stands with the health insurance which registered a growth of 70% compared to the previous year results.

The top 10 – presented in the Table 1 below- (based on the underwritten premiums) insurance companies in Romania is now formed almost entirely by foreign controlled entities.

Table 1 – Underwritten premiums in 2016

No.	Insurer	Total underwritten premiums	Market share %
1.	Allianz-TiriAcAsigurari SA	1.227.537.849	13,08%
2.	Omniasig VIG	1.083.220.549	11,54%
3.	Asirom Vienna Insurance Group SA	1.072.282.256	11,42%
4.	GroupamaAsigurari SA	932.265.394	9,93%
5.	Euroins Romania Asigurare-Reasigurare	870.458.189	9,27%
6.	City Insurance SA	789.618.049	8,41%
7.	NN Asigurari de Viata SA	661.714.718	7,05%
8.	Generali Romania Asigurare-Reasigurare	642.793.295	6,85%
9.	UniqAAsigurari SA	476.447.512	5,08%
10.	CarpaticaAsig SA	451.766.097	4,81%
	Total Top 10	8.208.103.908	87,44%
	Other Insurers	1.179.234.817	12,56%
	Total	9.387.338.725	100%

Source: *asfromania.ro*

Therefore, the market remains dominated by foreign controlled companies, almost all of the top 10 companies being part of the big multinational insurance groups. Another relevant measure is represented by the degree of market concentration. The report related to the insurance market in 2016, published by ASF, reveals that 87% of the total underwritten premiums belongs to the biggest² 10 insurance companies. At 31 December 2016, the Romanian insurance market totaled 31 insurance companies (17 entities performed only in non-life segment, seven only in life insurance sector and the rest of seven had a mixt – life and non-life – activity) (ASF, 2017). Therefore, the first 32% of the insurance companies realize 87% of the revenues of that market.

The past few years were strongly influenced by the fast pace of the business evolution, but also by the regulations applicable in the insurance sector. The highlight of the last years is represented by the adoption of the Solvency II Directive³. As Romania became a member of the EU in 2007, Directives must be implemented in the Romanian domestic legislation. The Solvency II Directive has become partially effective starting with 1 January 2016. The new regulations improve the protection of the consumers by introducing more prudential requirements (minimum capital requirements) that should lead to increasing guarantees of effecting the payments towards the policies' holders (ASF, 2017).

² In an approach based on the total underwritten premiums

³ By Solvency II Directive, we understand Directive 2009/138/EC

The most important aspect to be considered when discussing the insights of the applicability of Solvency II Directive is the additional capital requirement. According to Solvency II Directive, capital requirements are higher, being effectively based on the risks taken by the insurance companies (ASF, 2017). The report effected by ASF states a comparative analysis between the capital requirements provided by Solvency II and the previous regulation on the matter (Solvency I). The analysis revealed a supplementary requirement of capital amounting 1.26 billion RON, almost 16% of the total 2016 underwritten premiums. This is mainly because the new regulation come with a new approach to the valuation of the assets and liabilities of an insurer (EIOPA, 2014). In 2014, the European Insurance and Occupational Pension Authority (EIOPA) issued a series of technical specifications in order to apply the provisions of the Solvency II Directive which, among others, mentions that the valuation principles stated by the Solvency II regulation are consistent with the IFRS approaches. However, this valuation pillar is not yet implemented in the Romanian legislation. EIOPA is the European Supervisory Authority established through Regulation no. 1094/2010. The Solvency II Directive has been partially implemented in the domestic legislation and has become applicable starting with 1 January 2016.

In Romania, the accounting regulations for the insurance sector are issued by the Financial Supervisory Authority. The last accounting regulation is Norm 41/2015, which was applied starting with 1 January 2016. For the moment, the IFRS are not applicable as statutory regulations in Romania. However, the ASF has been started to make steps towards the application of the IFRS in the insurance sector. Starting 2015, the insurers must report two sets of financial statements for the following three years: one drafted in accordance with the domestic regulations and the other one compliant with the IFRS as adopted by the EU, for informative purposes only.

5. METHODOLOGY

With respect to establishing the implications of the compliance with the IFRS of the Romanian insurance companies, we used public information regarding the figures reported in the financial statements prepared in accordance with IFRS and RAR, as well. The information collected was used to compare and contrast the differences between the two sets of standards. Also, as financial reporting is a process designed in order to offer information to the various stakeholders, we performed five interviews with people involved in accounting practicing.

The interviewed people work for Big 4 companies, being involved in IFRS accounting business in the last 12 years. The interviewees are influential people within their organizations and within the professional bodies in which they act. They were not chosen on a random basis and are not statistically- representative for the general Romanian landscape of actors that might have an impact on the transition process. We may state, however, that the opinions and points of view expressed by them are important, both in theory and practice, in Romania.

Interviews lasted between 40 and 75 min, with a mean of 51 min. All the interviews were conducted at the workplace of the interviewees. In the Appendix A we have included the details related to the list of interviewees together with the date and duration of the interviews, and interviewees' specialization and position.

All the interviewees are Romanians, speak Romanian as their mother tongue, and they live in Bucharest. The interviews were performed in Romanian, in order to smooth the fluency of the dialogue and to ensure the right approach to the nuances of the interviews. Their responses have been noted and the highlights have been included in the current paper, among our analysis or even completing the conclusion.

6. IFRS vs. LOCAL ACCOUNTING REGULATIONS – CASE STUDY

The first part of our case study will rely upon the information presented in the financial statements by three of the biggest insurance companies in Romania. All the materials and information analyzed in our study have been previously made public by the companies, on their website. However, we do not see any relevance in disclosing their names for the purpose of the actual paper. The three companies discussed below are included in the top 10 insurance companies by the underwritten premiums in 2015. Two of them are mixed (life and non-life) insurance companies and the third one is the market leader in the life insurance sector. The companies chosen are representative for the Romanian insurance environment, as they cover almost all the classes of risk provided by the specific Romanian legislation. Below, we make a swift background presentation of each of them.

Company A is a Romanian insurer founded in 1994 and bought in 2000 by a German insurance group. In 2015, A was the Romanian insurance market leader, with a total underwritten premiums of 1 billion RON and a market share of 12%. From the total amount of underwritten premiums, only approximately 10% represents premiums related to the life insurance activity, whilst the difference comes from the non-life activity. (ASF) The company is managed in a one tier corporate governance system with a Board of Directors that comprises five members.

Company B entered the Romanian market in 2007 after it bought an already existing insurance company. The new company was held in a proportion of 99.99% by the parent company from France. The financial crisis has affected the business of the newly formed company, which registered losses between 2009 and 2013. However, after a tough restructuring process, the company managed to register profit. In 2015, it was the third player on the Romanian insurance market, with underwritten premiums amounting to approximately 800 million RON and a market share of 9.2%. (ASF)

The third company (Company C) subject to our case study is the market leader of the life insurance sector, with a market share of almost 35% for 2015. (ASF)

All three companies belong to multinational groups. The financial statements are signed by the administrator and the in-charge financial director and are audited by Big4 companies. All financial statements analyzed are accompanied by the auditor's report and the annual administrator's report, in accordance with the Romanian law. The conformity declarations included in the financial statements mention that the IFRS reports are concluded for informative purposes only, as a result of applying Norm 19/2015 issued by ASF. The norm states that the insurers should prepare a parallel set of financial statements in accordance with the IFRS, besides those prepared by applying the RAR. As one of the interviewees stated (I4), *"the insurers now incur costs regarding this parallel reporting, which so far, proves no added value. The full transition should have been already performed. The parallel reporting model is just a way of doubling the audit and preparation costs, but in practice, it proves no added value"*. On the other hand, I5 stated that *"the parallel reporting process is very useful. The State wants to be sure that at the moment of the full transition there would be no major mismatches between what is generally required by IFRS and what the insurers can do at that moment."* None of the companies is listed or expressed its intention to list its shares in the foreseeable future.

As follows, our paper will concentrate on the main differences identified between the RAR financial statements and the IFRS numbers. Further on we will explain the differences between the amounts, in case the companies disclosed such information, and we will concentrate on the impact these adjustments had on the different financial indicators of the companies. Before starting our analysis it should be mentioned that in 2015, the insurers have not applied the provisions of the Solvency II Directive, which comes with new requirements regarding the valuation of assets and liabilities of the insurance companies.

IFRS transition implications

Presentation of the financial statements – template and content

The financial statements prepared in accordance with the IFRS are the final result of applying the disclosure, measurement and valuation rules provided by each financial standard – 25 International Accounting Standards (IAS) and 16 IFRS. On the other hand, the RAR provide a single appendix to the order approving the accounting regulations, where the preparers should find all the necessary information with respect to drafting the financial statements. For example, the IFRS have a specific standard that treats the presentation of the financial statements. IAS 1 replaces 3 other old standards and its main objective is to set up a basis for disclosure of general financial statements in order to ensure. (IAS 1) It prescribes the guidelines for the structure of the financial statements along with minimum requirements.

The latest version of IAS 1 brought some updates also with respect to the terminology used within the financial statements components. A difference would be represented by the introduction of *statement of financial position* instead of the old version *balance sheet*. The same rationale would apply for the *statement of comprehensive income* instead of *income statement*. Moreover, the RAR retain the Romanian translation of the old terms (e.g. Ro: bilant, cont de profit si pierdere). We have included below a table emphasizing the main differences between the terminology used by the RAR and by the IFRS.

Table 2: RAR vs IFRS terminology

RAR Romanian term	RAR English version	IFRS term
Bilant	Balance sheet	statement of financial position
Situatia fluxurilor de trezorerie	Statement of cash flows	statement of cash flows
Cont de profit si pierdere	Profit and Loss Account	statement of comprehensive income
Recognised as an expense/revenue	recognized in profit or loss	recognized in profit or loss
n/a*	n/a	recognized in other comprehensive income
Actionar/Asociat	Shareholder/Equity holder	owners
Data bilantului	Balance sheet date	end of the reporting period
Data intocmirii bilantului	Reporting date	end of the reporting period
Dupa data bilantului	After the balance sheet date	after the reporting period

**The RAR do not recognize other comprehensive income*

Therefore, as seen in the table above, the IFRS would bring new terms in order to express financial results of a company. The terminology itself would represent a subject for research and we will not make any assumptions or give details with respect to such changes. For the purpose of the current paper, we will limit to observe and note the existing differences, mentioning that the differences may generate confusion and need an adaptation period.

Adjustments related to property, plant and equipment

As stated above, the adjustments presented in our paper will be those registered by the three insurance companies subject to our analysis.

For Company A there are registered 11 adjustments and reclassifications as a result of reporting in accordance with the IFRS instead of applying the RAR. At 31 December 2015, the company reclassified land and buildings amounting to 11,491,138 RON from the fixed assets category to inventory, recognized in accordance with the provisions of IAS 2. At 31 December 2015, A did not recognize any assets held for sale in accordance with IFRS 5.

Adjustments effected in accordance with IAS 29

As mentioned in the first part of the paper, Romania registered high levels of the inflation in the 90s and early 2000s. Therefore, for the periods before and including 2003, Romania is considered a hyperinflationary economy, within the scope of IAS 29 *Financial Reporting in Hyperinflationary Economies*. According to the standard, the figures presented in the financial statements of the companies that report in countries that have a hyperinflationary economy, should be restated in accordance with the evolution of the inflation. (IAS Plus)

For Company A, the impact of the application of such standard can be recognized in the value of various elements from the financial statements, as: share capital, investments in subsidiaries, foreign exchange differences related to the revaluation of the share capital and fixed assets. The application of the standard in view of the share capital resulted in an adjustment of approximately RON 26,662,002. Also, the adjustments of the hyperinflation of the foreign exchange differences related to the revaluation of the share capital amount to RON 10,690,379. Also, the adjustments related to the shares held in the subsidiaries before 2004 amount to RON 8,649,699.

Therefore, IAS 29 had an impact of RON 46,002,080 on the financial statements of A. Almost 37 million RON relates to equity elements. At 31 December 2015, in accordance with the IFRS provisions, the company reported a total value for the equity of RON 735,947,321.

Company C had also applied the provisions of IAS 29 for the elements registered before 2004. For example the share capital of the company was inflated as a result of the transition and C registered an adjustment of RON 134,623,991.

Adjustments effected in accordance with IAS 12

IAS 12, the standard that became operative for the financial statements related to the periods after 1988, provides a 'comprehensive balance sheet method' of accounting for income taxes. (IAS Plus) In accordance with the provisions of the standard, the consequences of both, the current tax and future tax, are recognized in the financial statements of an entity.

Ahas registered in 2015 a deferred tax liability amounting to RON 9,154,351, as a result of the revaluation differences related to the financial instruments held in the portfolio. This was registered as a decrease of the revaluation reserves. Also, the company has registered RON 15,523,657 representing deferred tax assets, as the difference between the tax base and the carrying amount. The impact of approximately RON 6.3 million can be found in the financial statements of the company as a deferred tax asset. As per the company's representative

representations, the accounting for such adjustments has lead the company to a lower expense related to tax, the impact being approximately RON 4.3 million.

Company C booked for a deferred tax liability of RON 3,240,237. The opening position for the deferred tax liability was RON 6.2 million and the company adjusted in 2015 the temporary differences related to the gains of the financial instruments held for sale, amounting to RON 3 million. At the reporting date there were no deferred tax assets presented in the financial statements of the company. Also, as per the information presented in the notes to the financial statements, the company did not book for any adjustments of the deferred tax related to elements others than shareholders' equity.

Company B adjusted the income tax expense booked in according with the RAR with the value of RON 12.5 million. The company presented the elements that generated such deferred tax liability. Among other, the highest adjustments are related to the revaluation reserves (approximately RON 8.2 million), other reserves (RON 2.9 million) and re-insurance liabilities (RON 1.4 million). An interesting particularity of this company is represented by the cumulated fiscal loss registered at the end of the previous reporting date. The company's representatives have mentioned within the notes that, according to their forecasts, the fiscal loss (which represents a tax deduction that would be granted for the profits that might arise in the future seven years) would be recovered and, therefore, they need to book for a deferred tax asset. However, as the forecast is rather based on the medium-long term figures, the amount of RON 12.4 million is just mentioned in the notes as a potentially deferred tax asset. They stated that, most probable, they would book the asset starting within the financial statements of the following reporting periods.

The deferred tax is rather an accounting fiction than a tax related matter. Its main objective is to disclose in a more precisely way the value of the assets and liabilities of an entity. In Romania, from a tax perspective, the deferred tax expenses and revenues have no fiscal impact. From the corporate income tax computation's perspective, an entity should adjust the accounting result (profit or loss) with the value of the revenues and expenses related to the deferred tax. Therefore, the revenues would be non-taxable when computing the corporate income tax, whilst the expenses would be treated as non-deductible. However, from a financial performance perspective, the impact of such element can be at least material.

In order to show the impact of the deferred tax on the financial performance of the company, we present below, the impact of such expenses and revenues in the comprehensive income statement of the companies. We have considered for the purpose of the current paper a ratio (R_{DT}) representing the proportion of the net amount computed as a difference between the expenses and the revenues related to the deferred tax into the profit before tax of the companies.

$$R_{DT} = \frac{\text{Expenses related to deferred tax} - \text{Revenues related to deferred tax}}{\text{Profit before tax}^4}$$

⁴ The profit before tax is considered to be the gross profit, which includes the income tax expense and no other comprehensive income elements

The results are presented in the table below.

Table 3. Deferred tax – Profit before tax ratio

Company	A	B	C
Net impact (expenses-revenues)	4,261,705 ⁵	-8,667,391 ⁶	-2,966,293 ⁷
Profit before tax	81,217,500	3.887.482	18,630,203
R _{DT}	0.078	-2.23	-0.16

Own analysis

The analysis above shows that the IFRS transition and the application of new accounting standards may lead to different outcomes. For example, the application of IAS 12 Income Taxes, resulted in an increase of the current result for A and a decrease in the overall performance of the year for the other two companies subject to our analysis.

The impact of IFRS 4 Insurance contracts

The standard issued in 2004, in force starting with 2005 applies to the insurance contracts issued and re-insurance contracts held by entities. For the moment, according to the latest actions incurred by IASB, there is a new comprehensive project drafting in view of accounting for insurance contracts. However, for the current reporting periods, the insurance companies from countries that adopted IFRS as statutory regulation in the accounting field, should apply IFRS 4 as the accounting base for the contracts arisen from the insurance activity.

The standard defines an insurance contract as a contract where one party sustains the risk of the other party, by agreeing to compensate the other if a future event would have adverse effects on the policyholder. (IFRS 4, Appendix A) The same standard provides that it should not be applied for the direct insurance contracts where the company is the policyholder. (IFRS 4, 4.f)

Company A has reclassified in view of preparing the financial statements for the reporting period ending 31 December 2015 the direct insurance contracts where the company was the policyholder, except the contracts for which the beneficiaries were the employees of the companies (i.e. health insurance contracts and life insurance contracts). At 31 December 2015, the net carrying amount of the receivables, premium reserves and prepayments were adjusted by debiting the Retained earnings account. The impact was low and immaterial, the company registering a loss of RON 2,100. However, this specific provision of the standard had an impact on the indemnity reserve, which was diminished with the amount of RON 445,849, amount which was transferred on a provision account. Also, the revenues related to the underwritten premiums, amounting to RON 748,406, have been cancelled, by taking into account the underwritten premium expense reflected in the category of the administrative expenses, whilst the expenses related to the damages covered by the auto-insurance policies were reclassified as rendered services in the category of the administrative expenses.

The same situation is met in the case of Company B, which diminished the following balances in order to eliminate the effect of the auto-insurance: premium reserve – RON 157,360, auto-insurance damage reserve – RON 120,104, underwritten premiums – RON 1,544,629, administrative expenses – RON (4,503,244).

⁵ Deferred tax asset

⁶ Deferred tax liability

⁷ Deferred tax liability

Also, according to IFRS 4, an insurer should not recognize as a liability any provisions for the future potential claims, if the claims would be generated by contracts that are not concluded at the reporting date (such as equalization reserve and catastrophe reserve). In the report explaining the IFRS transition, the accounting policies of A mention the following regarding the de-recognition of the catastrophe reserve.

At the date when a policy covering catastrophic risks is concluded, a contingent liability should be recognized. This liability is related to the risk of losing that might arise in the period when the contract is in-force. An insurer should not disclose liabilities related to losses that arise after the contract has expired.

The purpose for which these recognizing conditions are mentioned in the accounting policies manual is that of establishing the conditions of setting up provisions related to losses, when a reliable estimation of the liability may exist and the losses are related to current or past periods. There are actuarial techniques used by the insurers in order to calculate and estimate the probability of liabilities' arising on long term, with the final scope of establishing a price policy. The forecasts for short periods of time are extremely influenced by high deviations. Consequently, the estimation of the risk of catastrophes does not meet the recognition criteria mentioned above.

These conditions, however would not prevent a company to book for liabilities related to catastrophic events that occurred during the reporting period, but have not been yet reported by the insured entity/individual (incurred but not reported).

- At the level of A, the de-recognition of the catastrophe reserve had an impact of RON 18,157,880.
- In the case of B, the value of the catastrophe reserve de-recognized amounts to RON 62,560,574.
- Company C, which is a life insurance company, did not register any amounts related to the catastrophe reserve.

The impact of the IFRS 4 Insurance Contracts can be easily resumed to the de-recognition of the equalization and catastrophe reserves along with the new best estimate values model. One of the professionals interviewed (I4) stated that *“the best estimate valuation model reflects in a more appropriate way the liabilities arising from an insurance contract”*.

The overall impact of the IFRS transition

The process of adoption the IFRS is not just a bureaucratic formal event with no consequences on the business of the entities. Mainly, the value of the elements included in the financial statements of the companies would impact the main financial indicators that would be subject to the analysis performed by various stakeholders. Besides the financial position of the company, which to some extent may be translated as a “picture” of the company at a certain date, the investors tend to be more interested in the performance of the companies, as it represents the main driver for their returns.

One of the Big 4 companies estimated the impact of the IFRS transition and the results were that the main differences consist in the de-recognition of the catastrophe and equalization reserves together with the best estimate model for the damages reserve. The study was presented as part of our interviews and we managed to analyze the figures, without having the right to make them public. Its purpose was to prove to the Ministry of Finance that the IFRS transition of the insurance companies would not have a *“devastating effect”* (I1) towards the State Budget.

For the purpose of the current paper, the performance of the three companies would be analyzed by considering various ratios. Taking into consideration the intended purpose of the paper and the fact that ratios are easily manipulated by the management of the company, we will not make any assumptions or analyze the accuracy of the figures provided in the financial statements. We consider that the audited financial statements give a true and fair view of the position and performance of the entities.

Moreover, we will present a comparative analysis of the ratios computed using the numbers presented in the statements prepared in accordance with the RAR and as well IFRS statements. This comparison should lead us to a conclusion regarding the benefits, in quantitative terms, of the IFRS transitions and observe whether the applicability of the IFRS led to an improvement of the performance of the companies.

We will compute and present ratios related to profitability, liquidity and risk. Also, besides the general indicators that are insensitive to the industry in which the company run (e.g. gross profit margin, net profit margin, return of capital employed (ROCE), current ratio, receivables collection period, payables period, gearing), we will also cover specific key performance indicators relevant for the insurance companies (e.g. loss ratio).

Table 4. Ratio analysis

Company	IFRS	RAR
	Gross profit margin (RON @ 31 December 2015)	
A	9.8%	11.83%
B	3.61%	2.29%
C	2.97%	3.7%
	ROCE (RON @ 31 December 2015)	
A	9.47%	10.85%
B	10.75%	8.63%
C	10.16%	10.39%
	Current ratio (RON @ 31 December 2015)	
A	1.39	1.41
B	1.16	1.15
C	1.06	1.05
	Financial gearing (RON @ 31 December 2015)	
A	2.37	2.31
B	4.85	5.6
C	17.07	19.22
	Loss ratio (RON @ 31 December 2015)	
A	71%	70%
B	59%	63%
C	5%	5%

Source: Own analysis

We can observe that in the case of the gross profit margin, the IFRS transition had a negative impact for two of the companies analyzed (i.e. A and C), whilst B registered a higher value of the indicator when IFRS reporting was used. By interpreting the results obtained, it can be stated that according to RAR financial statements, A retains as gross profit 11.83 MU from 100 MU revenue from the insurance activity, compared to just 9.8 MU as it results from the indicator computed based on the figures reported in accordance with the IFRS. The same rationale should be applied for the other two companies subject to our analysis.

Therefore, we can conclude that the IFRS transition has not a unitary impact on the value of the gross profit margin, as the different structure of the revenues and expenses might determine various outcomes. However, these differences observed prove that in terms of costs, the transition towards IFRS represents a process that saves stakeholders the time and energy of learning to apply and understand multiple sets of standards. Improving the comparability between the financial statements of various entities for investors and, potentially, making investment decisions easier (Hope, 2006) are also true statements which apply in our particular situation, as well. Also, I5 mentioned that *“the transition process would make the life of the accountants easier after the transition. The reference models would exist all over the countries that apply IFRS.”*

The difference between the gross profit margin and the net profit margin is represented by the expenses with the corporate income tax paid by the companies. It should be mentioned that in our current case the computation of both margins would not be so relevant, as the only difference between the two margins is the corporate income tax expense computed based on the information from the RAR balances.

As mentioned in the conceptual part of the paper, ASF has proposed that the transition towards IFRS to be realized in steps. For the moment, the IFRS financial statements are prepared just for informing purposes, but the financial statements used in relation to the State's authorities (e.g. Trade Registry, tax authorities, ASF etc.) are those prepared in accordance with the RAR provisions. Therefore, as the statutory financial statements are not prepared in according to IFRS and they are the starting point for effecting the fiscal adjustments, the corporate income tax expense registered in both sets of financial statements would be the same.

In this respect, the Romanian Fiscal Code provides specific rules for the entities that apply for the first time the IFRS, in terms of mentioning the fiscal treatment of certain retained earnings amounts and as well of certain post-transition revenues and expenses. For the moment, none of the companies performed a full transition towards IFRS, in fiscal terms, in order to determine the accurate post-transitional corporate income tax. One of the tax experts interviewed (I1) stated that *“there were discussions in the previous period with the Ministry of Finance regarding the fiscal impact of the IFRS transition of the insurers. The insurance companies request a deferral of the fiscal impact arising at the moment of transition, but the discussion should be revived at the moment of the full transition.”* Also, I5 stated that the IFRS transition *“should trigger as well the update of the fiscal legislation, as the process is rather complex and the fiscal legislation might have some gaps regarding the accounting adjustments that would be used.”*

Further to performing the computations we may state that the IFRS transition did not have a unitary impact on the value of the ROCE. Moreover, in case of Company C, the value of the indicator remains constant, whilst ROCE for B has increased with 24% compared to the value registered according to RAR financial statements. Company A recorded a decrease of 12% in terms of ROCE.

We pursue an explanation for the differences observed, in terms of reiterating the registration of the deferred tax impact within the IFRS financial statements (the RAR allow the companies to book for tax provisions, but this practice is not specifically mentioned by the statutory rules). Also, as previously mentioned the IFRS do not recognize the catastrophe and equalization reserve, which, at the moment of adjustments had a significant impact on the profit or loss of the companies. These mismatched between the future tax obligations/deductions that arise as a result of actions incurred in the current reporting period, but not disclosed within the financial statements prove once again what Albu and Albu (2015) mentions about the lack of

transparency within the financial reporting process in Romania and the predispositions towards fiscal rules of the Romanian entities, rather than presenting a true and fair view of the financial position and performance of the company.

As it can be observed from the numbers above, the transition towards IFRS did not have a significant impact on the liquidity of the companies, at least from the current ratio's perspective. As all three companies registered values higher than one of the current ratio, which is desirable, we may state that all the companies subject to our analysis would be able to meet their short term liabilities. Moreover, the adoption of the IFRS did not push the companies into the sub unitary area of the current ratio.

This ratio is important for the insurance companies, considering that the Romanian market confronted three bankruptcy procedures in the last two years because of the failures in the solvability area. Also, the comparison between the IFRS numbers and the figures from RAR is relevant, as the international standards come with a new approach of valuation of the assets and liabilities, as mentioned in the conceptual part of the paper. Although starting with 2016 the RAR changed and the Solvency II Directive provisions would apply, the comparison remains relevant as the insurance companies should meet certain values of the liquidity.

Therefore, considering the numbers above, we can conclude that the IFRS adoption would not represent a risk from the liquidity perspective for the three companies subject to our analysis.

The IFRS transition might have impacted the value of the financial gearing in various ways. As mentioned above, we noticed that the transition adjusted the value of the various technical reserves as well as other equity's elements. Therefore, there is no straightforward rule regarding the effect of the IFRS transition towards this indicator.

The loss ratio, which is a relevant measure for the insurance industry, as it expresses the total expenses reported to the total underwritten premiums, was not highly influenced by the IFRS transition. As it can be noticed from the above figures, the value of the indicator remained relative constant for the three companies subject to our analysis.

These similar values are generated by the low number of adjustments performed at the moment of transition towards the expenses related to claims or to the total underwritten premiums. For example, in the case of Company A, the only significant material adjustment that influenced the value of the indicator, is represented by an RON 8.8 million adjustment related to the variation of the damages reserve – non-life insurance sector. In the case of the life insurance business line of A, there is an adjustment of approximately RON 2.2 million performed for the revenues, as well as for the expenses. Therefore, the ratio remains relative constant, even though the reasons for the adjustments are different in case of the revenues compared to the expenses. Also, in the case of Company C, there were no adjustment at all that impacted the ratio. The company presented similar expenses and revenues in both sets of financial statements.

The impact on the reporting matters is not significant in our situation. We can assume that the small differences arise as a result of the similar principles of accounting for revenues and expenses provided by the IFRS and RAR. This ratio tests just the revenues related to underwritten premiums and the expenses related to the claims. The main differences between the IFRS and RAR consist in the reserve recognition and valuation of insurance contracts and not in recognition of the revenues related to the policies sold.

The ratios computed above offered an image regarding the impact of the IFRS transition in terms of financial performance. Among others, these ratios are usually things that analysts and

investors look at when analyzing a company and the purpose for which they were included in the current paper was just to emphasize the different outcomes in IFRS and RAR.

Latest developments and implications

In 2016 the Romanian insurers reported in accordance with a new set of Romanian Accounting Regulations. At the moment of writing the current paper, the financial statements for 2016 were not published. Moreover, in Romania, as IFRS is just a second set of financial statements for informative purposes, there is no deadline for publishing them. The new standards do not modify the principles of recognizing the insurance contracts and represents an act of conformity with the two European Directives (i.e. 91/674/EEC and 2013/34/UE).

Also, in late May 2017, the IASB issued a new draft version standard for insurance contracts, which may be in force starting with the year 2021 – according to the implementation schedule communicated by IASB. Currently, the project is subject to the public debate and a lot of analysts perform various simulations regarding the future implications of the standard. It is supposed that the new standard would be stricter regarding the valuation rules and it would not give the local regulators such more freedom they had when IFRS 4 was in force. One of the interviewed professionals(I4) stated that *“the real challenge would be the transition towards IFRS 4 Phase II (sic IFRS 17) which appears to be a more risk centric standard than the actual one”*.

7. CONCLUSION

By studying the IFRS transition we may conclude that the wide literature on this topic covers a lot of the costs, benefits, experiences, possible outcomes and resources required for this process to be performed. However, the current paper contributes to the literature with an approach to the Romanian insurance market, being more specialized within the terms of the transition process. As a result of our analysis we may state that the transition towards the IFRS of the Romanian insurance companies requires a high degree of specialization in the field of the financial services accounting. I5 mentioned within the interview that *“the specialization and training of the accountants from the insurance sector would be decisive in terms of the transition”*. As you can briefly notice by reviewing the paper, the information comprised in the transitional process is not a usual accounting monograph involving simply restatements of finished goods and raw materials.

The experience of the past transitions towards IFRS of other Romanian business sectors (i.e. banking, listed entities) should be used in the case of the insurance companies as well. Also, Romania made another step towards internalization of the standards when Solvency II Directive became compulsory in Romania starting 2016. Therefore, it is expected to see a smoother transition for the insurance companies than we saw in the case of banks (e.g. huge losses and subsequently profits reported in 2012 and, respectively, 2013 arising as a result of registering and then releasing deferred tax). The Romanian professionals are more prepared today than they were in 2012 to meet the professional requirements of such transition.

The benefits of the IFRS transition are not easy to be quantified. However, in terms of transparency, the IFRS prove to be more investor oriented than the RAR financial statements. As our analysis proved as well, the different components of the financial statements are presented in a more transparent way, more analysis is permitted by the new format of the financial statements and the principles based approach gives the right to each entity to emphasize matters they consider to be essential. Also, all the professionals interviewed agreed that the IFRS based financial statements are improved in terms of quality and transparency, compared to the RAR financial statements. As one of the interviewees mentioned (I4): *“the most important benefit of showing a true and fair view of the financial statements can be*

observed in the impact they have towards the decision making. The business managers should start to think and act accordingly". The same interviewee mentioned that, so far, *"the partial implementation of the Solvency II Directive within the Romanian legislation does not impact the decision making of the managers regarding new insurance products, but rather the capital requirements of the insurers. So far, the implementation of the Solvency II Directive did not trigger any additional costs regarding the IT system, as there were no additional requirements regarding the valuation of the technical reserves"*.

The IFRS transition is not a process of improving the performance reported by the companies. The computations performed above demonstrate that there is no direct link between higher values of the indicators and the presentation of the results in accordance with the IFRS. As it was mentioned in the first part of the paper, IFRS represent a set of standards that enhances transparency and comparability. Upon the analysis of the financial statements concluded in accordance with the RAR and the IFRS, we may conclude that the reporting in accordance with the international standards improves the sound system of corporate governance, for which one pillar is represented by the transparency in reporting. One of the interviewees (I5) mentioned about the IFRS the fact that *"it should represent for accounting what the meter is for length – the ultimate standard."*

This process should be the result of certain synergies of the insurance entities along with the Government, as well (i.e. Ministry of Finance, ASF and tax authorities). As one of the interviewees mentioned (I3): *"the Government is more prepared now, as they have already been part of the transition of the banks and listed companies towards IFRS. The accumulated experience should be used in the case of the insurance companies, as well."*

Also, the transition towards IFRS would improve the quality of the financial statements in terms of understandability in view of the various stakeholders. Even though the final form of the financial statements is highly influenced by the professional's judgment and it may be noticed that the IFRS financial statements are more explicit and useful for the stakeholders that do not have a financial background. For the moment the IFRS do not produce a shockwave among the insurance companies, as it was the case of banks. Mainly, this is a result of a rather principle based approach of IFRS 4 *Insurance Contracts*, which gives the local regulator more freedom regarding various insurance products (which are the main source of income for the insurance companies) and did not impose dramatic changes within the valuation model - there is the option, but not the obligation of reporting on best estimate grounds. The majority of the interviewees mentioned that the experience accumulated by the auditors and consultants in the previous processes might be regarded as a leverage in the current situation. They may easier assist the accountants in this transition process.

The big picture of the transition towards IFRS of the Romanian insurance companies would challenge the professional environment, but it would not be a changing paradigm for the business. Also, the status quo of the operating landscape in Romanian insurances is not challenged by the accounting transition. However, the adoption of the IFRS might later trigger new requirements which would have to be implemented within the Romanian legislation as well, and this remains a high risk for the business insurance environment. There are a lot of questions that might be asked in the current landscape of the insurance sector: It is the implementation of the IFRS a certainty after these three years of parallel reporting? Is going the State to listen to the requests of the market? How the publication of the IFRS 17 would affect the transition towards the first phase of the IFRS for the insurance companies? These are all subject to future researches and, if the answers would not be found in papers, then the time will definitely answer them all.

Appendix A – List and details of interviewees and interviews

	Category	Denomination in the study	Duration	Date
1	Tax Consultant – Big 4 Director – more than 5 years of experience with IFRS	I1	53 min	17.05.2017
2	Advisor Risk, Governance and Accounting – Big 4 Manager – more than 6 years in insurance consultancy industry	I2	40 min	23.05.2017
3	Consultant Financial Services – Big 4 Senior Manager	I3	41 min	17.05.2017
4	Actuary – Big 4 Senior Manager	I4	75 min	23.05.2017
5	Tax Consultant – Big 4 Senior Tax Partner – more than 25 years in consultancy	I5	45 min	24.05.2017

BIBLIOGRAPHY

Albu CN, Albu N, David A. 2014. „When global accounting standards meet the local context—Insights from an emerging economy.” *Critical Perspectives on Accounting* 25 (2014) 489–510

Albu CN, Albu N, Pali-Pista SF, Girbina M, Selimoglu SK, Kovacs DM, Lukacs J, Mohl G, Mullerova L, Pasekova M, Arsoy AP, Sipahi B, Strouhal J. 2013 . „Implementation of IFRS for SMEs in Emerging Economies: Stakeholder Perceptions in the Czech Republic, Hungary, Romania and Turkey”. *Journal of International Financial Management & Accounting* 24:2– resource available online at:

https://www.researchgate.net/profile/Catalin_Albu/publication/256061893_Implementation_of_IFRS_for_SMEs_in_Emerging_Economies_Stakeholder_Perceptions_in_the_Czech_Republic_Hungary_Romania_and_Turkey/links/5653124808aefe619b18f250.pdf

Albu N, Albu CN, Bunea S, Calu DA, Girbina MM. 2011. „A story about IAS/IFRS implementation in Romania An institutional and structuration theory perspective”. *Journal of Accounting in Emerging Economies* Vol. 1 No. 1, 2011 pp. 76-100. - resource available online at:

https://www.researchgate.net/profile/Nadia_Albu/publication/242336052_A_story_about_IASIFRS_implementation_in_Romania/links/550eb2c40cf2128741693aa1.pdf

Albu N, Albu CN. 2012. „International Financial Reporting Standards in an Emerging Economy: Lessons from Romania.” *Australian Accounting Review*. No. 63 Vol. 22 Issue 4.

Grosena A, Jørgensen PL. 2000. „Fair valuation of life insurance liabilities: The impact of interest rate guarantees, surrender options, and bonus policies”. *Elsevier. Insurance: Mathematics and Economics* 26 (2000) 37–57. - resource available online at:

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.198.3158&rep=rep1&type=pdf>

- Barnett BJ, Mahul O. 2007. „Weather Index Insurance for Agriculture and Rural Areas in Lower-Income Countries”. Amer. J. Agr. Econ. 89 (Number 5). - resource available online at: <http://ajae.oxfordjournals.org/content/89/5/1241.short>
- Barth, M., W. Landsman, M. Lang. 2005. “International accounting standards and accounting quality.” Working paper, Stanford University and University of North Carolina.
- Carnachan, R. 2003. “The case for competition between US GAAP and IFRS in US capital Markets.” Working paper, Harvard Law School.
- Feleaga L, Feleaga N. ***. „Convergența contabile internaționale prin prisma aderării la Uniunea Europeană”. Economie teoretică și aplicată. - resource available online at: <http://store.ectap.ro/articole/52.pdf>
- Gorgan C. 2013. *Convergența contabilă internațională. Implicații asupra raportării financiare*. Ed. ASE. 2013, București
- Ionașcu I, Ionașcu M, Munteanu L. 2011. „Motivații și consecințe ale adoptării IFRS: percepții privind factorii instituționali din mediul românesc” ***
- Ionașcu I, Ionașcu M, Olimid L, Calu DA. 2007. „An Emprical Evaluation of the Costs of Harmonizing Romanian Accounting with International Regulations (EU Directives and IAS/IFRS)”. ***
- 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, 2014. Resource available online at: http://www.cig.ase.ro/revista_cig/Fisiere/13_2_6.pdf
- Irvine, H. 2008. “The Global Institutionalization of Financial Reporting: The Case of the United Arab Emirates”. Accounting Forum 32 (2008), pp. 125–142.
- Kaplan. 2015. *Paper F5 Performance Management (PM). Complete Text*. Kaplan Financial Limited.
- Lourenço IMEC, Branco M. 2015. „Main Consequences of IFRS Adoption: Analysis of Existing Literature and Suggestions for Further Research.” Revista Contabilidade & Finanças. - resource available online at: <http://www.scielo.br/pdf/rcf/2015nahead/1519-7077-rcf-201500090.pdf>
- Jermakowicz, E.K, Gornik-Tomaszewski S. 2006. “Implementing IFRS From the Perspective of EU Publicly Traded Companies”. Journal of Accounting, Auditing and Taxation 15 (2006), pp. 170–196.
- Neagu F, Dragu F, Costeiu A. 2016. „După 20 de ani: schimbări structurale în economia României în primele decenii postdecembriste”. Caiete de studii Nr. 42 – BNR. - resource available online at: <http://www.bnr.ro/Caiete-de-studii-484.aspx>
- Hope O-K, Jin J, Kang T. 2006. „Empirical Evidence on Jurisdictions that Adopt IFRS”. - resource available online at: https://www.researchgate.net/profile/Ole-Kristian_Hope/publication/228179010_Empirical_Evidence_on_Jurisdictions_that_Adopt_IFRS/links/0deec5234d47788215000000.pdf
- Oliver C. 1991. „Strategic responses to institutional processes”. Academy of Management Review 1991;16(1):145–79. – resource available online at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.468.3856&rep=rep1&type=pdf>
- Seymour P. A. C. 1971. „UNIT-LINKED ASSURANCE AND CAPITAL GAINS TAX”. - resource available online at: <https://www.actuaries.org.uk/documents/unit-linked-assurance-and-capital-gains-tax>
- Ștefan D, Spătăcean O, Bogdan DM, Nandrea M. ***. „CONVERGENȚĂ VS. ARMONIZARE CONTABILĂ- IMPLICAȚII ÎN SECTORUL ASIGURĂRILOR.” - resource available online at: <http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820061/34.pdf>

Toader S, Iancu V, Olteanu D. 2017. „Welfare Trends in Romania”. KPMG Romania. resource available online at: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ro/pdf/welfare-en-web.pdf>

Brüggemann U, Hitz J-M, Sellhorn T. 2013. „Intended and unintended consequences of mandatory IFRS adoption”

Zeff, S.A., Nobes C.W. 2010. “Commentary: Has Australia (or any Other Jurisdiction) ‘Adopted’ IFRS?,” Australian Accounting Review 20(2) - resource available online at: <http://www.ruf.rice.edu/~sazeff/Adoption%20of%20IFRS%20-%20AAR%202010.pdf>

Site-uri web, legislație șialte surse

***, „IAS 1 — Presentation of Financial Statements”

***, „IAS 12 — Income Taxes”, resource available online at: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias12>

***, „IFRS 4 — Insurance Contracts”

***. „Anexa privind reconcilierea situațiilor financiare individuale statutare (RCR) cu situațiile financiare individuale IFRS”. Allianz Tiriac SA.

***. „Groupama Asigurari S.A. Situații Financiare Individuale pentru anul încheiat la 31 decembrie 2015, pregătite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară așa cum au fost adoptate de Uniunea Europeană”.

***. „Groupama Asigurari S.A. Situații Financiare Individuale pentru anul încheiat la 31 decembrie 2015, pregătite în conformitate cu Ordinul Comisiei de Supraveghere a Asigurarilor nr. 3129/2005 cu modificările și completările ulterioare”.

***. „NN ASIGURARI DE VIATA SA SITUAȚII FINANCIARE INDIVIDUALE Intocmite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară așa cum au fost adoptate de Uniunea Europeană (IFRS) LA DATA DE 31 decembrie 2015”.

***. „NN Asigurări de Viață S.A. Raport anual de activitate 2015”.

***. „S.C. ALLIANZ TIRIAC ASIGURARI S.A. Situații Financiare Individuale 31 decembrie 2015 Intocmite în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară adoptate de Uniunea Europeană”.

1asig. ***. „Piata Asigurarilor. Allianz-Tiriac”. Resource available on-line at: <http://www.1asig.ro/ALLIANZ-TIRIAC-asigurator-profil-2,5-10.htm>

1asig. 2014. „Ce s-a întâmplat în ultimii 25 de ani pe piața asigurarilor din România: Momente marcante.” - resource available online at: <http://www.1asig.ro/Ce-s-a-intamplat-in-ultimii-25-de-ani-pe-piata-asigurarilor-din-Romania-Momente-marcante-articol-3,100-50515.htm>

1asig. 2015. Cel mai mare faliment din industria asigurarilor. Cum a ajuns ASTRA Asigurari în această situație? - resource available online at: <http://www.1asig.ro/Cel-mai-mare-faliment-din-industria-asigurarilor-Cum-a-ajuns-ASTRA-Asigurari-in-aceasta-situatie-articol-3,100-52022.htm>

1asig. 2017. „Piata asigurarilor”. - resource available online at: <http://www.1asig.ro/Piata-Asigurarilor-2.htm>

1asig.ro. ***. „Piata Asigurarilor. Groupama Asigurari”. Resource available on-line at: <http://www.1asig.ro/GROUPAMA-Asigurari-asigurator-profil-2,5-49.htm>

ARB. ***. „Sistemul bancar din România.” <http://www.arb.ro/sistemul-bancar-din-romania/sistemul-bancar-din-romania/>

ASF Romania. ***. „EVOLUȚIA PIETEI DE ASIGURĂRI ÎN ANUL 2016”. - resource available online at: <http://asfromania.ro/publicatii/rapoarte-de-piata>

ASF Romania. Evoluția pietei asigurărilor și reasigurărilor din România. ***. - resource available online at: <http://asfromania.ro/files/asigurari/analize/Analiza%20T4%202015%2007-03-2016%20-%20final2.pdf>

Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors. 2009. „CEIOPS’ Advice for Level 2 Implementing Measures on Solvency II: Valuation of Assets and Other Liabilities”. - resource available online at: <https://eiopa.europa.eu/CEIOPS-Archive/Documents/Advices/CEIOPS-L2-Final-Advice-on-Valuation-of-Assets-and-Other-Liabilities.pdf>

EIOPA. 2014. „Technical Specification for the Preparatory Phase (Part 1)”. - resource available online at: https://eiopa.europa.eu/Publications/Standards/A_-_Technical_Specification_for_the_Preparatory_Phase__Part_I_.pdf

European Commission. ***. „Medium-Term Budgetary Objectives (MTOs)”. ***. https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/stability-and-growth-pact/preventive-arm/medium-term-budgetary-objectives-mtos_en

European Commission. 2017. „REPORT FROM THE COMMISSION. 2017” – resource available online at: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/com2017_106_en_act_part1_v6.pdf

GuidingMetrics. ***. „The Insurance Industry’s 18 Most Critical Metrics”. resource available online at: <http://guidingmetrics.com/content/insurance-industrys-18-most-critical-metrics/>

IAS Plus. ***. „IAS 29 — Financial Reporting in Hyperinflationary Economies”. resource available online at: <https://www.iasplus.com/en/standards/ias/ias29>

ICAEW. 2007. „EU IMPLEMENTATION OF IFRS AND THE FAIR VALUE DIRECTIVE - A report for the European Commission”.

Insurance Europe. 2016. „European Insurance in Figures. Insurance Europe”. - resource available online at: <https://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20in%20Figures%20-%202015%20data.pdf>

Investopedia. ***. „What is a 'Unit Linked Insurance Plan - ULIP'”. ***. - resource available online at: <http://www.investopedia.com/terms/u/unit-linked-insurance-plan.asp>

NN official website. ***. – resource available online at: <https://www.nn.ro/nn-in-romania>

NORMA nr. 19/30.10.2015 privind aplicarea Standardelor internaționale de raportare financiară de către societățile de asigurare, asigurare-reasigurare și de reasigurare

UNSAR. ***. „Insurance History”. - resource available online at: <http://unsar.ro/en/istoria-asigurarilor>

World Bank. 2008. „Romania: Report on the Observance of Standards and Codes (ROSC)”, Washington, DC. - resource available online at: http://siteresources.worldbank.org/ROMANIAEXTN/Resources/Romania_Final_A&A_ROSC.pdf

Ziarul Financiar. ***. Allianz-Țiriac Asigurări S.A. - resource available online at: <http://www.zf.ro/wikizf/allianz-tiriac-asigurari-s-a-8492951>

Ziarul Financiar. ***. „Groupama”. resource available online at: <http://www.zf.ro/wikizf/groupama-14497974>

Ziarul Financiar. 2015. „Evoluția capitalizării bursiere și a numărului de companii cotate la Bursa de Valori București” — resource available online at: <http://www.zf.ro/banci-si-asigurari/evolutia-capitalizarii-bursiere-si-a-numarului-de-companii-cotate-la-bursa-de-valori-bucuresti-14558691>

O SOLUȚIE PRACTICĂ PENTRU DEBUTUL ÎN AFACERI – SRL-D

Mirabela Daniela Mihai

Licență, An I, grupa 1500

Coord. științific: Asist. univ. dr. Radu Ștefan Pătru

REZUMAT

„Răspunderea limitată” (denumită și „hazard moral”) sau „răspunderea în limita capitalului social” , această inovație a dreptului se traduce prin aceea ca asociații nu răspund în nicio măsură pentru datoriile societății, ci doar societatea – care este subiectul obligațiilor sale – răspund față de terți cu toate bunurile, prezente sau viitoare, intrate în patrimonial sau pe orice cale legală (aport, cumpărare, constituire). Răspunderea societății –persoana juridică cu toate bunurile sale se grefează, precum în cazul oricărui subiect de drept , pe dispozițiile art. 2324 C. civ.

Avantajele răspunderii limitate au fost și sunt acelea că se promovează atât spiritul antreprenorial, cât și investițiile pasive. În primul caz persoanele dornice să pornească o afacere ar fi fost descurajate în a risca toată averea personală, astfel că li s-a dat posibilitatea de a aloca afacerii doar o parte din avere, restul rămânând să fie utilizată în scopuri personale, familiale, de economisire.

În cazul SRL-ului unipersonal actul constitutiv, reprezentând voința unei singure persoane, îmbracă forma unui act juridic unilateral, respectiv statutul. Asociatul își asumă prerogativele pe care Adunarea generală a asociaților le exercită în cazul societăților pluripersonale. Unicul asociat poate fi și administrator, caz în care, dacă a vărsat contribuțiile la asigurările sociale, inclusiv pentru pensia suplimentară, poate beneficia de pensie de la asigurările sociale. Obligațiile sociale sunt garantate cu patrimonial social, iar asociatul unic răspunde numai în limita aportului său.

Cu ce mă avantajează pe mine ca tânăr să aleg Societatea cu Răspundere Limitată Debutant?

- Pentru înființarea SRL-D nu plătesc taxele la Registrul Comerțului și nici la publicarea în Monitorul Oficial al României, însă depunerea capitalului social este obligatorie. În esență avem doar o amânare de plată. Plata taxelor se va realiza la expirarea termenului de 3 ani, unde calitatea de SRL-D se va transforma în SRL.
- SRL-D poate beneficia de finanțare din partea statului, dacă am minim 2 angajați, pe perioadă nedeterminată.
- Scutirea de la plata contribuțiilor de asigurări sociale datorate de angajator.

Această măsură a fost gândită ca un ajutor inițial pentru un start-up care nu deține fonduri pentru a înființa și autoriza legal o activitate. La sfârșitul celor 3 ani de activitate, în care s-a menținut statutul special de SRL-D, ca asociat ești obligat să faci o mențiune la Registrul Comerțului și să schimbi statutul firmei din SRL-D în SRL. Ideea din spatele acestei măsuri vine în sprijinul tinerilor care au vârsta cuprinsă între 18-35 ani, care nu au fost/sunt asociați și/sau administrator în SRL. Se poate înființa SRL-D de către persoane care au avut/au PFA, II, IF.

CUVINTE CHEIE: SRL, SRL-D, capital social, spirit antreprenorial, administrator, start-up.

INTRODUCERE

Secțiunea privind metodologia de cercetare îmi permite să motivez alegerea temei de cercetare, să vă prezint sursele bibliografice pe care se bazează aceasta și nu în ultimul rând să vă prezint pașii pe care îi voi urma în scrierea lucrării care vor reprezenta un ghid pentru o cercetare de calitate.

Tema aleasă este *O soluție practică pentru debutul în afaceri – SRL-D*, în cazul acesteia va fi prezentarea societăților de persoane și de capitaluri. De asemenea, particularitățile SRL și SRL-D, insistând pe studierea particularităților acestora. SRL și SRL-D au multe lucruri în comun, numai că cea din urmă este destinată tinerilor cu vârstă cuprinsă între 18-35 ani.

Am ales această temă pentru că intenționez să-mi înființez o societate. De ce SRL-D? Consider că este cea mai bună alegere, atât pentru mine, cât și pentru tinerii antreprenori care sunt la început de carieră.

1.PREZENTAREA SOCIETĂȚILOR

În limbajul afacerilor, expresia „societate” desemnează aproximativ o persoană (fizică sau juridică) ce posedă și face să existe o întreprindere, adică un grup de salariați care, sub autoritatea unui patron, exploatează materialele și materiile prime în vederea punerii pe piață a ponderilor sau serviciilor.

Conform Legii nr. 31/1990 modificată, clasificarea societăților comerciale se face după natura lor, respectiv în societăți de capitaluri și societăți de persoane. Alături de societățile de persoane și cele de capital, ca societate de graniță, care împrumută atât trăsături specifice societăților de persoane, cât și unele dintre cele de capital, s-a constituit societatea cu răspundere limitată.

În societatea de persoane, ceea ce interesează e calitatea asociaților, și nu capitalul aportat de aceștia în societate. La baza înființării unei societăți de persoane există încrederea între asociați, fapt ce determină că relația care duce la constituirea unei societăți de persoane să fie *intuitu personae*. Sunt societăți de persoane societățile în nume colectiv și societățile în comandită simplă.

Societatea în nume colectiv (SNC) este societatea în care asociații au toți calitatea de comerciant și răspund nelimitat și solidar față de datoriile sociale.

Societatea în comandită simplă (SC), grupează, pe de o parte, unul sau mai mulți comanditați având calitatea de comerciant și răspunzând nelimitat și solidar față de datoriile sociale, iar, pe de altă parte, unul sau mai mulți comanditari necomercianți, a căror contribuție la pasivul social este limitată în funcție de aportul lor la capitalul social.

Societățile de capital presupun ca element de esență capitalul aportat de către asociații-acționari, capitalul având mai multă relevanță decât calitățile asociaților. Sunt societăți de capital societățile pe acțiuni și societățile în comandită simplă pe acțiuni.

Societățile pe acțiuni sunt societăți mari ce presupun un număr mare de acționari la constituire. Ele au o existență valabilă în măsura în care există minim 2 acționari.

Societatea în comandită pe acțiuni (SCA) este societatea al cărei capital este împărțit în acțiuni și regroupează, pe de o parte, unul sau mai mulți comandați având calitatea de comerciant și răspunzând nelimitat și solidar pentru datoriile sociale, iar, pe de altă parte, comanditari necomercianți și obligați la plata datoriilor societății doar în măsura aporturilor lor.

Societatea anonimă este aceea în care asociații necomercianți dețin titluri negociabile, numite acțiuni, și nu suportă datoriile sociale decât în măsura aporturilor lor.

Societatea pe acțiuni simplificată este o formă nouă de societate pe acțiuni, care se adaugă societății anonime și societății în comandită pe acțiuni; ea trebuie să cuprindă două tipuri de societăți asociate sau EPICS ori case de economii având un capital minim de 1.500.000 F.

Societatea cu răspundere limitată (SRL) este definită ca fiind o formă intermediară între societățile de persoane și cele de capitaluri. Avantajele răspunderii limitate au fost și sunt acelea că se promovează atât spiritul antreprenorial, cât și investițiile pasive. În primul caz, persoanele dornice să pornească o afacere ar fi fost descurajate în a risca toată averea personală, astfel că li s-a dat posibilitatea de a aloca afacerii doar o parte din avere, restul rămânând să fie utilizată în scopuri personale, familiale, de economisire.

Programul SRL-D (Societate cu Răspundere Limitată – Debutant), instituit prin Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 6/2011, vizează acordarea de sprijin oricărui cetățean român care dorește să își deschidă o afacere (și care nu a mai avut una până acum), prin acordarea unei alocații financiare nerambursabile reprezentând cel mult 50%, dar nu mai mult de 10.000 euro (44.821 lei), din valoarea totală a cheltuielilor eligibile aferente planului de afaceri, pentru care face dovada surselor de cofinanțare.

2. ANALIZA SRL

Pornind de la celebrul citat al lui Robert Kiyosaki, „Nouă din zece business-uri se închid. Planul complet? Crează zece business-uri!”, îmi propun să dezbat tema cu referire la Societatea cu răspundere limitată (SRL) și Societatea cu răspundere limitată-debutant (SRL-D).

Din punct de vedere statistic, aproape 90% dintre societățile din România sunt societăți cu răspundere limitată. Acestea formează cea mai mare categorie de firme din orice țară membră UE și sunt caracterizate prin excelența de diversitate în cel mai înalt grad.

Termenul de societate provine de la latinescul „societas” care s-ar traduce prin asociație, comunitate, întovărășire. Literatura de specialitate din România a definit societatea ca fiind „un contract în temeiul căruia două sau mai multe persoane se înțeleg să pună în comun anumite bunuri pentru a desfășura împreună o activitate în vederea împărțirii beneficiilor care vor rezulta”.

„Răspunderea limitată” (denumită și „hazard moral”) sau „răspunderea în limita capitalului social”, această inovație a dreptului se traduce prin aceea că asociații nu răspund în nicio măsură pentru datoriile societății, ci doar societatea – care este subiectul obligațiilor sale – răspunde față de terți cu toate bunurile, prezente sau viitoare, intrate în patrimoniul său pe orice cale legală (aport, cumpărare, constituire). Răspunderea societății – persoana juridică cu toate bunurile sale se grefează, precum în cazul oricărui subiect de drept, pe dispozițiile art. 2324 Cod civil. Societatea cu răspundere limitată este societatea „constituită de unul sau mai mulți asociați care nu suportă pierderi decât în limita aporturilor lor” (art. L 34) și al cărei capital social este împărțit în părți sociale. Caracteristica esențială a acestei societăți este în principal limitarea răspunderii, dar asociații trebuie să aibă grijă să nu abuzeze de această limitare, pentru că alte dispoziții, în special privind redresarea și lichidarea juridică, au ca efect retragerea celei mai mari părți a contribuției acesteia. SRL dobândește personalitate juridică începând cu înmatricularea sa în Registrul Comerțului și al societăților. Asociații acesteia nu sunt comercianți, responsabilitatea lor fiind în principal limitată la aporturi; și ei pot în orice moment să părăsească societatea, pentru că trăsătura *intuitu personae* există în această societate. De asemenea, aceasta este întâlnită în special pentru întreprinderile mici și mijlocii și este, incontestabil, cea mai răspândită în Franța și în lume. Se creează în fiecare lună între cinci și șase sute de asemenea societăți la tribunalul de comerț din Paris.

2.1. SRL cu asociat unic

În cazul SRL-ului unipersonal, actul constitutiv, reprezentând voința unei singure persoane, îmbracă forma unui act juridic unilateral, respectiv statutul. Asociatul își asumă prerogativele pe care Adunarea generală a asociațiilor le exercită în cazul societăților pluripersonale. Unicul asociat poate fi și administrator, caz în care, dacă a vărsat contribuțiile la asigurările sociale, inclusiv pentru pensia suplimentară, poate beneficia de pensie de la asigurările sociale. Obligațiile sociale sunt garantate cu patrimoniul social, iar asociatul unic răspunde numai în limita aportului său.

2.2. Contractul de societate

Potrivit art. 5 din Legea nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, societatea cu răspundere limitată se constituie prin contract de societate. Actul constitutiv se încheie sub semnătură privată. La constituirea societății pot participa persoane fizice și persoane juridice. Numărul asociațiilor poate varia de la o persoană la cel mult 50 de asociați (art. 12 din Legea nr. 32/1990). Potrivit art.7 din Legea nr. 31/1990, republicată cu modificările și completările ulterioare, contractual de societate trebuie să prevadă capitalul subscris și vărsat. Cu privire la capitalul social, legea prevede că acesta nu poate fi mai mic de 200 lei. Legea permite o vărsare eşalonată a capitalului social, dar pentru protejarea terților, interzice începerea operațiunilor comerciale înainte de vărsarea integrală a capitalului social. În Franța, începând cu 1 ianuarie 2002, capitalul social minim este de 7500 euro. În contractul de societate trebuie să se prevadă aportul fiecărui asociat, în numerar sau alte bunuri (art.7 din Legea 31/1990, republicată cu modificările și completările ulterioare).

2.3. Aportul

Aportul poate avea ca obiect orice bun, cu valoare economică, al asociatului, care prezintă interes pentru activitatea societății.

Aportul în numerar are ca obiect o sumă de bani pe care asociatul se obligă să o transmită societății.

Aportul în natură are ca obiect anumite bunuri (clădiri, instalații), bunuri mobile corporale (material, mărfuri) sau incorporeale (creanțe, fond de comerț). Aportul poate consta în transmiterea către societate a dreptului de proprietate asupra bunului ori doar a dreptului de folosință.

Legea prevede că prestațiile în muncă nu pot constitui aport în societatea cu răspundere limitată. În privința bunurilor care constituie aport în natură, în contractual de societate trebuie să se prevadă valoarea lor, precum și modul de evaluare.

2.4. Patrimoniul societății

Patrimoniul societății, potrivit principiilor dreptului civil, îl constituie totalitatea drepturilor și obligațiilor cu valoare economică aparținând societății. Patrimoniul societății constituie activul și pasivul social, care se evidențiază în situația financiară anuală (potrivit Legii nr. 161/2003). Activul social cuprinde bunurile constituite ca aport în societate și cele dobândite în cursul activității societății.

2.5. Bilanțul contabil

Societatea cu răspundere limitată trebuie să întocmească bilanțul contabil la sfârșitul exercițiului financiar, în condițiile prevăzute de Legea nr.82/1991 asupra contabilității. Respectarea prevederilor legislative din pachetul de norme contabile determină ca, prin documentele oficiale de prezentare a situației economico-financiare a societății comerciale, în general, să se ofere o imagine fidelă a poziției financiare, a performanței financiare, a

modificării capitalului propriu, a fluxurilor de trezorerie și a celorlalte informații referitoare la activitatea desfășurată. Bilanțul contabil se compune din: bilanț, contul de profit și pierdere, anexe și raportul de gestiune. Un exemplar al situației financiare anuale va fi depus la Oficiul Registrului Comerțului.

2.6. Profitul

Scopul societății este de a realiza beneficii, adică profit din activitatea comercială desfășurată. Asociatul are dreptul la dividend potrivit actului constitutiv, de asemenea devine titular de drept de creanță față de societate. Din profitul societății se va prelua cel puțin 5% pentru formarea fondului de rezervă, până ce acesta va atinge minimum a cincea parte din capitalul social. (art. 183 din Legea nr. 31/1990, republicată).

2.7. Avantajele SRL-ului constau în:

- capitalul social necesar înființării unui SRL este relativ redus, respectiv 200 lei, divizat în părți sociale în valoare de cel puțin 10 lei;
- administrarea societății poate fi făcută de către asociați sau terți;
- controlul gestiunii se face de către asociații înșiși, dar când numărul asociaților depășește cifra 15, este obligatorie numirea de cenzori;
- firma poate conține numele unui singur asociat sau ale mai multor asociați;
- creditorii se pot îndestula doar din patrimonial societății;
- se pot alege mai multe coduri CAEN pentru a desfășura mai multe activități economice din domenii diferite.

2.8. Dezavantajele SRL-ului constau în:

- taxele percepute de Registrul Comerțului;
- impozitul de 16% pe profit;
- impozitul de 5% pe dividend;
- 5,5% contribuție la sănătate pentru retragerea dividendelor;
- desființarea SRL-ului durează mai mult de 2 luni;
- nu emite acțiuni sau obligațiuni.

2.9. Dizolvarea și lichidarea societății cu răspundere limitată

Legea nr.31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, prevede că societatea cu răspundere limitată se dizolvă în cazul reducerii capitalului social sub minimul legal. Același act normativ prevede că societatea cu răspundere limitată se dizolvă din cauza falimentului, incapacității, excluderii, retragerii sau decesului asociatului. Societatea cu răspundere limitată cu asociat unic se dizolvă, dacă au fost încălcate condițiile prevăzute de art. 14 alin (1) și (2) din Legea nr 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare.

3. TAINELE SRL-D-ULUI

Societatea cu răspundere limitată-debutant (SRL-D) a fost gândită ca un ajutor inițial pentru un start-up care nu deține fonduri pentru a înființa și autoriza legal o activitate. La sfârșitul celor 3 ani de activitate, în care s-a menținut statutul special de SRL-D, ca asociat ești obligat să faci o mențiune la Registrul Comerțului și să schimbi statutul firmei din SRL-D în SRL.

Ideea din spatele acestei măsuri vine în sprijinul tinerilor care au vârsta cuprinsă între 18-35 ani care nu au fost/sunt asociați și/sau administrator în SRL. Se poate înființa SRL-D de către persoane care au avut/au PFA, II, IF.

Analiza SRL-D-ului este relativ asemănătoare cu cea a SRL-ului. De aceea nu o voi mai aminti aici, ci am să trec în revistă aspectele cheie ale SRL-D-ului.

3.1. Mi-am pus întrebarea: cu ce mă avantajează pe mine ca tânăr să aleg Societatea cu Răspundere Limitată – Debutant?

Pentru înființarea SRL-D nu plătesc taxele la Registrul Comerțului și nici la publicarea în Monitorul Oficial al României, însă depunerea capitalului social este obligatorie. În esență există doar o amânare de plată. Plata taxelor se va realiza la expirarea termenului de 3 ani, unde calitatea de SRL-D se va transforma în SRL.

SRL-D poate beneficia de finanțare din partea statului, dacă are minim un angajat pe perioadă nedeterminată.

Alt avantaj este scutirea de la plata contribuțiilor de asigurări sociale datorate de angajator, apoi finanțarea din partea statului prin programul „Start-up Nation” până la 44 000 euro.

Statul îmi pune la dispoziție maxim 1000 euro pentru cursuri acreditate în vederea obținerii abilităților de antreprenoriat.

Pot să-mi promovez business-ul prin intermediul paginilor web, fiindcă primesc o sumă de bani destinată pentru a realiza acest obiectiv.

3.2. Obligațiile mele ca asociat SRL-D, potrivit art. 4 din OUG 6/2011, sunt:

- să notific în scris, cu privire la înființare, oficiul teritorial pentru întreprinderi mici și mijlocii și cooperatie (O.T.I.M.M.C.) al A.I.P.P.I.M.M. în a cărei rază de competență își are sediul social, în termen de cel mult 10 zile lucrătoare de la înregistrare, în vederea luării în evidență;
- să angajez cu contract de muncă pe durată nedeterminată și să mențin în activitate cel puțin doi salariați de la momentul obținerii facilităților prevăzute la art. 5 lit. a) și/sau b) și/sau c) până la pierderea calității de microîntreprindere aparținând întreprinzătorului debutant;
- să reinvestesc anual cel puțin 50% din profitul realizat în anul fiscal precedent;
- să depun la A.I.P.P.I.M.M. situațiile financiare semestriale și anuale, cu dovada înregistrării acestora la autoritățile competente, precum și un raport semestrial de progres.

3.3. Dezavantajele SRL-D-ului sunt relativ puține, și anume:

- reinvestirea a 50% din profitul anual;
- maxim 5 activități din CAEN;
- scutire de taxe pentru maxim 4 angajați;
- plata la sfârșitul celor 3 ani de activitate.

OUG nr. 6/2011 reglementează situații în care calitatea de microîntreprindere aparținând microîntreprinzătorului debutant se pierde atunci când autoritatea competentă constată că societatea nu mai îndeplinește una din condițiile prevăzute la art. 3 alin (1).

- o să fie societate cu răspundere limitată care funcționează pe durată nedeterminată;
- o să se încadreze în categoria microîntreprinderilor;

- să fie înființată de un întreprinzător debutant, ca asociat unic, sau de cel mult cinci întreprinzători debutanți asociați. De altfel, condițiile pentru întreprinzătorul debutant trebuie îndeplinite de fiecare dintre asociați;
- să fie administrată de asociatul unic, de unul sau mai mulți administratori dintre asociați.
- să aibă în obiectul de activitate cel mult cinci grupe de activitate prevăzute de clasificarea activităților din economia națională în vigoare;
- pierderea calității de SRL-D după 45 de zile lucrătoare de la data scadenței unei obligații fiscale neîndeplinite;
- dacă cifra de afaceri pe anul în curs a atins echivalentul în lei al sumei de 500.000 euro.

3.4. Înființare SRL-D

Pași de urmat în constituirea unui SRL-D:

1. Verificarea disponibilității și rezervarea denumirii societății;
2. Stabilirea sediului social al societății. În cazul în care sediul social va fi într-un imobil aflat la bloc, va trebui obținut Acordul Asociației de Proprietari și al vecinilor comuni;
3. Semnătură dată de administrator în fața unui notar public;
4. Redactarea Actului Constitutiv al societății;
5. Declarații pe proprie răspundere, în care se va menționa că îndeplinesc condițiile prevăzute de legislația în vigoare, pentru asociați/administrator;
6. Dovada depunerii capitalului social se va obține de la banca dorită;
7. Depunerea documentelor la Oficiul Registrului Comerțului;
8. Ridicarea documentelor aferente înmatriculării;
9. Notificarea în scris cu privire la înființarea societății și în vederea luării în evidență de către Oficiul Teritorial pentru I.M.M. și Cooperatie (O.T.I.M.M.C.).

Capitalul social pentru înființare este același ca la SRL nedebutant, fiind în valoare de 200 lei. Primul pas pentru înființarea SRL-D, este rezervarea denumirii la Registrul Comerțului, care este gratuită. Cel mai important aspect care trebuie avut în vedere la înființarea unui SRL-D este faptul că acest tip de societate nu poate desfășura anumite activități comerciale, cum ar fi: intermediere financiare și asigurări, tranzacții imobiliare, ajutoarele destinate utilizării produselor naționale în detrimentul celor importate, producție sau comercializare de armament, muniții, explozibili, comerțul cu băuturi alcoolice și tutun, și va trebui să aibă doar cinci domenii de activitate din codul CAEN.

Odată cu obținerea certificatului de înregistrare a societății comerciale, aceasta dobândește personalitate juridică. SRL-D trebuie să aibă minim un asociat unic care să fie întreprinzător deputant sau de cel mult cinci întreprinzători debutanți asociați. SRL-D este administrată de asociatul unic, de unul sau mai mulți administratori dintre asociați.

Un aspect important este acela că tânărul poate renunța oricând, până va deveni SRL normal, în cazul în care ideea de afaceri nu este eligibilă, nu are piață de desfacere. Astfel, tânărul antreprenor la dizolvarea SRL-D-ului pierde doar capitalul social în valoare de 200 lei. În esență, societățile reprezintă o veritabilă coloană vertebrală a economiei.

BIBLIOGRAFIE

1. Ciprian Păun (2015) *Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea*. Editura Universul Juridic, București, pag. 116-117
2. Ciprian Păun (2015) *Dreptul afacerilor. Teoria. Profesioniștii. Impozitarea*. Editura Universul Juridic, București, pag. 125-125
3. Patrick Dalion, Jean-Pierre Pamoukdjian, (2002) *Dreptul societăților*, Editura Economica, pag.13-14
4. Patrick Dalion, Jean-Pierre Pamoukdjian, *Dreptul societăților*, Editura Economica, pag. 895. *Revista română de drept al afacerilor* nr. 12/2016, *Drept societar*, pag. 48-51.
5. Silvia Lucia Cristea (2015), *Dreptul afacerilor pe înțelesul studenților economiști*, Editura Universitară, București, pag. 91-92
6. Silvia Lucia Cristea (2015), *Dreptul afacerilor pe înțelesul studenților economiști*, Editura Universitară, București, pag. 94-97
7. Silvia Lucia Cristea (2015), *Dreptul afacerilor pe înțelesul studenților economiști*, Editura Universitară, București, pag. 102-104
8. Silvia Lucia Cristea (2015), *Dreptul afacerilor pe înțelesul studenților economiști*, Editura Universitară, București, pag. 89
9. 10. Silvia Lucia Cristea (2015), *Dreptul afacerilor pe înțelesul studenților economiști*, Editura Universitară, București, pag. 86
10. <https://www.gazetadeagricultura.info/>, accesat la data de 04.04.2017
- 11.12. <https://planul-de-afaceri.ro/>, accesat la data de 01.04.2017