

AVANTAJELE ȘI OPORTUNITATEA UTILIZĂRII TEHNOLOGIILOR INFORMATICE PENTRU EVIDENȚA ȘI GESTIUNEA STOCURILOR ÎN ORGANIZAȚIILE CU PROFIL DE PRODUCȚIE

Coman Tiberius

Contabilitate și informatică de gestiune, anul III

Coordonator: Conferențiar univ. dr. TUDOR Cătălin

REZUMAT

Gestiunea stocurilor reprezintă o provocare pentru entitățile economice, în general, însă atunci când vorbim despre o organizație cu profil de producție, gestiunea stocurilor este extrem de importantă pentru performanțele întreprinderii. O organizare performantă a procesului de logistică poate genera competitivitate și valoare pentru întreprindere. Un sistem informatic pentru gestiunea stocurilor reprezintă o soluție performantă, superioară metodelor utilizate de entitățile economice din trecut, precum gestiunea stocurilor în Microsoft Excel. Sistemul informatic de gestiune a stocurilor poate să aducă avantaje precum: organizarea mai eficientă a proceselor legate de stocuri, micșorarea efortului depus pentru obținerea informațiilor despre stocuri, majorarea productivității sau diminuarea costurilor.

Cuvinte-cheie: sistem informatic, gestiunea stocurilor, logistică, tehnologii software

1. SISTEMUL INFORMAȚIONAL ȘI CONCEPTUL DE SISTEM INFORMATIC

Dezvoltarea sistemelor informatice de gestiune a început prin recunoașterea faptului că informația reprezintă o resursă în afaceri, precum resursele materiale, umane sau financiare. În fiecare zi, în cadrul unei afaceri, sunt utilizate cantități foarte mari de informații, în mediul intern al afacerii, de către persoane aflate la conducere, care iau decizii bazate pe aceste informații, și de către persoanele implicate în activitățile de bază ale organizației (personalul operațional). Totodată, un volum considerabil de informații sunt furnizate către mediul extern, acționarilor, clienților, furnizorilor, creditorilor sau statului (Hall, 2012).

O societate informațională este definită ca fiind o societate a organizațiilor, dar și o societate bazată pe cunoaștere (Drucker, 1992), iar la punctul de întâlnire al acestor două definiții sunt regăsite organizațiile bazate pe cunoaștere.

Interesul companiilor din secolul 21 pentru informații și, mai exact, pentru cunoaștere, este unul dintre principalele elemente care face deosebirea între acestea și companiile din trecut, bazate pe autoritate și control. Spre deosebire de companiile din trecut, cele din ziua de astăzi trebuie să fie capabile să stocheze, să organizeze și să utilizeze informațiile pentru eficientizarea proceselor din cadrul organizației, fie că vorbim despre asistarea clienților, recrutarea personalului, comercializare produselor sau serviciilor. Totodată, companiile trebuie să utilizeze cunoștințele de care dispun pentru managementul competiției, pentru previzionarea activităților și pentru a ține pasul cu schimbările pieței și cu schimbările din societate. (Jatinder N. D. Gupta, 2004).

Datele reprezintă fapte, care pot fi procesate prin calcul, editate, prelucrate pentru obținerea de informații, însă nu afectează în mod direct acțiunile utilizatorului. Pe de altă parte, informațiile sunt cele care determină un utilizator să acționeze în conformitate cu informațiile primite (să

îndeplinească obiective de afaceri zilnice, să rezolve conflicte sau să planifice strategii de viitor) (Hall, 2012). Cunoștințele sunt alcătuite din toate relațiile dintre informații.

Figura 1. Transformarea datelor



Astfel, tehnologiile trebuie să asiste profesionalismul managerilor pentru a îmbunătăți luarea deciziilor și, mai exact, să ajute la îmbunătățirea performanțelor organizației, în diverse moduri. Ca urmare a celor menționate anterior, organizațiile economice din ziua de astăzi consideră necesară integrarea tuturor informațiilor de care au nevoie într-o bază de date, respectiv, într-un depozit de date virtual. Companiile de software dezvoltă aplicații care fac legătura între toate subsistemele existente ce ajută la afișarea, prelucrarea și transformarea datelor pentru furnizarea de informații într-un mod cât mai eficient (Hall, 2012).

Un sistem informatic reprezintă un set de proceduri prin care sunt colectate, stocate și procesate date pentru generarea de informații, pentru a fi distribuite către utilizatorii acestora. (Hall, 2012).

Din punct de vedere structural, un sistem informatic este format din patru componente: componenta hardware, componenta software, datele și utilizatorii sistemului. Procesul de transformare a datelor presupune cinci etape (Mihăescu, 2009):

- 1) Procesul de colectare a datelor. Datele ce provin din activitățile companiei sunt transpuse într-un format digital și stocate în baze de date, astfel încât să poată fi prelucrate. Introducerea datelor este realizată de către utilizator prin intermediul formularelor ce formează interfața cu utilizatorul a sistemului informatic. În cadrul sistemelor informatice performante, procesul de colectare a datelor este automatizat, astfel încât componenta umană are participare minimă în ceea ce privește colectarea datelor.
- 2) Procesarea datelor pentru obținerea de informații are loc în diverse moduri, constă în efectuarea celor mai variate operații care privesc și forma și conținutul datelor. Spre exemplu, în cadrul bazelor de date, procesarea datelor are loc în cadrul interogărilor, utilizând limbajul SQL, ce permite utilizarea unor funcții precum Sum, Count, Min, Max etc. pentru obținerea de informații.
- 3) Transmiterea informației are loc prin crearea unor documente în cadrul sistemului informatic, care sunt mai apoi listate și distribuite către persoanele interesate, care au acces la acestea.
- 4) Memorarea informațiilor obținute este o funcționalitate foarte importantă pentru un sistem informatic, deoarece reutilizarea informației obținute este un proces necesar. Memorarea informațiilor joacă un rol foarte important în evaluarea performanțelor acestuia, mai ales din punctul de vedere al duratei de stocare a informației, dar și din punctul de vedere al dimensiunilor informației stocate.

- 5) Funcția de control și comandă se referă la toate procedurile prin care se asigură funcționarea corespunzătoare a întregului sistem, fie că este vorba despre procesul de introducere a datelor, prelucrarea acestora, transmiterea informației etc.

Pentru efectuarea manuală a tuturor acestor funcții, ar fi necesar un efort extrem de ridicat și inefficient, care ar implica costuri foarte mari pentru o organizație, mai ales atunci când aceasta dispune de o cantitate foarte mare de informații.

2. SISTEMUL INFORMATIC PENTRU GESTIUNEA STOCURILOR

2.1 Sistemul informatic pentru întreprindere (Enterprise Information System)

Un sistem informatic pentru întreprindere este un sistem informatic care, prin integrarea acestuia în întreprindere, contribuie la eficientizarea proceselor de business. Acest lucru presupune stocarea și prelucrarea unor cantități mari de date, oferirea de informații de calitate ridicată și posibilitatea de a fi folosite la toate nivelurile organizaționale ale întreprinderii, de către mai mulți utilizatori din cadrul organizației.

Beneficiile principale aduse de un EIS sunt: (Olson, 2010).

- 1) Comunicarea mai eficientă la nivel de organizație;
- 2) Management superior prin transfer electronic de date;
- 3) Oportunități de conectare mai eficientă, din punct de vedere social sau pentru suport, împărtășirea resurselor sau a expertizei;
- 4) Mai mult acces la informații;
- 5) Eficiență superioară la nivel de organizație;
- 6) Mai multă flexibilitate în ceea ce privește locul în care sunt realizate task-urile.
- 7) Diminuarea lucrului cu documentele, reducând numărul de task-uri, cum ar fi completarea sau fotocopierea documentelor.

2.2 Rolul și avantajele unui sistem informatic pentru gestiunea stocurilor

Odată cu creșterea costurilor energetice în anii '70, companiile au observat necesitatea eficientizării proceselor de achiziții de materii prime, materiale consumabile și alte elemente necesare procesului de producție, a previzionării și programării procesului de producție și a gestiunii stocurilor. Toate aceste aspecte contribuie la diminuarea costurilor materiilor prime, precum și la corelarea procesului de producție cu procesul de desfacere. În trecut, aceste activități generau ineficiență și, în final, pierderi, deoarece procesul de aprovizionare și programarea producției nu urmăreau în ce măsură produsele finite ajungeau la clienți, iar din dorința de continuitate a producției, creșteau într-un mod inefficient nivelul stocurilor (Ilieș, 2006).

Logistica cuprinde planificarea, implementarea și controlul fluxurilor fizice de materiale și produse finite de la punctele de proveniență ale acestora la punctele de utilizare, astfel încât să se realizeze profit și să fie satisfăcute cerințele clienților (Kotler, 1998).

Logistica reprezintă „procesul de gestionare într-o viziune strategică a operațiilor de achiziție, mișcare și depozitare a materialelor, semifabricatelor și produselor finite, plecând de la furnizori, traversând întreprinderea și canalele sale de distribuție, având ca obiectiv maximizarea profitului și rezolvarea promptă a comenzilor clienților” (Christopher, 1993).

Astfel, pentru o bună gestionare a stocurilor, organizația trebuie să găsească soluții cu privire la anumite necesități legate de următoarele aspecte privind logistica:

- evidența informațiilor cu privire la produsele organizației, conform reglementărilor legale la care se raportează organizația. Spre exemplu, clasificarea stocurilor organizației pe categorii de stocuri, așa cum sunt prezentate în IAS 2, astfel încât sistemul să poate furniza informații utile pentru departamentul financiar-contabil.
- evidența spațiilor de depozitare, a clienților și a furnizorilor firmei;
- evidența costurilor de intrare și ieșire ale produselor, conform prevederilor legislative; evaluarea la intrare a stocurilor se face la cost de achiziție sau cost de producție, se poate folosi metoda costului standard pentru entitățile cu profil de producție sau metoda prețului cu amănuntul pentru entitățile care se ocupă cu comerțul cu amănuntul. La ieșire, stocurile sunt evaluate conform metodelor FIFO, LIFO sau CMP. IAS 2 interzice utilizarea LIFO ca metodă de descărcare din gestiune;
- evidența cantitativă a intrărilor și ieșirilor de produse. Conform OMFP 1802/2014, evidența stocurilor poate fi ținută din punct de vedere valoric și cantitativ sau doar din punct de vedere valoric, prin folosirea metodei inventarului permanent, dar și prin folosirea metodei inventarului intermitent;
- evidența operațiunilor interne precum consumurile de materiale, producția și transferurile între gestiuni;
- evidența documentelor care stau la baza activităților ce țin de produsele firmei;
- îmbunătățirea disponibilității produselor;
- coordonarea producției, distribuției, nivelului stocurilor;
- oferă informații departamentului financiar-contabil și managementului la nivel operațional;
- oferă informații altor sisteme informaționale pentru asistarea deciziilor.

Avantajul principal al unui sistem informatic pentru gestiunea stocurilor este că acesta poate să ofere soluții pentru toate necesitățile prezentate mai sus, într-un mod foarte eficient.

Cu ajutorul unui sistem informatic pentru gestiunea stocurilor, o entitate economică poate organiza eficient activitățile de aprovizionare, operațiunile interne și de vânzare, prin furnizarea de informații actualizate, în timp real, într-un mod rapid. Sistemul informatic pentru gestiunea stocurilor ajută și la eliminarea valorilor duplicate și a informațiilor incorecte, prin impunerea de restricții la nivelul bazei de date și la nivelul interfeței cu utilizatorul.

În cazul utilizării sistemului informatic de către mai mulți utilizatori, din departamente diferite, în același timp, orice intervenție asupra datelor se face de către un singur utilizator, la un moment dat, fără să permită intervenția altui utilizator asupra datelor, asigurând o prezentare actualizată și corectă a informațiilor.

Utilizarea unui astfel de sistem este ușoară, întrucât, datorită interfeței cu utilizatorul, nivelul de pregătire al utilizatorilor nu trebuie să fie unul foarte ridicat și nu necesită costuri mari pentru pregătirea personalului în contextul implementării sistemului în cadrul unei entități economice. Utilizarea unui sistem informatic pentru gestiunea stocurilor elimină necesitatea alocării unor resurse financiare, de timp sau bunuri, în același timp, sporind productivitatea la nivelul organizației.

Un alt avantaj major al unui sistem informatic este reprezentat de adaptabilitatea la schimbările politicilor din cadrul organizației (spre exemplu, trecerea la o altă metodă de descărcare din gestiune a stocurilor) și la schimbările din cadrele legislative.

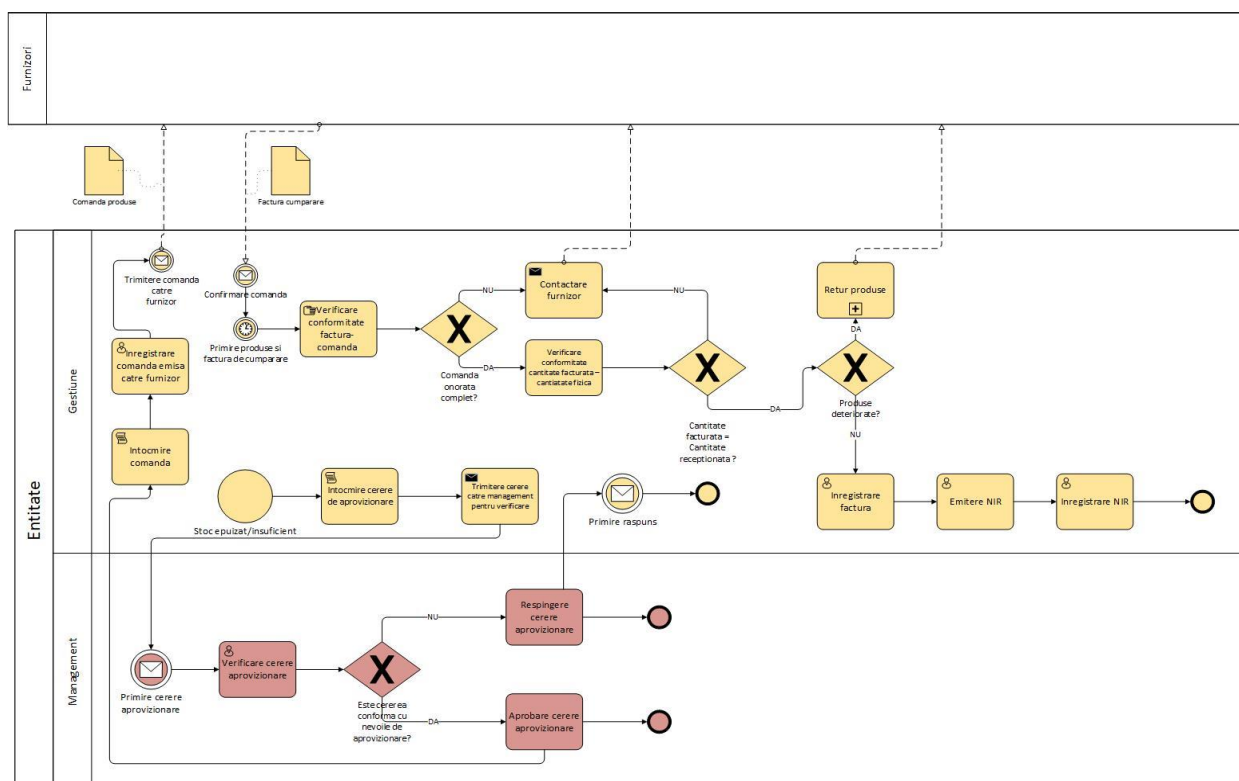
Pentru aplicarea conceptelor prezentate anterior, am dezvoltat un sistem informatic, care să demonstreze avantajele folosirii unui sistem informatic pentru gestiune stocurilor.

3. DEZVOLTAREA UNUI SISTEM INFORMATIC PENTRU GESTIUNEA STOCURILOR

3.1 Modulul de gestiune a aprovizionării

Procesul de aprovizionare a unităților comerciale presupune ținerea unei evidențe stricte a stocului de produse existent, a rulajului care are loc, pe categorii de produse și chiar pe produse, pentru a acționa cu promptitudine la eventualele rupturi de stoc sau supraaglomerări cu marfă.

Figura 2. Modelul BPMN pentru procesul de aprovizionare



Modelul BPMN realizat în figura 2 este potrivit pentru o organizație cu profil de producție. Procesul de aprovizionare începe odată cu apariția necesității de produse a organizației. Sistemul informatic pentru gestiunea stocurilor trebuie să furnizeze situația curentă, din punct de vedere cantitativ și valoric, actualizată, a stocurilor, astfel încât managementul să poată aprecia dacă este momentul potrivit pentru achiziția de noi produse.

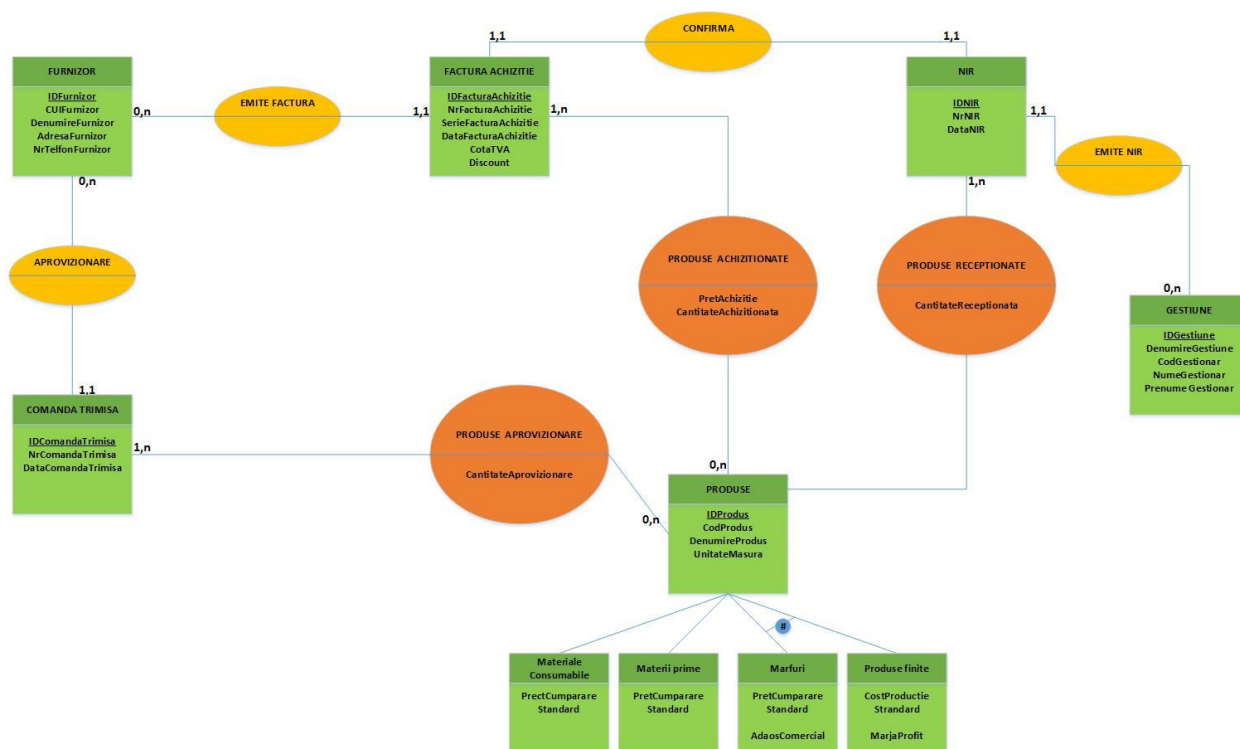
În funcție de decizia managementului, se efectuează sau nu, comandarea produselor de la furnizori. În cazul unui răspuns pozitiv, gestionarul întocmește o comandă de produse, pe care o trimite furnizorilor care, la rândul lor, verifică disponibilitatea stocurilor, iar în cazul unui răspuns pozitiv, produsele sunt livrate către organizație, împreună cu o factură. În urma verificărilor produselor și a recepționării acestora, gestionarul emite o notă de intrare recepție. Sistemul informatic pentru gestiunea stocurilor trebuie să ofere posibilitatea de a colecta (prin intermediul interfeței cu utilizatorul) și de a stoca datele (în baza de date) cu privire la

documentele aferente procesului de aprovizionare, date cu privire la furnizori, gestiuni și produse.

De asemenea, sistemul informatic trebuie să ofere posibilitatea comparării datelor din documentele ce trebuie corelate. Astfel, facturile de achiziție trebuie să fie corelate cu notele de intrare-recepție și cu comenzile trimise, pentru a se compara cantitățile produselor înscrise pe factură cu cantitățile de produse recepționate, respectiv, pentru a se compara cantitățile de produse comandate cu cantitățile livrate de furnizori. Totodată, sistemul poate compara prețurile cerute de furnizori cu prețurile standard ale produselor. Acest lucru ajută la aprecierea seriozității furnizorilor cu care lucrează firma și poate influența deciziile privind fidelizarea unui anumit furnizor sau renunțarea la serviciile acestuia.

Conform acestor necesități, am realizat modelul Entitate-Asociere (figura 3) și convertirea acestuia în modelul relațional, pentru crearea bazei de date în Microsoft SQL Server.

Figura 3. Modelul EA pentru modulul de aprovizionări

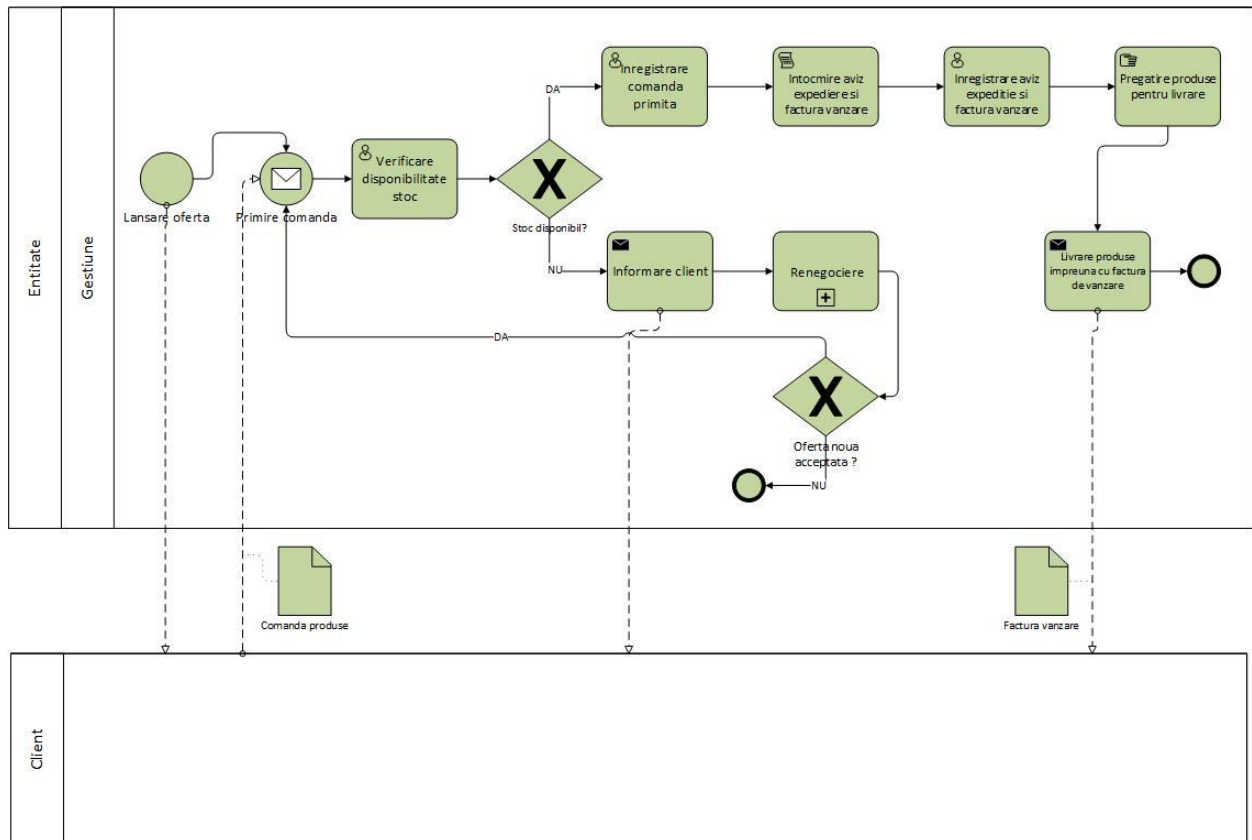


3.2 Modulul de gestiune a vânzărilor

Procesul de vânzare în cadrul unităților comerciale cu activitate de producție presupune evidența stocului de produse existent, pentru informarea clienților cu privire la disponibilitatea produselor și pentru a răspunde cu promptitudine la cererile acestora. Modelul BPMN realizat în figura 4 este unul potrivit pentru o organizație cu profil de producție.

Sistemul informatic pentru gestiunea stocurilor trebuie să furnizeze informații despre situația stocurilor la un moment dat, astfel încât să se poată răspundă în timp util la comenzile clienților. Totodată, sistemul informatic trebuie să furnizeze informații care să ajute la identificarea clienților principali, pentru fidelizarea acestora.

Figura 4. Modelul BPMN pentru procesul de vânzare

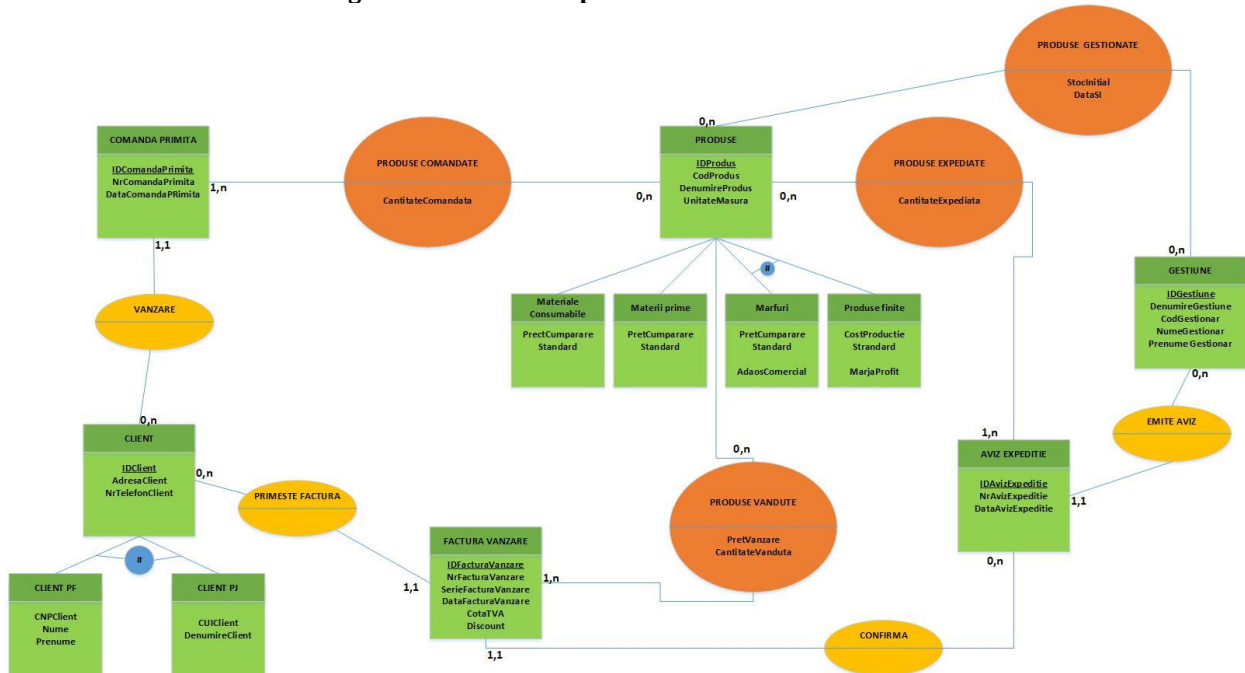


Procesul de vânzare pornește de la ofertarea produselor organizației. În urma introducerii produselor pe piață, clienții care au nevoie de acestea efectuează comenzi. La primirea comenzilor de la clienți, se verifică disponibilitatea stocurilor. În cazul în care produsele cerute de clienți sunt indisponibile, se renegociază comanda primită de la client. În caz contrar, se confirmă comanda clientului și se trece la procesul de livrare a produselor, eliberându-se facturi de vânzare, la care sunt atașate avize de expediție. Sistemul informatic pentru gestiunea stocurilor trebuie să ofere posibilitatea de a colecta și stoca date cu privire la documentele aferente procesului de desfacere, cuprinzând clienți, produse și gestiuni.

De asemenea, aplicația trebuie să facă o corelație între facturile de vânzare, avizele de expediție și comenzile primite de la clienți, astfel încât să se poată observa eficiența cu care organizația răspunde cererilor clienților. Sistemul informatic poate realiza și proceduri de calcul al prețurilor de vânzare sau informații care pot ajuta la previzionarea vânzărilor viitoare.

Odată cu vânzarea sau consumul produselor, are loc și descărcarea din gestiune a acestora. În cadrul sistemului, descărcarea din gestiune presupune calculul costului bunurilor vândute sau consumate, pe produse sau categorii de produse, folosind una dintre metodele de evaluare la ieșire a stocurilor – FIFO, LIFO sau CMP, în mod automat. Descărcarea din gestiune se poate realiza prin implementarea, la nivelul bazei de date, a unor proceduri stocate care să realizeze calculul costurilor și afișarea rezultatelor în cadrul interfeței cu utilizatorul.

Figura 5. Modelul EA pentru modulul de vânzare



Calculul costurilor prin metoda FIFO presupune identificarea primelor intrări ale perioadei de referință (luând în considerare și stocul inițial), pentru care nu s-a realizat încă descărcarea din gestiune, în funcție de data facturilor de achiziție, și calculul costurilor acestora, în timp ce calculul prin metoda LIFO presupune identificarea ultimelor intrări de produse, pentru care nu s-a realizat încă descărcarea din gestiune și calculul costurilor aferente acestora. Costul se obține prin înmulțirea cantităților aferente produselor identificate cu prețul de achiziție corespondent.

Calculul costurilor prin metoda CMP se poate face global sau după fiecare ieșire. Metoda globală presupune calculul CMP la sfârșitul perioadei, raportând suma valorilor intrărilor și a stocului inițial, de la începutul până la sfârșitul perioadei de referință, la suma cantităților corespondente acestora.

Metoda CMP după fiecare ieșire presupune calculul CMP, raportând suma valorilor intrărilor și a stocului inițial, de la începutul perioadei de referință până la data ieșirii produselor, la suma cantităților corespondente acestora. La calculul CMP după următoarea ieșire, valoarea stocului rămas după ieșirea anterioară (dacă este cazul) este calculată înmulțind cantitatea rămasă cu CMP calculat anterior. La sfârșitul perioadei de referință, valoarea stocului rămas diferă, în funcție de metoda de calcul aleasă (rezultatele metodelor pot fi comparate între ele), iar această valoare poate fi utilizată la evaluarea stocurilor în bilanțul contabil.

Modulul de gestiune a operațiunilor interne

Gestiunea operațiunilor interne presupune evidența mișcărilor produselor în organizație, mai exact, evidența transferurilor stocurilor de la un punct de lucru la altul sau dintr-un depozit în altul, precum și consumul materialelor în procesele de producție, administrație, întreținere sau desfacere. Transferurile sunt necesare, spre exemplu, atunci când există excendent de stoc de produse în cadrul unei gestiuni, iar altundeva, în interiorul organizației, este nevoie de acele produse, și sunt efectuate cu acordul managementului.

Evidența acestor operațiuni este necesară pentru determinarea stocului de produse din fiecare gestiune și la nivelul întregii organizații. De asemenea, evidența consumurilor ajută la estimarea necesarului de materiale pentru perioadele următoare, stabilirea rețetelor de producție, calculul costurilor de producție etc.

Sistemul informatic pentru gestiunea stocurilor trebuie să stocheze datele privind produsele, gestiunile și documentele pentru operațiunile de transfer între gestiuni și consum de materiale. De asemenea, sistemul informatic trebuie să furnizeze informații despre frecvența transferurilor între gestiuni (care poate reflecta eficiența activității de aprovizionare) sau despre consumul de materiale, făcând diferența între consumul de materiale programat și cel efectiv, care reflectă eficiența activității de producție a organizației.

Modelul BPMN din figura 6 este potrivit pentru o organizație cu profil de producție.

Figura 6. Modelul EA pentru modulul de operațiuni interne

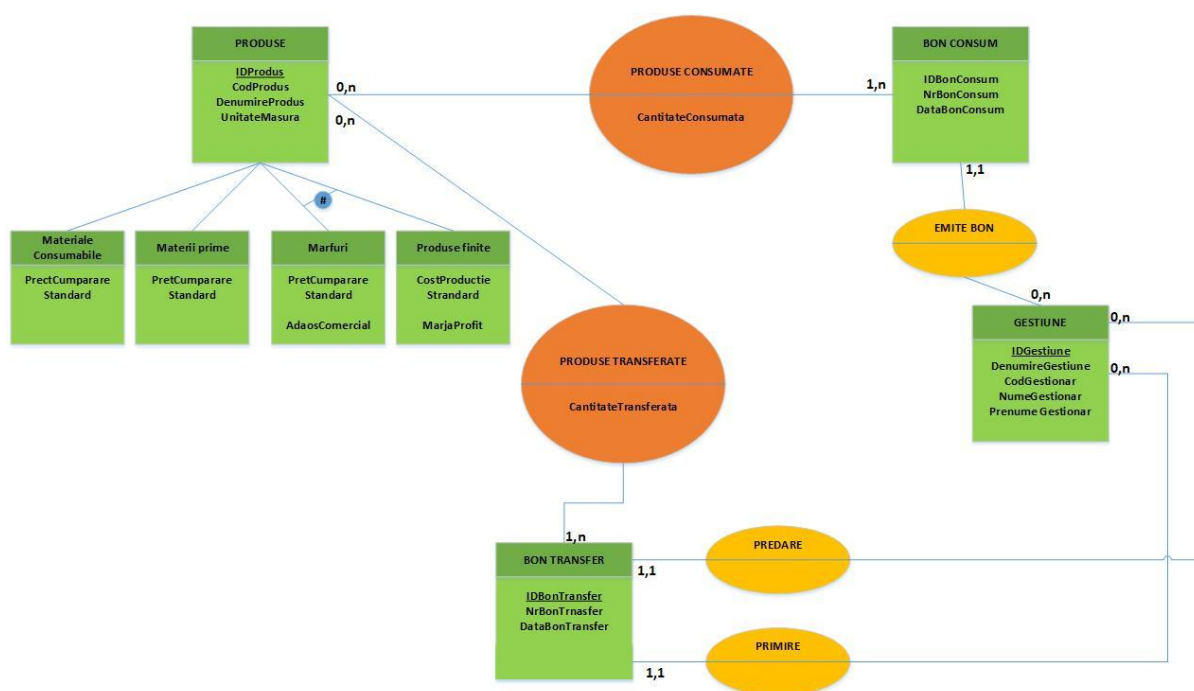
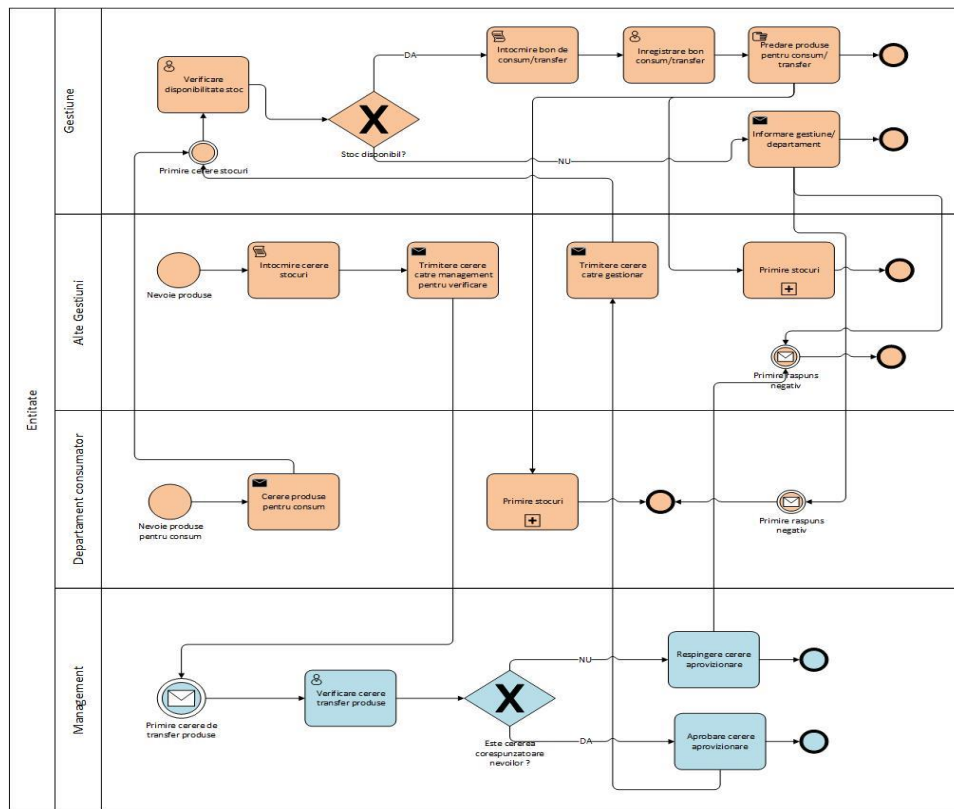


Figura 7. Modelul BPMN pentru operațiunile interne

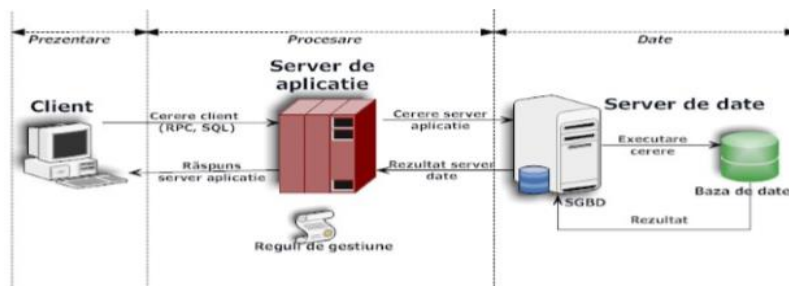


3.3 Arhitectura aplicației pentru gestiunea stocurilor

Arhitectura utilizată pentru dezvoltarea aplicației pentru gestiunea stocurilor este una de tip client-server. Tehnologia de tip client-server reprezintă o structură de software care partajează sarcinile de cerere de servicii și cele de furnizare de servicii în cadrul unei rețele de calculatoare. Arhitectura de tip client-server se bazează pe trei componente: logica de prezentare a datelor, logica de procesare a datelor și cea de stocare a datelor. Tipul arhitecturii client-server utilizată pentru dezvoltarea aplicației de tip client-server este cel pe 3 niveluri.

Figura 8. Arhitectură client-server pe 3 niveluri (three tiers)

Baze de date financiar-contabile



Logica prezentării este realizată de calculatorul client, unde utilizatorul realizează cereri de afișare, de modificare, de ștergere sau de modificare a datelor. Interfața cu utilizatorul este

dezvoltată cu ajutorul mediului de dezvoltare software Microsoft Visual Studio, folosind limbajul de dezvoltare Visual Basic.NET, și este compusă din formulare de tip windows.

Logica de procesare a datelor se realizează prin intermediul nivelului intermediar, realizat cu ajutorul unui obiect denumit Entity Framework, regăsit în Microsoft Visual Studio și care reprezintă o imagine a bazei de date în interiorul mediului de dezvoltare, și cu ajutorul unei clase în care sunt definite proceduri și funcții care realizează în mod automat serviciile cerute de client.

Logica de stocare a datelor este realizată în cadrul bazei de date, dezvoltată în Microsoft SQL Server, iar prin intermediul limbajului SQL se răspunde la cererile clientului.

4. CONCLUZII

În concluzie, utilizarea unui sistem pentru gestiunea stocurilor aduce foarte multe avantaje unei organizații cu profil de producție, precum: organizarea eficientă a procesului de logistică al organizației, sporind astfel competitivitatea acesteia, majorarea productivității prin diminuarea eforturilor depuse pentru o gestiune a stocurilor eficientă, majorarea nivelului de corectitudine și a eficienței distribuției informațiilor în întreprindere, diminuarea costurilor la nivel de întreprindere, precum și adaptabilitatea la schimbările legislative sau organizaționale.

Direcțiile viitoare de cercetare și de dezvoltare a sistemului sunt:

- crearea unor proceduri care să furnizeze rapoarte cu privire la situația stocurilor;
- crearea unor proceduri care să efectueze descărcarea din gestiune a stocurilor;
- adăugarea unor noi funcționalități care să ajute la stocarea datelor cu privire la rețetele de producție și calculul automat al costurilor de producție;
- studiul retururilor produselor de la clienți și adăugarea unor noi funcționalități care să ofere soluții pentru eficientizarea procesului;
- îmbunătățirea interfeței cu utilizatorul, prin crearea mai multor posibilități de lucru cu datele, precum și îmbunătățirea aspectului acesteia.

BIBLIOGRAFIE

Christopher, M. (1993) *Logistics and Supply Chain Management*

Drucker, P. (1992) *The New Society of Organizations*. Harvard Business Review

Hall, J. A. (2012) *Informational Accounting Systems*

Ilieș, L. (2006) *Logistica – Sursa de competitivitate*

Gupta, Jatinder N. D.; Sharma, Sushil K. (2004) *Creating Knowledge Based Organizations*

Kotler, P. (1998) *Managemenul marketingului*

Mihăescu, L. (2009) *Sisteme informaționale și aplicații informatice în administrarea afacerilor*

Olson, D. L. (2010) *Enterprise Information Systems: Contemporary Trends and Issues*

Onete, B. (2003) *Sisteme informatice – Elemente Fundamentale*

STUDIU PRIVIND CALITATEA RAPORTĂRII INTEGRATE

Lungu Galina

Master TECOFIG (Tehnici contabile și financiare de gestiune a afacerilor), anul II

Coordonator: Prof. univ. dr. ALBU Nadia

REZUMAT

Schimbările curente asupra viziunii de raportare financiară au redirecționat atenția primară asupra dezvoltării pe termen scurt către obiective pe termen lung, o afacere transparentă și sustenabilă și bunăstarea comunității în care activează compania. Obiectivul acestei lucrări este acela de a face un studiu comparativ între câteva companii care publică sau cel puțin așa numesc raportul publicat, și anume Raportul Integrat. Pentru atingerea acestui obiectiv, am realizat un studiu de caz comparativ între 13 companii care publică un raport integrat. Criteriul de selecție al acestora a fost ca acestea să fie cele mai expuse, utilizând motorul de căutare Google și să își desfășoare activitatea și în România. Majoritatea companiilor nu mai au alte rapoarte anuale publicate, pe lângă IR, ceea ce înseamnă că aceste companii încearcă să respecte, la întocmirea rapoartelor, atât standardele și cadrele impuse, cât și pe cele facultative. Această cercetare este importantă pentru că aduce o perspectivă practică recentă asupra IR, deschizând calea companiilor pentru a prelua și a dezvolta bunele practici ce țin de aceasta, și oferă o perspectivă de îmbunătățire în privința raportării și a tehnologiilor utilizate. Concluziile subliniază necesitatea standardelor, așa cum sugerează și celelalte studii de specialitate. Observăm că orientarea strategică depășește un an, confirmând un progres față de ceea ce au constatat alți autori și oferind exemple de bune practici pentru companiile care doresc să se alăture unei astfel de raportări.

Cuvinte-cheie: raportarea nefinanciară, raportarea integrată, studiu de caz comparat

1. INTRODUCERE

Schimbările curente asupra viziunii de raportare financiară au redirecționat atenția primară asupra dezvoltării pe termen scurt către obiective pe termen lung, o afacere transparentă și sustenabilă și bunăstarea comunității în care activează compania. Aceste schimbări au fost aduse progresiv în atenție prin: cadrul Triple Bottom Line, Directiva Europeană pentru Transparență și standardele GRI. Astfel, s-a format Consiliul Internațional de Raportare Integrată (IIRC) care, în 2013, a emis un cadru de Raportare Integrată (IR).

La baza IR a stat nevoia de a lua în calcul, în determinarea valorii unei organizații, și factorii intangibili și greu de contabilizat, precum: capitalul intelectual, concurența, securitatea etc. De asemenea, scopul său este și evidențierea consecințelor pe termen lung ale deciziilor luate de companii. Practic, raportul trebuie să arate modul în care companiile își gestionează toate resursele, care sunt riscurile, ce măsuri se iau, ce impact au toate acestea pe termen scurt, mediu și lung.

Această cercetare este importantă pentru că aduce o perspectivă practică recentă asupra IR, deschizând calea companiilor pentru a prelua și a dezvolta bunele practici ce țin de aceasta, și oferă o perspectivă de îmbunătățire a raportării și a tehnologiilor utilizate.

Prima parte a lucrării prezintă trecerea în revistă a literaturii de specialitate, într-o manieră structurată, și metodologia de cercetare a următorului capitol, care va prezenta studiul de caz efectiv pe eșantionul ales și rezultatele obținute, urmat de concluzii și recomandări. La final sunt prezentate și sursele bibliografice pentru studiul efectuat. Concluziile subliniază necesitatea standardelor, așa cum sugerează și celelalte studii de specialitate; observăm că orientarea strategică depășește un an, confirmând un progres față de ceea ce au constatat alți autori și oferind exemple de bune practici pentru companiile care doresc să se alăture unei astfel de raportări.

2. TRECEREA ÎN REVISTĂ A LITERATURII DE SPECIALITATE

Raportarea Integrată (IR) este noua provocare cu care se confruntă specialiștii în domeniu de câțiva ani. Se dorește întocmirea unui raport unic, care să includă atât informațiile financiare, cât și pe cele nonfinanciare, acestea fiind interconectate. Totodată, acest raport unic trebuie să transpună strategia entității în rezultate, ținând cont de pragul de semnificație și de modul în care au fost realizate.

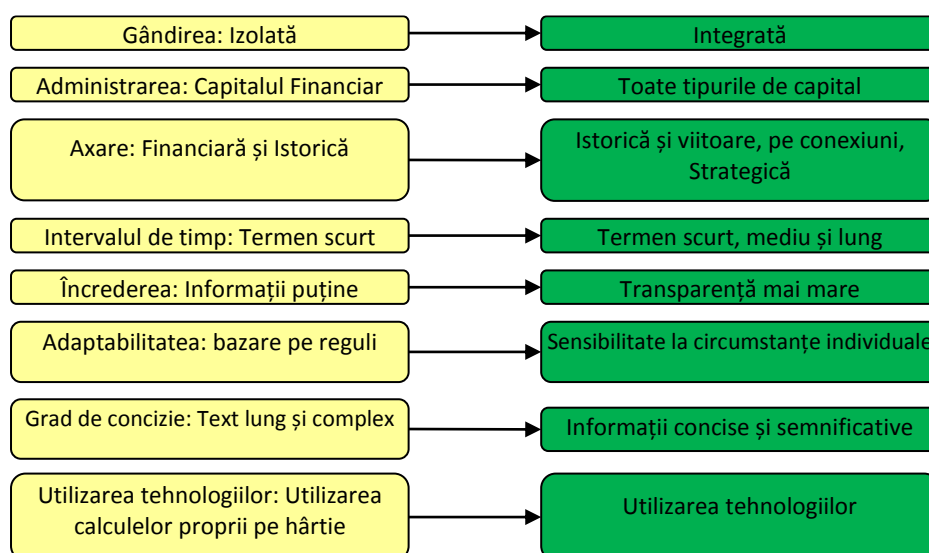
Prin trecerea în revistă a literaturii legate de această temă, mi-am propus să aflu în ce măsură studiile de specialitate au ajuns la concluzii similare cu scopul pe care îl are Raportarea Integrată, și anume, acela de a aduce o imagine mai clară despre companie investitorilor, care să le permită o evaluare mai bună, care să aibă drept rezultat reducerea și eficientizarea alocării capitalului (IIRC, 2017).

Raportarea Integrată a devenit obligatorie pentru prima dată în 2010, pentru companiile cotate la bursa de valori din Johannesburg, prin raportul King III, care a pus un mare accent pe IR, pentru ca societățile din Africa de Sud să descrie eficient ce anume le afectează pozitiv și negativ viața economică a comunității în care își desfășoară activitatea, în anul respectiv, și pentru a se stabili metodele prin care compania intenționează să intensifice acele aspecte pozitive și să elimine sau să amelioreze aspectele negative în anul care urmează (Demartini et al., 2017).

În 2013, Consiliul Internațional de Raportare Integrată (IIRC) a emis un Cadru Conceptual al Raportării Integrate, cadru care a fost un rezultat al implicării mai multor entități, corpuri profesionale și profesioniști din domeniu (Oprișor, 2015).

Raportarea tradițională are lacune în ceea ce privește transparența și comunicarea cu părțile interesate. Acestea i se aduc critici pentru axarea pe performanța financiară și pe crearea de valoare doar pe termen scurt, și, de asemenea, pentru centrarea istorică. Raportarea financiară a fost criticată și pentru lipsa unor informații adecvate legate de riscuri și incertitudini. În ceea ce privește rapoartele de sustenabilitate, raportul King a identificat câteva lipsuri, și anume că datele despre sustenabilitate sunt separate față de informațiile financiare și, în general, acestea reflectă o stare anterioară, nefiind o punte de legătură între performanța sustenabilă și strategia firmei (Hoque, 2017).

Figura 1. Schimbările aduse de Raportarea Integrată



Sursa: Prelucrare proprie pe baza datelor din Kaya et al. (2014)

Aparent, în majoritatea organizațiilor, departamentul financiar era mai puțin implicat în raportarea integrată. O arie care a fost semnalată, de mai multe companii, ca având nevoie de schimbări semnificative, este aria mecanismelor de dezvoltare, care cuprinde instrumente, indicatori de performanță și procese care trebuie să redea procesul de creare a valorii și să dezvolte un sistem de măsurare consecvent. Un element nou a fost extinderea părților implicate în procesul de raportare prin echipe multifuncționale (cross-functional teams) și încercarea de îndepărtare a structurilor separate și a gândirii izolate (Stubbs et al., 2014).

Au fost identificate șase criterii de măsurare a nivelului de Raportare Integrată, în baza primelor 50 de companii listate la bursa din Australia: misiune și strategie, abordarea managementului, măsurarea performanței, managementul riscului, implicarea părților interesate, modul de prezentare a raportului către public (Dragu et al., 2013). Chiar dacă Raportarea Integrată este în curs de dezvoltare, ea pare să fie încă un mix de rapoarte, mai degrabă decât ceva integrat (Aluchna et al., 2019).

Tendința generală cu efect pozitiv asupra utilizatorilor Raportării Integrate este creșterea conectivității informațiilor, o utilizare mai bună a referințelor încrucișate, eficientizarea prin reprezentări grafice și tabelare (Cherșan, 2015). De asemenea, din cauza faptului că raportarea integrată nu are o structură standard, creativitatea companiilor care adoptă această practică este de încurajat și de apreciat (Lapteș et al., 2016). IR aduce mai multă transparență în angajamentul companiilor către sustenabilitate, corelând performanța financiară și cea nonfinanciară într-un singur document. Ba mai mult, guvernanta, capitalul financiar, capitalul intelectual, capitalul social și capitalul de mediu sunt aduse sub același „acoperiș”. Astfel, scopul primar este acela de a deveni un instrument de raportare superioară și cu beneficii mai mari. Printre societățile care au adoptat IR există o conștientizare puternică în legătură cu conceptul de gândire integrată și cu beneficiile pe care acesta le implică. Acest raport reduce tensiunea din Consiliul de Administrație în ceea ce privește prioritizarea părților interesate, deoarece are în vedere toate aspectele semnificative din cadrul sustenabilității, guvernantei, mediului financiar și social. IR este de folos pentru: îmbunătățirea modelului de afacere, strategia procesului de gândire integrată și susținerea luării deciziilor (Hoque, 2017).

În ceea ce privește teoria rapoartelor integrate, studiul lui Lapteș (2016) a observat că există un număr redus de studii despre acest subiect în România (Lapteș et al., 2016). La nivelul societăților cotate din România, a fost făcut un studiu de către Sofian (2016), care a studiat potențialul societăților românești de a întocmi un Raport Integrat. La momentul studiului, nu au fost găsite societăți românești care să publice un raport integrat.

3. METODOLOGIA CERCETĂRII

Obiectivul acestei lucrări este de a face un studiu comparativ între câteva companii care publică sau cel puțin așa numesc raportul publicat, și anume Raportul Integrat. Nu a fost ales drept criteriu cotașia obligatorie la bursa a companiilor, și nici dimensiunea sau sectorul de activitate al acestora. S-a dorit constatarea stadiului actual în ceea ce privește Raportarea Integrată la entități diferite pentru a determina dacă, față de concluziile literaturii de specialitate, au avut loc îmbunătățiri, unde încă persistă probleme și ce lacune există, precum și ce provocări noi apar.

Pentru atingerea acestui obiectiv, am realizat un studiu de caz comparativ între 13 companii care publică un raport integrat. Criteriu de selecție al acestora a fost ca acestea să fie cele mai expuse, utilizând motorul de căutare Google și să își desfășoare activitatea și în România.

Concret, s-a urmărit obținerea de răspunsuri la următoarele întrebări:

- Care este stadiul actual al raportării integrate din punct de vedere practic?
- De când publică companiile aceste rapoarte și dacă acestea sunt cotate?
- Ce critici și lacune pot fi aduse IR pentru companiile din studiu?
- Ce elemente noi și care trebuie încurajate au fost găsite?

Tabelul 1. Companiile cu activitate în România

Nr. crt.	Denumirea companiei	Sector de activitate	Număr de salariați
1	Vos Logistics Beheer B.V.	Servicii (Logistică)	2,349
2	Coca Cola HBC AG	Servicii/ Industrial (Îmbuteliere și logistică)	28,884
3	Aegon N.V.	Servicii (Asigurări)	26,543
4	SAP SE	Servicii (IT și Consultanță)	96,498
5	ACCA	Servicii (Educație)	1,338
6	Unicredit SpA	Servicii (Bancar)	96,348
7	G4S plc	Servicii (Pază)	546,000
8	Hitachi Ltd.	Industrial/ Servicii (IT)	307,275
9	Veolia Environnement	Industrial (Utilități)	171,495
10	Assicurazioni Generali S.p.A.	Servicii (Bancar)	70,734
11	T. Garanti Bankası A.Ş.	Servicii (Bancar)	18,338
12	Novo Nordisk	Industrial (Farmaceutică)	43,202
13	Danone	Industrial (Alimentară)	105,783

Sursa: Prelucrările autorului

Importanța acestei cercetări constă în faptul că aduce o perspectivă practică recentă asupra IR, oferind un exemplu pentru companii de a prelua și a dezvolta bunele practici ce țin de aceasta, precum și o posibilitate de îmbunătățire a raportării și tehnologiilor utilizate (Online Integrated Report). Totodată, ca și celelalte studii de specialitate din capitolul anterior, această cercetare subliniază necesitatea standardelor și a reglementărilor.

4. STUDIUL RAPORTĂRII INTEGRATE

4.1 Analiza rapoartelor integrate ale companiilor

În primă instanță, raportul companiei Vos Logistics Beheer B.V. nu pare integrat, din moment ce nu există conexiuni între informațiile financiare și cele nonfinanciare. Auditorul și-a exprimat opinia strict pe rapoartele financiare, iar separat au fost evaluați și indicatorii de performanță (KPI) nonfinanciari, certificând că aceștia sunt semnificativi și în concordanță cu criteriile de raportare.

Raportul Coca-Cola HBC AG este conține descrierea capitalurilor, modelul de afacere, procesul de creare al valorii, indicatorii de performanță (KPI), strategia. Este interesant faptul că sunt descrise provocările, apoi măsurile luate. De asemenea, sunt prezentate în paralel obiectivele și realizările. Societatea își prezintă angajamentele pe termen lung (chiar și pentru anul 2025), sunt descrise eforturile legate de comunitate, angajați, consumatori, clienți, parteneri (furnizori și angajați).

Aegon N.V. activează pe piața furnizării de asigurări de viață, pensii și a gestionării activelor. Aceasta are un raport destul de lung și puțin populat cu grafice și tabele. Raportul Integrat al celor de la SAP SE are atât o bază istorică, cât și o bază previzională; își prezintă atât strategia, modelul de afaceri, produsele și serviciile, precum și cercetarea și dezvoltarea acestora, relațiile cu clienții și capitalul uman; acordă atenție energiei și emisiilor de carbon, se prezintă guvernanta corporativă, gestionarea riscurilor, precum și oportunitățile și evoluția așteptată. Perspectivile de viitor sunt prezentate mai mult narativ decât printr-o modalitate vizuală, însă unele informații au referințe interactive.

Raportul celor de la UniCredit SpA s-a adevărit a fi doar pentru informații nonfinanciare, iar auditorii au certificat că informațiile sunt semnificative și în concordanță cu standardele GRI. Raportul a fost întocmit, de asemenea, ținând cont și de principiile IIRC. În raportul examinat, UniCredit SpA își prezintă strategia, modelul de afaceri, matricea pragului de semnificație, cinci tipuri de capital din cele șase menționate de IIRC (lipsește capitalul manufacturier).

ACCA, ca și Unicredit SpA, ignoră în mare parte, în acest raport, informațiile financiare. Acesta are 81 de pagini și este întocmit conform principiilor IIRC. Pe lângă acest raport, a fost întocmit separat un raport consolidat al situațiilor financiare și al guvernantei corporative. Raportul este foarte general, folosește tabele și scheme pentru a prezenta procesul de creare a valorii, matricea pragului de semnificație și clasamentul principalelor probleme.

Informațiile financiare și nonfinanciare sunt integrate în același raport la G4S plc, însă partea nonfinanciară nu este aproape deloc menționată, nu avem activități sociale prezentate, nici tipurile de capital, iar informațiile sunt generale, fără date concrete și verificabile. Hitachi Ltd. își prezintă atât misiunea și procesul de creare a valorii, cât și obiectivele pe termen lung (2050) în ceea ce privește mediul. Pe lângă informațiile financiare, are și o situație a fluxurilor de trezorerie, dar

opinia auditorului nu a fost atașată aici. Este descris doar capitalul uman, dintre cele șase tipuri de capital, iar riscurile sunt prezentate într-un mod general.

Veolia Environnement nu are integrate informațiile financiare și nonfinanciare. IR are doar 35 de pagini și este publicat în acest format din 2017. Nu descrie foarte clar care sunt riscurile, nu am găsit care este strategia, în schimb aceasta este transpusă în obiective la nivelul componentelor unei Balanced Scorecard. Din cele șase tipuri de capital menționate de IIRC, aceasta descrie doar capitalul uman. Nu se menționează întocmirea raportului conform vreunui cadru (GRI, DTR, IIRC), dar se prezintă niște obiective formulate în baza Obiectivele de Dezvoltare Sustenabilă (SDG) ale Organizației Națiunilor Unite.

Listarea Assicurazioni Generali S.p.A nu este menționată în raport, cu toate că pe site-ul companiei găsim aceste informații. În secțiunea descrierii misiunii și a creării valorii sunt menționate toate cele șase tipuri de capital. Riscurile sunt descrise detaliat.

Capitalurile T. Garanti Bankası A.Ş. sunt descrise atât ca „input”, cât și ca valoare creată, iar totul este prezentat grafic într-o formă inversă, care pornește de la SDG către valoarea ce se creează prin atingerea acestora, indicând apoi valoarea ce intră drept resursă primară în afacere. Relația cu părțile interesate este adusă în atenție prin prezentarea problemelor considerate de ele ca fiind cele mai semnificative. Novo Nordisk este un pionier al raportării integrate, publicând încă din 2004 un astfel de raport. Dezvoltarea și inovația au un grad mare de detaliere în raport. În ceea ce privește mediul, sunt prezentate resursele, precum și impactul asupra mediului. Raportul este foarte centrat pe clienții companiei, inovare și cercetarea pentru găsirea unor tratamente superioare.

Danone, în comparație cu celelalte companii, pune la dispoziția părților interesate un IR Digital, adică online: pe site-ul propriu a fost creată o interfață interactivă care îmbină filmulețe, pagini de socializare, grafice și tabele, declarații ale reprezentanților societăților. În loc de o pagină scrisă cu Declarația Directorului Executiv, găsim un interviu video acordat de acesta. Mai urmează câteva secțiuni interactive cu imagini și scheme, cum ar fi principalele rezultate, membrii Consiliului Directorilor sau ai echipei de management și principalele obiective ale companiei pe termen lung (anul 2030). Raportul are secțiuni precum inovație, proiecte de dezvoltare, campanii de reciclare, performanță socială, matrice de priorități semnificative, riscuri și oportunități, proiecte sociale și de mediu importante. Raportul pare foarte „aerisit” fără să încarce prea mult cu detalii sau să plictisească. Fiecare secțiune care necesită informații suplimentare are buton direct pentru a descărca o anexă suplimentară sau către o secțiune a paginii web cu mai multe detalii. În partea interactivă de pe site nu găsim strategia sau situațiile financiare. Se poate descărca un raport anual separat care conține mai multe informații, inclusiv cele menționate anterior.

4.2 Prezentarea rezultatelor obținute

Ca urmare a faptului că societățile ACCA, Veolia Environment, Unicredit SpA și Danone nu întocmesc un raport integrat, întocmind și alte rapoarte, de exemplu pentru situațiile financiare, chiar dacă au un raport pe care îl numesc integrat, aceste societăți nu vor fi luate în eșantionul comparat.

Astfel, vor fi comparate celelalte nouă societăți, examinându-se conținutul acestora și măsura în care conțin informațiile recomandate de IIRC.

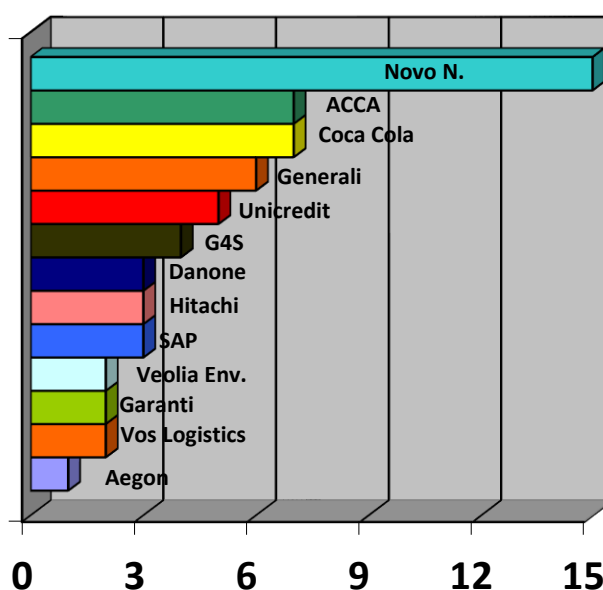
Tabelul 2. Societățile din eșantionul comparat

Denumirea companiei	Cotarea la bursă	Nr. de pagini	Standarde sau cadru de raportare	Număr de angajați
Vos Logistics Beheer B.V.	Nu	80	GRI	2,349
Coca-Cola HBC AG	LSE & ASE	260	GRI & IIRC	28,884
Aegon N.V.	Euronext & NYSE	448	GRI & IIRC & IFRS	26,543
SAP SE	NYSE & FSE	269	GRI & IFRS	96,498
G4S plc	LSE & CSE	232	DTR4 (UKLA)	546,000
Hitachi Ltd.	JSE	91	IIRC & IFRS	307,275
Assicurazioni Generali S.p.A.	MSE	360	GRI, IIRC & IFRS	70,734
T. Garanti Bankası A.Ş.	LSE, ISE, NYSE	628	IIRC, GRI, SDG & IFRS	18,338
Novo Nordisk	CSE & NYSE	120	IIRC, IFRS & AA1000APS(2008)	43,202

Sursa: Prelucrare proprie pe baza datelor din IR, din 2018, ale companiilor

Se poate observa că cea mai experimentată companie din eșantion în a publica un Raport Integrat este Novo Nordisk care publică un raport integrat de 15 ani. De asemenea, aproximativ jumătate din eșantion este relativ novice în a publica acest raport (sub trei ani).

În ceea ce privește numărul de pagini, acesta nu s-a modificat foarte mult de la primul an de publicare a raportului față de anul curent analizat, 2018. Situația este nefavorabilă, având în vedere că cinci din cele nouă societăți comparabile au peste 200 de pagini al raportului, iar studiile recomandă o limită de aproximativ 150 de pagini, pentru ca raportul să nu obosească examinatorul și să aducă doar informații semnificative, concise și clare.

Figura 2. Numărul de ani de publicare a IR al companiilor selectate

Sursa: Prelucrare proprie pe baza datelor din IR.

I. IR în viziunea societăților

În ceea ce privește IR, SAP afirmă: „Ca și în cazul rapoartelor anterioare, am aplicat principiile directe ale IIRC, dar trebuie să ne asigurăm și de respectarea cerințelor legale, cum ar fi prevederile referitoare la raportarea financiară din Codul Comercial German, așa cum este detaliat în Standardul de Contabilitate German – 20, Raportul de Gestiune a Grupului, în timp ce echilibrăm celelalte standarde de raportare, cum ar fi Standardele GRI ale Consiliului Global pentru Standardele de Sustenabilitate, cu cadrul IIRC. ... Comitetul Executiv consideră că raportul integrat este prezentat, în măsura posibilității, în conformitate cu cadrul IIRC, ținând cont de restricțiile menționate mai sus. În cazul în care restricțiile menționate mai sus vor fi retrase, vom continua să ne străduim să aliniem în continuare acest cadru în rapoartele viitoare.”

Se observă că SAP face un apel la necesitatea creării posibilității de a fi contabilizate resurse intangibile precum capitalul uman, cunoștințele și abilitățile acestora, baza de clienți și relațiile cu aceștia, capacitatea de a inova, brandul, software-ul dezvoltat intern, precum și organizația în sine. Toate acestea, susțin ei, ar crește nivelul de informare de aproximativ patru ori față de ce este contabilizat, iar contabilizarea acestor resurse ar realiza un nivel mai înalt de transparență și ar crea posibilitatea de comparație (atât istorică, pentru a urmări evoluția organizației, cât și pentru a putea fi etalate cu alte companii spre evaluare și considerare pentru investiții) și prezența tuturor elementelor semnificative complete.

ACCA declara că „Acesta este cel de-al șaptelea raport integrat anual, al patrulea fiind elaborat în conformitate cu cadrul internațional IR (publicat de IIRC în 2013). Este conceput pentru a oferi cititorilor o perspectivă asupra gândirii strategice pe care o promovează ACCA, cuprinzând strategia, guvernanta, performanța și perspectiva noastră în contextul mediului global”.

Declarația celor de la Aegon N.V. se găsește în capitolul numit „Cum protejăm crearea de valoare pe termen lung”: „În calitate de comitet executiv al companiei Aegon, noi suportăm răspunderea finală pentru acest raport și pentru conținutul său. Acesta este cel de-al optulea raport integrat, dar pentru prima dată am comasat raportul integrat și cel anual. Suntem bucuroși să sprijinim IIRC și GRI în dorința lor de a oferi o raportare corporativă mai completă și mai relevantă. Informațiile expuse sunt doar o parte a imaginii. Pentru noi, raportarea integrată vizează și înțelegerea atât a factorilor financiari, cât și a celor nefinanțari care afectează afacerea noastră și utilizarea acestei informații pentru a conduce mai bine procesele decizionale integrate. ”

De asemenea, Aegon N.V. are la final un tabel cu toate principiile IIRC și cu referințe care indică paginile în care acestea au fost tratate. Se au în vedere cele șase tipuri de capital, conținutul raportului în ceea ce privește organizația și mediul extern, guvernanta, modelul de afacere, riscurile și oportunitățile, strategia și alocarea resurselor, performanța, perspectivele și baza de întocmire, precum și principiile pe care le recomandă IIRC.

În 2017, G4S a început să întocmească primul IR pe deplin integrat (baza punându-se încă din 2015). „Liderii în afaceri și organele de conducere continuă să promoveze gândirea și managementul integrat în practica de afacere și de raportare. G4S a adoptat această gândire de perspectivă lungă pentru a evidenția abordarea integrată și holistică a grupului asupra responsabilității sociale. În lumina succesului din 2017 a raportului anual integrat, care a fost cel mai recomandat pentru integrarea cea mai eficientă a guvernantei sociale și de mediu (ESG) la premiile publicului britanic pentru IR și la premiile PwC din 2018 pentru Creșterea încrederii publicului, comisia a rămas de acord ca abordarea raportării integrate va continua, fiind cea mai bună practică”.

Hitachi Ltd. afirmă că: „În întocmirea ediției din 2018 a acestui raport, Hitachi s-a concentrat pe prezentarea poziției noastre de consolidare a valorii corporației în timp ce am abordat provocările clienților noștri și a societății ca în „Modelul de creare al valorii”... De asemenea, am identificat 6 obiective din SDG-urile Națiunilor Unite la care contribuim prin activitățile companiei în general și 5 obiective la a căror realizare contribuim prin strategia afacerii, și în acest mod facem publică inițiativa noastră de a contribui la atingerea SDG-urilor. Pentru întocmirea acestui raport am avut drept bază de referință cadrul de raportare integrată a IIRC.”

În declarația sa, Directorul Executiv, simultan și membru al Consiliului pentru IR, afirmă: „Garanti Bank este un partener important al IIRC, deoarece, fiind printre principalii membri ai rețelei de IR a IIRC, compania adoptă principiile raportării integrate în cadrul propriei afaceri și împărtășește experiența, inovațiile și abordările cu ceilalți. Prin acest exemplu putem conștientiza organizațiile din toată lumea în legătură cu beneficiile raportării integrate, care cred că poate contribui la stabilitatea financiară și dezvoltarea durabilă la nivel internațional”.

Novo Nordisk, fiind pionier în raportarea integrată, își menține angajamentul de a raporta performanța prin IR în conformitate cu principiile IIRC. „În conformitate cu principiul Triple Bottom Line al Novo Nordisk, situațiile financiare, sociale și de mediu consolidate sunt prezentate împreună cu notele aferente. În cadrul fiecărei declarații financiare, sociale și de mediu, notele sunt grupate pe secțiuni bazate pe modul în care Novo Nordisk și-a construit afacerea. La începutul fiecărei secțiuni există o introducere care explică legătura dintre obiectivele pe termen lung și prioritățile companiei și cum se reflectă acest lucru în declarațiile financiare, sociale și de mediu ale Novo Nordisk. Pentru a asigura transparența sumelor comunicate, fiecare notă face referință la politica contabilă relevantă, estimările contabile esențiale și datele numerice.”

II. Misiunea și strategia

Toate companiile și-au formulat misiunea și strategiile. Ca misiune, avem, de exemplu, declarația companiei Hitachi Ltd.: „Misiunea companiei este aceea de a-și aduce aportul pentru societate prin dezvoltarea unor tehnologii și produse superioare și originale.”

„Ambiția strategică a Vos Logistics este oferirea unor soluții logistice sustenabile și servicii de transport.”

Coca-Cola HBC AG declară că misiunea și strategia lor se axează pe „creșterea volumului, concentrarea pe valoare, îmbunătățirea eficienței și investirea în afacere.”

Aegon N.V.: „Strategia noastră constă în construirea unor relații pe viață cu clienții, de a crea securitate financiară și bunăstare pe tot parcursul vieții.”

„La SAP, scopul nostru este să ajutăm lumea să funcționeze mai bine și să îmbunătățim viața oamenilor... ne concentrăm pe soluții de inginerie care să stimuleze inovarea, să favorizeze egalitatea și să răspândească oportunități dincolo de granițe și culturi.”

G4S plc afirmă că strategia sa se axează pe oameni și valori, clienți și servicii excelente, tehnologie și inovație, excelență operațională și a costului, disciplină financiară și comercială.

Strategia pentru 2021 a companiei Generali este aceea „de a face clienții parteneri pe viață, oferind soluții inovative și personalizate... de a conduce piața de asigurări europeană pentru persoane fizice, profesioniști și companii mici și mijlocii.”

În cazul companiei Garanti, strategia este formulată în baza a trei piloni, respectiv clienții, angajații și modelul de afacere.

Novo Nordisk are următoarele obiective strategice: oferirea celor mai bune medicamente și soluții de sprijinire a pacienților, extinderea accesului liber la îngrijire medicală cu soluții de sprijinire a pacienților, construirea unui portofoliu și extinderea în zone adiacente.”

III. Cele șase tipuri de capital

După cum am precizat anterior, scopul IR este de a descrie cele șase tipuri de capital (financiar, social și relațional, natural, uman, intelectual și manufacturier) precum și modul în care compania produce valoare. Astfel, în rapoartele comparate am urmărit câte dintre cele șase tipuri de capital au fost descrise, sau cel puțin dacă au fost menționate.

Conform IIRC, capitalul financiar reprezintă fondurile de care dispune organizația pentru producția de bunuri sau asigurarea de servicii, obținut prin datorii, capitaluri proprii sau subvenții, sau generat prin operațiuni sau investiții. Capitalul manufacturier se referă la obiectele fizice fabricate disponibile organizației pentru producția de bunuri sau asigurarea de servicii. Capitalul intelectual se referă la cunoștințele intangibile organizaționale. Capitalul uman include cunoștințele oamenilor, experiența, capabilitățile și motivația acestora de a inova. Capitalul social și relațional sunt reprezentate de instituțiile și relațiile din și între comunități, părțile interesate și abilitatea de a face publice informațiile pentru a îmbunătăți starea individuală și comună. Capitalul natural include toate resursele și procesele regenerabile și nonregenerabile care furnizează bunuri și servicii pentru susținerea prosperității companiei în trecut, prezent și viitor.

Observăm că aproape toate companiile își descriu capitalurile la secțiunea în care își prezintă procesul de creare a valorii. Societățile care au cele mai puține tipuri de capital descrise, adică G4S și Vos Logistics, nici au declarat că raportul integrat este conform principiilor IIRC, prin urmare este de așteptat să nu respecte toate criteriile selectate. Totuși, în cazul companiei Vos Logistics, aceasta a descris, într-o anumită măsură, aceste capitaluri. De asemenea, majoritatea companiilor din sectorul serviciilor nu și-au descris capitalul manufacturier.

Tabelul 3. Constatările în eșantionul comparat

Compania	Strategia	Probleme semnificative	Riscurile	Rapoarte suplimentare publicate	Tipuri de capital	Descrierea modelului de afacere
Vos Logistics Beheer B.V.	Da	Nu	Da	Nu	4/6	Nu
Coca-Cola HBC AG	Da	Da	Da	Nu	6/6	Da
Aegon N.V.	Da	Da	Da	IR 20-F	4/6	Da
SAP SE	Da	Da	Da	Raportul Anual 20-F	4/6	Da
G4S plc	Da	Da	Da	Nu	2/6	Da
Hitachi Ltd.	Da	Da	Da	Nu	4/6	Nu
Assicurazioni Generali S.p.A.	Da	Da	Da	Nu	6/6	Nu
T. Garanti Bankası A.Ş.	Da	Da	Da	Nu	5/6	Da
Novo Nordisk	Da	Da	Da	Nu	6/6	Da

Sursa: Prelucrare proprie pe baza datelor din IR, din 2018, ale companiilor

IV. Principiile recomandate de IIRC

Principiile pe care le recomandă IIRC sunt: orientare strategică și viitoare, interconexiunea informațiilor, relațiile cu părțile interesate, pragul de semnificație, concizia, încrederea și exhaustivitatea, coerența și comparabilitatea.

Vos Logistics vorbește despre pragul de semnificație și strategie, își prezintă o matrice de materialitate întocmită atât din perspectiva părților interesate, cât și în viziunea companiei. Pe lângă această matrice, societatea își prezintă strategiile, obiectivele și indicatorii de performanță aferenți, toate fiind grupate pe aproape toate tipurile de capital, și anume: piață, financiar, angajați, mediu și societate. Astfel, un nivel de interconexiune al informațiilor există. Totuși, această interconexiune nu este comparabilă cu celelalte rapoarte din eșantionul ales, și nici nu poate fi evaluat nivelul ei, din moment ce nu există o sursă pe baza căreia să se facă evaluarea. Contrar studiilor în domeniu care au constatat o viziune pe termen scurt de până la un an, rapoartele studiate au o orientare pe termen lung, menționând obiective chiar și pentru anul 2030.

Coca-Cola are angajamente chiar și pentru anul 2025. Matricea problemelor cu un grad de semnificație ridicat a fost întocmită ținând cont de aspectele importante pentru părțile interesate și pentru mediu și societate, contrar societății Vos Logistics, la care aceasta, în loc să fie pe ultimul loc ca importanță, reprezenta gradul de relevanță pentru companie. În ceea ce privește riscurile, acestea au și ele un mod aparte de a fi prezentate. În structura tabelară a acestora, se enumeră mai întâi riscul și stadiul acestuia (adică dacă riscul a crescut, este ținut stabil, sau dacă a fost redus), este oferită o mică descriere a impactului potențial pe care îl poate avea acesta, cu repercusiuni asupra companiei, apoi principalele măsuri luate și conexiunea cu problemele semnificative.

La capitolul concizie, nu putem spune că este respectat acest principiu de companiile ale căror rapoarte depășesc 200 de pagini, adică IR al companiei Coca-Cola, Aegon, SAP, G4S și Garanti. Chiar dacă unele dintre ele au rapoartele bine structurate, pentru a fi cât mai ușor de înțeles, numărul mare de pagini obosește cititorul și scade nivelul de concizie al raportului.

Un element diferit și foarte util, mai ales la un raport de 448 pagini, este un tabel al referințelor, pe care l-a inclus în raportul său compania Aegon. Adică, pentru fiecare standard sau cadru de raportare, concret: GRI, cadrul IIRC, Directiva europeană 95/2014 și principiile și obiectivele de dezvoltare sustenabilă a Națiunilor Unite în funcțiile de principii și structura sugerată, Aegon și-a trecut referințele cu subiectul și numărul paginii raportului unde este tratat subiectul respectiv. Acest lucru facilitează examinarea raportului din perspectiva elementelor conținute, din punct de vedere al cadrului IIRC urmărit. În același timp, multe dintre informații puteau fi structurate mai schematic, pentru a nu încărca raportul cu prea multe detalii și pentru a scădea ambiguitatea. Raportul vorbește despre activitatea companiei, dar nu oferă detalii numerice care să arate cum se realizează aceasta.

Compania SAP își prezintă obiectivele pentru 2018, precum: rezultatele, perspectivele pentru următorul an și ambițiile pentru 2020-2023. Acestea privesc creșterea, profitabilitatea, loialitatea clienților și relațiile cu angajații.

Matricea pragului de semnificație a celor de la ACCA mi s-a părut foarte bine prezentată. Părțile interesate (clasamentul intern) au evaluat serviciile furnizate de ACCA, iar membrii internaționali (clasamentul extern) și-au exprimat punctul de vedere cu privire la pragul de semnificație și strategiile viitoare.

Am constatat că toate companiile au o orientare strategică și viziune pe termen lung (de peste un an), contrar concluziilor unor studii de specialitate. De asemenea, problemele semnificative cu care se confruntă companiile se pot împărți în: **aria de mediu**, referindu-ne la reciclare și administrarea resurselor naturale (Coca-Cola, Novo Nordisk), **aria performanței financiare** (Vos Logistics), **aria tehnologiei informației**, respectiv digitalizare și securitatea datelor (Aegon, Vos Logistics), **siguranța și sănătatea angajaților** (Vos Logistics, G4S), **etică**, care se referă la corupția și luarea de mită (G4S), **managementul companiei** (Generali, Garanti).

Am constatat că, în ceea ce privește matricea problemelor semnificative, aceasta este construită în funcție de importanța pentru părțile interesate și societate și mediu sau pentru părțile interesate și compania în sine (Garanti). Matricea prezintă între 15 la 20 de probleme semnificative.

5. CONCLUZII ȘI RECOMANDĂRI

În ceea ce privește comparabilitatea rapoartelor, aceasta este mai greu de realizat, deoarece companiile activează în sectoare diferite și, respectiv, au un mod diferit de abordare al raportării, și pentru că IIRC încă nu a pus la dispoziția utilizatorilor un set de standarde. Astfel, fiecare companie și-a întocmit IR după considerentele proprii și la nivelul de creativitate ales. În schimb, am reușit să identific niște principii recomandate de IIRC și să examinez măsura în care companiile alese le respectă, fie că aceste companii sunt cotate sau nu, sau că își realizează IR utilizând aceste principii sau nu. Totuși, chiar dacă o companie întocmește sau nu raportul conform cadrului IIRC, aceasta încă are lacune în a-și întocmi raportul în totalitate conform cu acesta.

Având în vedere caracterul obligatoriu al unor burse, la care sunt cotate companiile, de a cere companiilor listate să utilizeze anumite standarde de întocmire a rapoartelor și, în plus, imposibilitatea auditorilor de a-și exprima o opinie generală în legătură cu întregul raport integrat, se observă o încercare a companiilor de a mulțumi toate părțile interesate, dar și imposibilitatea de a se conforma în totalitate doar cadrului IIRC.

Majoritatea companiilor nu mai au alte rapoarte anuale publicate pe lângă IR, ceea ce înseamnă că aceste companii încearcă să îmbine, la întocmirea rapoartelor, atât standardele și cadrele impuse, cât și pe cele facultative. Dacă aş avea ocazia de a întocmi un raport integrat, m-aş inspira din următoarele elemente exemplare ale rapoartelor studiate:

- tabela de referințe cu elementele cadrelor și standardelor de raportare a celor de la Aegon;
- crearea lanțurilor de cauză-efect realizată de SAP;
- multitudinea exemplelor concrete, atât numerice, cât și descrise, a celor de la Coca-Cola;
- matricea pragului de semnificație din raportul companiei ACCA;
- menținerea relațiilor cu părțile interesate, mai ales cu mediul academic, cum face Generali;
- solicitarea exprimării unei opinii independente asupra informațiilor nonfinanciare, precum Hitachi și Novo Nordisk.

O limitare a studiului o reprezintă numărul redus al rapoartelor incluse în eșantion. De asemenea, companiile aplică diverse cadre și standarde de raportare pentru rapoartele integrate, iar încercarea acestora de a se alinia la toate creează, în unele cazuri, ambiguitate și lipsă de concizie (Garanti). În același timp, studiul meu s-a concentrat pe cadrul IIRC, respectiv principiile și elementele de conținut pe care IIRC le recomandă. Bineînțeles că am încercat să găsesc aceste elemente și în rapoartele integrate care nu aplică cadrul menționat mai devreme, pentru a vedea potențialul acestora de a se alătura acestui mod de raportare, care sunt elementele exemplare și

utile pe care le-ar putea folosi în continuare în cazul adoptării cadrului IIRC și, comparativ, stadiul actual al altor cadre de raportare integrată și de prezentare a informațiilor nonfinanciare.

Acest studiu este o constatare a stadiului actual al IR, menit să lărgască viziunea de raportare, să prezinte maniera de raportare, dar și lacunele și, unde este cazul, chiar criticile. Conștientizarea importanței aspectelor nonfinanciare, care oferă o viziune pe termen lung, și construirea unei comunități sustenabile au reprezentat motorul pentru un astfel de studiu.

Subiectul poate fi în continuare abordat, pentru a se studia echilibrul obiectivității, gradul de concizie, interconexiunea informațiilor, precum și alte aspecte care pot fi obiectul unor studii viitoare demne de încurajat.

Bibliografie

- Aluchna, M.; Hussain, N.; Roszkowska-Menkes, M. (2019). Sustainability 2019, 11(4), 976; <https://doi.org/10.3390/su11040976>, <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/4/976>
- Camodeca, R.; Almici, A. (2017). Implementing Integrated Reporting: Case Studies from the Italian Listed Companies. Accounting and Finance Research, .121.10.5430/afr.v6n2p121. <http://www.sciedu.ca/journal/index.php/afr/article/download/11194/7019>
- Caraiani, C. ; Lungu, C. ; I., ,1 , Bratu; A., Dascălu, C. (2018). Accounting and Management Information Systems, Vol. 17, No. 4, pp. 532-565, DOI: <http://dx.doi.org/10.24818/jamis.2018.04002>
- Chersan, I. C. (2015). Study on Practices and Tendencies in Integrated Reporting. Audit Financiar. 13. 25-36, 91, https://www.researchgate.net/publication/291354026_Study_on_Practices_and_Tendencies_in_Integrated_Reporting
- Demartini, C., Trucco, S. (2017). Integrated Reporting and Audit Quality, <https://www.springer.com/us/book/9783319488257>
- Dragu, I. ; Tudor-Tiron, A. (2013). New Corporate Reporting Trends. Analysis on the Evolution of Integrated Reporting. Annals of Faculty of Economics from University of Oradea. 1. 1221-1228.https://www.researchgate.net/publication/281781993_New_Corporate_Reporting_Trends_Analysis_on_the_Evolution_of_Integrated_Reporting
- Dumay, J. (2016). Accounting Forum Volume 40, Issue 3, September 2016, Pages 166-185, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0155998215301046>
- Dumitru, M.; Jinga, G. (2016). Integrated Reporting Practice for Sustainable Business: A Case Study.10.13140/RG.2.1.1193.7042.https://www.researchgate.net/publication/294426686_Integrated_Reporting_Practice_for_Sustainable_Business_A_Case_Study
- Frías-Aceituno, J.V.; Rodríguez-Ariza, L.; García-Sánchez, I.M. (2012). Journal of Cleaner Production 44 (2013) 45e55, www.elsevier.com/locate/jclepro
- Frias-Aceituno, J. V. (2013). Corporate Social Responsibility and Environmental Management Corp. Soc. Responsib. Environ. Mgmt. 20, 219–233, https://www.researchgate.net/publication/262847798_The_Role_of_the_Board_in_the_Dissemination_of_Integrated_Corporate_Social_Reporting
- Glushko, D. A. (2017). Financial Analytics: Science and Experience, vol. 10, iss. 3, pp. 274–281, <https://cyberleninka.ru/article/v/tendentsii-razvitiya-i-vnedreniya-integrirovannoy-otchetnosti-v-rossiyskoy-federatsii>
- Hoque, M. E. (2017). International Journal of Economics and Financial Issues, <http://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/2886>
- IIRC (2017). http://integratedreporting.org/wpcontent/uploads/2017/11/CreatingValue_Benefits_to_InvestorsIIRC.pdf

- Izzo, M. F.; Fiori, G. (2016). The Influence of Corporate Governance on the Adoption of The Integrated Report: A first Study on IIRC Pilot Programme., 10.1057/978-1-137-55149-8_9., In book: Integrated Reporting, pp.155-179, https://www.researchgate.net/publication/306061513_The_Influence_of_Corporate_Governance_on_the_Adoption_of_The_Integrated_Report_A_first_Study_on_IIRC_Pilot_Programme
- Kaya, C.T.; Türegün, N. (2014). International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences, Vol. 4, No.1, January 2014, pp. 358–364, http://hrmars.com/hrmars_papers/Article_40_Integrated_Reporting_for_Turkish_Small.pdf
- Korneeva, T.A.; Potasheva, O.N., Tatarovskaya, T.E. (2019). GCPMED 2018, International Scientific Conference "Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development", INTEGRATED REPORTING AS A NEW APPROACH TO CHARACTERISTICS OF THE BUSINESS-UNIT, <https://dx.doi.org/10.15405/epsbs.2019.03.66>
- Lapteş, R.; Sofian, I. (2016) Bulletin of the Transilvania University of Braşov, Series V: Economic Sciences • Vol. 9 (58) No. 2 – 2016, http://webbut.unitbv.ro/BU2016/Series%20V/BULETIN%20I/25_Laptes.pdf
- Malinovskaya, N.V.; Malinovskii, M. D. (2018). International Trends in the Development of Integrated Reporting. International Accounting, vol. 21, iss. 3, pp. 332–343, <https://doi.org/10.24891/ia.21.3.332>
- Melloni, G.; Caglio, A.; Perego, P. (2017). J. Account. Public Policy 36, pp. 220–238, www.elsevier.com/locate/jaccpubpol
- Perego, P.; Kennedy, S.; Whiteman, G. (2016). Journal of Cleaner Production . A lot of icing but little cake? Taking integrated reporting forward, doi: 10.1016/j.jclepro.2016.01.106
- PWC (2014). <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/corporatereporting/publications/investor-view/assets/pwc-investors-survey-powerful-stories-through-integrated-reporting.pdf>
- PWC (2018) <https://www.pwc.co.uk/services/audit-assurance/insights/ftse-350-reporting-trends.html>
- Oprisor, T. (2015) Accounting and Management Information Systems, Vol. 14, No. 3, pp. 483-507
- Samanthi, S.; Nuwan, G.; Roshan, H.; Chathuranga, B. (2015). Conference: 2015 Global Conference of Environmental and Sustainability Management Accounting Network (EMAN), At Colombo, https://www.researchgate.net/publication/299977692_DIFFUSION_OF_INTEGRATED_REPORTING_IN_AN_EMERGING_ECONOMY
- Sofian, I. (2016). Audit financiar, XIV, Nr. 12(144), pag. 1277-1290, <http://www.revista.cafr.ro/ArticolRO?CodArticol=9517>
- Stubbs, W.; Higgins, C. (2014). Accounting Auditing & Accountability Journal · August 2014, Integrated Reporting and internal mechanisms of change, https://www.researchgate.net/publication/265857862_Integrated_Reporting_and_internal_mechanisms_of_change
- Vaz, N.; Fernandez-Feijoo, B.; Ruiz, S.(2016). Business Ethics: A European Review, Integrated reporting: an international overview, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/beer.12125>
- Zyznarska-Dworczak, B. (2018). Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, https://www.researchgate.net/publication/325775095_The_Reliability_of_Integrated_Reporting
- Yusof, S., M. (2018). "Social Environmental Disclosure Between Gri-Sustainability Reporting and IIRC – Integrated Reporting Among European Companies," International Business Research, Canadian Center of Science and Education, vol. 11(6), pages 185-198, June., <http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ibr/article/view/74082>
- <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssetsPI/ey-excellence-in-integrated-reporting-awards-2017/%24FILE/ey-excellence-in-integrated-reporting-awards-2017.pdf>
- <https://integratedreporting.org/how-practical-advice-and-tools/>

<https://www.voslogistics.com/ro/vos-logistics/topic/vos-logistics-publica-raportul-anual-2018>
https://cocacolahellenic.com/Campaigns/AnnualReport2018/assets/pdf/CocaCola%20HBC%202018_IAR_15Mar2019.pdf
<https://www.aegon.com/contentassets/79a288251c844944933a1b189dc02d82/aegon-integrated-annual-report-2018.pdf>
https://www.unicreditgroup.eu/content/dam/unicreditgroupeu/documents/en/sustainability/sustainability-reports/2018/IR_ENG2018_Print.pdf
https://www.hitachi.com/IR-e/library/integrated/2018/ar2018e_A4.pdf
<https://www.veolia.com/sites/g/files/dvc2491/files/document/2019/04/Veolia-Integrated-Report-2018.pdf>
<https://www.garantiinvestorrelations.com/en/images/entegre-faaliyet-raporu2018/GB18ENG.pdf>
<https://www.sap.com/docs/download/investors/2018/sap-2018-integrated-report.pdf>
<https://www.generali.com/investors/reports-and-presentations>
<https://www.g4s.com/-/media/g4s/global/files/annual-reports/integrated-report-extracts2018/g4s-full-integratedreport2018.ashx?la=en&hash=EC1CA054E2048E8814C4B3D84360E4DE>
<https://annualreport.accaglobal.com/assets/downloads/ACCA-Integrated-Report-2018.pdf>
https://www.novonordisk.com/content/dam/Denmark/HQ/investors/irmaterial/annual_report/2019/NN-AR18_UK_Online.pdf
<https://iar2018.danone.com/>

IFRS PENTRU IMM: CERCETARE PRIVIND REPREZENTAREA FIDELĂ ȘI RELEVANȚA INFORMAȚIEI FINANCIARE

Necși Ioana

Contabilitatea și Fiscalitatea Entităților Economice, anul II

Coordonator: Conf. univ. dr. PITULICE Cosmina

REZUMAT

În Uniunea Europeană există cu aproximație 23 de milioane de întreprinderi mici și mijlocii. Ținând cont de faptul că întregul set de Standarde Internaționale este dificil și poate fi considerat costisitor și inutil de către microîntreprinderi sau întreprinderi mici, IASB s-a gândit, încă din anul 2001, să implementeze un standard special pentru IMM-uri. Astfel, în anul 2009, după o perioadă de dezbateri care a durat 5 ani, a fost emisă varianta finală a IFRS pentru IMM-uri. Având în vedere importanța IMM-urilor și utilizarea IFRS pentru IMM-uri în multe țări, obiectivul principal al acestui studiu este acela de a analiza dacă există sau nu o relație între factorii macroeconomici și adoptarea IFRS pentru IMM-uri. Această cercetare poate răspunde la întrebarea: de ce o țară adoptă IFRS pentru IMM-uri? Mulți specialiști consideră că factorii macroeconomici pot să afecteze, dar să și explice practicile contabile. Dintre acești factori, menționăm: stadiul dezvoltării economice, sistemul politic, sistemul financiar, sistemul educațional, sistemul juridic etc. În studiul de față se va realiza o cercetare, pe baza unui model de regresie, pentru un eșantion format dintr-un număr de 51 de țări care aplică sau nu IFRS pentru IMM-uri. Ipotezele supuse validării au la bază patru factori, respectiv: existența sau nu a unui sistem național de contabilitate pentru IMM, sistemul juridic, familiaritatea cu IFRS, precum și relația dintre standardele contabile și regulile fiscale. Cercetarea efectuată pornește de la premiza că sunt mai dispuse să adopte IFRS pentru IMM-uri țările care nu au un set de standarde naționale de contabilitate pentru IMM-uri, țările care sunt mai familiarizate cu aplicarea standardelor IASB, au un sistem juridic comun și în care relația dintre contabilitate și fiscalitate este una slabă.

1. INTRODUCERE

IMM-urile reprezintă aproximativ 99% din întreprinderile europene. Acestea oferă două treimi din locurile de muncă din Uniune, respectiv un procentaj de peste 66%. În literatura de specialitate, la nivel global, întâlnim mai multe acronime folosite pentru categoria de întreprinderi micro, mici și mijlocii. Spre exemplu: SMEs (engl. Small & Medium sized Entities) este termenul cel mai des folosit de către organismele europene și este corespondentul acronimului IMM folosit în România, și anume „Întreprinderi mici și mijlocii”. Un alt acronim regăsit în literatură este SMBs (engl. Small & Medium sized Bussiness), folosit în special în S.U.A.

Problema armonizării raportării financiare a IMM-urilor a devenit, cu trecerea timpului, tot mai importantă, lucru demonstrat, în principal, de efortul de a emite un standard internațional de contabilitate care se adresează în mod special întreprinderilor mici și mijlocii.

Pentru ca nevoile întreprinderilor mici și mijlocii (IMM-uri) să fie satisfăcute, și pentru a înțelege atât impactul pe care acestea îl au asupra dezvoltării și susținerii unei națiuni, cât și necesitatea de a le face să prezinte o situație financiară calitativă, Consiliul Standardelor Internaționale de Contabilitate (IASB) a elaborat, în anul 2009, Standardele Internaționale pentru Raportare Financiară adresate special Întreprinderilor Mici și Mijlocii (IFRS pentru IMM).

Adoptarea Standardelor Internaționale privind Raportarea Financiară pentru întreprinderile mijlocii și mici a fost considerată, de diverse națiuni ale lumii, ca punct de referință pentru raportarea financiară a IMM-urilor. Dar, cu toate acestea, există și sceptici, din rândul multor țări, precum și din rândul cercetătorilor, care susțin că adoptarea IFRS pentru IMM-uri nu îmbunătățește raportarea financiară a acestor entități, deoarece fiecare economie are factori specifici și unici legați de raportarea financiară.

Standardele IFRS complete sunt utilizate în mod obligatoriu de către companiile cotate la bursă din majoritatea statelor membre UE. Acest lucru se datorează faptului că utilizatorii situațiilor financiare ale acestor companii pot să fie din țări diferite, cu norme contabile diferite, drept urmare ei trebuie să „vorbească aceeași limbă”. Însă, în prezent, există și multe IMM-uri care au investitori străini care și-au exprimat nemulțumirea legată de normele naționale, considerând că este necesar să se treacă la raportare în conformitate cu standardele internaționale. În momentul de față, sunt tot mai multe țări care au decis să aplice IFRS pentru o parte sau chiar pentru toate companiile nelistate.

În acest studiu au fost utilizate cu preponderență metodologiile de cercetare cantitativă. Au fost dezvoltate concepte și a fost elaborat un model teoretic, cu ajutorul căruia au fost măsurate anumite corelații între variabilele modelului de regresie; au fost efectuate analize descriptive și analize de frecvență. Pentru elaborarea lucrării de față, au fost analizate reglementări naționale, directive europene, standarde internaționale, precum și articole și studii efectuate pe tema IFRS pentru IMM-uri.

2. LITERATURA DE SPECIALITATE

Standardul IFRS pentru IMM-uri a stârnit reacții diferite în rândul specialiștilor din România, aceștia împărțindu-se în două categorii: cei care consideră că emiterea acestui standard este un lucru benefic pentru întreprinderile mici și mijlocii, și cei care contrazic utilitatea acestuia.

Raportarea financiară într-un cadru unic, la nivelul Uniunii Europene, este un pas important pentru comparabilitate la nivelul UE. Standardele IFRS complete sunt utilizate în mod obligatoriu de către companiile cotate la bursă, începând cu anul 2005. Însă, în ceea ce privește IMM-urile din țările europene, cu toate că ele sunt considerate o parte foarte importantă din economie, raportarea financiară a acestor companii diferă de la o țară membră la alta. În urma unui studiu efectuat în anul 2008 de o întreprindere internațională specializată în servicii de audit, contabilitate, servicii fiscale și consultanță, s-a concluzionat că majoritatea IMM-urilor din Europa susțin adoptarea unui set comun de standarde de contabilitate (opționale sau obligatorii).

Lapteș & Popa (2009), în urma unui studiu empiric bazat pe chestionar, au analizat oportunitatea trecerii la IFRS pentru IMM în România, iar dezavantajele identificate au fost:

- există un număr destul de mic de specialiști capabili să înțeleagă și să aplice IFRS pentru IMM-uri;
- criza economică a afectat, în acea perioadă, multe IMM-uri, care au fost nevoite să își înceteze activitatea;
- în România, majoritatea IMM-urilor au un număr redus de angajați, iar IFRS pentru IMM-uri se adresează întreprinderilor cu un număr mediu de 50 de angajați.

Neag et. al. (2009) afirmă că IFRS pentru IMM-uri poate reprezenta un beneficiu la nivel național, deoarece țările care adoptă acest standard nu mai sunt nevoite să emită și să mențină actualele standardele naționale, drept urmare costurile naționale s-ar diminua. Concluzia la care au ajuns aceștia este aceea că IFRS pentru IMM-uri poate fi, totuși, considerat prea complex pentru microentități.

Briciu et. al. (2009) au constatat că standardele pentru întocmirea situațiilor de natură financiară trebuie să răspundă nevoilor utilizatorilor. Printre acești utilizatori se regăsesc și managerii, însă IMM-urile au nevoie de situații financiare simplificate, în comparație cu situațiile financiare ale societăților mari. Iacob & Simionescu au abordat tema IFRS pentru IMM-uri analizând necesitatea transparenței informației în ceea ce privește performanța IMM-urilor. Potrivit acestora, în România există multe întreprinderi mici și mijlocii care au mai mulți investitori străini decât români. În aceste situații, comparabilitatea internațională, relevanța, precum și transparența rapoartelor financiare sunt cele mai importante aspecte. Investitorii străini aflați în România și-au exprimat adesea nemulțumirea legată de relevanța rapoartelor financiare întocmite în conformitate cu normele contabile naționale, considerând că este necesar să se treacă la raportare în conformitate cu standardele internaționale.

Albu & Albu (2010) au analizat aspectele privind posibila implementare a IFRS pentru IMM-uri în România. Aceștia susțin că adoptarea IFRS pentru IMM-uri este inevitabilă, atât timp cât la nivel național nu pot fi emise standarde care să fie la un nivel calitativ cel puțin egal cu cel internațional. Jerman & Ivankovic (2011) au analizat evoluția standardelor financiare pentru IMM-uri. Concluzia la care au ajuns aceștia este aceea că standardul nu facilitează raportarea financiară a IMM-urilor și este redundantă pentru cele mai mici entități, însă doar cercetările viitoare vor arăta dacă beneficiile standardului vor fi mai mari decât vor fi costurile. Gîrbină et. al. (2011) au analizat care pot fi implicațiile aplicării IFRS pentru IMM-uri în România asupra profitului impozabil și distribuibil. Aceștia au ajuns la concluzia că aplicarea standardului IFRS pentru IMM-uri va avea un impact asupra profitului impozabil și a celui distribuibil. IFRS pentru IMM-uri se concentrează, în principiu, mai mult pe poziția financiară a unei companii, decât pe performanța sa istorică. Aceasta intră în contradicție cu principiile fiscale, care impun calcularea bazei de impozitare ținându-se cont de rezultatele anterioare.

3. METODOLOGIA DE CERCETARE

Această parte a lucrării se bazează pe o cercetare cantitativă, reprezentată de investigarea celor patru variabile independente, utilizate în studiul de caz cu scopul de a testa ipotezele și de a găsi răspunsuri la următoarele întrebări:

1. Existența unor standarde naționale de contabilitate poate influența adoptarea standardului IFRS pentru IMM-uri la nivelul unei țări?
2. Adoptarea standardului IFRS complet poate influența adoptarea standardului IFRS pentru IMM-uri la nivelul unei țări?
3. Poate sistemul juridic dintr-o țară să influențeze adoptarea standardului IFRS pentru IMM-uri?
4. Relația dintre fiscalitate și contabilitate poate să influențeze adoptarea standardului IFRS pentru IMM-uri?

În studiul de față a fost ales un eșantion format dintr-un număr de 51 de țări care aplică sau nu IFRS pentru IMM-uri. Factorii pe care îi vom analiza sunt: sistemul juridic, familiaritatea cu IFRS, precum și relația dintre standardele contabile și regulile fiscale.

3.1. Ipotezele studiului

Pentru a aborda diferitele ipoteze care ar putea explica adoptarea IFRS pentru IMM-uri, va fi elaborată și investigată o variabilă dependentă față de patru variabile independente.

Variabila dependentă este reprezentată de adoptarea IFRS pentru IMM-uri, în timp ce variabilele independente sunt: existența standardelor naționale de contabilitate, aplicarea standardelor IFRS complete, sistemul juridic și legătura dintre contabilitate și fiscalitate.

Standarde naționale de contabilitate – FACTORUL 1

Standardul IFRS pentru IMM-uri a fost emis de către IASB cu scopul de a ajuta țările care doreau o versiune simplificată a referențialului IFRS complet; în principal, este vorba despre acele state care nu au un standard de contabilitate propriu, național, pentru întreprinderile mici și mijlocii. Referențialul complet era și este considerat prea complex pentru astfel de societăți, ele putând totuși să adopte IFRS pentru IMM-uri evitând costurile necesare pentru dezvoltarea unor standarde naționale.

Se poate presupune că țările care nu au un standard de contabilitate național sunt mult mai tentate să adopte IFRS pentru IMM-uri decât țările care dispun de propriul standard pentru întreprinderile mici și mijlocii. Se poate, astfel, construi prima ipoteză:

H1: Este mult mai probabil ca țările care nu au un standard de contabilitate propriu să adopte standardul IFRS pentru IMM-uri.

Ne așteptăm la o influență negativă asupra adoptării IFRS pentru IMM-uri.

Aplicarea IFRS complete – FACTORUL 2

Chiar dacă standardul IFRS pentru IMM-uri reprezintă o simplificare a standardelor IFRS complete, el poate să fie destul de complex pentru IMM-uri. Din această cauză, se poate spune că este mult mai ușor pentru țările care adoptă deja standardele complete să adopte și IFRS pentru IMM-uri. Aici avem exemplul țărilor precum Malaezia, Chile și Uruguay care aplică standardele IFRS pentru societățile care sunt cotate la bursă și, de asemenea, aplică și standardul IFRS pentru IMM-uri. La polul opus, avem țări precum Bolivia, China, Egipt, India și Japonia care nu aplică nici standardele complete, nici IFRS pentru IMM-uri. Prin urmare, putem afirma că este puțin probabil ca țările care nu sunt familiarizate și nu aplică standardele complete, să aplice IFRS pentru IMM-uri. Rezultă, astfel, a doua ipoteză:

H2: Este mult mai probabil ca țările care adoptă IFRS-urile complete să adopte și IFRS pentru IMM-uri.

Ne așteptăm la o influență pozitivă.

Sistemul juridic – FACTORUL 3

Apartenența la un anumit grup de țări poate să influențeze sistemul contabil. În studiul de față, facem referire la două categorii de țări: cele care aplică sistemul de drept civil, pe de-o parte, și cele care aplică sistemul de drept jurisprudențial (comun), pe de altă parte. Dreptul jurisprudențial mai este cunoscut și sub numele de drept comun (engl. *common law*) și se bazează pe jurisprudența instanțelor judecătorești. Astfel, judecătorii iau decizia, în cadrul unui proces, bazându-se pe deciziile luate în procesele asemănătoare din trecut, iar această decizie va influența, la rândul ei, viitoarele procese. Acest tip de sistem juridic este prezent în sistemele de drept anglo-saxon (de exemplu, Marea Britanie și fostele colonii, precum: Statele Unite ale

Americii, Canada, Australia și India). În aceste țări, principalii utilizatori ai situațiilor financiare sunt considerați investitorii și creditorii, iar statul nu este un utilizator privilegiat.

Diferența majoră dintre dreptul civil și cel comun este reprezentată de faptul că dreptul civil nu se bazează pe deciziile luate anterior, însă poate să nu fie etic ca aceeași problemă să fie soluționată diferit.

Ca exemple de țări care aplică dreptul civil, amintim: China, Japonia, Spania, precum și Franța. Principalii utilizatori ai situațiilor financiare din aceste țări sunt creditorii (reprezenți în special de bănci) și statul.

Referențialul IFRS este rezultatul dreptului comun, lucru care poate influența adoptarea IFRS. Astfel, cea de-a treia ipoteză este:

H3: Este mult mai probabil ca țările care aplică sistemul de drept jurisprudențial să adopte standardele IFRS pentru IMM-uri.

Ne așteptăm la o influență pozitivă asupra adoptării IFRS pentru IMM-uri.

Relația dintre fiscalitate și contabilitate – FACTORUL 4

În majoritatea țărilor, autoritățile fiscale sunt considerate principalul utilizator al situațiilor financiare întocmite de IMM-uri.

Scopul principal al IFRS pentru IMM-uri nu este acela de a satisface nevoile pe care le au autoritățile fiscale. Există țări în care întreprinderile mici și cele mijlocii trebuie să respecte anumite reguli de ordin fiscal în raportarea financiară, astfel că adoptarea standardelor IFRS complete ar reprezenta o povară pentru aceste societăți.

În urma unor studii efectuate de-a lungul timpului, s-a demonstrat că legătura strânsă dintre fiscalitate și contabilitate poate influența în mod negativ aplicarea standardelor IFRS. De aici rezultă și a patra ipoteză:

H4: Este mai puțin probabil ca țările unde legătura dintre contabilitate și fiscalitate este puternică să adopte IFRS pentru IMM-uri.

Ne așteptăm la o influență negativă asupra adoptării IFRS pentru IMM-uri.

3.2. Eșantionul

Eșantionul este alcătuit din 51 de țări, distribuite pe patru continente, pentru care toate informațiile necesare studiului sunt pe deplin disponibile. Eșantionul este împărțit în două grupe:

- 30 de țări care au adoptat IFRS pentru IMM-uri;
- 21 de țări care nu au adoptat IFRS pentru IMM-uri la data cercetării.

În cele două tabele care urmează este prezentată lista țărilor care aplică și a celor care nu aplică IFRS pentru IMM-uri.

Tabelul 1. Țările care au adoptat IFRS pentru IMM-uri

ASIA	AMERICA	AFRICA	EUROPA
Armenia	Chile	Nigeria	Regatul Unit
Azerbaidjan	Columbia	Kenya	Elveția
Bahrain	Ecuador	Madagascar	Ucraina
Israel	Jamaica	Botswana	Irlanda
Pakistan	Venezuela	Uganda	Serbia
Malaysia	Peru	Ghana	
Iordania	Panama		
Georgia	Barbados		
	Uruguay		
	Honduras		
	Jamaica		

Sursa: <https://www.ifrs.org/> – prelucrări proprii

Tabelul 2. Țările care nu au adoptat IFRS pentru IMM-uri

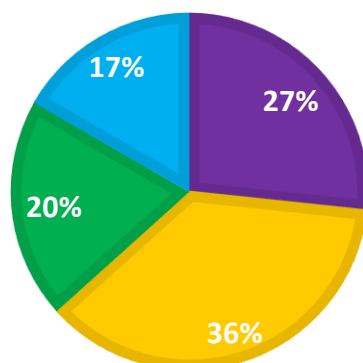
ASIA	AMERICA	AFRICA	EUROPA
China	Bolivia	Egipt	România
Mongolia	Mexic		Belgia
Rusia			Spania
Japonia			Cipru
India			Malta
Vietnam			Italia
Thailanda			Franța
			Danemarca
			Grecia
			Croația
			Ungaria

Sursa: <https://www.ifrs.org/> – prelucrări proprii

Figura 1. Repartizarea continentală a țărilor care au adoptat și a celor care nu au adoptat IFRS pentru IMM-uri

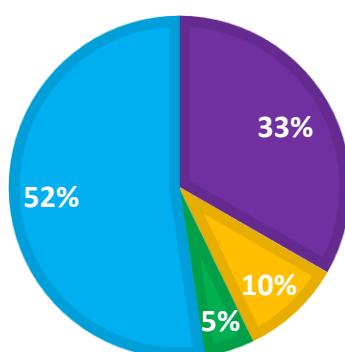
ȚĂRILE CARE APLICĂ IFRS PENTRU IMM-URI

■ Asia ■ America ■ Africa ■ Europa



ȚĂRILE CARE NU APLICĂ IFRS PENTRU IMM-URI

■ Asia ■ America ■ Africa ■ Europa



Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Se poate observa că cel mai mare procentaj al țărilor care aplică IFRS pentru IMM-uri din eșantionul ales îl are America (36%), urmat de țările din Asia (27%), Africa (20%) și Europa (17%). În rândul celor care nu aplică IFRS pentru IMM-uri, Europa este pe primul loc, cu un procentaj de 52%, urmată de Asia (33%), America (10%) și Africa (5%).

3.3. Prezentarea variabilelor

Pentru a testa cele patru ipoteze, am ales o variabilă dependentă care poate fi influențată de cele patru variabile independente. În cele două tabele de mai jos am prezentat variabilele, acronimul utilizat pe parcursul analizei, metoda de măsurare a acestora, dar și sursa colectării datelor.

Variabila dependentă:

Acronim	Numele variabilei	Măsurare
IFRS pentru IMM-uri	IFRS pentru IMM-uri	1 dacă țara aplică IFRS pentru IMM-uri și 0 în caz contrar

Variabilele independente:

Acronim	Numele variabilei	Măsurare	Sursa
SNC	existența standardelor naționale de contabilitate	1 dacă țara are standarde naționale de contabilitate și 0 în caz contrar	https://www.ifrs.org/
IFRSc	aplicarea standardelor IFRS complete	1 dacă țara aplică IFRS complete și 0 în caz contrar	https://www.ifrs.org/
SJ	sistemul juridic	1 dacă țara aplică sistemul jurisprudențial și 0 în caz contrar	https://www.cia.gov/
CF	legătura dintre contabilitate și fiscalitate	1 dacă venitul impozabil se bazează pe venitul contabil și 0 în caz contrar	https://www.pwc.com/

3.4. Modelul de regresie

Modelul de studiu este bazat pe factorii care pot influența adoptarea IFRS pentru IMM-uri. Studiul presupune că problemele și provocările adoptării IFRS pentru IMM-uri sunt reprezentate de o funcție a unui mix de variabile contabile ale IFRS pentru IMM-uri.

Mai jos este prezentată ecuația modelului acestei relații:

$$\begin{aligned} \text{IFRS pentru IMM-uri} &= f(\text{SNC}, \text{IFRSc}, \text{SJ}, \text{CF}) \\ \text{IFRS pentru IMM-uri} &= \text{SNC} + \text{IFRSc} + \text{SJ} + \text{CF} \end{aligned}$$

unde:

IFRS pentru IMM-uri = adoptarea IFRS pentru IMM-uri;

SNC = existența standardelor naționale de contabilitate;

IFRSc = aplicarea standardelor IFRS complete;

SJ = sistemul juridic;

CF = legătura dintre contabilitate și fiscalitate.

Modelul de regresie multiplă /analiza adoptării IFRS pentru IMM-uri în raport cu indicatorii privind provocările precum și problemele care ar putea să împiedice adoptarea vor fi folosite pentru a testa relația dintre aceste variabile.

Studiul va considera variabila IFRS pentru IMM-uri ca fiind dependentă, în timp ce indicatorii prezentați mai sus, și anume SNC, IFRSc, SJ, CF, vor fi tratați ca variabile independente. Modelul econometric algebric este prezentat în următoarea ecuație:

$$a1 \text{ (IFRS for SMEs)}_i = \beta_0 + \beta_1 (\text{SNC}_i) + \beta_2 (\text{IFRSc}_i) + \beta_3 (\text{SJ}_i) + \beta_4 (\text{CF}_i) + \varepsilon_i$$

$$a1 \text{ (IFRS for SMEs)}_i = \beta_0 + \beta_1 (x_1) + \beta_2 (x_2) + \beta_3 (x_3) + \beta_4 (x_4) + \varepsilon_i$$

unde:

a_1 = adoptarea IFRS pentru IMM-uri;

i = indici ai adoptării IFRS pentru IMM-uri;

x_1 = existența standardelor naționale de contabilitate;

x_2 = aplicarea standardelor IFRS complete;

x_3 = sistemul juridic;

x_4 = legătura dintre contabilitate și fiscalitate;

ϵu = un termen de eroare al modelului;

β_0 = constantă a modelului și

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ sunt coeficienții variabilelor independente.

4. REZULTATELE CERCETĂRII: TESTAREA IPOTEZELOR ȘI ANALIZA REZULTATELOR

Informațiile colectate au fost introduse în programul de analiză statistică SPSS 20. Ulterior, pe baza acestora s-au efectuat analize descriptive, de frecvență, dar și analize bivariate în legătură cu corelațiile dintre variabile.

Tabelul 3. Analiză descriptivă

Aplică IFRS pentru IMM-uri

Variabile		Frecvență	Procent
SNC	1	9	30 %
	0	21	70%
Total		30	100%
IFRSc	1	29	96%
	0	1	4%
Total		30	100%
SJ	1	12	40%
	0	18	60%
Total		30	100%
CF	1	26	87%
	0	4	13%
Total		30	100%

Nu aplică IFRS pentru IMM-uri

Variabile		Frecvență	Procent
SNC	1	20	95%
	0	1	5%
Total		21	100%
IFRSc	1	17	81%
	0	4	19%
Total		21	100%
SJ	1	3	14%
	0	18	86%
Total		21	100%
CF	1	17	80%
	0	4	20%
Total		21	100%

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Se poate observa că majoritatea țărilor care nu au adoptat IFRS pentru IMM-uri au standarde naționale de contabilitate (70%), iar dintre cele care au adoptat IFRS pentru IMM-uri, doar 5% au propriile standarde de contabilitate. Un procentaj foarte mare, 96% din țările care au adoptat IFRS pentru IMM-uri, aplică și standardele complete IFRS, iar în rândul celor care nu aplică IFRS pentru IMM-uri, procentajul este puțin mai mic, și anume 81%.

În ceea ce privește sistemul juridic în țările care au adoptat IFRS pentru IMM-uri, 40% din acestea utilizează sistemul de drept comun, iar din țările care nu au adoptat IFRS pentru IMM-uri, doar 14% utilizează sistemul comun. În 87% dintre țările care au adoptat IFRS pentru IMM-uri și în 80% din țările care nu au adoptat IFRS pentru IMM-uri, venitul impozabil se bazează pe venitul contabil.

Pentru ipoteza H1 datele au fost colectate de pe IASB, unde am găsit profilul fiecărei țări explicit. Ne așteptăm la o influență negativă asupra adoptării IFRS pentru IMM-uri. Primul set de standarde pe care IASB l-a emis a fost IFRS, menit să satisfacă în mod special nevoile investitorilor. Acesta a fost adoptat de mai multe țări, în special pentru societățile care sunt cotate la bursă. Astfel, informațiile necesare pentru ipoteza H2 au fost colectate de pe IASB, unde am luat în considerare și am notat cu 1 atât țările care permit utilizarea IFRS pentru societățile cotate la bursă, cât și pe cele care impun aplicarea standardului. Ne așteptăm la o influență pozitivă asupra adoptării IFRS pentru IMM-uri.

În majoritatea studiilor legate de IFRS pentru IMM-uri, tipul de sistem juridic regăsit într-o țară este tratat ca o variabilă dihotomă, care ia valoarea 1 dacă țara aplică dreptul comun, și valoarea 0 dacă țara aplică dreptul civil. La fel am procedat și în studiul de față.

Valorile necesare pentru testarea ipotezei H3 au fost colectate de pe site-ul CIA World Factbook, unde există profilul fiecărei țări. Ne așteptăm la o influență pozitivă asupra adoptării IFRS pentru IMM-uri.

Relația dintre contabilitate și fiscalitate este considerată variabilă binară, care are valoarea 1 dacă venitul impozabil se bazează parțial sau total pe venitul contabil, și valoarea 0 în cazul în care rezultatul impozabil este total independent de cel contabil.

Informațiile necesare pentru testarea ipotezei H4 au fost culese din studiul cel mai recent efectuat de către PWC (2017). Ne așteptăm la o influență negativă, deoarece, cu cât relația dintre contabilitate și regulile fiscale este mai strânsă, cu atât șansele ca țara respectivă să adopte IFRS pentru IMM-uri scad.

Pentru testarea ipotezelor vom folosi teste de corelație (corelația Pearson), pentru a vedea dacă variabilele independente influențează variabila dependentă. Coeficientul de corelație ia valori cuprinse în intervalul (-1, 1), care indică intensitatea relației dintre variabile. Semnul coeficientului indică direcția relației.

Astfel, pentru:

- -1 : corelația este perfect negativă;
- 0 : corelația este nulă;
- 1 : corelație perfect pozitivă.

Testarea ipotezei H1:

H1: Este mult mai probabil ca țările care nu au un standard de contabilitate propriu să adopte standardul IFRS pentru IMM-uri.

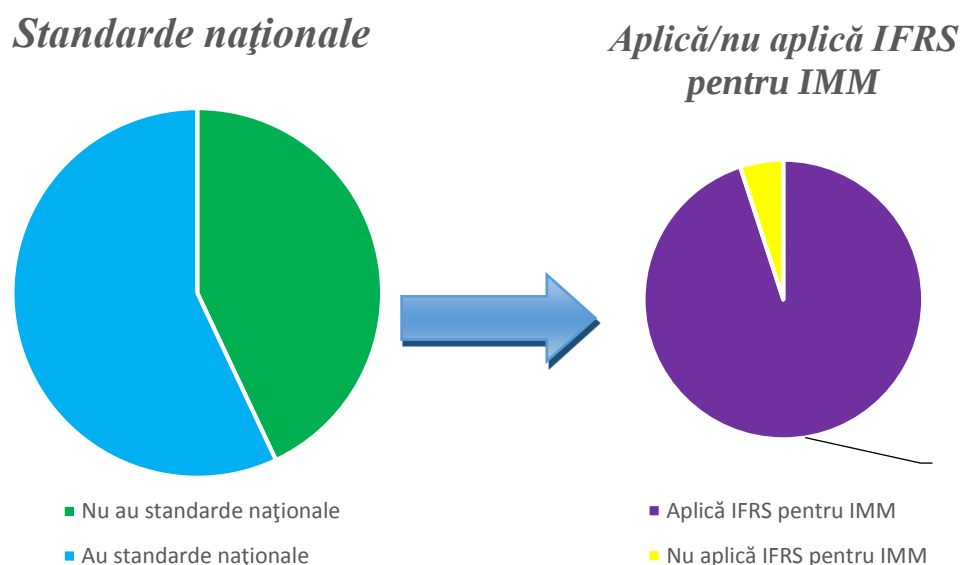
Tabelul 4. Legătura dintre adoptarea IFRS pentru IMM și variabila SN

Corelația Pearson		Aplică IFRS pentru IMM	Standarde naționale
Aplică IFRS pentru IMM	Coeficient de corelație	1	-.648**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	51	51
Standarde naționale	Coeficient de corelație	-.648**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	51	51
**. Corelația este semnificativă la 0.01 (2-tailed).			

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Ținând cont de faptul că valorile coeficientului de corelație Pearson sunt cuprinse în intervalul (-1,1), observăm că, în cazul nostru, coeficientul de corelație este egal cu -0.648, ceea ce înseamnă că relația dintre cele două variabile este negativă și puternică. De asemenea, se poate observa faptul că asocierea este una semnificativă, deoarece Sig. (2-tailed) <5%.

Figura 2. Analiza țărilor în funcție de existența standardelor naționale



Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Se constată că ipoteza H1 este validă.

Testarea ipotezei H2:

H2: Este mult mai probabil ca țările care adoptă IFRS-urile complete să adopte și IFRS pentru IMM-uri.

Tabelul 5. Legătura dintre adoptarea IFRS pentru IMM și variabila IFRS completă

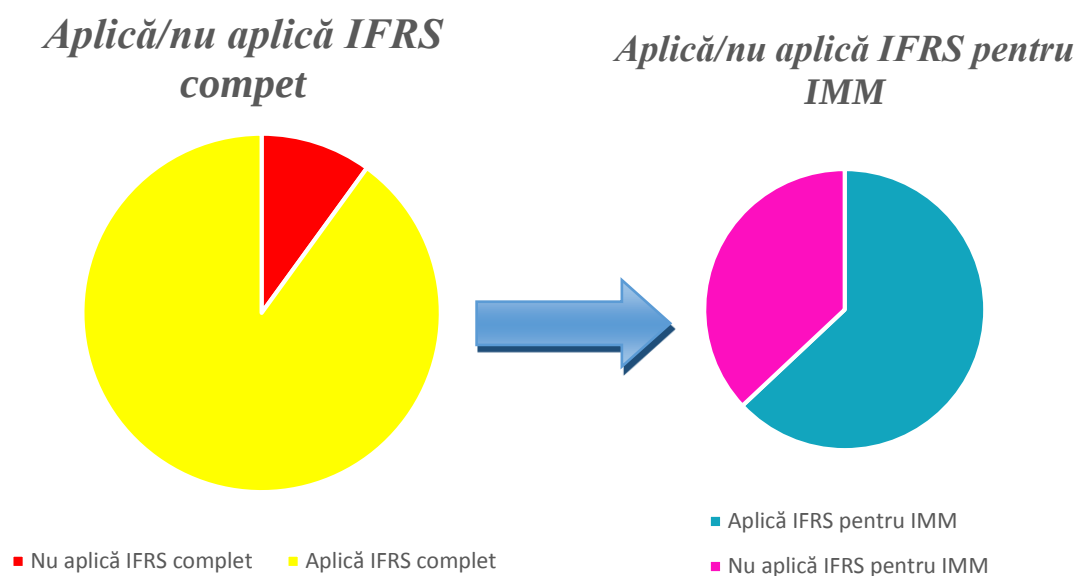
Corelația Perason		Aplică IFRS pentru IMM	IFRS complet
Aplică IFRS pentru IMM	Coeficient de corelație	1	.722**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	51	51
IFRS complet	Coeficient de corelație	.722**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	51	51

** . Corelația este semnificativă la 0.01 (2-tailed).

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Putem afirma faptul că asocierea este una semnificativă, deoarece Sig. (2-tailed) <5%. Se observă că valoarea coeficientului de corelație Pearson este egală cu 0.722, ceea ce indică o legătură puternică, deoarece valoarea se apropie de valoarea 1. De asemenea, semnul este pozitiv, ceea ce indică o legatură pozitivă.

Figura 3. Analiza țărilor în funcție de aplicarea IFRS complete



Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Se constată că ipoteza H2 este validă.

Testarea ipotezei H3:

H3: Este mult mai probabil ca țările care aplică sistemul de drept jurisprudențial să adopte standardele IFRS pentru IMM-uri.

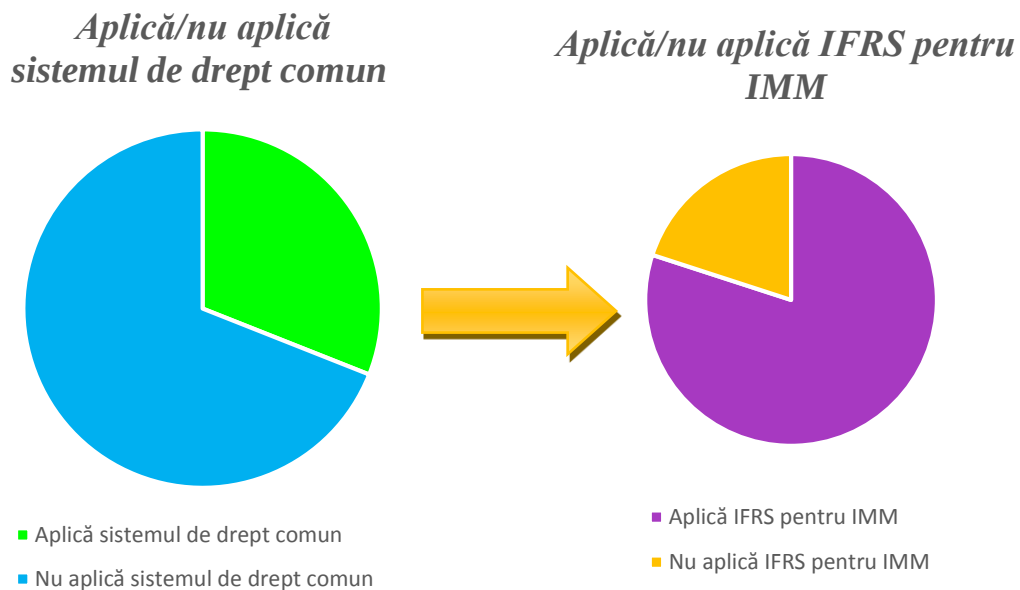
Tabelul 6. Legătura dintre adoptarea IFRS pentru IMM și variabila SJ

Corelația Pearson		Aplică IFRS pentru IMM	Sistemul juridic
Aplică IFRS pentru IMM	Coeficient de corelație	1	.648**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	51	51
Sistemul juridic	Coeficient de corelație	.648**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	51	51
**. Corelația este semnificativă la 0.01 (2-tailed).			

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Observăm că coeficientul de corelație este egal cu 0,648, ceea ce înseamnă că relația dintre cele două variabile este pozitivă și puternică. De asemenea, se poate observa că asocierea este una semnificativă, deoarece Sig. (2-tailed) <5%.

Figura 4. Analiza țărilor în funcție de existența aplicarea sistemului de drept comun



Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Rezultă că ipoteza H3 este validă.

Testarea ipotezei H4:

H4: Este mai puțin probabil ca țările unde legătura dintre contabilitate și fiscalitate este puternică să adopte IFRS pentru IMM-uri.

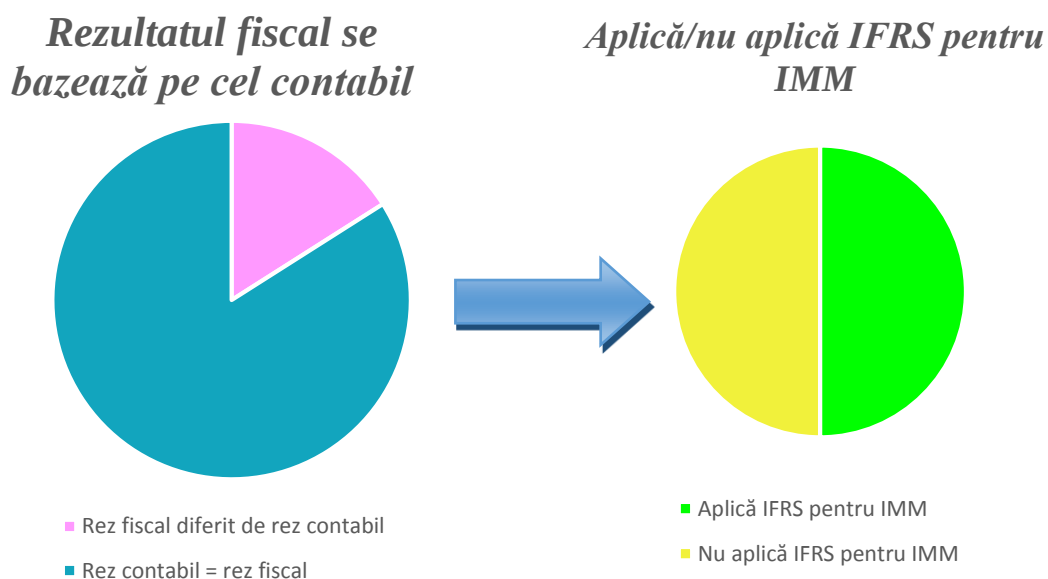
Tabelul 7. Legătura dintre adoptarea IFRS pentru IMM și variabila CF

Corelația Perason		Aplică IFRS pentru IMM	Legătura dintre contabilitate și fiscalitate
Aplică IFRS pentru IMM	Coeficient de corelație	1	-.619**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	51	51
Legătura dintre contabilitate și fiscalitate	Coeficient de corelație	-.619**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	51	51
**. Corelația este semnificativă la 0.01 (2-tailed).			

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Observăm că, coeficientul de corelație este egal cu -0.619, ceea ce înseamnă că relația dintre cele două variabile este negativă și puternică. De asemenea se poate observa faptul că asocierea este una semnificativă deoarece Sig. (2-tailed) <5%.

Figura 5: Analiza țărilor în funcție de egalitatea rezultatului fiscal si cel contabil



Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Rezultă că ipoteza H4 este validă.

Tabelul 8. Rezumatul modelului

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.942 ^a	.887	.877	.174	1.941
a (Constant) SNC, IFRSc, SJ, CF Variabila dependentă : IFRS pentru IMM-uri					

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Modelul indică o legătură puternică între variabilele acestuia (coeficientul de corelație multiplă este destul de aproape de 1, $R = 0,942$). R^2 din tabelul de mai sus are valoarea egală cu 0,887. Acest lucru arată că aproximativ 88,7% din variațiile variabile dependente (IFRS pentru IMM-uri) au fost explicate prin variabilele independente (SNC, IFRSc, SJ, CF).

Ponderea rămasă de 11,3% este explicată de influența altor factori, care nu au fost studiați în cadrul modelului. Abaterea medie pătratică a erorilor (std. error) este egală cu 0,174. Dacă această valoare este 0, atunci rezultă că toate punctele se găsesc pe dreapta de regresie.

Valoarea statistică Durbin-Watson din tabel este de 1.941. Acest lucru arată că nu există autocorelarea erorilor. Ca urmare, concluziile cu privire la modelul utilizat sunt:

- în modelul de regresie ales au fost incluse toate variabilele explicative importante;
- modelul de regresie a fost corect specificat;
- modelul nu este unul autoagresiv – nu avem variabile exogene care să fie endogene întârziate;
- datele nu au fost transformate (nu există serii cronologice care să fi fost transformate din serii lunare în serii semestriale, spre exemplu).

Tabelul 9. Elementele de analiză dispersională (ANOVA)

ANOVA ^a						
Model		Suma pătratelor	df (grade de libertate)	Media pătratelor (dispersia corectată)	F (calculat)	Sig. F (pragul de semnificație)
1	Variația datorată regresiei	10.958	4	2.739	90.329	.000 ^b
	Variația reziduală	1.395	46	.030		
	Variația totală	12.353	50			

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

În tabelul 9 a fost calculat testul F pentru a valida modelul de regresie. Având în vedere că Sig. F (pragul de semnificație) este 0,00 (valoare mai mică de 0,05), rezultă că modelul de regresie este valid și se poate utiliza pentru analizarea dependenței dintre variabilele precizate.

Tabelul 10. Testarea corectitudinii specificării modelului

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.223	.103		2.164	.036
	Sistemul juridic (SJ)	.104	.066	.105	1.576	.122
	Ifrs complet (IFRSc)	.727	.073	.714	9.922	.000
	Legătura dintre contabilitate și fiscalitate (CF)	-.116	.064	-.116	-1.811	.077
	Standarde naționale (SNC)	-.137	.063	-.138	-2.156	.036
Variabila dependentă: IFRS pentru IMM-uri						

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Coeficienții calculați sunt toți semnificativi, având o probabilitate de garantare a rezultatelor de 95%. Deoarece $t_{calc} > t_{critic}$, unde $t_{critic} = t_{df;\alpha/2} = 2,014$.

$$|t_{b_1}|, |t_{b_2}|, |t_{b_3}|, |t_{b_4}| > 2,014$$

Din tabelul de mai sus rezultă următoarele:

- dacă variabila exogenă SJ se modifică cu o unitate, variabila dependentă IFRS pentru IMM-uri se va modifica cu 0,104 unități în același sens;
- dacă variabila exogenă IFRSc se modifică cu o unitate, variabila dependentă IFRS pentru IMM-uri se va modifica cu 0,727 unități în același sens;
- dacă variabila exogenă CF se modifică cu o unitate, variabila dependentă IFRS pentru IMM-uri se va modifica cu 0,116 unități în sens opus;
- dacă variabila exogenă SNC se modifică cu o unitate, variabila dependentă IFRS pentru IMM-uri se va modifica cu 0,137 unități în sens opus.

Astfel, modelul de regresie liniară estimat este:

$$a_1 = 0,223 + 0,104 * SJ + 0,727 * IFRSc - 0,116 * CF - 0,137 * SNC$$

Tabelul 11. Matricea corelării

Variabile	Aplică IFRS pentru IMM	Sistemul juridic	Ifrs complet	Legătura dintre contabilitate și fiscalitate	Standarde naționale
Aplică IFRS pentru IMM	1.000	.648	.921	-.619	-.648
Sistemul juridic	.648	1.000	.574	-.549	-.504
Ifrs complet	.921	.574	1.000	-.562	-.589
Legătura dintre contabilitate și fiscalitate	-.619	-.549	-.562	1.000	.317
Standarde naționale	-.648	-.504	-.589	.317	1.000

Sursa: Prelucrări proprii folosind programul SPSS20

Deasupra diagonalei sunt prezentați coeficienții de corelare Spearman, iar coeficienții de corelare Pearson sunt prezentați sub diagonală.

CONCLUZII

În urma testării ipotezelor cu ajutorul programului SPPS20, au fost obținute următoarele rezultate:

- **H1:** Este mult mai probabil ca țările care nu au un standard de contabilitate propriu să adopte standarul IFRS pentru IMM-uri – **validă**.
În urma cercetărilor efectuate în legătură cu această ipoteză, rezultă că țările care nu au un standard de contabilitate național sunt mult mai tentate să adopte IFRS pentru IMM-uri decât țările care dispun de propriul standard pentru întreprinderile mici și mijlocii. IFRS pentru IMM-uri au fost elaborate tocmai pentru a ajuta aceste țări.
- **H2:** Este mult mai probabil ca țările care adoptă IFRS-urile complete să adopte și IFRS pentru IMM-uri – **validă**.
În urma cercetărilor efectuate referitor la această ipoteză, putem afirma că este mult mai probabil ca țările în care se aplică IFRS pentru societățile cotate să adopte și IFRS pentru IMM-uri, în comparație cu cele în care standardele IFRS complete nu sunt adoptate.
- **H3:** Este mult mai probabil ca țările care aplică sistemul de drept jurisprudențial să adopte standardele IFRS pentru IMM-uri – **validă**.
În urma cercetărilor efectuate privind această ipoteză, putem afirma că țările care aplică dreptul civil ca sistem juridic, nu vor adopta IFRS pentru IMM-uri, în proporție la fel de mare ca și cele care aplică dreptul comun. Faptul că IFRS este rezultatul dreptului comun poate să fie un argument care să susțină ipoteza.
- **H4:** Este mai puțin probabil ca țările unde legătura dintre contabilitate și fiscalitate este puternică să adopte IFRS pentru IMM-uri – **validă**.
În urma cercetărilor legate de această ipoteză, putem afirma că, dacă într-o țară legătura dintre contabilitate și fiscalitate nu este foarte strânsă, acea țară are șanse mult mai mari să adopte IFRS pentru IMM-uri decât o țară cu o legătură puternică între contabilitate și fiscalitate. Faptul că scopul principal al IFRS pentru IMM-uri nu este acela de a satisface nevoile pe care le au autoritățile fiscale poate să fie un argument care să susțină ipoteza.

Analizele efectuate în prezentul studiu de caz au fost atât descriptive, cât și de frecvență, fiind însoțite și de analiza diverselor corelații. Acestea au reflectat o imagine de ansamblu asupra factorilor macroeconomici care pot să influențeze adoptarea IFRS pentru IMM-uri într-o anumită țară.

Conform rezultatelor obținute, putem afirma că sunt mai dispuse să adopte IFRS pentru IMM-uri țările care nu au un set de standarde naționale de contabilitate pentru IMM-uri, țările care sunt mai familiarizate cu aplicarea standardelor IASB, precum și țările care au un sistem juridic comun, iar relația dintre contabilitate și fiscalitate este slabă.

BIBLIOGRAFIE

- Albu, C.N., (2011) „Fundamentarea unei strategii naționale pentru implementarea IFRS pentru IMM în România: raport de cercetare privind proiectul cod PN II - RU - TE_341”, București: ASE.
- Albu, C., (2013) „IFRS for SMEs: global experiences and implications for the case of Romania”, București : Editura ASE.

- Albu, C. N.; Albu, N.; Fekete, S. (2010) „The Context of the Possible IFRS for SMEs Implementation in Romania. An Exploratory Study”, *Accounting and Management Information Systems*, vol. 9, nr. 1: 45-71.
- Albu, C. N.; Albu N., (2010) „The context of the possible IFRS for SMEs implementation in Romania. An exploratory study”, *Accounting and Management Information Systems*, vol.9, nr.1 :45-71.
- Ballas, A. A.; Skoutela, D.; Tzovas, C.A., (2010) "The relevance of IFRS to an emerging market: evidence from Greece", *Managerial Finance*, Vol. 36, nr. 11: 931-948.
- Briciu, S.; Groza, C.; Gânfălean, I., (2009) „International Financial Reporting Standard (ifrs) Will Support Management Accounting System For Small And Medium Enterprise (sme)?” *Annales Universitatis Apulensis*, vol.1, nr.11: 308-317.
- Comisia Europeană (2015), „Manualul utilizatorului pentru definiția IMM-urilor”, Luxemburg: Oficiul pentru Publicații al Uniunii Europene, disponibil online la <https://ec.europa.eu/>.
- Culiță, G.G., (2010) „Facilități pentru IMM-uri: practică românească și europeană”, București: Tribuna Economică.
- Deaconu, A.; Popa, I.; Buiga, A.; Fulop, M. (2009) „Conceptual and Technical Study Regarding Future Accounting Regulation for SMEs in Europe”, *Theoretical and Applied Economics*, nr. 1: 19-32.
- Feleagă, L.; Feleagă, N.; Dumitrașcu, L.M., (2017) „Contabilitate financiară conform IFRS = IFRS financial accounting”, București: Editura ASE.
- Gîrbină, M.; Albu, N.; Albu, C. (2011) „Implications of the application of IFRS for SMEs in Romania on taxable and distributable profit”, *Analele Universității din Oradea. Științe Economice*, vol.XX, nr.2: 517-522.
- Hussain, F.F; Chand,P.V.; Rani, P., (2012) „The impact of IFRS for SMEs on the accounting profession: evidence from Fiji”, *Accounting & Taxation*, vol.4, nr. 2:107-118.
- Iacob, C.; Simionescu, S., (2010) „Necessity and reality between information transparency in performance SMEs to track”, *Annals of the University of Petroșani – Economics*, vol.10, nr. IV: 117-124.
- IASB (2009), *The International Financial Reporting Standard for Small and Medium-sized Entities (IFRS for SMEs)*, disponibil online la www.ifrs.org.
- Ionașcu, I.; Ionașcu, M.; Olimid, L.; Calu, D. (2007) „An empirical evaluation of the costs of harmonizing Romanian accounting with international regulations (EU Directives and IAS/IFRS)”, *Accounting in Europe*, vol. 4: 169-206.
- Iyoha, F.O.; Faboyede, S.O., (2011), „Adopting International Financial Reporting Standards (IFRS) – a focus on Nigeria”, *International Journal of Research in Commerce and Management*, vol. 2, nr. 1: 35-40.
- Jaba, E., (2002), „Statistică”, București: Editura Economică.
- Jerman, M., (2011), „The evolution of financial standards for small and medium-sized entities”, *Analele Științifice ale Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași – Secțiunea Științe Economice*, Tomul LVIII.
- Laptes, R.; Popa, A.F., (2009) „The IFRS standard for small and medium-sized entities – another challenge for the Romanian accounting?”, *Analele Științifice ale Universității „Alexandru Ioan Cuza” din Iași – Secțiunea Științe Economice*, Tomul LVI.
- Mihulescu, E., (1996), „Întreprinderile mici și mijlocii: o soluție optimă pentru economia românească”, București: Librex.
- Neag, R.; Mașca, E.; Pășcan, I., (2009) „Actual Aspects Regarding the IFRS for SME-Opinions, Debates and Future Developments”, *Annales Universitatis Apulensis*, vol.1 nr.11: 32-42.

- Nicolescu, O.; Nicolescu, C.; Truică, A.P.; Urîtu, D.; Corcodel, Ș.F., (2016) „Carta albă a IMM-urilor din România”, București: Editura Sigma.
- Pătrașcu, D.; Radu, V.; Radu, F., (2017) „Profesia contabilă în IMM-uri”, București: Pro Universitaria.
- Pop, L.; Popa, I.F.; Vidu, S.I., (2015), „Curs de drept civil: obligațiile”, București: Universul Juridic.
- Staicu, R.S., (2008), „IMM în România”, lucrare de doctorat, București: ASE.
- Tiron, T.A.; Muțiu, A. (2008), „Pro and Contra Opinions Regarding a SME Accounting Standard”, *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, vol. 1, nr. 10: 12-16.
- Voineagu, V.; Șerban, R.; Țițan, E., (2007) „Teorie și practică econometrică”, București: Meteor Press.

CREATIVITATE ÎN MANAGEMENTUL PERFORMANȚEI ȘI GUVERNANȚA CORPORATIVĂ: ROLUL OPINIEI DE AUDIT ÎN COMPANIILE LISTATE LA BVB

Toth Anca-Violeta

Contabilitate, Audit și Informatică de Gestione, anul II

Coordonator: Prof. univ.dr. LUNGU Camelia-Iuliana

ABSTRACT

In this article, we analyzed the existence of earnings management at the companies listed on the primary capital market on the Bucharest Stock Exchange, in Romania. Starting with the structure of the financial result and its influences, we have assumed that the managers of the companies have a tendency to change the level of the financial result in order to optimize the financial statements. Also, we analyzed manipulative behavior of managers and the effects of the managerial incentives on earnings management and insider trading behavior if they exceeded the performance indicators mentioned on their agreements. Furthermore, we relied on the first hypothesis as follows: managers of the listed companies are motivated to engage in earnings management in order to increase the short-term stock price. This paper investigates one of the most controversial issue about the impact of the audit report, being an influence factor on financial information provided by the companies listed on the Bucharest Stock Exchange, the financial audit perception in corporate governance to prevent frauds and the use of earnings management methods. A novelty research of this article is the fact that there are no studies at national level that evaluate the magnitude of earnings management practices at listed companies. Thus, we used the econometric model developed by Dechow et al. (1995), based on the accrual model and the research area comprises the following aspects: unqualified audit reports and qualified opinions for 56 companies listed on the Bucharest Stock Exchange during a period of 5 years before the change of the Corporate Governance Code in Romania occurred, and also the influence of the audit report on the company image.

KEYWORDS: earnings manipulation, corporate governance, audit report, Bucharest Stock Exchange

REZUMAT

Articolul de față abordează existența managementului performanței în companiile tranzacționate la Bursa de Valori București din România. Plecând de la structura rezultatului contabil și influențele asupra acestuia, am presupus că managerii companiilor au tendința de a modifica nivelul rezultatului, în vederea optimizării situațiilor financiare, prin raționamentul lor profesional ce se regăsește în politicile contabile ale entităților economice pe care le manageriază. Mai mult, ne-am bazat pe următoarea ipoteză principală: principalul motiv pentru care managerii recurg la astfel de tehnici de manipulare se datorează bonusurilor pe care aceștia le primesc, dacă au depășit performanța indicatorilor menționată în contractele de muncă pentru a crește prețul acțiunii pe termen scurt. Prezentul articol abordează unul dintre cele mai controversate subiecte privind impactul pe care îl poate avea opinia de audit în cadrul companiilor listate la Bursa de Valori București, dar și percepția pe care o au auditorii financiari în legătură cu guvernanța corporativă, precum și utilizarea tehnicilor privind managementul performanței, care ajunge să genereze imagini cosmetizate ale companiilor. Întrucât nu există studii la nivel național care evaluează magnitudinea managementului performanței la nivelul companiilor cotate la bursă, studiul de față constituie un element de noutate în domeniu. Astfel, modelul econometric utilizat este cel elaborat de Dechow et al. (1995), având la bază modelul de angajamente, iar direcțiile de cercetare au vizat următoarele aspecte: opinii de audit modificate și nemodificate în decursul a cinci ani, anterior modificării Codului de Guvernanță corporativă în România, pentru un eșantion de 56 de companii tranzacționate la bursă, precum și influența pe care o poate avea aceasta asupra imaginii companiei auditate.

CUVINTE- CHEIE: managementul performanței, guvernanța corporativă, opinia de audit, Bursa de Valori București

1. INTRODUCERE

În cadrul acestui studiu, este evaluată existența practicilor privind managementul performanței din cadrul companiilor listate la Bursa de Valori București, piața primară și impactul pe care îl are opinia de audit asupra acestora. Totodată, am prezentat mecanismul guvernantei corporative, caracteristicile structurii de conducere, relația cu investitorii și cu auditul extern, dar și factorii care îi determină să denatureze rezultatul contabil, respectiv „cosmetizarea” acestuia de către managerii companiilor, în scopul menținerii sau creșterii prețului pe acțiune, creând iluzia unui trend crescător al profitului, ajutând compania să obțină capital printr-o nouă emisiune de acțiuni. Concret, dividendele și constituirile de rezerve au impact asupra prețului acțiunilor, deoarece furnizează investitorilor informații despre profitabilitatea firmei. O schimbare în ratele de repartizare a profitului ar putea produce modificări ale profitabilității viitoare și, ca urmare, are efect asupra prețului acțiunii. Este evident că, dacă managerii doresc majorarea prețului acțiunii, această metodă e atractivă pentru aceștia, deoarece tehnicile de manipulare contabilă pot realiza acest lucru. Totuși, interesul conducerii entității economice determină modul în care mecanismul guvernantei corporative răspunde la stimuli externi, dat fiind faptul că se încearcă reducerea utilizării tehnicilor neloiale privind raportarea financiară.

Conceptele referitoare la guvernanța corporativă, rolul pe care îl are aceasta în cadrul companiilor cotate la bursă și caracteristicile referitoare la managementul performanței deschid secțiunea destinată revizuirii literaturii de specialitate. Mai mult, am prezentat factorii declanșatori și motivatori care îi fac pe managerii companiilor să recurgă la utilizarea tehnicilor de management al performanței. Guvernanța corporativă este sistemul prin care companiile sunt îndrumate și controlate. Aceștia includ relația dintre consiliul de administrație, acționari și alte părți interesate și efectele asupra strategiei și performanței corporative. Importanța guvernantei corporative constă în faptul că aceasta analizează modul în care acționează factorii de decizie, cum pot sau ar trebui să fie monitorizați și cum pot fi luați în considerare deciziile și acțiunile lor. Am redat în continuare câteva dintre cele mai utilizate practici privind manipularea cifrelor în sensul denaturării rezultatului contabil, precum și rolul pe care îl au auditorii financiari în identificarea erorilor contabile sau chiar în descoperirea fraudelor. Unul dintre principalele motive pentru care managerii recurg la astfel de tehnici manipulative ar putea fi punctul de vedere fiscal, deoarece profitul impozabil este măsurat în raport cu cifrele contabile pe care le prezintă compania; alt motiv poate rezulta atunci când un nou manager preia conducerea, respectiv motivația lui de a adăuga provizioane, astfel încât orice pierdere să apară ca fiind responsabilitatea managerului anterior. Prin urmare, situațiile financiare auditate publicate și informațiile conexe sunt de o importanță majoră. Acestea vor fi, de obicei, setul principal de informații la care au acces acționarii și alți actori interesați, de aceea obținerea unor situații financiare credibile susținute de opinia auditorului este crucială.

Aria de cercetare este similară cu studii internaționale precum cel a lui Lara et al. (2012) și Filip & Raffournier (2014). Astfel, majoritatea studiilor privind acest segment al tehnicilor de management al performanței analizează factorii declanșatori care stau la baza utilizării practicilor și consecințele acestora. Studiul de caz prezentat în secțiunea a treia implementează modelul Dechow descris în cazul unui eșantion de 56 de companii cotate la Bursa de Valori din București (BVB) în decursul anilor 2011-2015, înainte și după aplicarea IFRS-urilor, având la bază atât raportările financiare, cât și rapoartele de audit ale tuturor companiilor. Companiile care activează în sectorul financiar, atât băncile, cât și companiile de asigurări, au fost eliminate din studiu, deoarece aceste companii se supun unor reglementări specifice în raport cu activitatea desfășurată. Lucrarea se încheie cu concluzii și direcții viitoare de cercetare.

2. REVIZUIREA LITERATURII DE SPECIALITATE

2.1. Rolul guvernantei corporative

Guvernanța corporativă reprezintă un set de principii, practici, politici și reguli, care au rolul de a proteja interesele acționarilor din cadrul companiilor, prin aplicarea transparenței la nivelul activităților pe care acestea le desfășoară. Scopul guvernantei corporative este acela de a verifica dacă entitățile economice respectă legile și reglementările aplicate, principiile contabile general acceptate, standardele etice și diferențele culturale, care servesc intereselor fiecărei părți a organizației. „Codul de guvernanță corporativă al Bursei de Valori București este un set de principii și recomandări pentru societățile ale căror acțiuni sunt admise la tranzacționare pe piața reglementată.” (Bursa de Valori București, 2015:2). Principalul obiectiv al Bursei de Valori București se bazează pe respectarea standardelor de guvernanță corporativă și pe sporirea încrederii privind relațiile dintre companiile cotate la bursă și terțe părți interesate. Astfel, companiile tranzacționate pe piața primară de capital din România trebuie să includă în raportul anual declarația privind guvernanța corporativă și modul în care respectă regulile și principiile menționate în codul de guvernanță al Bursei de Valori București, dar și măsurile care au fost luate în scopul îmbunătățirii performanței social-corporative. Totuși, dacă există cazuri de neconformitate cu prevederile menționate în cod, companiile au datoria de a raporta acest lucru printr-un raport la Bursa de Valori București (BVB, 2017).

Pentru eficientizarea controlului intern privind practicile de guvernanță corporativă, consiliul din cadrul companiilor are datoria de a stabili principii privind managementul riscului. Astfel, entitatea economică trebuie să organizeze audit intern periodic, iar consiliul, la rândul său, înființează comitetul de audit, ce are în subordine auditul intern. Acesta are rolul de a supraveghea și monitoriza expunerile strategice, operaționale, financiare și de conformitate ale companiei și colaborează cu managementul pentru a stabili apetitul pentru risc, toleranțele la risc și alinierea la prioritățile strategice din cadrul organizației, dar și de a numi auditorul financiar extern (Tassadaq și Malik, 2015).

Cei mai importanți factori care stau la baza calității rapoartelor financiare sunt: depistarea erorilor privind controalele interne ale auditului intern, instruirea corespunzătoare a personalului societății pentru a nu se abate de la principiile menționate în Codul de Guvernanță Corporativă, opinia auditului financiar extern și independența membrilor Consiliul companiei. Acest articol identifică și explică cele mai comune situații de practici contabile care generează o creștere artificială a rezultatului contabil și care se află la pragul dintre contabilitatea creativă și fraudă contabilă.

Ideea guvernantei corporative a apărut tocmai din pricina faptului că managerii companiilor utilizează tehnici neloiale în ceea ce privește denaturarea rezultatului contabil, iar după marile scandaluri apărute în presă, guvernanța corporativă descurajează aplicarea metodelor legate de managementul performanței. Astfel, companiile listate la Bursa de Valori București doresc să câștige încrederea părților interesate și să atragă cât mai mulți investitori. Totuși, acestea sunt auditate de către specialiști, care joacă un rol-cheie în ceea ce privește calitatea rapoartelor financiare și transparența lor, datorită faptului că ei promovează corectitudinea în întocmirea situațiilor financiare, aplicând regulile și principiile stabilite în cadrul conceptual. Este dificil chiar și pentru auditorii financiari să detecteze dacă managerii companiilor pe care le auditează practică tehnici privind managementul performanței, deoarece poate exista posibilitatea unei simple erori în contabilitate sau pot depista un act fraudulos care a avut loc în cadrul entităților economice (Schipper și Vincent, 2003).

Utilizatorii situațiilor și rapoartelor financiare includ creditorii, furnizorii, analiștii financiari, autoritățile guvernamentale, băncile, investitorii, iar aceștia sunt interesați de opinia auditorilor

externi, dar și de aspectele calitative privind rapoartele financiare, care sunt de interes primar nu numai pentru utilizatorii finali, ci și pentru întreaga societate, deoarece afectează deciziile economice care pot avea un impact semnificativ asupra acesteia. Acest impact a fost prezentat cel mai evident de o serie de eșecuri corporative (Enron, Parmalat etc.), desființarea anumitor instituții financiare (Lehman Brothers, Fortis, AIG etc.). Astfel, folosirea managementului performanței la nivelul companiilor are un impact negativ în rândul utilizatorilor, deoarece le oferă informații false privind piața de capital, care utilizează situațiile economico-financiare pentru a stabili prețul pe acțiuni (Tang Q, Chen H and Zhijun L, 2008). Warren Buffet a spus: „Investiți în acele acțiuni a căror afacere o cunoașteți”. Pornind de la spusele lui Warren Buffet, prin tehnicile de manipulare a rezultatului contabil, utilizate de către managementul companiilor, investitorilor li se diminuează capacitatea de a lua decizii privind cumpărarea, vânzarea sau deținerea titlurilor de valoare.

Astfel, guvernanta corporativă joacă un rol esențial în cadrul oricăror organizații, iar din punct de vedere economico-financiar reprezintă cea mai bună metodă prin care se poate controla utilizarea tehnicilor privind contabilitatea creativă, prin înființarea comitetelor de audit și contractarea firmelor de audit extern. „În ceea ce privește informațiile financiare, transparența reprezintă o componentă importantă a guvernantei corporative, ea conducând la reducerea asimetriei informaționale și la creșterea încrederii pe piețele financiare, ceea ce contribuie la reducerea costului capitalurilor” (Patel et al., 2002; Stiglbauer, 2010). De exemplu, obligațiile de raportare financiară ale companiilor cotate la bursă sunt stabilite de norme complexe și precise în ceea ce privește transparența informațiilor de furnizat. Atât normele americane (US GAAP – United States Generally Accepted Accounting Standards), cât și cele internaționale (IFRS) sunt din ce în ce mai cuprinzătoare ca dimensiuni și includ tot mai multe reguli de raportare complementară celei strict financiare.

2.2. Managementul performanței și opinia de audit

Studiile privind managementul performanței s-au intensificat în ultimii ani, iar în literatura de specialitate nu există un consens în ceea ce privește definiția conceptului de manipulare contabilă. Astfel, în literatura respectivă sunt abordări diverse, pornind de la ideea că acest concept de manipulare contabilă se utilizează, de regulă, pentru a descrie procesul prin care profesioniștii contabili își folosesc cunoștințele în scopul manipulării cifrelor din situațiile financiare ale companiilor.

Alte studii realizate de către Teoh, Welch și Wong (1998), precum și de Dechow, Sloan și Sweeney (1996), arată că managerii sunt stimulați să manipuleze rezultatele companiilor, în încercarea de a influența diferiții participanți la piața de capital. Acești autori prezintă dovada că managerii au tendința de a majora veniturile înainte de „seasoned equity offerings”. Rezultatele descoperite de aceștia sunt în concordanță cu ideea că managerii caută să gestioneze câștigurile pentru a îmbunătăți așteptările investitorilor cu privire la performanțele viitoare ale companiilor. Există, totuși, un cost asociat cu managementul gestiunii rezultatului. Teoh, Welch și Wong (1998) arată că firmele care au reușit să aibă venituri mai mari înainte de ofertele de pe piața de capital au o performanță și o rentabilitate slabă pe piața de capital în următorii trei ani.

Prin urmare, deciziile managerului trebuie bine argumentate și justificate în notele explicative ale situațiilor financiare, deoarece aceștia, având dreptul la libertatea de a alege politicile contabile, pot manipula rezultatul contabil, schimbând în mod semnificativ situația reală a acestuia. Spre exemplu, atunci când masa *discount-urilor* se majorează, cu scopul de a crește vânzările anului curent, ea va genera, în viitor, o scădere a fluxurilor de trezorerie. Pe termen scurt, astfel de decizii pot îmbunătăți imaginea companiei pe piață, însă pe termen lung o pot afecta negativ iremediabil (Dechow and Skinner, 2000).

Fiecare companie are propriile interese. Aceste interese însă sunt umbrite de presiunile care se exercită în fiecare moment asupra activității lor. Presiunile cele mai mari vin din partea utilizatorilor externi. Când, dimpotrivă, societatea înregistrează pierdere, managerii majorează respectiva pierdere prin includerea tuturor pierderilor probabile, astfel că, în anii următori, se vor putea prezenta câștiguri substanțiale (Dechow, Schrand, 2010).

Datorită practicării acestor tehnici privind managementul performanței, am stabilit ca obiectiv al lucrării redarea rolului pe care raportul final de audit asupra situațiilor financiare îl are la nivelul societăților listate pe bursă. Prin emiterea OMFP 881/2012, în conformitate cu standardele internaționale, companiile tranzacționate pe o piață financiară reglementată au fost obligate să publice situațiile financiare individuale începând cu anul 2012. Am stabilit următoarea **ipoteză a cercetării**: Entitățile economice care au opinie de audit cu rezerve sau contrară prezintă un risc mai mare în a-și denatura rezultatul contabil, comparativ cu cele a căror opinie este nemodificată.

De asemenea, am relatat câteva dintre cele mai importante ajustări găsite de către auditorii financiari în rapoartele anuale ale companiilor listate pe piața de capital din România. Există patru categorii de modele în ceea ce privește tehnicile de manipulare contabilă: modele de angajamente („accrual”), modele de relevanță a valorii, elemente specifice ale rapoartelor financiare și metode care pun în funcțiune caracteristicile calitative (Jonas și Blanchet, 2012). Modelul de angajamente se bazează, de fapt, pe tehnica managementului performanței, reprezentând intervenția voită a profesioniștilor contabili, utilizată în raportarea financiară cu intenția de a obține un stimulent managerial. Este evident faptul că, în companiile al căror raport de audit prezintă opinie cu rezerve și contrară, managerii acestora practică mai des modelul de angajamente bazat pe contabilitatea de angajamente, având astfel o tendință mai mare de a „cosmetiza” situațiile financiare decât companiile al căror raport de audit prezintă o opinie nemodificată.

Totodată, în cadrul articolului, am abordat subiectul tehnicilor de manipulare contabilă care le pot permite companiilor cotate pe piața de capital din România pe Bursă de Valori București să prezinte, în anumite limite, rezultate conforme mai degrabă cu obiectivele lor, decât cu realitatea. Unele dintre aceste tehnici de manipulare contabilă pot fi chiar politicile contabile, rezultând din alegerea între diferitele metode de contabilizare, și au drept finalitate modificarea structurii rezultatului contabil. Politicile contabile și tehnicile privind managementul performanței, subiectul central al acestui articol, reprezintă un ansamblu de procedee ce au ca scop modificarea nivelului rezultatului, în vederea optimizării sau minimizării situațiilor financiare.

Cu toate acestea, rezultatele indică faptul că, în general, investitorii sunt mult mai atrași de companiile ce generează rezultate mari ale profitului și o cifră de afaceri mare (Dye, Trueman și Titman, 1988). O analiză atentă a situațiilor financiare ale unei companii, împreună cu o înțelegere a guvernantei corporative și a stimulentei cu care se confruntă managerii acesteia, îi pot ajuta pe utilizatorii externi, precum analiștii financiari, investitorii ori băncile, să identifice calitatea raportărilor financiare și probabilitatea existenței unor probleme în ceea ce privește conducerea companiilor, ceea ce echivalează cu identificarea eventualelor corecții potențiale. Totuși, profesioniștii contabili ar trebui să respecte orientările generale, cum ar fi coerența, comparabilitatea, neutralitatea, dezvăluirea completă și conservatorismul (Dye, Trueman și Titman, 1988).

3. METODOLOGIA CERCETĂRII

Studiul de caz evaluează existența managementului performanței la nivelul rezultatului contabil, pe piața primară de capital din România. Astfel, eșantionul este alcătuit din 56 de companii cotate la Bursa de Valori București, piață primară. Totodată, am pornit de la premisa că există o susceptibilitate mai mare privind practicarea managementului performanței în cazul companiilor care au obținut opinie de audit modificată. Astfel, am extras informații pe baza rapoartelor anuale

făcute publice de către companii pe site-urile lor, între anii 2010-2015, și am analizat dacă probabilitatea unui management al performanței necorespunzător la companiile care prezintă opinie cu rezerve și contrară este mai mare, existând o magnitudine mai mare a managementului performanței privit ca o tehnică de manipulare contabilă decât la cele care prezintă opinie de audit nemodificată.

Am analizat rapoartele financiare ale companiilor implementând un model econometric, numit Modelul lui Dechow et al. (1995), care explică modelul contabil de angajamente prezentat în secțiunea privind revizuirea literaturii. Modelul econometric se bazează pe angajamentele nondiscreționare, privite ca fiind modelele de funcționare ale activității afacerilor, și angajamentele discreționare, care sunt susceptibile în a proveni din tehnicile de manipulare contabilă în ceea ce privește managementul performanței. Ca angajamente discreționare am identificat veniturile și cheltuielile, ce implică plăți și încasări, fiind calculate ca diferență între profitul operațional al entității economice și cash-flow-ul aferent. Am presupus că angajamentele nondiscreționare nu sunt atât de ușor de manipulat, spre deosebire de angajamentele discreționare, care pot fi manipulate într-o manieră mai mare de către managerii companiilor din eșantionul ales. Mai mult, am extras informațiile relevante din rapoartele financiare ale companiilor tranzacționate pe piața de capital, bazându-ne pe ecuația din Modelului lui Dechow prezentată mai jos:

$$\frac{TA_t}{A_{t-1}} = \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{A_{t-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_t}{A_{t-1}} + \alpha_4 \frac{CFO_t}{A_{t-1}} + \varepsilon_t$$

unde:

- TA = angajamentele totale (Profit operațional – Cash-flow);
- A = activele totale;
- REV = variația veniturilor;
- REC = variația creanțelor;
- PPE = active imobilizate;
- CFO = cash-flow
- t = anul curent;
- $t-1$ = anul anterior;
- ε = porțiunea de angajamentele totale pentru firmă în anul curent;

Odată extrase bazele de date privind cele prezentate mai sus, am identificat valoarea porțiunii privind angajamentele nondiscreționare, urmând ca apoi să putem identifica valoarea porțiunii angajamentului discreționar „ ε ”. Acest angajament discreționar reprezintă, de fapt, reziduurile, adică angajamentele opționale, iar prin intermediul acestor reziduuri am calculat variabila dependentă a regresiei menționată în Modelul lui Jones, sugerat de Dechow et al. (1995).

Astfel, calitatea angajamentelor discreționare am calculat-o și evaluat-o ca fiind deviația standard în ceea ce privește reziduurile menționate. Mai mult, am pornit de la premisa că o deviație standard mare prezintă o calitate mult mai scăzută a angajamentelor, și, astfel, o calitate scăzută a rapoartelor financiare în comparație cu o deviație standard, care are o valoare mai mică. Magnitudinea deviației indică, de fapt, un nivel ridicat al utilizării managementului performanței într-o companie.

Potrivit Modelului lui Jones, am folosit patru variabile continue pentru studiul de caz, iar programul SPSS a generat coeficienți de corelație între variabilele specificate. Atunci când managerii companiilor utilizează tehnici privind managementul performanței, în această strategie de manipulare a cifrelor contabile se regăsește cel puțin una dintre aceste variabile continue.

4. ANALIZA REZULTATELOR

4.1. Tehnici de manipulare privind managementul performanței

Conducerea companiilor recurge la tehnici de manipulare și denaturare a structurii rezultatului contabil, iar efectele utilizării acestora asupra informațiilor furnizate sunt rezumate în continuare. În cazul unor companii care doresc să fuzioneze, unul dintre motivele pentru care managerii entităților economice majorează veniturile înainte de fuziunea propriu-zisă este tocmai pentru a crește prețul pe acțiune și de a reduce costul fuziunii. Pe de altă parte, în spatele acțiunii voite a managerilor de a manipula rezultatele contabile ale companiilor se află anumite stimulente care îi determină să influențeze participanții la piața de capital.

Un alt exemplu interesant îl reprezintă volumul *discount-urilor* acordate în anumite perioade ale anului, ceea ce duce la o scădere semnificativă a veniturilor pe termen scurt, dar care are un impact negativ asupra cash-flow-ului, iar o scădere a acestuia va crea probleme în ceea ce privește lichiditatea firmei. Astfel, indicatorii financiari vor fi modificați, iar utilizatorii externi precum băncile sau investitorii vor fi induși în eroare de analiza fluxurilor de lichiditate.

O altă strategie pe care managerii companiilor o abordează rezultă din supraproducție, deoarece aceștia vor să crească veniturile perioadei și să majoreze rezultatul financiar, reducând astfel costurile fixe, ceea ce duce la modificarea prețului de vânzare. Această tehnică a contabilității creative utilizată de managerii companiilor are denumirea de „over stock” și are ca scop influențarea cheltuielilor privind descărcarea din gestiune și stocarea, modificând un indicator important precum viteza de rotație a stocurilor. Cu cât valoarea indicatorului este mai mică, cu atât situația firmei este mai bună, deoarece odată vândute, stocurile se transformă în creanțe, iar creanțele în lichidități.

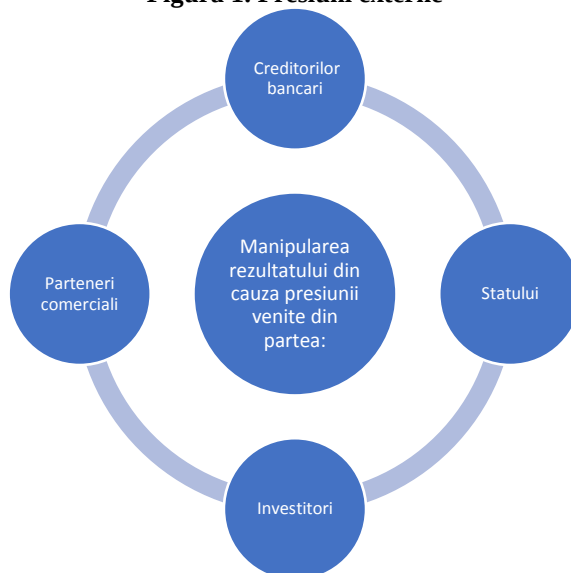
Tabelul 1. Tehnici privind managementul performanței. Cauze. Efecte.

Tehnică	Cauză	Efect
Cheltuieli privind amortizarea	Alegerea unei politici contabile în beneficiul firmei	Valoarea amortizării este recunoscută în situațiile financiare
Reevaluarea activelor imobilizate	În CPP apare o cheltuială dacă valoarea capitalului este mai mare datorită reevaluării activelor	Reducerea rezultatului brut și explicit a impozitului aferent acestuia
Evaluarea imobilizărilor financiare	Se decide vânzarea titlurilor când cursul bursier crește, generând venituri mari	Cresc cheltuielile cu cedarea activelor financiare, deci rezultatul contabil scade
Evaluarea stocurilor	Alegerea uneia dintre cele trei metode de evaluare	Cheltuiala cu descărcarea din gestiune a stocurilor influențează direct CPP-ul
Creanțe incerte	Denaturarea CPP pentru ca managerii să atingă KPI și să primească bonusuri	Venituri mai mari într-o perioadă ce duce la modificarea rezultatului contabil
Provizion de bonusuri	Este specificat în CCM un procent din target-ul vânzărilor pentru bonusuri	Se urmărește venitul din anularea provizionului, care va fi neimpozabil
Provizion de garanții	În politica contabilă este precizat un procent de n% privind produsele vândute	Neavând în ultima perioadă bunuri returnate, compania aplică un procent mai mic, și astfel rezultă o cheltuială mai mică și un profit mai mare

Sursă: Sinteză și dezbateri bazate pe informații culese din Rapoartele anuale

În figura de mai jos se poate observa mecanismul prin care managerii entităților economice se află sub presiune financiară, ceea ce îi determină să apeleze la tehnici de manipulare și denaturare a rezultatului contabil, tocmai pentru a păstra o imagine satisfăcătoare a societății economice în fața părților interesate de situațiile economico-financiare, fără să mai respecte standardele etice și de moralitate. Situația ar fi dezastruoasă în cazul în care furnizorii, clienții sau creditorii și-ar pierde încrederea în companie, creând astfel un impact negativ asupra imaginii entității.

Figura 1. Presiuni externe



Sursă: Proiecție proprie

Toate aceste tehnici de manipulare a performanței prezentate mai sus țin de creativitatea de care dau dovadă unii profesioniști contabili. Un efect asupra acestor practici neloiale ce influențează semnificativ rezultatul se poate observa în prețul acțiunilor pe piața de capital. Momentele în care marile companii folosesc aceste tehnici de manipulare contabilă sunt atunci când intervin schimbări la nivel managerial, când entitatea economică are nevoie de finanțare, când rezultatul contabil începe să scadă, dar se încearcă proiectarea unei imagini cât mai bune, dar ireale a firmei, când se cumpără acțiunile proprii sau când se face publică oferta de cumpărare de acțiuni la bursă. Astfel, managerii doresc să obțină beneficii în urma rezultatelor obținute, acesta fiind principalul motiv pentru care se încearcă cosmetizarea rezultatelor în companii.

Obiectivul principal al firmelor este maximizarea valorii acțiunilor prin exploatarea activelor care au fost dobândite prin aport la capital și datorii (Demska, 1998). Pentru a crește capitalul companiei, acționarii trebuie să investească în mod eficient, iar acest lucru se poate realiza numai în cazul în care firma prezintă performanțe economice ridicate. Prin urmare, este în interesul firmei să raporteze câștiguri pentru a influența previziunile analiștilor financiari, dar este puțin probabil ca firmele să îndeplinească aceste așteptări tot timpul.

4.2 Studiu de caz bazat pe model econometric

Rezultatele arată că, în companiile care au obținut opinie contrară și cu rezerve, există o mai mare probabilitate de utilizare a tehnicilor privind managementul performanței decât în companiile care au obținut opinie nemodificată. Totuși, aceste rezultate prezintă anumite limite, deoarece eșantionul este unul redus, fiind evaluate doar 56 de companii tranzacționate pe piața primară de capital din România la Bursa de Valori București, iar modelul este mai degrabă unul slab

reprezentativ din punct de vedere statistic. Mai jos, am prezentat rezultatele generate de programul în care am lucrat, SPSS, atât pentru opiniile modificate, cât și pentru cele nemodificate.

Rezultatele deviației standard opinie cu rezerve și contrară (tabelul 2) și rezultatele deviației standard opinie nemodificată (tabelul 3) structurează valorile corespondente angajamentelor discreționare, în contextul în care calitatea angajamentelor este măsurată prin deviația standard a reziduurilor firmei. Rezultatele obținute indică acceptarea ipotezei privind o manipulare contabilă mai mare în cazul entităților economice ce au primit opinie cu rezerve și contrară de către auditorii financiari independenți, decât în cazul celor care au avut opinie nemodificată.

Tabelul 2. Rezultate privind deviația standard pentru opiniile cu rezerve și contrare

Valori reziduale					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Valoare estimată	-.219554	.047635	-.062045	.0548800	58
Valoare Reziduală	-.3400130	.3570684	.0000000	.1359205	58
Std. Valoare estimată	-2.870	1.999	.000	1.000	58
Std. Reziduală	-2.412	2.533	.000	.964	58

a. Dependent Variable: TA

Tabelul 3. Rezultate privind deviația standard pentru opiniile nemodificate

Valori reziduale					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Valoare estimată	-.107806	.113868	-.019605	.0209795	158
Valoare Reziduală	-.2292198	.5307761	.0000000	.0921491	158
Std. Valoare estimată	-4.204	6.362	.000	1.000	158
Std. Reziduală	-2.456	5.686	.000	.987	158

a. Dependent Variable: TA

În cazul valorilor reziduale din ambele tabele, angajamentele discreționare reprezentate de reziduuri „ε” sunt nule, ceea ce arată că programul nu a detectat diferențe în privința manipulărilor contabile din situațiile financiare. În schimb, valorile deviației standard din primul tabel prezintă o valoare mai mare decât în cel de-al doilea, demonstrând astfel că există o susceptibilitate mai mare în privința utilizării tehnicilor de gestiune a rezultatului în cazul companiilor ce au opinie cu rezerve și contrară decât al celor cu opinie nemodificată.

Principalul aspect relevant din acest studiu de caz se referă la faptul că, analizând angajamentele opționale, se poate observa că cea mai mică deviație standard este de 0,0029795 în rândul companiilor cu opinie de audit nemodificată, în timp ce deviația standard cea mai mare este de 0,1359205 în cadrul companiilor cu opinie de audit cu rezerve și contrară. Acest lucru indică o calitate mai mare a angajamentelor în raportările financiare, în cazul opiniilor nemodificate.

Prin urmare, aceste rezultate conduc la ipoteza studiului de caz, și anume: companiile listate pe bursă care prezintă rapoarte de audit cu opinii modificate (cu rezerve și contrare) au tendința de a utiliza mai des tehnicile de gestiune ale rezultatului decât acele companii care au rapoarte de audit cu opinii nemodificate. Totodată, se poate concluziona că magnitudinea angajamentelor opționale este mai redusă în cazul opiniilor nemodificate ale rapoartelor de audit, semnaland o îmbunătățire

a calității întocmirii situațiilor financiare de către companiile listate la Bursa de Valori București, mergând pe premisa că managerii acestor companii nu uzitează de tehnici de manipulare contabilă.

Tabelul 4. Opinie cu rezervă și contrară

ANOVA^b

Model		Sumă de pătrate	df	Mean Pătrat	F	Sig.
1	Regresie	.172	4	.043	2.160	.086^a
	Val. Reziduală	1.053	53	.020		
	Total	1.225	57			

a. Predictors: (Constant), CFO, PPE, Sales_Rec, Const

b. Dependent Variable: TA

Tabelul 5. Opinie nemodificată

ANOVA^b

Model		Sumă de pătrate	df	Mean Pătrat	F	Sig.
1	Regresie	.069	4	.017	1.983	.100 ^a
	Val. Reziduala	1.333	153	.009		
	Total	1.402	157			

a. Predictors: (Constant), CFO, Sales_Rec, Const, PPE

b. Dependent Variable: TA

Valoarea Sig (semnificativ) determină existența unor diferențe între condițiile luate și cele semnificative. Există două cazuri în care se pot încadra valorile rezultate:

- Dacă valoarea Sig este mai mare de 0.05, atunci putem concluziona că nu există diferențe semnificative din punct de vedere statistic între cele două condiții. Putem concluziona că diferențele dintre mediile condiției sunt datorate întâmplării și nu manipulării.
- Dacă valoarea sig este mai mică sau egală cu 0.05, atunci putem concluziona că există o diferență semnificativă din punct de vedere statistic între cele două condiții. Astfel, concluzia este că diferențele dintre mediile de stare pot să nu fie datorate schimbării, ci mai degrabă manipulării contabile.

Prin urmare, din tabelele de mai sus rezultă că valorile generate de programul SPSS sunt de 0.086 și 0.10, deci se încadrează în prima ipoteză, unde valoarea este mai mare de 0.05. Astfel, putem concluziona faptul că nu există diferențe semnificative între cele două condiții, dar probabilitatea manipulării rezultatului este mai mare în cazul opiniilor modificate.

Acest studiu prezintă o serie de limite, deoarece rezultatele studiului de caz sunt slab reprezentative din cauza eșantionului redus, ce cuprinde puține companii listate pe piața de capital din România. Cu toate acestea, am dorit să examinăm dacă magnitudinea managementului performanței privită ca o tehnică de manipulare contabilă este mai ridicată în cazul companiilor care au obținut o opinie de audit cu rezerve sau contrară în raport cu companiile care au obținut o opinie de audit nemodificată. Astfel, am aplicat un singur model econometric de detectare a tehnicilor de gestiune a rezultatului și nu mai multe, așa cum este recomandat în literatura internațională. Mai mult, am

pornit de la premisa că există o susceptibilitate mai mare de a gestiona rezultatul în cazul companiilor cu opinie cu rezerve sau contrară, iar în urma aplicării modelului lui Dechow et al. (1995), ipoteza s-a adeverit, deoarece valorile deviației standard privind opinia de audit modificată prezintă o valoare mai mare decât opinia de audit nemodificată. Prin urmare, se demonstrează faptul că în companiile listate la bursă ce prezintă opinie modificată se utilizează mult mai mult tehnicile de gestiune a rezultatului decât în al celor cu opinie nemodificată.

În ceea ce privește direcțiile viitoare de cercetare, modelul econometric poate fi îmbunătățit prin aplicarea mai multor modele econometrice de detectare a unor astfel de practici de manipulare a rezultatului și se poate lucra luând un eșantion mai mare.

5. CONCLUZII

În articolul de față, am abordat subiectul privind guvernanta corporativă, care are rolul de a crea structuri executive în cadrul companiilor, pentru o bună funcționare a acestora, dar și pentru a crește performanța și valoarea companiei, prin atingerea obiectivelor organizaționale. Mai mult decât atât, am pornit de la premisa că, pentru a atinge un anumit nivel de beneficii care să îi satisfacă din punct de vedere financiar, managerii companiilor ajung să creeze iluzia unei performanțe dorite a companiei, denaturând astfel rezultatul financiar-contabil, ajungând să recurgă la tehnici ce țin de manipularea cifrelor, acesta fiind un instrument din ce în ce mai utilizat de către profesioniștii contabili. Am prezentat tehnicile de management al performanței ce le permit companiilor listate pe piața de capital din România, la Bursa de Valori București, să prezinte, în anumite limite, rezultate conforme mai degrabă cu obiectivele lor decât cu realitatea. Unele dintre aceste tehnici de manipulare contabilă pot fi chiar politicile contabile, rezultând din alegerea între diferite metode care au drept finalitate modificarea structurii rezultatului contabil. Politicile contabile și tehnicile de management al performanței, subiectul central al articolului, reprezintă un ansamblu de procedee ce au ca obiectiv modificarea nivelului rezultatului în vederea optimizării sau minimizării situațiilor financiare.

De asemenea, companiile care se angajează în listarea acțiunilor pe piața de capital și încearcă să manipuleze profitul în scopul de a atrage investitori printr-o imagine ce reflectă o bună realitate economică, dar nu și tocmai fidelă, înregistrează o creștere în anul curent, dar cu certitudine se așteaptă la un rezultat scăzut în următorii ani (J. Jones., 1991). Mai mult decât atât, am redat faptul că intervenția acționarilor în guvernanta corporativă este una semnificativă, iar rolul acestora în managementul performanței provine din faptul că cererea acționarilor privind informațiile contabile creează, de fapt, o legătură între rezultatele companiei și prețul acțiunii. Prețul acțiunii este important pentru companii, din cauza costului capitalului entității economice și acțiunilor privite ca numerar. Tehnicile privind managementul performanței afectează prețul acțiunilor tocmai pentru că acesta este stabilit de către investitori, iar aceștia stabilesc un preț ce reflectă valorile economice ale companiei (Kao Lida & Chen Kai, 2004). Prin urmare, presiunea piețelor bursiere asupra companiilor listate este una extrem de mare, deoarece informațiile privind rezultatele financiare joacă un rol crucial în fenomenul tehnicilor de gestionare a rezultatelor.

În concluzie, tehnicile de management al performanței reprezintă o problemă provocatoare pentru profesioniștii contabili și managerii companiilor, fiind procesul prin care aceștia își folosesc cunoștințele în scopul manipulării cifrelor și valorilor rezultatului, profitând de posibilitatea interpretării actelor normative. Altfel spus, indiferent de numărul și de gradul de detaliere a normelor contabile, întotdeauna vor fi unii profesioniști contabili care vor găsi o cale de a depăși rigorile impuse de sistem. Un cadru normativ mai detaliat, care să nu lase loc de interpretare, ar fi o soluție atrăgătoare pentru anihilarea practicilor de gestiune a rezultatului, în special la companiile listate pe piața de capital.

BIBLIOGRAFIE

- Bursa de Valori București (2016) *Codul de Guvernare Corporativă*, pp. 6-10.
- Dechow, P. & Schrand, C. (2010) "Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences", *Journal of Accounting and Economics*, pp. 344-345.
- Dechow, P. & Skinner, D. (2000) "Earnings management, reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators", *Accounting Horizons*, pp.235-236.
- Dechow, PM; Sloan, R. & Sweeney, A. (1995) „Detecting earnings management”, *The Accounting Review*, vol.70, pp.193-225.
- Demski, J. (1998) "Performance measure manipulation", *Contemporary Accounting Research*, pp.261.
- Brett, T. & Sheridan, T. (1988) "Management's Ability and Incentives to Affect the Timing and Magnitude of Accounting Accruals", *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, pp. 127-139
- Filip, A. & Raffournier, B. (2014) "Financial crisis and Earnings Management: The European evidence", *The International Journal of Accounting*, pp. 455-478.
- Jonas & Blanchet (2012) "Auditor's perceptions of financial reporting quality", *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, Vol. 2, No. 1.
- Jones, J. (1991) "Earnings management during import relief investigation", *Journal of Accounting Research*, vol. 29 (2): 192-228.
- Kao, L. & Chen, K. (2004) "The Effects of Board Characteristics on Earnings Management", *Corporate Ownership & Control*, vol.1, no.3, pp.96-107.
- Lara Chavez et al. (2012) "Accounting Conservatism and the Limits to Earnings Management", *SSRN Journal*
- Patel Sandeep et al. (2002) "Measuring transparency and disclosure at firmlevel in emerging markets", *Emerging Markets Review*, 3, pp. 325-337.
- Stiglbauer, M. (2010) "Transparency & disclosure on corporate governance as a key factor of companies' success", *Problems and Perspectives in Management*, Vol.8, pp. 161-170.
- Schipper, K. & Vincent, L. (2003) "Earnings quality", *Accounting Horizons*, 17, p. 97-110.
- Tang, Q.; Chen, F. & Zhijun, L. (2008) Financial Reporting quality and Investor protection. A global investigation, p. 55.
- Tassadaq, F. & Malik, Q. (2015) "Creative Accounting and Financial Reporting: Model Development and Empirical Testing", *International Journal of Economics and Financial Issues*, vol. 5(2), 544-551.
- Teoh, S.; Welch, I. și Wong, J. (1988) "Earnings management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings".

CREATIVITATE ÎN MANAGEMENTUL PERFORMANȚEI ȘI GUVERNANȚA CORPORATIVĂ: ROLUL OPINIEI DE AUDIT ÎN COMPANIILE LISTATE LA BVB

Toth Anca-Violeta

Contabilitate, Audit și Informatică de Gestione, anul II

Coordonator: Prof. univ.dr. LUNGU Camelia-Iuliana

REZUMAT

Articolul de față abordează existența managementului performanței în companiile tranzacționate la Bursa de Valori București din România. Plecând de la structura rezultatului contabil și influențele asupra acestuia, am presupus că managerii companiilor au tendința de a modifica nivelul rezultatului, în vederea optimizării situațiilor financiare, prin raționamentul lor profesional ce se regăsește în politicile contabile ale entităților economice pe care le manageriază. Mai mult, ne-am bazat pe următoarea ipoteză principală: principalul motiv pentru care managerii recurg la astfel de tehnici de manipulare se datorează bonusurilor pe care aceștia le primesc, dacă au depășit performanța indicatorilor menționată în contractele de muncă pentru a crește prețul acțiunii pe termen scurt. Prezentul articol abordează unul dintre cele mai controversate subiecte privind impactul pe care îl poate avea opinia de audit în cadrul companiilor listate la Bursa de Valori București, dar și percepția pe care o au auditorii financiari în legătură cu guvernanta corporativă, precum și utilizarea tehnicilor privind managementul performanței, care ajunge să genereze imagini cosmetizate ale companiilor. Întrucât nu există studii la nivel național care evaluează magnitudinea managementului performanței la nivelul companiilor cotate la bursă, studiul de față constituie un element de noutate în domeniu. Astfel, modelul econometric utilizat este cel elaborat de Dechow et al. (1995), având la bază modelul de angajamente, iar direcțiile de cercetare au vizat următoarele aspecte: opinii de audit modificate și nemodificate în decursul a cinci ani, anterior modificării Codului de Guvernanta corporativă în România, pentru un eșantion de 56 de companii tranzacționate la bursă, precum și influența pe care o poate avea aceasta asupra imaginii companiei auditate.

Cuvinte-cheie: managementul performanței, guvernanta corporativă, opinia de audit, Bursa de Valori București

1. INTRODUCERE

În cadrul acestui studiu, este evaluată existența practicilor privind managementul performanței din cadrul companiilor listate la Bursa de Valori București, piața primară și impactul pe care îl are opinia de audit asupra acestora. Totodată, am prezentat mecanismul guvernantei corporative, caracteristicile structurii de conducere, relația cu investitorii și cu auditul extern, dar și factorii care îi determină să denatureze rezultatul contabil, respectiv „cosmetizarea” acestuia de către managerii companiilor, în scopul menținerii sau creșterii prețului pe acțiune, creând iluzia unui trend crescător al profitului, ajutând compania să obțină capital printr-o nouă emisiune de acțiuni. Concret, dividendele și constituirile de rezerve au impact asupra prețului acțiunilor, deoarece furnizează investitorilor informații despre profitabilitatea firmei. O schimbare în ratele de repartizare a profitului ar putea produce modificări ale profitabilității viitoare și, ca urmare, are efect asupra prețului acțiunii. Este evident că, dacă managerii doresc majorarea prețului acțiunii, această metodă e atractivă pentru aceștia, deoarece tehnicile de manipulare contabilă pot realiza acest lucru. Totuși, interesul conducerii entității economice determină modul în care mecanismul guvernantei corporative răspunde la stimuli externi, dat fiind faptul că se încearcă reducerea utilizării tehnicilor neloiale privind raportarea financiară.

Conceptele referitoare la guvernanta corporativă, rolul pe care îl are aceasta în cadrul companiilor cotate la bursă și caracteristicile referitoare la managementul performanței deschid secțiunea destinată revizuirii literaturii de specialitate. Mai mult, am prezentat factorii declanșatori și motivatori care îi fac pe managerii companiilor să recurgă la utilizarea tehnicilor de management al performanței. Guvernanta corporativă este sistemul prin care companiile sunt îndrumate și controlate. Aceștia includ relația dintre consiliul de administrație, acționari și alte părți interesate și efectele asupra strategiei și performanței corporative. Importanța guvernantei corporative constă în faptul că aceasta analizează modul în care acționează factorii de decizie, cum pot sau ar trebui să fie monitorizați și cum pot fi luați în considerare deciziile și acțiunile lor. Am redat în continuare câteva dintre cele mai utilizate practici privind manipularea cifrelor în sensul denaturării rezultatului contabil, precum și rolul pe care îl au auditorii financiari în identificarea erorilor contabile sau chiar în descoperirea fraudelor. Unul dintre principalele motive pentru care managerii recurg la astfel de tehnici manipulative ar putea fi punctul de vedere fiscal, deoarece profitul impozabil este măsurat în raport cu cifrele contabile pe care le prezintă compania; alt motiv poate rezulta atunci când un nou manager preia conducerea, respectiv motivația lui de a adăuga provizioane, astfel încât orice pierdere să apară ca fiind responsabilitatea managerului anterior. Prin urmare, situațiile financiare auditate publicate și informațiile conexe sunt de o importanță majoră. Acestea vor fi, de obicei, setul principal de informații la care au acces acționarii și alți actori interesați, de aceea obținerea unor situații financiare credibile susținute de opinia auditorului este crucială.

Aria de cercetare este similară cu studii internaționale precum cel a lui Lara et al. (2012) și Filip & Raffournier (2014). Astfel, majoritatea studiilor privind acest segment al tehnicilor de management al performanței analizează factorii declanșatori care stau la baza utilizării practicilor și consecințele acestora. Studiul de caz prezentat în secțiunea a treia implementează modelul Dechow descris în cazul unui eșantion de 56 de companii cotate la Bursa de Valori din București (BVB) în decursul anilor 2011-2015, înainte și după aplicarea IFRS-urilor, având la bază atât raportările financiare, cât și rapoartele de audit ale tuturor companiilor. Companiile care activează în sectorul financiar, atât băncile, cât și companiile de asigurări, au fost eliminate din studiu, deoarece aceste companii se supun unor reglementări specifice în raport cu activitatea desfășurată. Lucrarea se încheie cu concluzii și direcții viitoare de cercetare.

2. REVIZUIREA LITERATURII DE SPECIALITATE

2.1. Rolul guvernantei corporative

Guvernanta corporativă reprezintă un set de principii, practici, politici și reguli, care au rolul de a proteja interesele acționarilor din cadrul companiilor, prin aplicarea transparenței la nivelul activităților pe care acestea le desfășoară. Scopul guvernantei corporative este acela de a verifica dacă entitățile economice respectă legile și reglementările aplicate, principiile contabile general acceptate, standardele etice și diferențele culturale, care servesc intereselor fiecărei părți a organizației. „Codul de guvernanta corporativă al Bursei de Valori București este un set de principii și recomandări pentru societățile ale căror acțiuni sunt admise la tranzacționare pe piața reglementată.” (Bursa de Valori București, 2015:2). Principalul obiectiv al Bursei de Valori București se bazează pe respectarea standardelor de guvernanta corporativă și pe sporirea încrederii privind relațiile dintre companiile cotate la bursă și terțe părți interesate. Astfel, companiile tranzacționate pe piața primară de capital din România trebuie să includă în raportul anual declarația privind guvernanta corporativă și modul în care respectă regulile și principiile menționate în codul de guvernanta al Bursei de Valori București, dar și măsurile care au fost luate în scopul îmbunătățirii performanței social-corporative. Totuși, dacă există cazuri de

neconformitate cu prevederile menționate în cod, companiile au datoria de a raporta acest lucru printr-un raport la Bursa de Valori București (BVB, 2017).

Pentru eficientizarea controlului intern privind practicile de guvernanță corporativă, consiliul din cadrul companiilor are datoria de a stabili principii privind managementul riscului. Astfel, entitatea economică trebuie să organizeze audit intern periodic, iar consiliul, la rândul său, înființează comitetul de audit, ce are în subordine auditul intern. Acesta are rolul de a supraveghea și monitoriza expunerile strategice, operaționale, financiare și de conformitate ale companiei și colaborează cu managementul pentru a stabili apetitul pentru risc, toleranțele la risc și alinierea la prioritățile strategice din cadrul organizației, dar și de a numi auditorul financiar extern (Tassadaq și Malik, 2015).

Cei mai importanți factori care stau la baza calității rapoartelor financiare sunt: depistarea erorilor privind controalele interne ale auditului intern, instruirea corespunzătoare a personalului societății pentru a nu se abate de la principiile menționate în Codul de Guvernanță Corporativă, opinia auditului financiar extern și independența membrilor Consiliul companiei. Acest articol identifică și explică cele mai comune situații de practici contabile care generează o creștere artificială a rezultatului contabil și care se află la pragul dintre contabilitatea creativă și fraudă contabilă.

Ideea guvernanței corporative a apărut tocmai din pricina faptului că managerii companiilor utilizează tehnici neloiale în ceea ce privește denaturarea rezultatului contabil, iar după marile scandaluri apărute în presă, guvernanța corporativă descurajează aplicarea metodelor legate de managementul performanței. Astfel, companiile listate la Bursa de Valori București doresc să câștige încrederea părților interesate și să atragă cât mai mulți investitori. Totuși, acestea sunt auditate de către specialiști, care joacă un rol-cheie în ceea ce privește calitatea rapoartelor financiare și transparența lor, datorită faptului că ei promovează corectitudinea în întocmirea situațiilor financiare, aplicând regulile și principiile stabilite în cadrul conceptual. Este dificil chiar și pentru auditorii financiari să detecteze dacă managerii companiilor pe care le auditează practică tehnici privind managementul performanței, deoarece poate exista posibilitatea unei simple erori în contabilitate sau pot depista un act fraudulos care a avut loc în cadrul entităților economice (Schipper și Vincent, 2003).

Utilizatorii situațiilor și rapoartelor financiare includ creditorii, furnizorii, analiștii financiari, autoritățile guvernamentale, băncile, investitorii, iar aceștia sunt interesați de opinia auditorilor externi, dar și de aspectele calitative privind rapoartele financiare, care sunt de interes primar nu numai pentru utilizatorii finali, ci și pentru întreaga societate, deoarece afectează deciziile economice care pot avea un impact semnificativ asupra acesteia. Acest impact a fost prezentat cel mai evident de o serie de eșecuri corporative (Enron, Parmalat etc.), desființarea anumitor instituții financiare (Lehman Brothers, Fortis, AIG etc.). Astfel, folosirea managementului performanței la nivelul companiilor are un impact negativ în rândul utilizatorilor, deoarece le oferă informații false privind piața de capital, care utilizează situațiile economico-financiare pentru a stabili prețul pe acțiune (Tang Q, Chen H and Zhijun L, 2008). Warren Buffet a spus: „Investiți în acele acțiuni a căror afacere o cunoașteți”. Pornind de la spusele lui Warren Buffet, prin tehnicile de manipulare a rezultatului contabil, utilizate de către managementul companiilor, investitorilor li se diminuează capacitatea de a lua decizii privind cumpărarea, vânzarea sau deținerea titlurilor de valoare.

Astfel, guvernanța corporativă joacă un rol esențial în cadrul oricăror organizații, iar din punct de vedere economico-financiar reprezintă cea mai bună metodă prin care se poate controla utilizarea tehnicilor privind contabilitatea creativă, prin înființarea comitetelor de audit și contractarea firmelor de audit extern. „În ceea ce privește informațiile financiare, transparența reprezintă o componentă importantă a guvernanței corporative, ea conducând la reducerea asimetriei informaționale și la creșterea încrederii pe piețele financiare, ceea ce contribuie la reducerea

costului capitalurilor” (Patel et al., 2002; Stiglbauer, 2010). De exemplu, obligațiile de raportare financiară ale companiilor cotate la bursă sunt stabilite de norme complexe și precise în ceea ce privește transparența informațiilor de furnizat. Atât normele americane (US GAAP – United States Generally Accepted Accounting Standards), cât și cele internaționale (IFRS) sunt din ce în ce mai cuprinzătoare ca dimensiuni și includ tot mai multe reguli de raportare complementară celei strict financiare.

2.2. Managementul performanței și opinia de audit

Studiile privind managementul performanței s-au intensificat în ultimii ani, iar în literatura de specialitate nu există un consens în ceea ce privește definiția conceptului de manipulare contabilă. Astfel, în literatura respectivă sunt abordări diverse, pornind de la ideea că acest concept de manipulare contabilă se utilizează, de regulă, pentru a descrie procesul prin care profesioniștii contabili își folosesc cunoștințele în scopul manipulării cifrelor din situațiile financiare ale companiilor.

Alte studii realizate de către Teoh, Welch și Wong (1998), precum și de Dechow, Sloan și Sweeney (1996), arată că managerii sunt stimulați să manipuleze rezultatele companiilor, în încercarea de a influența diferiții participanți la piața de capital. Acești autori prezintă dovada că managerii au tendința de a majora veniturile înainte de „seasoned equity offerings”. Rezultatele descoperite de aceștia sunt în concordanță cu ideea că managerii caută să gestioneze câștigurile pentru a îmbunătăți așteptările investitorilor cu privire la performanțele viitoare ale companiilor. Există, totuși, un cost asociat cu managementul gestiunii rezultatului. Teoh, Welch și Wong (1998) arată că firmele care au reușit să aibă venituri mai mari înainte de ofertele de pe piața de capital au o performanță și o rentabilitate slabă pe piața de capital în următorii trei ani.

Prin urmare, deciziile managerului trebuie bine argumentate și justificate în notele explicative ale situațiilor financiare, deoarece aceștia, având dreptul la libertatea de a alege politicile contabile, pot manipula rezultatul contabil, schimbând în mod semnificativ situația reală a acestuia. Spre exemplu, atunci când masa *discount-urilor* se majorează, cu scopul de a crește vânzările anului curent, ea va genera, în viitor, o scădere a fluxurilor de trezorerie. Pe termen scurt, astfel de decizii pot îmbunătăți imaginea companiei pe piață, însă pe termen lung o pot afecta negativ iremediabil (Dechow and Skinner, 2000).

Fiecare companie are propriile interese. Aceste interese însă sunt umbrite de presiunile care se exercită în fiecare moment asupra activității lor. Presiunile cele mai mari vin din partea utilizatorilor externi. Când, dimpotrivă, societatea înregistrează pierdere, managerii majorează respectiva pierdere prin includerea tuturor pierderilor probabile, astfel că, în anii următori, se vor putea prezenta câștiguri substanțiale (Dechow, Schrand, 2010).

Datorită practicării acestor tehnici privind managementul performanței, am stabilit ca obiectiv al lucrării redarea rolului pe care raportul final de audit asupra situațiilor financiare îl are la nivelul societăților listate pe bursă. Prin emiterea OMFP 881/2012, în conformitate cu standardele internaționale, companiile tranzacționate pe o piață financiară reglementată au fost obligate să publice situațiile financiare individuale începând cu anul 2012. Am stabilit următoarea **ipoteză a cercetării**: Entitățile economice care au opinie de audit cu rezerve sau contrară prezintă un risc mai mare în a-și denatura rezultatul contabil, comparativ cu cele a căror opinie este nemodificată.

De asemenea, am relatat câteva dintre cele mai importante ajustări găsite de către auditorii financiari în rapoartele anuale ale companiilor listate pe piața de capital din România. Există patru categorii de modele în ceea ce privește tehnicile de manipulare contabilă: modele de angajamente („accrual”), modele de relevanță a valorii, elemente specifice ale rapoartelor financiare și metode care pun în funcțiune caracteristicile calitative (Jonas și Blanchet, 2012). Modelul de angajamente

se bazează, de fapt, pe tehnica managementului performanței, reprezentând intervenția voită a profesioniștilor contabili, utilizată în raportarea financiară cu intenția de a obține un stimulent managerial. Este evident faptul că, în companiile al căror raport de audit prezintă opinie cu rezerve și contrară, managerii acestora practică mai des modelul de angajamente bazat pe contabilitatea de angajamente, având astfel o tendință mai mare de a „cosmetiza” situațiile financiare decât companiile al căror raport de audit prezintă o opinie nemodificată.

Totodată, în cadrul articolului, am abordat subiectul tehnicilor de manipulare contabilă care le pot permite companiilor cotate pe piața de capital din România pe Bursă de Valori București să prezinte, în anumite limite, rezultate conforme mai degrabă cu obiectivele lor, decât cu realitatea. Unele dintre aceste tehnici de manipulare contabilă pot fi chiar politicile contabile, rezultând din alegerea între diferitele metode de contabilizare, și au drept finalitate modificarea structurii rezultatului contabil. Politicile contabile și tehnicile privind managementul performanței, subiectul central al acestui articol, reprezintă un ansamblu de procedee ce au ca scop modificarea nivelului rezultatului, în vederea optimizării sau minimizării situațiilor financiare.

Cu toate acestea, rezultatele indică faptul că, în general, investitorii sunt mult mai atrași de companiile ce generează rezultate mari ale profitului și o cifră de afaceri mare (Dye, Trueman și Titman, 1988). O analiză atentă a situațiilor financiare ale unei companii, împreună cu o înțelegere a guvernantei corporative și a stimulentei cu care se confruntă managerii acesteia, îi pot ajuta pe utilizatorii externi, precum analiștii financiari, investitorii ori băncile, să identifice calitatea raportărilor financiare și probabilitatea existenței unor probleme în ceea ce privește conducerea companiilor, ceea ce echivalează cu identificarea eventualelor corecții potențiale. Totuși, profesioniștii contabili ar trebui să respecte orientările generale, cum ar fi coerența, comparabilitatea, neutralitatea, dezvăluirea completă și conservatorismul (Dye, Trueman și Titman, 1988).

3. METODOLOGIA CERCETĂRII

Studiul de caz evaluează existența managementului performanței la nivelul rezultatului contabil, pe piața primară de capital din România. Astfel, eșantionul este alcătuit din 56 de companii cotate la Bursa de Valori București, piață primară. Totodată, am pornit de la premisa că există o susceptibilitate mai mare privind practicarea managementului performanței în cazul companiilor care au obținut opinie de audit modificată. Astfel, am extras informații pe baza rapoartelor anuale făcute publice de către companii pe site-urile lor, între anii 2010-2015, și am analizat dacă probabilitatea unui management al performanței necorespunzător la companiile care prezintă opinie cu rezerve și contrară este mai mare, existând o magnitudine mai mare a managementului performanței privit ca o tehnică de manipulare contabilă decât la cele care prezintă opinie de audit nemodificată.

Am analizat rapoartele financiare ale companiilor implementând un model econometric, numit Modelul lui Dechow et al. (1995), care explică modelul contabil de angajamente prezentat în secțiunea privind revizuirea literaturii. Modelul econometric se bazează pe angajamentele nondiscreționare, privite ca fiind modelele de funcționare ale activității afacerilor, și angajamentele discreționare, care sunt susceptibile în a proveni din tehnicile de manipulare contabilă în ceea ce privește managementul performanței. Ca angajamente discreționare am identificat veniturile și cheltuielile, ce implică plăți și încasări, fiind calculate ca diferență între profitul operațional al entității economice și cash-flow-ul aferent. Am presupus că angajamentele nondiscreționare nu sunt atât de ușor de manipulat, spre deosebire de angajamentele discreționare, care pot fi manipulate într-o manieră mai mare de către managerii companiilor din eșantionul ales. Mai mult, am extras informațiile relevante din rapoartele financiare ale companiilor tranzacționate pe piața de capital, bazându-ne pe ecuația din Modelului lui Dechow:

$$\frac{TA_t}{A_{t-1}} = \alpha_1 \frac{1}{A_{t-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta REV_t - \Delta REC_t}{A_{t-1}} + \alpha_3 \frac{PPE_t}{A_{t-1}} + \alpha_4 \frac{CFO_t}{A_{t-1}} + \varepsilon_t$$

unde:

- TA = angajamentele totale (*Profit operațional – Cash-flow*);
- A = activele totale;
- REV = variația veniturilor;
- REC = variația creanțelor;
- PPE = active imobilizate;
- CFO = cash-flow
- t = anul curent;
- $t-1$ = anul anterior;
- ε = porțiunea de angajamentele totale pentru firmă în anul curent;

Odată extrase bazele de date privind cele prezentate mai sus, am identificat valoarea porțiunii privind angajamentele nondiscreționare, urmând ca apoi să putem identifica valoarea porțiunii angajamentului discreționar „ ε ”. Acest angajament discreționar reprezintă, de fapt, reziduurile, adică angajamentele opționale, iar prin intermediul acestor reziduuri am calculat variabila dependentă a regresiei menționată în Modelul lui Jones, sugerat de Dechow et al. (1995).

Astfel, calitatea angajamentelor discreționare am calculat-o și evaluat-o ca fiind deviația standard în ceea ce privește reziduurile menționate. Mai mult, am pornit de la premisa că o deviație standard mare prezintă o calitate mult mai scăzută a angajamentelor, și, astfel, o calitate scăzută a rapoartelor financiare în comparație cu o deviație standard, care are o valoare mai mică. Magnitudinea deviației indică, de fapt, un nivel ridicat al utilizării managementului performanței într-o companie.

Potrivit Modelului lui Jones, am folosit patru variabile continue pentru studiul de caz, iar programul SPSS a generat coeficienți de corelație între variabilele specificate. Atunci când managerii companiilor utilizează tehnici privind managementul performanței, în această strategie de manipulare a cifrelor contabile se regăsește cel puțin una dintre aceste variabile continue.

4. ANALIZA REZULTATELOR

4.1. Tehnici de manipulare privind managementul performanței

Conducerea companiilor recurge la tehnici de manipulare și denaturare a structurii rezultatului contabil, iar efectele utilizării acestora asupra informațiilor furnizate sunt rezumate în continuare. În cazul unor companii care doresc să fuzioneze, unul dintre motivele pentru care managerii entităților economice majorează veniturile înainte de fuziunea propriu-zisă este tocmai pentru a crește prețul pe acțiune și de a reduce costul fuziunii. Pe de altă parte, în spatele acțiunii voite a managerilor de a manipula rezultatele contabile ale companiilor se află anumite stimulente care îi determină să influențeze participanții la piața de capital.

Un alt exemplu interesant îl reprezintă volumul *discount-urilor* acordate în anumite perioade ale anului, ceea ce duce la o scădere semnificativă a veniturilor pe termen scurt, dar care are un impact negativ asupra cash-flow-ului, iar o scădere a acestuia va crea probleme în ceea ce privește lichiditatea firmei. Astfel, indicatorii financiari vor fi modificați, iar utilizatorii externi precum băncile sau investitorii vor fi induși în eroare de analiza fluxurilor de lichiditate.

O altă strategie pe care managerii companiilor o abordează rezultă din supraproducție, deoarece, atunci când vor să crească veniturile perioadei și să majoreze rezultatul financiar, ei reduc costurile fixe, ceea ce duce la modificarea prețului de vânzare. Această tehnică a contabilității creative utilizată de managerii companiilor are denumirea de „over stock” și are ca scop influențarea cheltuielilor privind descărcarea din gestiune și stocarea, modificând un indicator important precum viteza de rotație a stocurilor. Cu cât valoarea indicatorului este mai mică, cu atât situația firmei este mai bună, deoarece odată vândute, stocurile se transformă în creanțe, iar creanțele în lichidități.

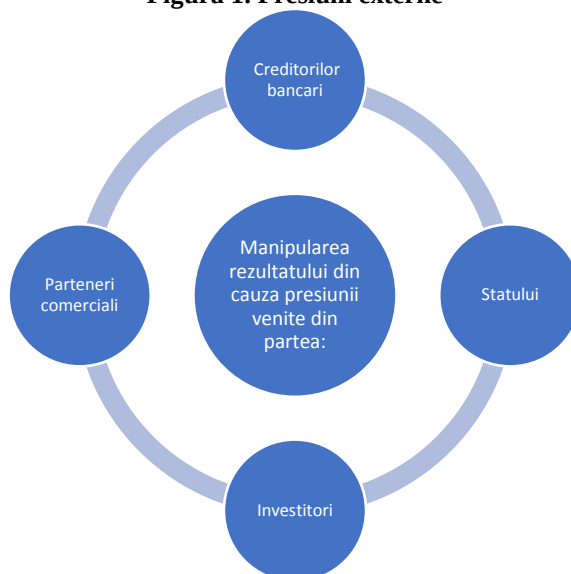
Tabelul 1. Tehnici privind managementul performanței. Cauze. Efecte.

Tehnică	Cauză	Efect
Cheltuieli privind amortizarea	Alegerea unei politici contabile în beneficiul firmei	Valoarea amortizării este recunoscută în situațiile financiare
Reevaluarea activelor imobilizate	În CPP apare o cheltuială dacă valoarea capitalului este mai mare datorită reevaluării activelor	Reducerea rezultatului brut și explicit a impozitului aferent acestuia
Evaluarea imobilizărilor financiare	Se decide vânzarea titlurilor când cursul bursier crește, generând venituri mari	Cresc cheltuielile cu cedarea activelor financiare, deci rezultatul contabil scade
Evaluarea stocurilor	Alegerea uneia dintre cele trei metode de evaluare	Cheltuiala cu descărcarea din gestiune a stocurilor influențează direct CPP-ul
Creanțe incerte	Denaturarea CPP pentru ca managerii să atingă KPI și să primească bonusuri	Venituri mai mari într-o perioadă ce duce la modificarea rezultatului contabil
Provizion de bonusuri	Este specificat în CCM un procent din target-ul vânzărilor pentru bonusuri	Se urmărește venitul din anularea provizionului, care va fi neimpozabil
Provizion de garanții	În politica contabilă este precizat un procent de n% privind produsele vândute	Neavând în ultima perioadă bunuri returnate, compania aplică un procent mai mic, și astfel rezultă o cheltuială mai mică și un profit mai mare

Sursă: Sinteză și dezbateri bazate pe informații culese din Rapoartele anuale

În figura următoare se poate observa mecanismul prin care managerii entităților economice se află sub presiune financiară, ceea ce îi determină să apeleze la tehnici de manipulare și denaturare a rezultatului contabil, tocmai pentru a păstra o imagine satisfăcătoare a societății economice în fața părților interesate de situațiile economico-financiare, fără să mai respecte standardele etice și de moralitate. Situația ar fi dezastruoasă în cazul în care furnizorii, clienții sau creditorii și-ar pierde încrederea în companie, creând astfel un impact negativ asupra imaginii entității respective.

Figura 1. Presiuni externe



Sursă: Proiecție proprie

Toate aceste tehnici de manipulare a performanței prezentate mai sus țin de creativitatea de care dau dovadă unii profesioniști contabili. Un efect asupra acestor practici neloiale ce influențează semnificativ rezultatul se poate observa în prețul acțiunilor pe piața de capital. Momentele în care marile companii folosesc aceste tehnici de manipulare contabilă sunt atunci când intervin schimbări la nivel managerial, când entitatea economică are nevoie de finanțare, când rezultatul contabil începe să scadă, dar se încearcă proiectarea unei imagini cât mai bune, dar ireale a firmei, când se cumpără acțiunile proprii sau când se face publică oferta de cumpărare de acțiuni la bursă. Astfel, managerii doresc să obțină beneficii în urma rezultatelor obținute, acesta fiind principalul motiv pentru care se încearcă cosmetizarea rezultatelor în companii.

Obiectivul principal al firmelor este maximizarea valorii acțiunilor prin exploatarea activelor care au fost dobândite prin aport la capital și datorii (Demski, 1998). Pentru a crește capitalul companiei, acționarii trebuie să investească în mod eficient, iar acest lucru se poate realiza numai în cazul în care firma prezintă performanțe economice ridicate. Prin urmare, este în interesul firmei să raporteze câștiguri pentru a influența previziunile analiștilor financiari, dar este puțin probabil ca firmele să îndeplinească aceste așteptări tot timpul.

4.2 Studiu de caz bazat pe model econometric

Rezultatele arată că, în companiile care au obținut opinie contrară și cu rezerve, există o mai mare probabilitate de utilizare a tehnicilor privind managementul performanței decât în companiile care au obținut opinie nemodificată. Totuși, aceste rezultate prezintă anumite limite, deoarece eșantionul este unul redus, fiind evaluate doar 56 de companii tranzacționate pe piața primară de capital din România la Bursa de Valori București, iar modelul este mai degrabă unul slab reprezentativ din punct de vedere statistic. Mai jos, am prezentat rezultatele generate de programul în care am lucrat, SPSS, atât pentru opiniile modificate, cât și pentru cele nemodificate.

Rezultatele deviației standard opinie cu rezerve și contrară (tabelul 2) și rezultatele deviației standard opinie nemodificată (tabelul 3) structurează valorile corespundente angajamentelor discreționare, în contextul în care calitatea angajamentelor este măsurată prin deviația standard a reziduurilor firmei. Rezultatele obținute indică acceptarea ipotezei privind o manipulare contabilă mai mare în cazul entităților economice ce au primit opinie cu rezerve și contrară de către auditorii financiari independenți, decât în cazul celor care au avut opinie nemodificată.

Tabelul 2. Rezultate privind deviația standard pentru opiniile cu rezerve și contrare

Valori reziduale					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Valoare estimată	-.219554	.047635	-.062045	.0548800	58
Valoare Reziduală	-.3400130	.3570684	.0000000	.1359205	58
Std. Valoare estimată	-2.870	1.999	.000	1.000	58
Std. Reziduală	-2.412	2.533	.000	.964	58

a. Dependent Variable: TA

Tabelul 3. Rezultate privind deviația standard pentru opiniile nemodificate

Valori reziduale					
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Valoare estimată	-.107806	.113868	-.019605	.0209795	158
Valoare Reziduală	-.2292198	.5307761	.0000000	.0921491	158
Std. Valoare estimată	-4.204	6.362	.000	1.000	158
Std. Reziduală	-2.456	5.686	.000	.987	158

a. Dependent Variable: TA

În cazul valorilor reziduale din ambele tabele, angajamentele discreționare reprezentate de reziduuri „ε” sunt nule, ceea ce arată că programul nu a detectat diferențe în privința manipulărilor contabile din situațiile financiare. În schimb, valorile deviației standard din primul tabel prezintă o valoare mai mare decât în cel de-al doilea, demonstrând astfel că există o susceptibilitate mai mare în privința utilizării tehnicilor de gestiune a rezultatului în cazul companiilor ce au opinie cu rezerve și contrară decât al celor cu opinie nemodificată.

Principalul aspect relevant din acest studiu de caz se referă la faptul că, analizând angajamentele opționale, se poate observa că cea mai mică deviație standard este de 0,0209795 în rândul companiilor cu opinie de audit nemodificată, în timp ce deviația standard cea mai mare este de 0,1359205 în cadrul companiilor cu opinie de audit cu rezerve și contrară. Acest lucru indică o calitate mai mare a angajamentelor în raportările financiare, în cazul opiniilor nemodificate.

Prin urmare, aceste rezultate conduc la ipoteza studiului de caz, și anume: companiile listate pe bursă care prezintă rapoarte de audit cu opinii modificate (cu rezerve și contrare) au tendința de a utiliza mai des tehnicile de gestiune ale rezultatului decât acele companii care au rapoarte de audit cu opinii nemodificate. Totodată, se poate concluziona că magnitudinea angajamentelor opționale este mai redusă în cazul opiniilor nemodificate ale rapoartelor de audit, semnalând o îmbunătățire a calității întocmirii situațiilor financiare de către companiile listate la Bursa de Valori București, mergând pe premisa că managerii acestor companii nu uzitează de tehnici de manipulare contabilă.

Tabelul 4. Opinie cu rezervă și contrară**ANOVA^b**

Model		Sumă de pătrate	df	Mean Pătrat	F	Sig.
1	Regresie	.172	4	.043	2.160	.086^a
	Val. Reziduală	1.053	53	.020		
	Total	1.225	57			

a. Predictors: (Constant), CFO, PPE, Sales_Rec, Const

b. Dependent Variable: TA

Tabelul 5. Opinie nemodificată**ANOVA^b**

Model		Sumă de pătrate	df	Mean Pătrat	F	Sig.
1	Regresie	.069	4	.017	1.983	.100^a
	Val. Reziduala	1.333	153	.009		
	Total	1.402	157			

a. Predictors: (Constant), CFO, Sales_Rec, Const, PPE

b. Dependent Variable: TA

Valoarea Sig (semnificativ) determină existența unor diferențe între condițiile luate și cele semnificative. Există două cazuri în care se pot încadra valorile rezultate:

- Dacă valoarea Sig este mai mare de 0.05, atunci putem concluziona că nu există diferențe semnificative din punct de vedere statistic între cele două condiții. Putem concluziona că diferențele dintre mediile condiției sunt datorate întâmplării și nu manipulării.
- Dacă valoarea sig este mai mică sau egală cu 0.05, atunci putem concluziona că există o diferență semnificativă din punct de vedere statistic între cele două condiții. Astfel, concluzia este că diferențele dintre mediile de stare pot să nu fie datorate schimbării, ci mai degrabă manipulării contabile.

Prin urmare, din tabelele de mai sus rezultă că valorile generate de programul SPSS sunt de 0.086 și 0.10, deci se încadrează în prima ipoteză, unde valoarea este mai mare de 0.05. Astfel, putem concluziona faptul că nu există diferențe semnificative între cele două condiții, dar probabilitatea manipulării rezultatului este mai mare în cazul opiniilor modificate.

Acest studiu prezintă o serie de limite, deoarece rezultatele studiului de caz sunt slab reprezentative din cauza eșantionului redus, ce cuprinde puține companii listate pe piața de capital din România. Cu toate acestea, am dorit să examinăm dacă magnitudinea managementului performanței privită ca o tehnică de manipulare contabilă este mai ridicată în cazul companiilor care au obținut o opinie de audit cu rezerve sau contrară în raport cu companiile care au obținut o opinie de audit nemodificată. Astfel, am aplicat un singur model econometric de detectare a tehnicilor de gestiune a rezultatului și nu mai multe, așa cum este recomandat în literatura internațională. Mai mult, am pornit de la premisa că există o susceptibilitate mai mare de a gestiona rezultatul în cazul companiilor cu opinie cu rezerve sau contrară, iar în urma aplicării modelului lui Dechow et al. (1995), ipoteza s-a adeverit, deoarece valorile deviației standard privind opinia de audit modificată

prezintă o valoare mai mare decât opinia de audit nemodificată. Prin urmare, se demonstrează faptul că în companiile listate la bursă ce prezintă opinie modificată se utilizează mult mai mult tehnicile de gestiune a rezultatului decât în al celor cu opinie nemodificată.

În ceea ce privește direcțiile viitoare de cercetare, modelul econometric poate fi îmbunătățit prin aplicarea mai multor modele econometrice de detectare a unor astfel de practici de manipulare a rezultatului și se poate lucra luând un eșantion mai mare.

5. CONCLUZII

În articolul de față, am abordat subiectul privind guvernanta corporativă, care are rolul de a crea structuri executive în cadrul companiilor, pentru o bună funcționare a acestora, dar și pentru a crește performanța și valoarea companiei, prin atingerea obiectivelor organizaționale. Mai mult decât atât, am pornit de la premisa că, pentru a atinge un anumit nivel de beneficii care să îi satisfacă din punct de vedere financiar, managerii companiilor ajung să creeze iluzia unei performanțe dorite a companiei, denaturând astfel rezultatul financiar-contabil, ajungând să recurgă la tehnici ce țin de manipularea cifrelor, acesta fiind un instrument din ce în ce mai utilizat de către profesioniștii contabili. Am prezentat tehnicile de management al performanței ce le permit companiilor listate pe piața de capital din România, la Bursa de Valori București, să prezinte, în anumite limite, rezultate conforme mai degrabă cu obiectivele lor decât cu realitatea. Unele dintre aceste tehnici de manipulare contabilă pot fi chiar politicile contabile, rezultând din alegerea între diferite metode care au drept finalitate modificarea structurii rezultatului contabil. Politicile contabile și tehnicile de management al performanței, subiectul central al articolului, reprezintă un ansamblu de procedee ce au ca obiectiv modificarea nivelului rezultatului în vederea optimizării sau minimizării situațiilor financiare.

De asemenea, companiile care se angajează în listarea acțiunilor pe piața de capital și încearcă să manipuleze profitul în scopul de a atrage investitori printr-o imagine ce reflectă o bună realitate economică, dar nu și tocmai fidelă, înregistrează o creștere în anul curent, dar cu certitudine se așteaptă la un rezultat scăzut în următorii ani (J. Jones.,1991). Mai mult decât atât, am redat faptul că intervenția acționarilor în guvernanta corporativă este una semnificativă, iar rolul acestora în managementul performanței provine din faptul că cererea acționarilor privind informațiile contabile creează, de fapt, o legătură între rezultatele companiei și prețul acțiunii. Prețul acțiunii este important pentru companii, din cauza costului capitalului entității economice și acțiunilor privite ca numerar. Tehnicile privind managementul performanței afectează prețul acțiunilor tocmai pentru că acesta este stabilit de către investitori, iar aceștia stabilesc un preț ce reflectă valorile economice ale companiei (Kao Lida & Chen Kai, 2004). Prin urmare, presiunea piețelor bursiere asupra companiilor listate este una extrem de mare, deoarece informațiile privind rezultatele financiare joacă un rol crucial în fenomenul tehnicilor de gestionare a rezultatelor.

În concluzie, tehnicile de management al performanței reprezintă o problemă provocatoare pentru profesioniștii contabili și managerii companiilor, fiind procesul prin care aceștia își folosesc cunoștințele în scopul manipulării cifrelor și valorilor rezultatului, profitând de posibilitatea interpretării actelor normative. Altfel spus, indiferent de numărul și de gradul de detaliere a normelor contabile, întotdeauna vor fi unii profesioniști contabili care vor găsi o cale de a depăși rigorile impuse de sistem. Un cadru normativ mai detaliat, care să nu lase loc de interpretare, ar fi o soluție atrăgătoare pentru anihilarea practicilor de gestiune a rezultatului, în special la companiile listate pe piața de capital.

BIBLIOGRAFIE

- Bursa de Valori București (2016) *Codul de Guvernare Corporativă*, pp. 6-10.
- Dechow, P. & Schrand, C. (2010) "Understanding earnings quality: A review of the proxies, their determinants and their consequences", *Journal of Accounting and Economics*, pp. 344-345.
- Dechow, P. & Skinner, D. (2000) "Earnings management, reconciling the views of accounting academics, practitioners and regulators", *Accounting Horizons*, pp.235-236.
- Dechow, PM; Sloan, R. & Sweeney, A. (1995) „Detecting earnings management”, *The Accounting Review*, vol.70, pp.193-225.
- Demski, J. (1998) "Performance measure manipulation", *Contemporary Accounting Research*, pp.261.
- Brett, T. & Sheridan, T. (1988) "Management's Ability and Incentives to Affect the Timing and Magnitude of Accounting Accruals", *Journal of Accounting Research*, Vol. 26, pp. 127-139
- Filip, A. & Raffournier, B. (2014) "Financial crisis and Earnings Management: The European evidence", *The International Journal of Accounting*, pp. 455-478.
- Jonas & Blanchet (2012) "Auditor's perceptions of financial reporting quality", *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, Vol. 2, No. 1.
- Jones, J. (1991) "Earnings management during import relief investigation", *Journal of Accounting Research*, vol. 29 (2): 192-228.
- Kao, L. & Chen, K. (2004) "The Effects of Board Characteristics on Earnings Management", *Corporate Ownership & Control*, vol.1, no.3, pp.96-107.
- Lara Chavez et al. (2012) "Accounting Conservatism and the Limits to Earnings Management", *SSRN Journal*
- Patel Sandeep et al. (2002) "Measuring transparency and disclosure at firmlevel in emerging markets", *Emerging Markets Review*, 3, pp. 325-337.
- Stiglbauer, M. (2010) "Transparency & disclosure on corporate governance as a key factor of companies' success", *Problems and Perspectives in Management*, Vol.8, pp. 161-170.
- Schipper, K. & Vincent, L. (2003) "Earnings quality", *Accounting Horizons*, 17, p. 97-110.
- Tang, Q.; Chen, F. & Zhijun, L. (2008) Financial Reporting quality and Investor protection. A global investigation, p. 55.
- Tassadaq, F. & Malik, Q. (2015) "Creative Accounting and Financial Reporting: Model Development and Empirical Testing", *International Journal of Economics and Financial Issues*, vol. 5(2), 544-551.
- Teoh, S.; Welch, I. și Wong, J. (1988) "Earnings management and the Long-Run Market Performance of Initial Public Offerings".

APLICAREA MODELELOR DE PREDICȚIE A FALIMENTULUI ÎN INDUSTRIA CONSTRUCȚIILOR DIN ROMÂNIA

Vlaic Ana-Maria

Contabilitatea și Fiscalitatea Entităților Economice, anul II

Coordonator: Conf. univ. dr. NICHITA Mirela

REZUMAT

*Proгноza falimentului poate oferi o bună imagine de ansamblu managementului și investitorilor cu privire la starea reală a companiei. Acesta este un mod în care aceștia pot vedea clar și concis situația firmei analizate. Este clar că starea proastă nu vine dintr-o dată, ea poate fi identificată în mod regulat și în timp. În acest studiu au fost utilizate următoarele trei modele de predicție a falimentului: modelul Springate, **modelul „credit man”** sau **„credit security-analysis”** și Modelul Zmijewski. Scopul acestui studiu a fost acela de a verifica starea companiilor românești din industria construcțiilor și de a demonstra aplicabilitatea modelelor de predicție și în practica economică.*

Cuvinte-cheie: Faliment, Insolvență, Modele de predicție a falimentului, Industria construcțiilor

1. INTRODUCERE

Conceptul de insolvență, faliment sau cel de insolvabilitate a societăților sunt subiecte des întâlnite atât în economia națională, precum și în cea internațională. Cauzele apariției acestor stări pot fi multiple, ele depinzând atât de factorii interni, cât și de cei externi. Lipsa unui mediu economic favorabil a făcut ca numărul societăților din România care au devenit insolubile să crească progresiv, de la un an la altul, chiar dacă vânzările medii înregistrate în anul de începere a procedurii au fost mai mari decât cele din anii precedenți.

Procedura de insolvență reprezintă doar un instrument de confirmare a situației de fapt, respectiv a neputinței companiilor românești de a-și achita datoriile din ce în ce mai mari. În anul 2008 a avut loc o evoluție proeminentă a numărului de falimente din România, mai ales după instaurarea crizei economice. Companiile care au supraviețuit crizei sunt cele care au reușit să se reinventeze și să identifice noi nișe de vânzări pentru produsele și serviciile lor, însă unul dintre cele mai mari dezavantaje ale acestor companii în insolvență rămâne imaginea negativă rămasă în jurul lor.

2. DEFINIȚII ȘI CONCEPTE

În mod frecvent, conceptele de faliment și insolvență sunt confundate de către utilizatori, însă acestea sunt evidențiate în mod distinct în literatura de specialitate. Potrivit legislației în vigoare, insolvența este „acea stare a patrimoniului debitorului care se caracterizează prin insuficiența fondurilor bănești disponibile pentru plata datoriilor certe, lichide și exigibile” (Legea 85/2014, Art. 5, punctul 29). Conform *Investopedia*, insolvența este acea stare în care societatea debitoare nu își mai poate îndeplini obligațiile curente față de creditorii săi.

Astfel, insolvența este un tip de stare financiară a unei societăți, care este caracterizată prin imposibilitatea acesteia de a își achita datoriile. Aceasta poate fi însă doar o situație temporară, spre deosebire de faliment, care este o procedură în sine, prin care sunt lichidate societățile care nu mai sunt capabile să își onoreze obligațiile față de partenerii lor comerciali. Legea 85/2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență definește procedura falimentului ca fiind cea „procedură de insolvență, concursală, colectivă și egalitară, care se aplică debitorului în vederea lichidării averii acestuia pentru acoperirea pasivului, urmată de radierea debitorului din registrul în care este înmatriculat” (Legea 85/2014, Art. 5, punctul 45).

În cartea sa, Anghel afirmă și el faptul că termenul de faliment (bankruptcy) este utilizat adesea generic, fiind o descriere a societăților aflate în dificultate financiară, însă punctează faptul că falimentul „este un proces care începe financiar și se termină legal” (Anghel 2002). Astfel, subliniază și diferența între insolvență, faliment, eșec. Aceeași idee a fost susținută anterior și de către Altman, care definește insolvența ca fiind un termen care descrie o performanță negativă a societății. Conform acestuia, insolvența tehnică, „technical insolvency”, apare atunci când societatea nu își poate achita datoriile curente, indicând astfel o lipsă de lichiditate. El indică faptul că, atunci când insolvența este folosită în contextul falimentului, aceasta indică mai degrabă o „stare cronică decât una temporară” (Altman, Hotchkiss 2006).

3. METODE DE PREDICȚIE A FALIMENTULUI – EVALUAREA RISCULUI DE FALIMENT PE BAZA SCORURILOR

Predicția riscului de faliment a fost în atenția cercetătorilor de zeci de ani, acesta fiind un domeniu în care metodele și tehnicile folosite pentru analiză pot fi foarte variate. Ca definiție generală, putem spune că riscul de faliment este riscul asociat cu schimbarea neașteptată a calității debitorului. Măsurarea acestui risc este una dintre provocările majore ale cercetării economice și financiare moderne.

În acest domeniu, Fitzpatrick (1932) a fost primul care a studiat ratele financiare ale firmelor aflate în stare de faliment și a celor „sănătoase”. În lucrare, el a comparat ratele financiare aparținând unui număr de 20 de companii și a constatat că există diferențe semnificative între firmele falite și cele sănătoase, în special în ceea ce privește lichiditatea, datoriile și cifra de afaceri. În 1966, Beaver și-a publicat studiul referitor la rapoartele financiare ca predictor ai eșecului, care este văzut ca precursorul literaturii moderne de predicție a falimentului.¹

Câțiva ani mai târziu, Altman a fost cel care și-a bazat activitatea de cercetare pe modelul dezvoltat de Beaver și a publicat, în 1968, primul studiu, care a devenit cel mai cunoscut model de predicție a falimentului. Acesta este un model statistic care combină cinci rapoarte financiare prin care rezultă așa-numitul scor Z „Z-Score”. Cercetările sale au fost efectuate cu scopul de a afla care combinații de indicatori financiari prevăd cel mai bine falimentul. În decursul anilor, modelul s-a dovedit a fi un instrument de încredere în estimarea eșecului în diverse ramuri de activitate. În eșantionul său, el a folosit societăți din SUA, respectiv, un grup de 33 de firme aflate în faliment și 33 de firme care nu erau în stare de faliment, toate având ca obiect principal de activitate producția. După analiza unei liste de 22 de indicatori financiari, acesta stabilește cinci, care au cea mai mare semnificație. Astfel, este constituit primul model compus din cinci variabile, fiecare dintre acestea având atașat un coeficient de pondere, după cum urmează:

¹ W.H. BEAVER, *Financial Ratios as Predictors of Failure*, Journal of Accounting Research, Vol. 4 (1966)

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

X_1 =Active circulante/Total active

X_2 = Profit reinvestit/ Total active

X_3 = Profit brut/ Total active

X_4 = Valoarea de piață a capitalului/ Datorii pe termen lung

X_5 = Cifra de afaceri/ Total active

Companiile sunt clasificate, pe baza acestui model, după anumite criterii de comparație: societățile care au obținut un Z-Scor > 2,99 se pot clasifica drept companii sănătoase, în timp ce companiile care au un Z-Scor < 1,81 sunt considerate a avea un potențial crescut de intrare în faliment. Dacă Z-Scor < 1,81, se poate concluziona că societatea în cauză se află într-o zonă „gri”.

Ulterior, Altman și-a dezvoltat modelul, cunoscut sub numele de model **ZETA (1977)**, utilizat chiar și astăzi în estimarea eșecului financiar. Acesta este considerat a fi o rafinare a modelului inițial, pentru realizarea sa făcându-se ajustări în ceea ce privește informația utilizată, precum și eșantionul. Noul model s-a bazat pe examinarea a 58 de perechi de companii timp de 16 ani, iar precizia sa a fost estimată ca fiind de 96%. Aceste ajustări au fost făcute pentru a reflecta cât mai bine realitatea economică, pe baza informațiilor financiare utilizate pentru calculul modelului. În cadrul noului model, valoarea de piață inclusă în X_4 a fost înlocuită cu valoarea contabilă a capitalului propriu, restul ratelor rămânând neschimbate. Prin această modificare a rezultat următorul model:

$$Z' = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,107X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5 \quad (2)$$

În acest caz, se consideră că o societate este falimentară în cazul în care $Z' < 1,23$, iar dacă $Z' > 2,90$, societatea se află într-o zonă sigură. Dacă rezultatul funcției Z' se află între cele două valori mai sus menționate, compania este într-o zonă care prezintă incertitudine.

După ce a ajuns la concluzia că modelele sale conțin un parametru care este sensibil la tipul de industrie, Altman a conceput un al treilea scor, pentru a evita limitarea la anumite ramuri de industrie. Astfel, autorul a dezvoltat următorul model, al cărui rezultat trebuie să fie mai mare decât valoarea de 2,60 pentru a considera că societatea nu se află în pericol de faliment. În cazul în care Z'' este mai mic decât 1,10, compania este falimentară. Dacă rezultatul calculului se află între cele două valori, atunci firma este într-o zonă „gri”.

$$Z'' = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4 \quad (3)$$

X_1 = Capital de lucru/ Active

X_2 = Profit pentru dezvoltare/ Active

X_3 = Profit înainte de impozit și dobânzi/ Active

X_4 = Capital propriu/ Datorii

În anul 1978 a fost dezvoltat de către Gorgon LV Springate modelul Springate, care are la bază aceeași procedură de analiză precum studiul lui Altman, și anume MDA: „multiple discriminant analysis”. Autorul a ales, pentru funcția sa, patru rapoarte financiare care pot arăta diferențele dintre o afacere aflată în faliment și una prosperă, din eșantionul celor 19 analizate. Rezultatul acestei funcții este comparat cu o valoare standard de 0,826; astfel, o valoare mai mică indică o posibilă stare de faliment, iar o valoare mai mare de 0,826 clasifică societatea ca fiind sănătoasă. Modelul Springate este regăsit în literatură sub următoarea formă:

$$S = 1,03A + 3,07B + 0,66C + 0,4D \quad (4)$$

A= Capital de lucru/ Total active

B= Profit brut înainte de dobânzi/ Total active

C= Profit brut/ Datorii curente

D= Cifra de afaceri/ Total active

Un alt model popular de predicție a falimentului este modelul O-Scorul lui Ohlson (1980), unul dintre primii cercetători care l-au criticat pe Altman și pe alți cercetători. Pentru realizarea modelului de predicție pe baza regresiei, Ohlson a analizat 105 companii aflate în faliment și 2058 companii sănătoase din toate industriile din SUA. Rezultatul a fost următorul:

$$OS = -1.33 - 0.407X_1 + 6.03X_2 - 1.43X_3 + 0.076X_4 - 2.37X_5 - 1.83X_6 + 0.285X_7 - 1.72X_8 - 0.521X_9 \quad (5)$$

$X_1 = \text{Log}(\text{Active totale} / \text{Venitul național brut})$

$X_2 = \text{Datorii totale} / \text{Total active}$

$X_3 = \text{Capital de lucru} / \text{Total active}$

$X_4 = \text{Datorii curente} / \text{Disponibilități}$

$X_5 = \text{Venit net} / \text{Total active}$

$X_6 = \text{Cash-Flow operațional} / \text{Total datorii}$

$X_7 = 1$ dacă venitul net a fost negativ în ultimii doi ani, 0 dacă a fost pozitiv

$X_8 = 1$ dacă datoriile totale $>$ total active, 0 dacă nu este îndeplinită condiția

$X_9 = (NI_t - NI_{t-1}) / (|NI_t| + |NI_{t-1}|)$, unde $NI = \text{Venitul net}$

În literatura de specialitate (Mironiuc, Fănuță, 2013) este menționat și modelul „credit man” sau „credit security-analysis”, care este adesea folosit în SUA pentru a stabili riscul în activitatea de creditare. Rezultatele acestei funcții sunt comparate cu valoarea zero, adică societatea se află într-o zonă nefavorabilă în cazul în care rezultatul obținut este mai mic decât zero. Totodată, comparația poate fi făcută și la nivel de ramură, în cazul în care există informații în acest sens.

$$Z = 0,25r_1 + 0,25r_2 + 0,10r_3 + 0,20r_4 + 0,20r_5 \quad (6)$$

$r_1 = \text{Active curente} - \text{stocuri} / \text{Datorii pe termen scurt}$

$r_2 = \text{Capitaluri proprii} / \text{Datorii totale}$

$r_3 = \text{Capitaluri proprii} / \text{Active imobilizate}$

$r_4 = \text{Cifra de afaceri} / \text{Stocuri}$

$r_5 = \text{Cifra de afaceri} / \text{Creanțe comerciale}$

În anul 1984, Zmijewski publică modelul său numit X-Score, care, conform literaturii (Sinarti și Sembring 2015, Musaed S. AlAli 2018), este folosit pentru a măsura performanța companiilor cu ajutorul ratelor financiare. Rapoartele au fost selectate pe baza performanței lor în studiile anterioare. Pentru acest model s-au utilizat date a 40 de firme în faliment și a 800 de firme prospere din domeniul industrial, pentru perioada 1972-1978. Din cercetări a reieșit următoarea funcție:

$$X\text{-Score} = -4.3 - 4.5X_1 + 5.7X_2 + 0.004X_3 \quad (7)$$

$X1 = \text{Venit net} / \text{Total active}$

$X2 = \text{Datorii totale} / \text{Total active}$

$X3 = \text{Active curente} / \text{Datorii totale}$

Rezultatul acestei funcții este comparat cu valoarea zero, pentru a stabili riscul de faliment al societății analizate. Astfel, se poate afirma că firma este într-o stare sănătoasă în cazul în care valoarea rezultată este mai mică decât zero. În cazul în care nu se îndeplinește această condiție, societatea se află în pericol de intrare în faliment.

Tabelul 1. Modele de predicție a falimentului

	Modelul	Rapoartele utilizate	Indicatori financiari comuni
1.	Altman (1968)	$X1 = \text{Active curente} / \text{Total active}$ $X2 = \text{Profit reinvestit} / \text{Total active}$ $X3 = \text{Profit brut} / \text{Total active}$ $X4 = \text{Valoarea de piață a capitalului} / \text{Datorii pe termen lung}$ $X5 = \text{Cifra de afaceri} / \text{Total active}$	Active curente Total active Cifra de afaceri Datorii curente Capitalul
2.	Springate (1978)	$A = \text{Capital de lucru} / \text{Total active}$ $B = \text{Profit brut înainte de dobânzi} / \text{Total active}$ $C = \text{Profit brut} / \text{Datorii curente}$ $D = \text{Cifra de afaceri} / \text{Total active}$	
3.	Ohlson (1980)	$X1 = \text{Log}(\text{Active totale} / \text{Venitul național brut})$ $X2 = \text{Datorii totale} / \text{Total active}$ $X3 = \text{Capital de lucru} / \text{Total active}$ $X4 = \text{Datorii curente} / \text{Active curente}$ $X5 = \text{Venit net} / \text{Total active}$ $X6 = \text{Cash-Flow operațional} / \text{Total datorii}$ $X7 = 1 \text{ dacă venitul net a fost negativ în ultimii doi ani, } 0 \text{ dacă a fost pozitiv}$ $X8 = 1 \text{ dacă datoriile totale} > \text{total active, } 0 \text{ dacă nu este îndeplinită condiția}$ $X9 = (NI_t - NI_{t-1}) / (NI_t + NI_{t-1})$, unde $NI = \text{Venitul net}$	
4.	Modelul „credit man” sau „credit security-analysis”	$r1 = \text{Active curente} - \text{stocuri} / \text{Datorii pe termen scurt}$ $r2 = \text{Capitaluri proprii} / \text{Datorii totale}$ $r3 = \text{Capitaluri proprii} / \text{Active imobilizate}$ $r4 = \text{Cifra de afaceri} / \text{Stocuri}$ $r5 = \text{Cifra de afaceri} / \text{Creanțe comerciale}$	
5.	Zmijewski (1984)	$X1 = \text{Venit net} / \text{Total active}$ $X2 = \text{Datorii totale} / \text{Total active}$ $X3 = \text{Active curente} / \text{Datorii totale}$	

Sursa: Redactare proprie

Analizând termenii insolvență, faliment și predicție împreună, putem ajunge la concluzia că anticiparea unei stări nefavorabile a societăților poate deveni un punct-cheie pe perioada desfășurării activității economice a societăților. După cum s-a menționat și în introducere, importanța prezicerii falimentului este relevantă pentru creditorii, investitorii, dar și pentru alți afiliați, în vederea evaluării probabilității de intrare în faliment a unei firme. Astfel, putem afirma că prognoza falimentului este arta de a anticipa falimentul și diferitele puncte de suferință financiară a societăților.

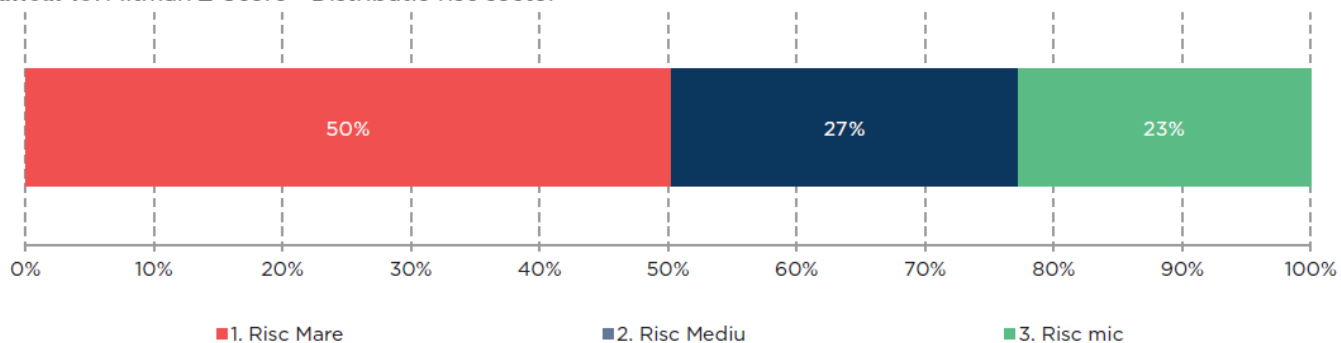
4. PIAȚA CONSTRUCȚIILOR ÎN CONTEXTUL ECONOMIC DIN ROMÂNIA

Domeniul construcțiilor poate fi considerat ca unul dintre cele mai complexe și importante sectoare de activitate ale economiei, fiind un important „furnizor” de infrastructură. De prosperitatea acestuia depind atât statul, cât și restul actorilor economici, fie ei persoane fizice sau juridice. Această industrie contribuie semnificativ nu numai la dezvoltarea infrastructurii, dar și la economia întregii țări, generând aproape 10% din totalul PIB. Totodată, ea oferă un număr ridicat de locuri de muncă, în cadrul întreprinderilor din domeniu.

Ceea ce trebuie însă menționat este faptul că acest sector a fost puternic lovit de criza economică din România. Din acest motiv, în anul 2011, numărul locuințelor finalizate scădea cu un procent de 34% față de perioada de apogeu atinsă de acest domeniu în anul 2008 (Oancea-Negrescu, 2013). În momentul actual, această ramură este în ușoară creștere, conform studiilor realizate de către Coface, indicatorii financiari prezentând în medie o ușoară îmbunătățire. Totuși, se poate observa faptul că, în anul 2014, aproximativ 50% din societățile active în domeniu prezentau un risc ridicat de faliment (Coface, 2016). Trendul acestui sector este confirmat și de evoluția întregii economii, în figurile 2 și 3 putând fi observat acest lucru.

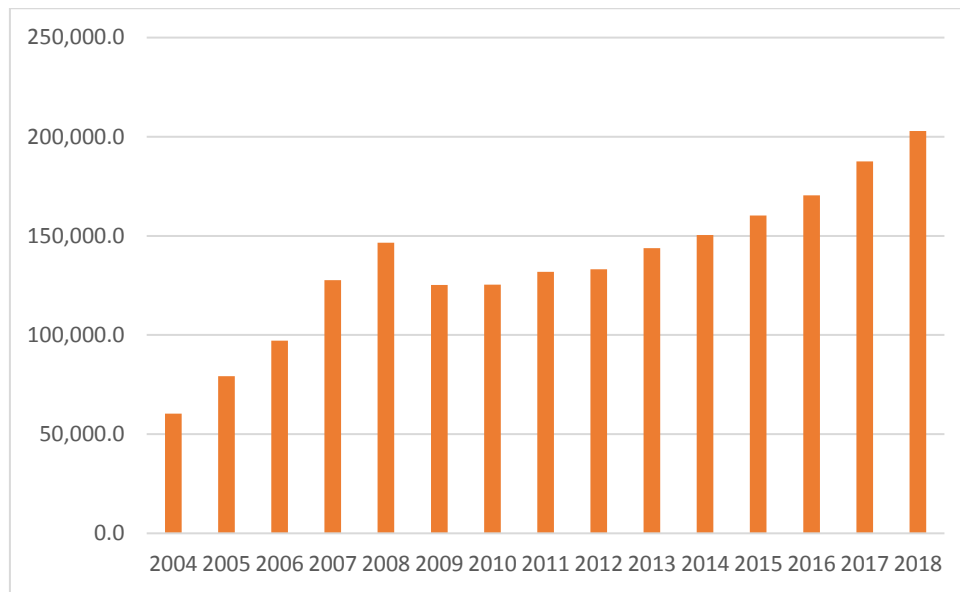
Figura 1. Distribuția scorului Altman în sectorul construcțiilor

Graficul 19: Altman Z Score - Distribuție risc sector



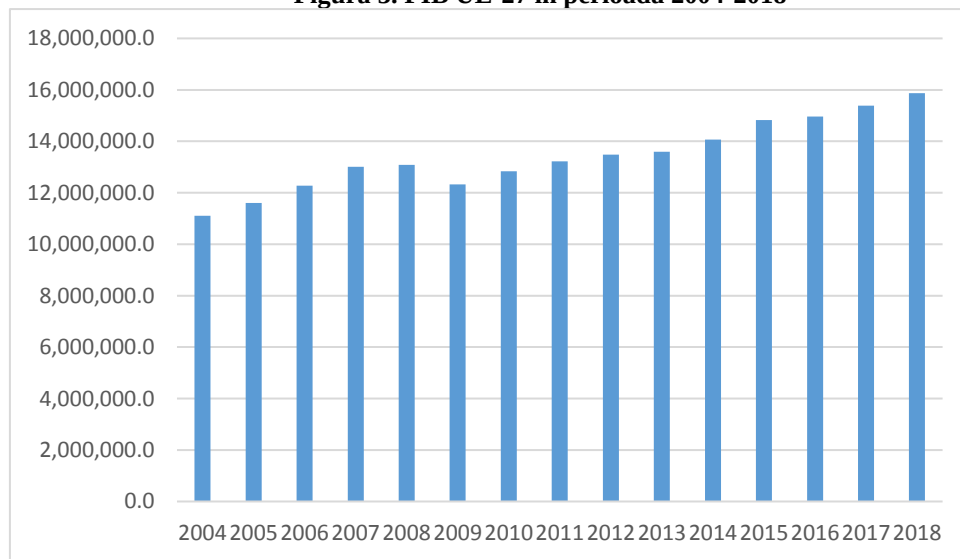
Sursa: Guda, Analiza sectorului de lucrări de construcție a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale, Sector Report, Coface, 2016

Figura 2. PIB România în perioada 2004-2018



Sursa: Reprezentare proprie, date Eurostat

Figura 3. PIB UE-27 în perioada 2004-2018



Sursa: Reprezentare proprie, date Eurostat

5. PREDICȚIA RISCULUI DE FALIMENT AL SOCIETĂȚILOR DE CONSTRUCȚII DE PE PIAȚA AUTOHTONĂ

Acest studiu de caz a avut la bază informațiile prezentate în literatura de specialitate. Din acestea, au fost extrase trei modele de predicție a falimentului, care au fost considerate relevante și totodată au putut fi aplicate, folosind datele financiare existente în bazele de date publice. Informațiile financiare au fost extrase de pe pagina de internet a Bursei de Valori din București, precum și din baze de date informative precum cea existentă pe pagina www.listafirme.ro. Selecția societăților s-a făcut în mod aleatoriu, ținând însă cont de cele cotate la Bursa de Valori din București. Astfel, s-a ales un eșantion total de 10 firme, dintre

care patru au acțiuni prezente la bursă. Mai jos, în tabelul 2, se regăsește o scurtă descriere a societăților analizate.

Pentru deducerea anumitor indicatori financiari ai societăților necotate s-a recurs la tehnica extrapolării, întrucât informațiile respective nu sunt accesibile publicului larg. Din acest motiv, am considerat că datoriile pe termen scurt reprezintă aproximativ 80% din totalul datoriilor. A fost selectat acest procent după o analiză a ponderii acestui indicator în totalul capitalului străin, în cazul societăților cotate la bursă.

Rezultatele aplicării celor trei metode de predicție a falimentului sunt expuse în tabelul 2. În următoarea parte, va fi realizată o scurtă comparație a rezultatelor acestor modele, pe fiecare societate în parte, precum și un test al veridicității rezultatelor. Pentru a afla dacă companiile au intrat într-adevăr într-o perioadă dificilă, se va verifica Buletinul Procedurilor de Insolvență, în care sunt publicate cererile de deschidere a procedurii de insolvență.

Tabelul 2. Prezentarea societăților

	Societate	Județ	Cifra medie de afaceri	Rezultatul metodelor de predicție	Date BPI
1	CONSTRUCȚII MONTAJ SA	Sălaj	8.972.809	Conform metodei Springate, rezultă că această companie ar fi fost în stare de faliment în anul 2011, urmând ca această situație să se repete din nou în anul 2014. Din aplicarea celorlalte două metode nu rezultă faptul că această societate ar fi insolventă, însă se pot remarca valorile apropiate de prag, în anii mai sus menționați.	Notificare privind deschiderea procedurii de insolvență Nr: 10908/02.10.2015
2	TRANSILVANIA CONSTRUCȚII SA	Cluj	33.502.135	Conform metodei Springate, rezultă că această companie ar fi fost în stare de faliment în anul 2014, urmând ca această situație să se repete din nou după o perioadă de doi ani. Din aplicarea celorlalte două metode nu rezultă faptul că această societate ar fi insolventă, trendul fiind în unele situații chiar opus.	Nu există mențiuni în BPI
3	CONDMAG SA	Brașov	125.037.443	Conform metodei Springate, rezultă că această companie ar fi fost în stare de faliment în anul 2012. Această stare a persistat și în anul 2013, urmând o ușoară redresare în următorii doi ani, starea de insolvență revenind însă după scurt timp. Din aplicarea celorlalte două metode nu rezultă faptul că această societate ar fi insolventă.	Notificare privind deschiderea procedurii generale a insolvenței debitorului S.C. Condmag S.A. Nr:10967/22.07.2015
4	NAPOCA SA	Cluj	47.631.146	Conform metodei Springate, rezultă că această companie ar fi fost în stare de faliment din anul 2008 până în 2010, urmând o redresare în următorii ani. Din aplicarea celorlalte două metode nu rezultă faptul că această societate ar fi insolventă.	Nu există mențiuni în BPI

5	MARINEX SRL	Alba	3.727.223	În cazul acestei societăți, se poate afirma, pe baza modelelor, că din punct de vedere economic nu există probleme, starea de insolvență nefiind prezentă.	Nu există mențiuni în BPI
6	FIL CONSTRUCT SRL	Tulcea	24.742.609	În cazul acestei societăți, starea de faliment este detectată, pe baza calculelor, încă din anul 2016, în cazul modelului Zmijewski, aceasta fiind confirmată și de celelate două modele, în anul 2017.	Notificarea deschiderii procedurii de insolvență în formă generală Nr. 1979/12.06.2017
7	ZADA SA	Brașov	2.748.077	În cazul acestei societăți se poate afirma, pe baza modelelor, că, din punct de vedere economic, nu există probleme, starea de faliment nefiind prezentă.	Nu există mențiuni în BPI
8	TEHNO EDIL SRL	Buzău	1.749.905	În cazul acestei societăți se poate afirma, pe baza modelelor, că, din punct de vedere economic, nu există probleme, starea de faliment nefiind prezentă.	Nu există mențiuni în BPI
9	KLASSE KORREKT SRL	Prahova	10.383.247	Pe baza modelelor, se poate observa că această societate s-a aflat frecvent în situații de dezechilibru financiar, în mai mulți ani fiind prezentă „starea de insolvență”.	Comunicare sentința civilă nr. 288/24.03.2017 emisă la 25.04.2017 – soluționarea cererii de deschidere a procedurii insolvenței de societatea creditoare EDIL ENGINEERING SRL
10	ATL CONSTRUCȚII SRL	Sibiu	2.467.800	Încă din anul 2007, modelul Springate indică starea de faliment a acestei societăți. Aceasta este confirmată și de următoarele două metode de predicție aplicate, societatea prezentând o situație financiară precară, în special în ultimii ani.	Notificare privind deschiderea procedurii de faliment Nr. 145/13.12.2012

Sursa: Redactare proprie, Date BVB, listafirme.ro

6. CONCLUZII

Analizând rezultatele obținute pe baza aplicării modelelor de predicție, putem concludiza faptul că acestea reflectă, în mare parte, realitatea. Se poate observa că, în toate cazurile care prezintă risc de faliment, mai devreme sau mai târziu există fie o comunicare de deschidere a procedurii, fie o convocare a debitorului în instanță de către creditor. Acest fapt denotă aplicabilitatea acestor modele și în practică.

Totuși, trebuie menționat faptul că acuratețea rezultatelor diferă de la un model la altul, între cele trei existând, de cele mai multe ori, diferențe de rezultat. Ceea ce trebuie însă luat în calcul este faptul că trendul este de cele mai multe ori același, rezultatele obținute aflându-se în apropierea punctului critic de inflexiune. După o scurtă analiză, consider că modelul Springate poate fi considerat cel mai exact dintre cele trei abordate în această lucrare, celelalte indicând o stare clară de faliment numai în situații critice.

În concluzie, consider că modelele de predicție a falimentului pot fi un important instrument de analiză atât pentru manageri, cât și pentru investitori. Cred că este foarte importantă cunoașterea situației de fapt a societăților, pentru o bună planificare atât din punct de vedere economic, cât și din punct de vedere organizațional. Pe baza acestor rezultate, se poate afirma și faptul că industria construcțiilor a avut mult de suferit în urma repercusiunilor crizei economice. Este posibil ca efectele să fi putut fi reduse, însă nu eliminate complet, în cazul în care mai multe societăți ar fi avut un management mult mai rațional, care să cunoască mult mai bine instrumentele economice pe care le au la dispoziție în materie de predicție financiară.

BIBLIOGRAFIE

- Anghel, I. (2002) *Falimentul Radiografie și Predicție*, București, Ed. Economică
- Altman, E. I.; Hotchkiss, Edith (2006) *Corporate financial distress and bankruptcy: predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt.* — 3rd ed., Wiley finance series
- Anjum, S. (2012) *Business bankruptcy prediction models: A significant study of the Altman's Z-score model*, Asian Jurnal of Management Research, vol. 3
- Alaka, A. H (2018) *Systematic review of bankruptcy prediction models: Towards a framework for tool selection*, Expert Systems With Applications 94
- AlAli, M. S. (2018) *The use of Zmijewski Model in Examining the Financial Soundness of Oil and Gas Companies Listed at Kuwait Stock Exchange*, International Journal of Economics, Commerce and Management Research Studies
- Beaver, W.H. (1966) *Financial Ratios as Predictors of Failure*, Journal of Accounting Research, Vol. 4
- Cimpoeru, S. (2014) *Scoring functions and bankruptcy prediction models – case study for Romanian companies*, Procedia Economics and Finance 10
- Dumitrescu, G. (2010) *Studii de cercetare cu privire la riscul de faliment*, Revista Română de Statistică nr. 4
- Fejér-Király, G. (2015) *Bankruptcy Prediction: A Survey on Evolution, Critiques, and Solutions*, ActaUniv. Sapientiae, Economics and Business 3
- Guda, Iancu (2016) *Analiza sectorului de lucrari de construcție a clădirilor rezidențiale și nerezidențiale*, Sector Report, Coface
- Murugan, A. (2004) *Business Intelligence Techniques – A perspective form accounting an finance*, Springer
- Mironiuc, M.; Pop, F. (2013) *Analiză economică și financiară*, Risoprint
- Sinarti, Sembiring T. M. (2015) *Bankruptcy Prediction Analysis of Manufacturing Companies Listed in Indonesia Stock Exchange*, International Journal of Economics and Financial Issues
- Buletinul Procedurilor în Insolvență
<https://www.investopedia.com/terms/i/insolvency.asp>
<https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>
<https://www.listafirme.ro/>
<http://bvb.ro/>
 Legea 85/2014 privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență