

audit FINANCIAR

Anul XVII, nr. 154 - 2/2019

2/2019

- **Relația auditor-client în contextul negocierii**
- **The Auditor-Auditee Relationship in the Context of Negotiation**



- **Noi coordonate în auditul intern**
 - **Influența free float-ului și a calității auditului asupra performanței companiilor**
 - **Percepții privind impactul IFRS 15**
- **Practicienii despre securitatea informațiilor contabile**
 - **Transparența piețelor imobiliare**

- **New Coordinates in Internal Audit**
 - **The Influence of Free Float Shares and Audit Quality on Company Performance**
 - **Perceptions Regarding the Impact of IFRS 15**
- **Practitioners' Opinion on the Security of Accounting Information**
 - **Transparency of Real Estate Markets**

Determinanții achizițiilor transfrontaliere

The Determinants of Cross-Border Acquisitions

Sumar / Content

audit
FINANCIAR

2/2019

Ovidiu Constantin BUNGET, Adriana TIRON-TUDOR,
Anca Diana SUMANARU

- Aspecte privind relația auditor-client în contextul negocierii [Click here!](#)151

Victoria STANCIU, Crina SERIA

- Considerații privind noi coordonate în auditul intern [Click here!](#)165

Sailendra SAILENDRA, Etty MURWANINGSARI,
Sekar MAYANGSARI

- Influența free float-ului și a calității auditului asupra performanței companiilor: evidențe pentru Indonezia [Click here!](#)...179

Nicoleta FARCANE, Rodica Gabriela BLIDIȘEL,
Ovidiu Constantin BUNGET, Alin DUMITRESCU

- Percepții privind impactul IFRS 15 – exemple ilustrative pas cu pas [Click here!](#)188

Sînziana-Maria RÎNDAȘU

- Securitatea informațiilor contabile – o analiză a percepției practicienilor din România [Click here!](#)204

Elena IONAȘCU, Marilena MIRONIUC, Ion ANGHEL

- Transparența piețelor imobiliare: evidențe conceptuale și empirice [Click here!](#)212

George Marian AEVOAE, Iuliana Eugenia GEORGESCU

- Determinanții achizițiilor transfrontaliere: evidențe din România [Click here!](#)232

Revistă editată de
**Camera Auditorilor Financiari
din România**

Str. Sirenelor nr. 67-69, sector 5,
București, OP 5, CP 83

Director științific:
prof. univ. dr. **Pavel NĂSTASE**

Director editorial:
dr. **Corneliu CĂRLAN**

Redactor șef:
Cristiana RUS

Secretar de redacție:
Cristina RADU
Prezentare grafică și tehnoredactare:
Nicolae LOGIN

*Colegiul editorial științific și colectivul
redacțional nu își asumă
responsabilitatea pentru conținutul
articolelor publicate în revistă.*

Indexare în B.D.I.:
Academic Keys;
Cabell's;
Deutsche Zentralbibliothek für
Wirtschaftswissenschaften;
DOAJ;
Ebsco;
ERIH PLUS;
Global Impact Factor;
Google Scholar;
Index Copernicus;
ProQuest;
Research Papers in Economics
(RePEc);
SCIPRO;
Ulrich's

Marcă înregistrată la OSIM,
sub nr. M2010 07387

Telefon: +4031.433.59.22;
Fax: +4031.433.59.40;
E-mail: audit.financiar@cafr.ro;
revista@cafr.ro; <http://revista.cafr.ro>;
facebook.com/revistaauditfinanciar
ISSN: 1583-5812,
ISSN on-line: 1844-8801

Tipar: SC Print Group Serv SRL
Str. Baicului nr. 82, sector 2, București
e-mail: office@printgroup.ro

Colegiul Editorial Științific

Dinu Airinei – Universitatea „Al. I. Cuza”, Iași
Veronel Avram – Universitatea din Craiova
Yuriy Bilan – Universitatea Szczecin, Polonia
Daniel Botez – Universitatea „Vasile Alecsandri” din Bacău
Ovidiu Bunget – Universitatea de Vest din Timișoara
Alain Burlaud – Conservatorul Național de Arte și Meserii, Paris
Tatiana Dănescu – Universitatea de medicină, farmacie, științe și tehnologie din Târgu Mureș
Cristian Drăgan – Universitatea din Craiova
Nicoleta Farcane – Universitatea de Vest din Timișoara
Liliana Feleagă – Academia de Studii Economice, București
Lilia Grigori – Academia de Studii Economice a Moldovei, Chișinău
Allan Hodgson – University of Queensland, Australia
Costel Istrate – Universitatea „Al. I. Cuza”, Iași
Ion Mihăilescu – Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Pitești
Vasile Răileanu – Academia de Studii Economice, București
Donna Street – Universitatea Dayton, SUA
Aurelia Ștefănescu – Academia de Studii Economice, București
Adriana Tiron Tudor – Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj Napoca

Toate drepturile asupra acestei ediții aparțin Camerei Auditorilor Financiari din România (CAFR). Reproducerea, fie și parțială și pe orice suport și vânzarea sunt interzise fără acordul prealabil al CAFR, fiind supuse prevederilor legii drepturilor de autor.

Important pentru autori!

Articolele se trimit redacției la adresa de e-mail: revista@cafr.ro, în format electronic, scrise în program MS Office Word, în alb-negru.

Autorii sunt rugați să respecte următoarele cerințe:

- limba de redactare a articolului: română și engleză pentru autorii români și engleză pentru autorii străini;
- textul în limba română se redactează cu caractere diacritice, conform prescripțiilor lingvistice ale Academiei Române;
- dimensiunea optimă a articolului: 7-10 pagini / 2000 caractere grafice cu spații pe pagină;
- în articol se precizează titlul, metodologia de cercetare folosită, contribuțiile autorilor, impactul asupra profesiei contabile, referințele bibliografice;
- rezumatul se redactează la persoana a III-a și prezintă obiectivul cercetării, principalele probleme abordate și contribuția autorilor;
- 4-5 Cuvinte-cheie;
- clasificări JEL.

Tabelele și graficele se elaborează în alb-negru cu maximum șase nuanțe de gri și se trimit și separat, în cazul în care au fost elaborate în programul MS Office Excel.

Evaluarea articolelor se realizează de către membri din Consiliul Științific de Evaluare al revistei, în modalitatea double-blind-review, ceea ce înseamnă că evaluatorii nu cunosc numele autorilor și nici autorii nu cunosc numele evaluatorilor.

Criterii de evaluare a articolelor: originalitatea, actualitatea, importanța și încadrarea în aria tematică a revistei; calitatea metodologiei de cercetare; claritatea și relevanța prezentării și argumentării; relevanța surselor bibliografice utilizate; contribuția adusă cercetării în domeniul abordat.

Recomandările Consiliului Științific de Evaluare al revistei sunt: acceptare; acceptare cu revizuire; respingere. Rezultatele evaluărilor sunt comunicate autorilor, urmând a fi publicate numai articolele acceptate de Consiliul Științific de Evaluare.

Detalii, pe site-ul www.revista.cafr.ro, la secțiunile „Recenzii” și „Manuscrise”.

Aspecte privind relația auditor – client în contextul negocierii

Prof. univ. dr. Ovidiu Constantin BUNGET,
Universitatea de Vest din Timișoara, Facultatea de
Economie și de Administrare a Afacerilor,
e-mail: ovidiu.bunget@e-uvt.ro

Prof. univ. dr. Adriana TIRON TUDOR,
Universitatea Babeș-Bolyai Cluj-Napoca, Facultatea de
Științe Economice și Gestiunea Afacerilor,
e-mail: adriana.tiron@econ.ubbcluj.ro

Drd. Anca Diana SUMĂNARU,
Universitatea de Vest din Timișoara, Școala Doctorală
de Economie și de Administrare a Afacerilor,
e-mail: anca.sumanaru94@e-uvt.ro

Abstract

Materialul de față își propune o examinare asupra modului în care relația dintre auditor și client influențează negocierea dintre aceste părți și de asemenea studierea legăturii dintre variabile referitoare la relația dintre auditor și client în procesul de negociere pe parcursul misiunii de audit. Pe baza literaturii de specialitate și a instrumentului de lucru (chestionar) s-a putut demonstra că relația auditor-client este un factor cheie care influențează negocierile între auditori și clienți.

Analizele bivariate efectuate în cadrul lucrării consolidează cercetările literaturii de specialitate și anume confirmă existența unei legături între relația/familiaritatea auditor-client în implementarea tuturor strategiilor de negociere pe parcursul misiunii de audit.

Cuvinte-cheie: negocierea auditor-client, relația auditor-client, familiaritate, misiune audit, interes reciproc

Clasificare JEL: M42

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Bunget, O.C., Tiron Tudor, A., Sumănar, A.D. (2019), Aspects Regarding the Auditor-Auditee Relationship in the Context of Negotiation, *Audit Financiar*, vol. XVII, no. 2(154)/2019, pp. 247-260, DOI: 10.20869/AUDITF/2019/154/008

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2019/154/008>
Data primirii articolului: 04.12.2018
Data revizuirii: 28.02.2019
Data acceptării: 19.03.2019

1. Introducere

Subiectul acestei cercetări îl reprezintă aplicarea unui chestionar ce cuprinde elemente referitoare la relația/familiaritatea auditor-auditat și negocierea în auditul financiar. Pe baza răspunsurilor obținute am efectuat analize univariate și bivariate a datelor cu scopul de a identifica o posibilă legătură între relația, implicit familiaritatea auditor-auditat și negocierea dintre aceste părți.

Cu scopul de a prezenta stadiul actual al acestei cercetări, se impune în primul rând prezentarea conceptelor de relație auditor-client și de negociere.

Relația auditor-client și modul în care auditorii interacționează cu clienții este prezentat și expus de către IAASB în „Cadrul pentru calitatea auditului”. Cadrul demonstrează, de asemenea, importanța interacțiunilor adecvate dintre părțile interesate și importanța diferiților factori contextuali.

Modul în care părțile interacționează și gradul de apropiere dintre acestea prezintă o importanță majoră în derularea misiunii de audit, în exprimarea opiniei de către auditori, întrucât această apropiere/familiaritate dintre părți influențează modul de alegere a strategiilor de negociere și de luare a deciziilor de către auditori.

Conform Codului etic al profesioniștilor contabili, ediția 2013, elaborat de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Etică pentru Contabili (IESBA) al Federației Internaționale a Contabililor (IFAC), aplicabil de către auditorii financiari din România, membri ai Camerei Auditorilor Financiari din România, termenul de ‘familiaritate’ reprezintă amenințarea ca, din cauza unei relații prea lungi sau prea strânse cu un client sau cu un angajator, un auditor financiar să fie prea îngăduitor cu interesele acestora sau cu acceptarea activității lor. O relație deschisă și constructivă între auditor și conducere trebuie să fie diferită de una de familiaritate excesivă, ce poate apărea între auditorii care petrec perioade prelungite pe parcursul anului la același client de audit. Este esențial pentru calitatea auditului ca auditorii să rămână sceptici și obiectivi și să fie pregătiți să chestioneze fiabilitatea informațiilor pe care le primesc.

Potrivit IAASB, amenințările la adresa independenței auditorului pot include de cele mai multe ori interesele financiare existente între auditor și entitatea auditată, relațiile de afaceri între auditor și entitatea auditată și furnizarea de servicii non-audit clienților de audit.

În literatura de specialitate relația dintre auditori și clienți a fost recunoscută ca element important pentru strategiile de negociere. Cu toate acestea, până în prezent nu există foarte multe studii care să analizeze efectul acestui factor în contextul negocierii de către auditor.

Conceptul de „negociere” este prezentat și descris conform literaturii de specialitate, standardele internaționale nu reglementează acest termen deoarece negocierea nu este o procedură de audit, ci reprezintă „orice context în care două sau mai multe părți cu preferințe diferite iau împreună decizii care afectează bunăstarea ambelor părți” Murnighan și Bazerman (1990).

Mai mult, în opinia lui Pruitt și Carnevale (1993), negocierea este în principal o interacțiune între doi sau mai mulți actori care doresc să rezolve dezacordurile cauzate de conflictele de interese. În ciuda varietății definițiilor de negociere, cercetătorii împărtășesc concepte comune în jurul negocierilor, în special toate teoriile subliniază faptul că actorii consideră că negocierea le permite să obțină rezultate mai bune.

Prezenta lucrare analizează relația auditor-client în contextul negocierilor inițiate de auditori pe parcursul misiunii de audit financiar. În esență, obiectivul acestei cercetări este de a studia modul în care abordarea specifică negocierilor este influențată de relația, respectiv familiaritatea dintre auditor și client. Pe parcursul lucrării, sintagma „relația auditor-auditat” este utilizată sub conotațiile familiarității. Această „familiaritate” și anume gradul de apropiere mult prea ridicat existent între auditor și client, materializată în amenințări la adresa independenței auditorului, este întâlnită deseori în practică. Tocmai din acest considerent, se dorește o analiză a modului în care familiaritatea influențează modul în care părțile negociază.

2. Revizuirea literaturii de specialitate

În marea majoritate a cazurilor, auditorii negociază cu clienții lor particularități ale spețelor contabile pentru care standardele contabile oferă o interpretare vagă (Peecher, 1996). Clienții ar putea justifica aplicarea unor tratamente contabile utilizate la limita legalității, folosind această vagă interpretare a standardelor (Nelson et al., 2002). De regulă, auditorii sunt reticenți în raport cu

astfel de strategii manageriale utilizate, iar această atitudine constrânge acțiunile clienților din teama de a nu primi o opinie cu rezerve sau contrară. Cu toate acestea, auditorii sunt de acord uneori cu tratamentele contabile aplicate la limita legalității, deși acest lucru va crește riscul expunerii auditorilor la conflictele publice. Această situație sugerează faptul că atât auditorii, cât și clienții au un interes reciproc pentru negociere, iar în acest sens cercetătorii spun că există un anumit grad de tolerare a acestor opțiuni de înregistrare în contabilitate, utilizate de clienți.

Pentru întocmirea raportului de audit și a situațiilor financiare sunt responsabili atât auditorii, cât și conducerea, deși responsabilitatea finală pentru întocmirea situațiilor financiare rămâne a conducerii societății. În opinia lui Murnighan și Bayerman, necesitatea înregistrării unor ajustări în contabilitatea clientului va fi divulgată public doar dacă managementul acceptă propunerile oferite de auditori. Așadar, relația auditor-client este descrisă ca un „sistem de negociere”. Această negociere a ajustărilor și a tratamentelor contabile utilizate afectează deciziile investitorilor care se bazează pe informațiile din situațiile financiare, posibil denaturate.

Atunci când în urma negocierilor nu se ajunge la niciun consens, auditorii se confruntă cu un risc ridicat de a-și pierde clienții dacă își mențin punctul de vedere, fie riscă să își pericliteze reputația dacă acceptă varianta clienților. Literatura de specialitate subliniază faptul că, în contextul misiunilor de audit, alegerea strategiilor de negociere de către auditori impactează rezultatele negocierilor. Așadar, alegerea strategiei de negociere de către auditori este foarte importantă, având în vedere impactul asupra menținerii reputației acestuia, a supraviețuirii în câmpul muncii, dar și asupra situațiilor financiare. Iar alegerea strategiilor de negociere este influențată de gradul de apropiere dintre părți. (Muzatko, 2002).

3. Metodologia cercetării

Studiul se bazează pe elaborarea unui chestionar compus din 11 întrebări elaborate pe baza literaturii de specialitate, în cadrul cărora se regăsesc factori cantitativi și calitativi asociați relației auditor-client. Prima parte a chestionarului cuprinde informații generale privind sexul, vârsta, profesia și experiența în profesia de auditor financiar.

Partea a doua a chestionarului cuprinde aspecte privind relația auditor-client.

Studiul urmărește analiza legăturii dintre variabilele referitoare la relația dintre auditor și client, pe baza răspunsurilor respondenților. Familiaritatea dintre auditor și client influențează:

- Clauzele aferente contractului de audit în interesul ambelor părți.
- Alegerea de către auditor a tipului de proceduri utilizate pe parcursul misiunii de audit.
- Raționamentul profesional al auditorului privind calculul pragului de semnificație.
- Conflictele de interes când auditorul aprobă uneori alternativa clientului pentru a păstra contractul cu clientul, deși acest lucru va crește expunerea lui la conflicte publice și litigii.
- Interesul reciproc atât al auditorului, cât și al clientului în negocierea mai multor opțiuni de raportare acceptate.

Întrebările cuprinse în chestionar sunt întrebări închise, urmărind prin aceasta operativitatea completării chestionarului și posibilitatea realizării unei baze de date cu un număr restrâns de variabile clar definite: dezacord, total, dezacord parțial, neutru, acord parțial, acord total.

4. Rezultatele studiului

4.1. Descrierea eșantionului

Pe baza chestionarului, s-au obținut răspunsuri de la 51 de respondenți, având calitatea fie de studenți masteranzi în contabilitate/audit, fie de auditori financiari activi, membri ai Camerei Auditorilor Financiari din România, din județul Cluj sau deținând ambele calități, cu o experiență variată în domeniu.

Răspunsurile celor 51 de chestionare validate au fost introduse într-o bază de date a programului statistic SPSS Statistics 17.0, fiecare din factorii cuprinși în chestionar reprezentând o variabilă a bazei de date întocmite. Am optat pentru programul statistic SPSS, întrucât am considerat că oferă avantaje superioare altor programe statistice în astfel de cercetări (Intercooled Stata, E- VIEWS etc.).

În cele ce urmează se va prezenta analiza factorilor socio-culturali și anume sexul, vârsta, profesia și experiența în profesie (Tabelele 1, 2, 3 și 4).

Tabelul nr. 1. Reprezentarea sexului

Sexul	Frecvență absolută	Frecvență relativă (%)
Feminin	39	76,5
Masculin	12	23,5
Total	51	100

Sursa: Proiecție proprie

Din totalul respondenților, sexul feminin deține o proporție de 76,5%, iar cel masculin – de 23,5%.

Tabelul nr. 2. Reprezentarea vârstei

Vârsta	Frecvență absolută	Frecvență relativă (%)
sub 25 ani	31	60,78
25-35 ani	14	27,45
35-45 ani	1	1,96
45-55 ani	3	5,88
55-65 ani	2	3,92
Total	51	100

Sursa: Proiecție proprie

Respondenții au vârsta sub 25 de ani, respectiv cuprinsă în intervalul 25 – 65.

Tabelul nr. 3. Reprezentarea profesiei

Profesia	Frecvență absolută	Frecvență relativă (%)
Student	1	1,96
Student masterand în contabilitate/audit	29	56,86
Auditor financiar	21	41,18
Total	51	100

Sursa: Proiecție proprie

În ceea ce privește profesia, majoritatea respondenților sunt studenți masteranzi în contabilitate/ audit, aceștia deținând o pondere de 56,86%, iar auditorii financiari

reprezintă 41,18% din totalul eșantionului analizat. De asemenea, printre respondenți se numără și un student la nivel licență.

Tabelul nr. 4. Reprezentarea experienței în profesie

Experiența în profesia de auditor financiar	Frecvență absolută	Frecvență relativă (%)
Fără experiență	26	52
1-5 ani	18	36
5-10 ani	3	6
10-15 ani	2	4
Peste 15 ani	1	2
Total	50	100

Sursa: Proiecție proprie

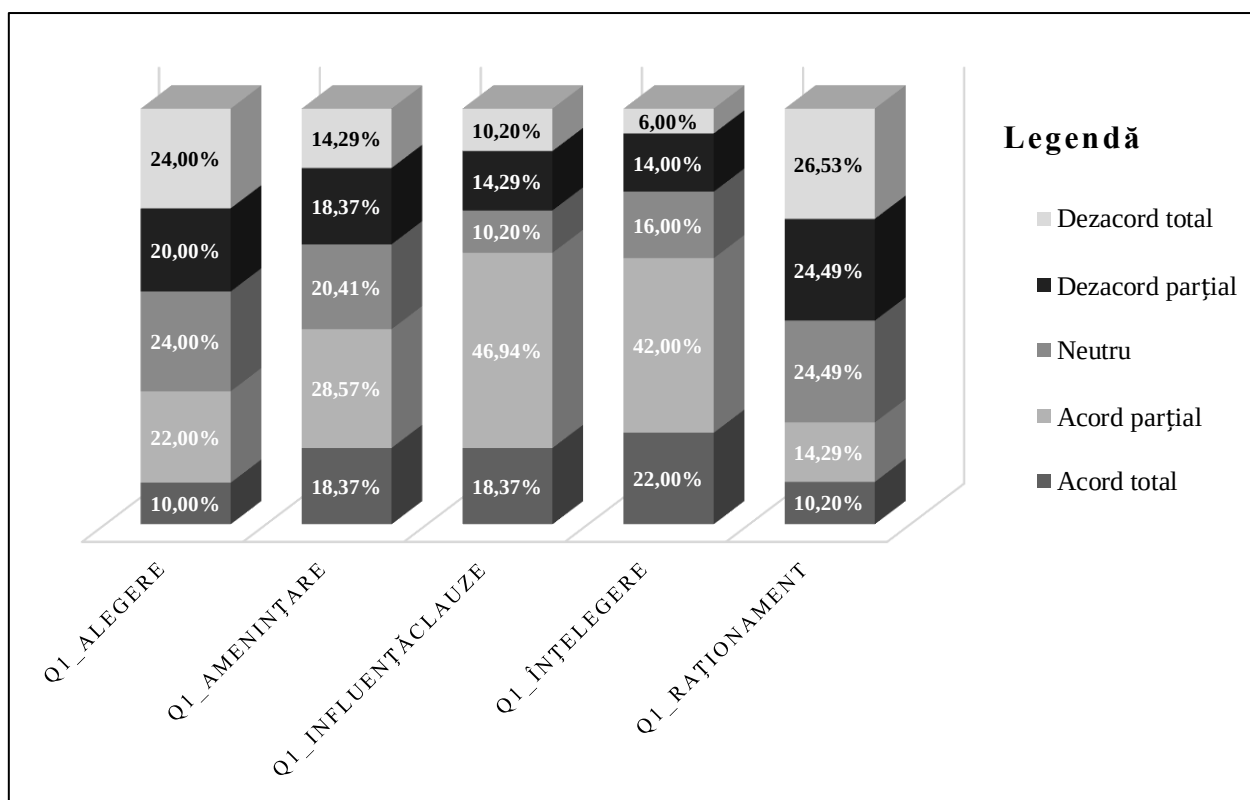
Din totalul respondenților, persoanele fără experiență dețin o pondere de 52%, iar cei cu experiență – o pondere de 48%.

4.2. Analize univariate

Analizele univariate ale datelor vizează aplicarea tehnicilor statistico-matematice pentru

studierea populației investigate, în funcție de o singură variabilă. Procesul de analiză univariată se referă, îndeosebi, la calculul indicatorilor de frecvență (absolută și relativă).

Figura nr. 1. Familiaritatea dintre auditor și client



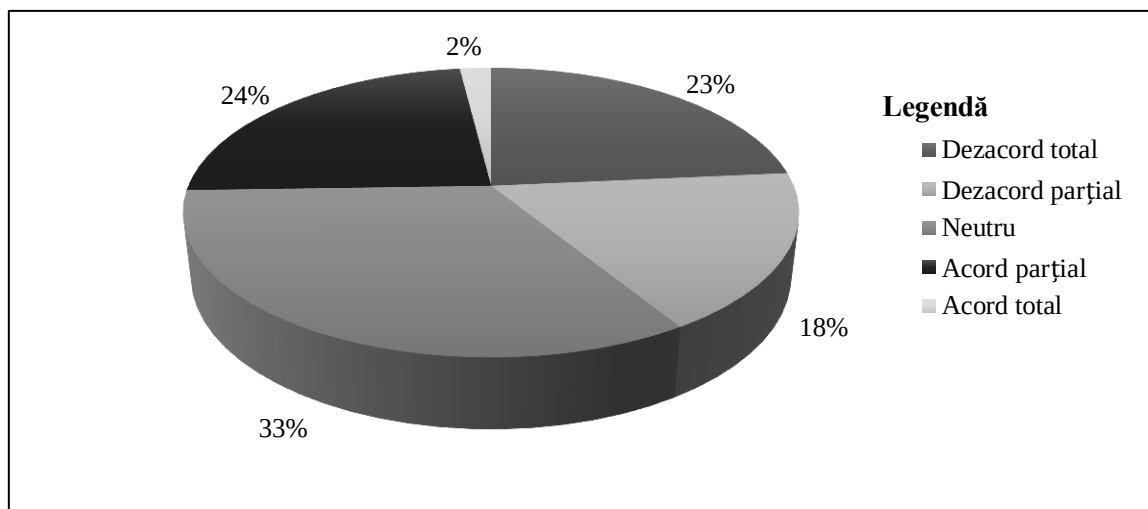
Sursa: Proiecție proprie

Pe baza răspunsurilor primite, din **Figura nr. 1**, deducem că familiaritatea dintre auditor și client influențează clauzele aferente contractului de audit, în interesul ambelor părți (65,31% din respondenți și-au exprimat acordul – total sau parțial – în legătură cu această afirmație). Pe de altă parte, familiaritatea dintre auditor și client este necesară pentru ca auditorul să înțeleagă clientul

suficient de bine pentru a planifica și efectua un audit eficient (62% din respondenți și-au exprimat acordul – total sau parțial – în legătură cu această afirmație).

I. Auditorul aprobă uneori varianta clientului pentru a menține relația auditor-client, deși acest lucru va crește expunerea lui la conflicte publice și litigii (**Figura nr. 2**).

Figura nr. 2. Alternativa clientului

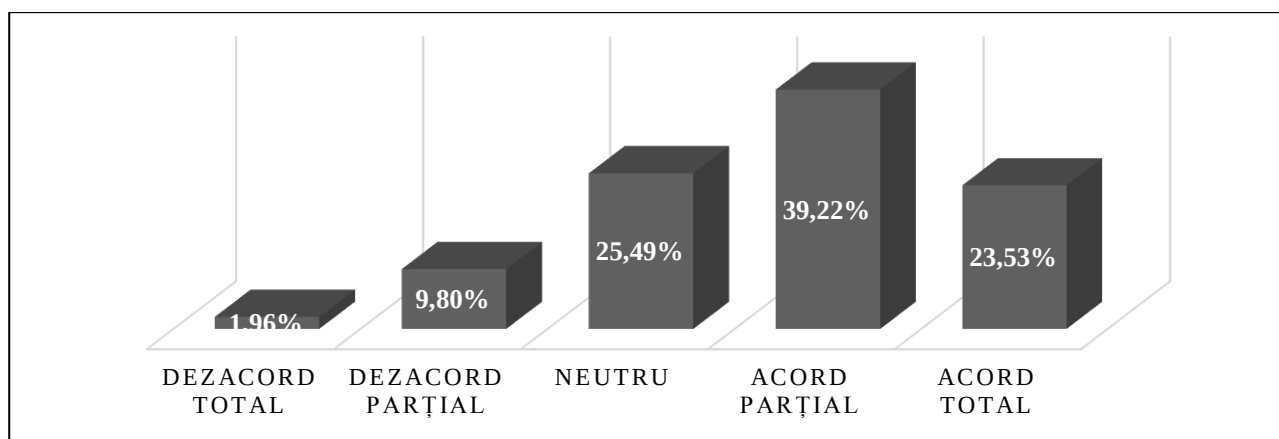


Sursa: Proiecție proprie

În cazul acestei afirmații, în rândul respondenților păreri sunt împărțite. Folosind testul Hi-pătrat pentru studiul uniformității eșantionului, se constată că eșantionul are aceeași structură în raport cu variabila analizată (nivelul de semnificație fiind de $0,009 < 0,005$, ipoteza nulă potrivit căreia distribuția eșantionului urmează legea de probabilitate uniformă, se acceptă).

II. Cu cât sunt mai conservatoare situațiile financiare aprobate de auditor, cu atât expunerea lui la litigii sau conflicte publice este mai redusă. Conservatismul contabil reflectă aplicarea principiului prudenței și anume, activele și veniturile nu sunt supraevaluate, iar datoriile și cheltuielile nu sunt subevaluate (**Figura nr. 3**).

Figura nr. 3. Conservatismul situațiilor financiare

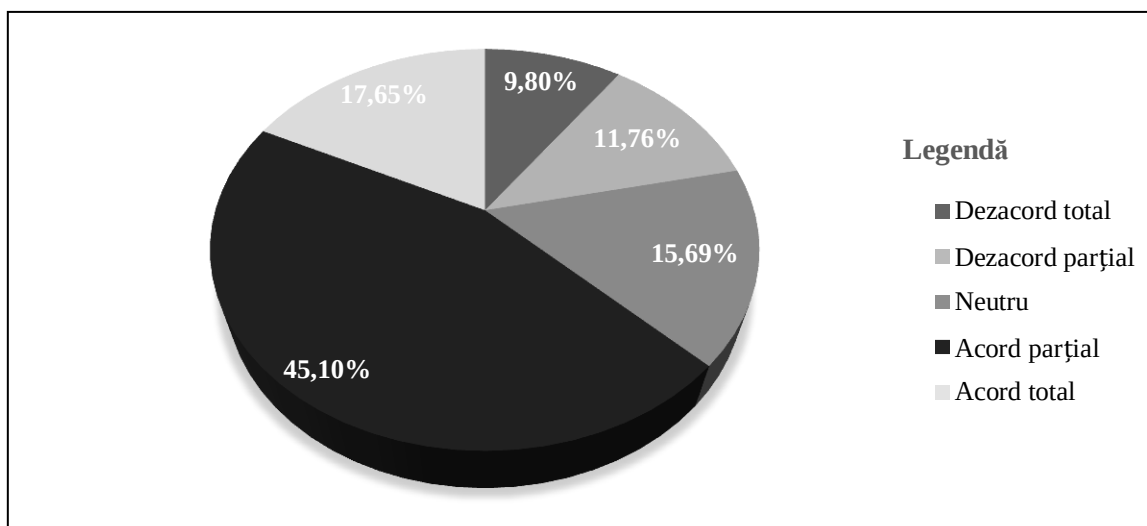


Sursa: Proiecție proprie

Un total de 62,75% din respondenți sunt de acord cu această afirmație. În conservatismul contabil se aplică principiul prudenței.

III. Atât auditorul, cât și clientul au un interes reciproc pentru negociere și pot alege dintre mai multe opțiuni de raportare acceptabile.

Figura nr. 4. Interes reciproc pentru negociere

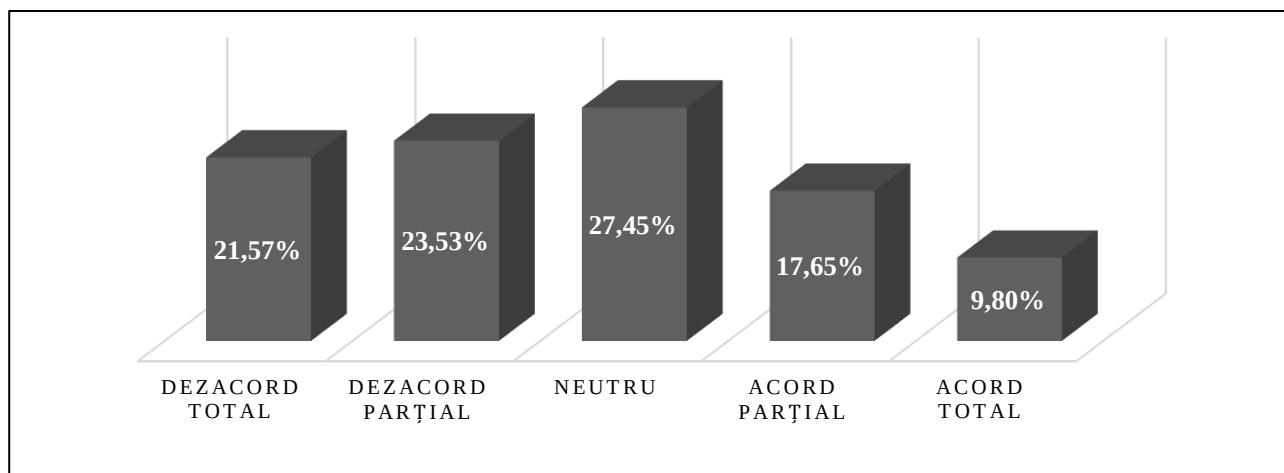


Sursa: Proiecție proprie

Din **Figura nr. 4**, constatăm că majoritatea respondenților sunt de acord și cu această afirmație, restul având păreri împărțite.

IV. Necesitatea înregistrării unor ajustări în contabilitatea clientului va fi divulgată public doar dacă managementul acceptă propunerile oferite de auditori (**Figura nr. 5**).

Figura nr. 5. Necesitatea ajustărilor contabile

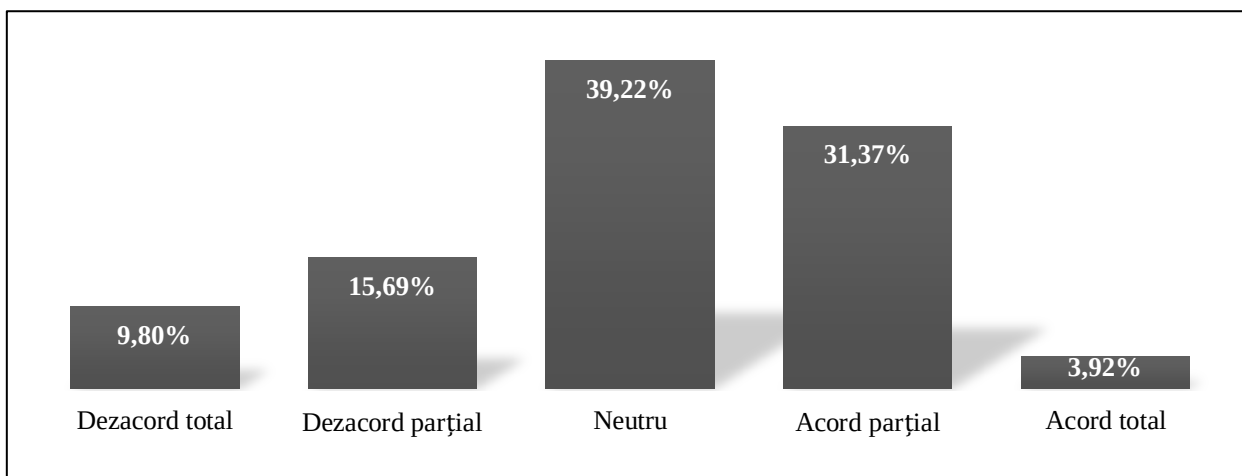


Sursa: Proiecție proprie

În cazul acestei afirmații, respondenții își exprimă dezacordul în proporție de 45%, în timp ce 27,45% din respondenți rămân neutri.

V. Problemele contabile în curs de negociere (soldurile conturilor neauditate și previziunile analiștilor) afectează procesul de negociere (Figura nr. 6).

Figura nr. 6 Probleme contabile în curs de negociere



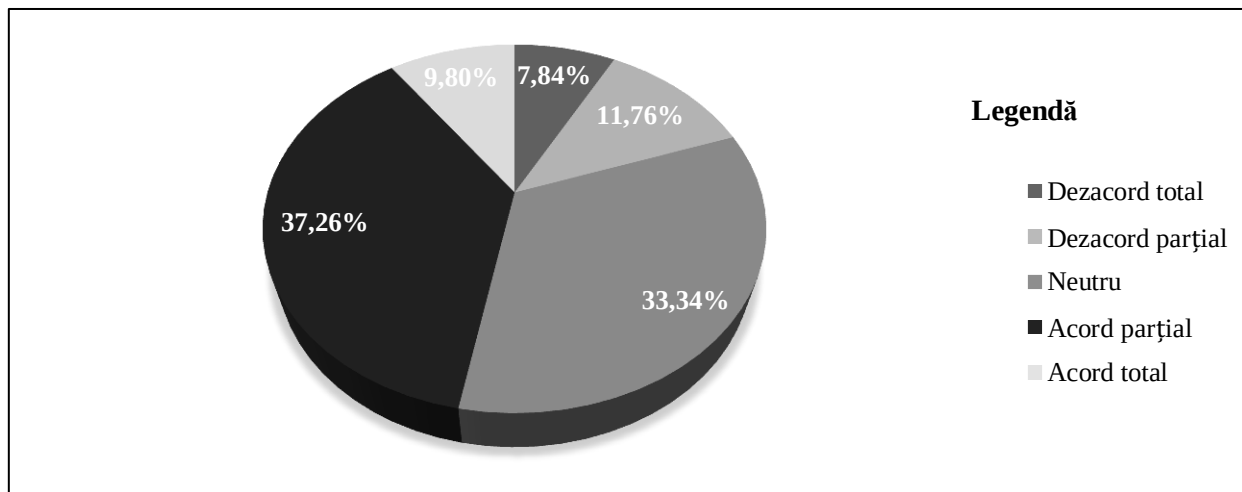
Sursa: Proiecție proprie

Majoritatea respondenților (39,22%) se declară neutri în privința acordului asupra acestei afirmații.

VI. Auditorul negociază cu clienții lui particularități ale spețelor contabile pentru care standardele contabile

nu oferă o soluție concretă deoarece clienții ar putea justifica aplicarea unor tratamente contabile utilizate la limita legalității, folosind această vagă interpretare a standardelor (Figura nr. 7).

Figura nr. 7 Ambiguitatea standardelor



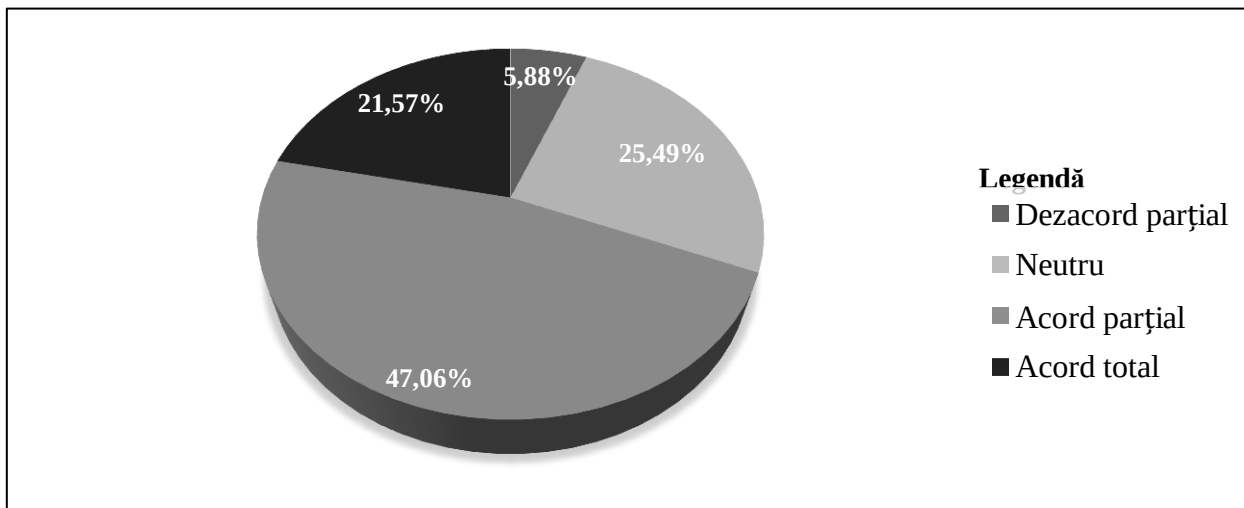
Sursa: Proiecție proprie

În proporție de 47% respondenții și-au exprimat acordul total sau parțial în legătură cu această afirmație. O treime din cei chestionați au rămas neutri.

VII. În negocierea cu clientul a spețelor contabile, auditorul ține cont de respectarea și

aplicarea în mod rațional a Standardelor de Contabilitate, mai degrabă decât de interpretarea acestora pentru aplicarea tratamentelor contabile în elaborarea situațiilor financiare (Figura nr. 8).

Figura nr. 8. Negociere – Standarde de Contabilitate

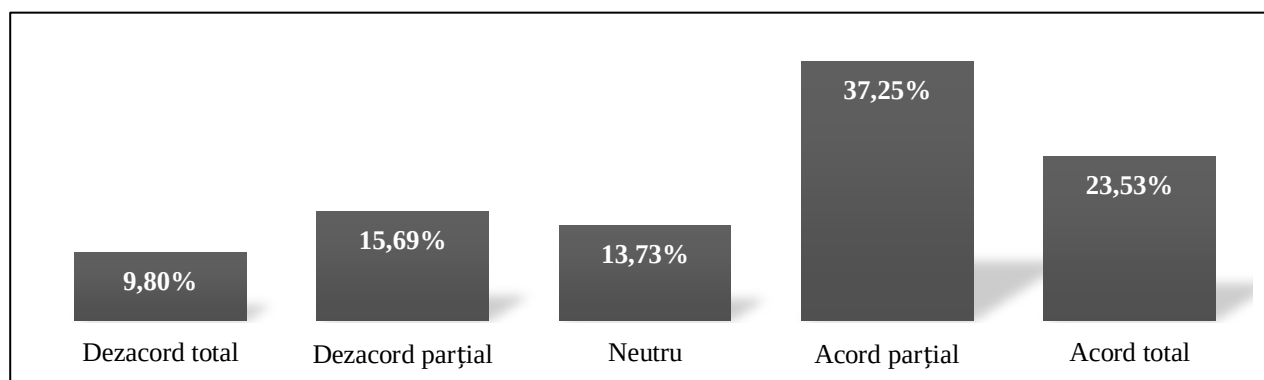


Sursa: Proiecție proprie

Respondenții și-au exprimat acordul total sau parțial în legătură cu această afirmație în proporție de 68% din eșantion.

VIII. Lipsa experienței în negociere a auditorului influențează în mod negativ capacitatea acestuia de a convinge clientul asupra înregistrării și recunoașterii ajustărilor identificate pe parcursul misiunii de audit (Figura nr. 9).

Figura nr. 9. Lipsa de experiență în negociere a auditorului

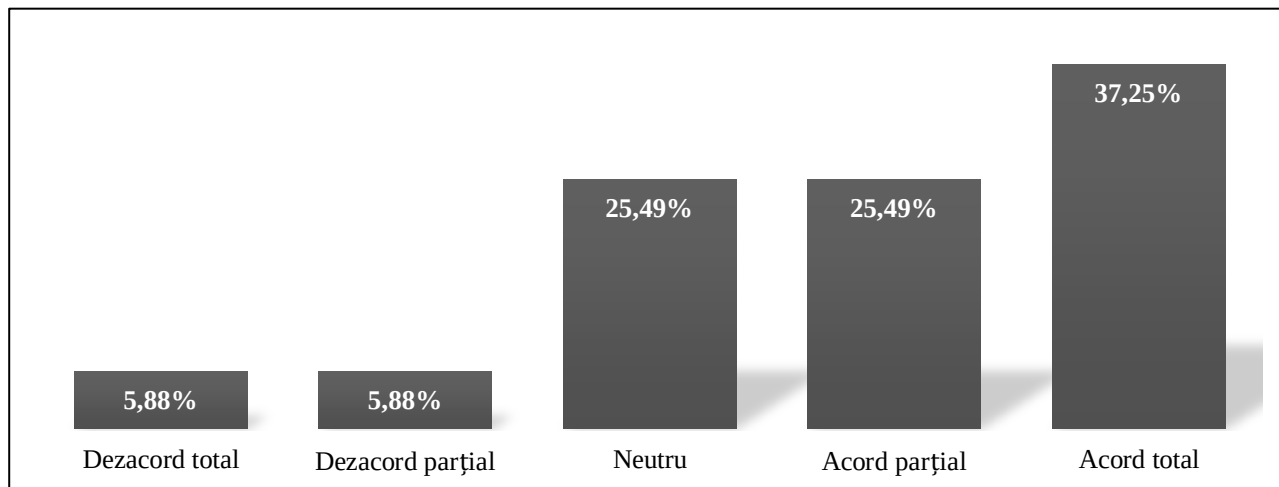


Sursa: Proiecție proprie

Respondenții sunt de acord cu această afirmație în proporție de 60,78% din eșantionul analizat. Așadar, lipsa de experiență în negociere influențează negativ demersurile procesului de negociere.

IX. Lipsa cunoștințelor și a experienței în domeniu a auditorului influențează în mod negativ performanța și rezultatele negocierii (Figura nr. 10).

Figura nr. 10. Lipsa cunoștințelor și a experienței în domeniu

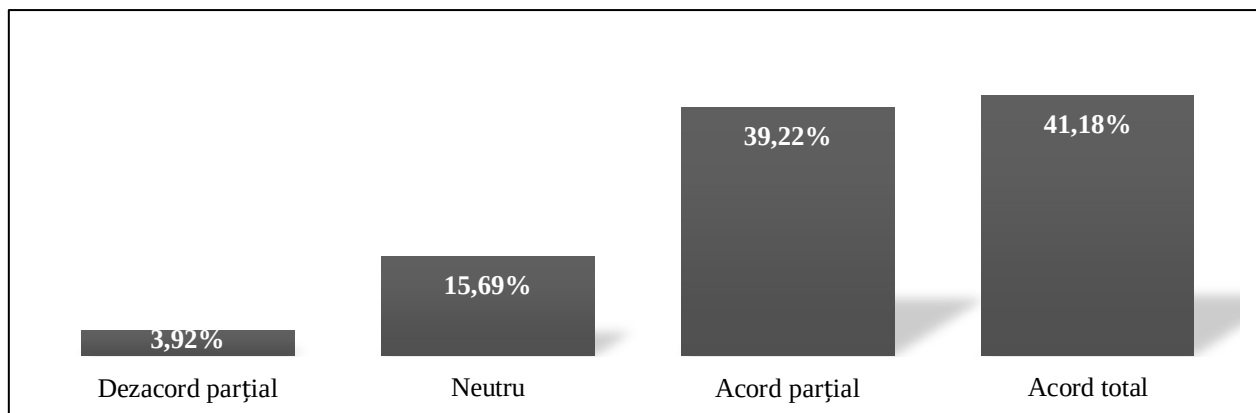


Sursa: Proiecție proprie

Aproximativ 63% din respondenți sunt de acord cu această afirmație, în timp ce 25,49% au rămas neutri. Cu cât auditorul deține mai multe cunoștințe în domeniu și o bogată experiență, cu atât rezultatele negocierilor vor fi mai satisfăcătoare.

X. Integritatea și eficiența mecanismelor de guvernanță corporativă sunt considerate esențiale în contextul negocierilor auditor-client (Figura nr. 11).

Figura nr. 11. Integritatea și puterea mecanismelor de guvernanță



Sursa: Proiecție proprie

La această afirmație respondenții și-au exprimat acordul în proporție de 80,4% din eșantion.

4.3. Analize bivariate

Analiza bivariată constă în prelucrarea simultană a datelor referitoare la două variabile și are ca scop punerea în evidență a unor eventuale „relații” ce ar putea să existe între aceste variabile.

Ipoteza urmărită: familiaritatea dintre auditor și client influențează relația dintre cei doi.

Pentru validarea acestei ipoteze analizăm legăturile dintre variabilele referitoare la familiaritatea dintre auditor și client.

Analiza legăturii dintre variabilele:

- familiaritatea dintre auditor și client influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit.
- familiaritatea dintre auditor și client influențează alegerea de către auditor a tipului de proceduri utilizate pe parcursul misiunii de audit.

Formulăm ipotezele statistice:

- ipoteza nulă H_0 : „Nu există legătură între cele două variabile”
- ipoteza alternativă H_1 : „Există legătură între variabile”

Aplicând testul de corelație al lui Kendall, obținem rezultatul reprezentat în **Tabelul nr. 5**:

Tabelul nr. 5. Corelația 1				
			1) Influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit	2) Influențează alegerea de către auditor a tipului de proceduri utilizate pe parcursul misiunii de audit
Kendall's tau_b	1) Influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit	Correlation Coefficient	1.000	.302*
		Sig. (2-tailed)	-	.011
		N	49	49
	2) Influențează alegerea de către auditor a tipului de proceduri utilizate pe parcursul misiunii de audit	Correlation Coefficient	.302*	1.000
		Sig. (2-tailed)	.011	-
		N	49	49

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

Sursa: Proiecție proprie, SPSS Statistics 17.0

- Deoarece probabilitatea de acceptare a ipotezei nule este sub 5% (Sig=0.011), respingem ipoteza nulă și acceptăm ipoteza alternativă. Prin urmare, există legătură între cele două variabile analizate.
- Pe de altă parte, coeficientul de corelație al lui Kendall ($K=0,302$) fiind pozitiv, deducem că legătura este directă între cele două variabile, mai exact, respondenții care sunt de acord cu faptul că familiaritatea dintre auditor și client influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit au același nivel de acord în legătură cu faptul că familiaritatea dintre auditor și client influențează alegerea de către auditor a tipului de proceduri utilizate pe parcursul misiunii de audit.

Analiza legăturii dintre variabilele:

- familiaritatea dintre auditor și client influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit.
- familiaritatea dintre auditor și client influențează raționamentul profesional al auditorului privind calculul pragului de semnificație.

Formulăm ipotezele statistice:

- ipoteza nulă H_0 : „Nu există legătură între cele două variabile”
- ipoteza alternativă H_1 : „Există legătură între variabile”

Aplicăm testul de corelație al lui Kendall și obținem rezultatul reprezentat în **Tabelul nr. 6**.

Tabelul nr. 6. Corelația 2

			3) Influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit	4) Influențează alegerea de către auditor a tipului de proceduri utilizate pe parcursul misiunii de audit
Kendall's tau_b	3) Influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit	Correlation Coefficient	1.000	.367**
		Sig. (2-tailed)	-	.002
		N	49	49
	4) Influențează alegerea de către auditor a tipului de proceduri utilizate pe parcursul misiunii de audit	Correlation Coefficient	.367**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.002	-
		N	49	49

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

Sursa: Proiecție proprie, SPSS Statistics 17.0

- Deoarece probabilitatea de acceptare a ipotezei nule este sub 5% (Sig=0.02), respingem ipoteza nulă și acceptăm ipoteza alternativă. Prin urmare, există legătură între cele două variabile analizate.
- Pe de altă parte, coeficientul de corelație al lui Kendall (K=0,367) fiind pozitiv, deducem că legătura este directă între cele două variabile, mai exact, respondenții care sunt de acord cu faptul că familiaritatea dintre auditor și client influențează în interesul ambelor părți clauzele aferente contractului de audit, au același nivel de acord în legătură cu faptul că familiaritatea dintre auditor și client influențează raționamentul profesional al auditorului privind calculul pragului de semnificație.

Analiza legăturii dintre variabilele:

- Auditorul aprobă uneori alternativa clientului pentru a menține relația auditor-client, deși acest lucru va crește expunerea lor la conflicte publice și litigii.
- Atât auditorul, cât și clientul au un interes reciproc pentru negociere și pot alege dintre mai multe opțiuni de raportare acceptabile.

Formulăm ipotezele statistice:

- ipoteza nulă H0: „Nu există legătură între cele două variabile”
- ipoteza alternativă H1: „Există legătură între variabile”

Aplicăm testul de corelație al lui Kendall și obținem rezultatul reflectat în **Tabelul nr. 7**.

Tabelul nr. 7. Corelația 3

			5) Auditorul aprobă uneori alternativa clientului pentru a menține relația auditor-client, deși acest lucru va crește expunerea lor la conflicte publice și litigii	6) Atât auditorul, cât și clientul au un interes reciproc pentru negociere și pot alege dintre mai multe opțiuni de raportare acceptabile.
Kendall's tau_b	5) Auditorul aprobă uneori alternativa clientului pentru a menține relația auditor-client, deși acest lucru va crește expunerea lor la conflicte publice și litigii	Correlation Coefficient	1.000	.373**
		Sig. (2-tailed)	-	.002
		N	51	51
	6) Atât auditorul, cât și clientul au un interes reciproc pentru negociere și pot alege dintre mai multe opțiuni de raportare acceptabile	Correlation Coefficient	.373**	1.000
		Sig. (2-tailed)	.002	-
		N	51	51

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

Sursa: Proiecție proprie, SPSS Statistics 17.0

- Deoarece probabilitatea de acceptare a ipotezei nule este sub 5% ($\text{Sig}=0.02$), respingem ipoteza nulă și acceptăm ipoteza alternativă. Prin urmare, există legătură între cele două variabile analizate.
- Pe de altă parte, coeficientul de corelație al lui Kendall ($K=0,373$) fiind pozitiv, deducem că legătura este directă între cele două variabile, mai exact, respondenții care sunt de acord cu faptul că auditorul aprobă uneori alternativa clientului pentru a menține relația auditor-client, deși acest lucru va crește expunerea lor la conflicte publice și litigii, au același nivel de acord în legătură cu faptul că atât auditorul, cât și clientul au un interes reciproc pentru negociere și pot alege dintre mai multe opțiuni de raportare acceptabile.

5. Concluzii

Studiul de față a avut ca obiectiv studierea legăturii dintre variabile referitoare la relația dintre auditor și client în procesul de negociere pe întregul parcurs al misiunii de audit, începând de la acceptarea misiunii și semnarea contractului până la exprimarea opiniei, pe baza răspunsurilor respondenților.

Astfel, pe baza literaturii de specialitate și a instrumentului de lucru (chestionar) s-a putut demonstra că relația auditor-client este un factor cheie în stabilirea strategiilor de negociere între aceste două părți. Cercetătorii împărtășesc concepte comune în jurul negocierilor, în special toate teoriile subliniază faptul că actorii consideră că negocierea le permite să realizeze rezultate mai bune.

Conform răspunsurilor obținute și analizei făcute familiaritatea dintre auditor – auditat influențează clauzele aferente contractului de audit în interesul ambelor părți, dar totodată este necesară pentru ca auditorul să înțeleagă clientul suficient de bine pentru a planifica și efectua un audit eficient.

Atât auditorul, cât și clientul au un interes reciproc pentru negociere, pot alege dintre mai multe opțiuni de raportare acceptabile, dar conservatismul contabil și anume principiul prudenței se aplică, respectarea regulilor contabile, transparența și veridicitatea situațiilor financiare fiind un factor esențial în debutul misiunii de audit.

Respondenții consideră că în negocierea cu clientul a spețelor contabile, auditorul ține cont și urmărește

respectarea și aplicarea în mod rațional a Standardelor de Contabilitate de către clienți mai degrabă decât interpretarea acestora pentru aplicarea tratamentelor contabile în elaborarea situațiilor financiare. Respondenții chestionarului întăresc aserțiunile literaturii de specialitate.

De asemenea, conform literaturii de specialitate și prezentului studiu, lipsa de experiență în negociere, cât și lipsa experienței și a cunoștințelor în domeniu influențează în mod negativ performanța și rezultatele negocierii, guvernanta corporativă fiind esențială în contextul negocierilor întrucât o comunicare eficientă cu auditorii a persoanelor responsabile cu guvernanta ajută la luarea celor mai bune decizii în contextul negocierilor. Auditorul trebuie să comunice cu persoanele responsabile cu guvernanta despre aspectele de planificare și constatările semnificative.

Analizele bivariate consolidează cercetările literaturii de specialitate și anume confirmă existența unei legături între relația/familiaritatea auditor-client în implementarea strategiilor de negociere pe parcursul misiunii de audit.

6. Limitări și cercetări viitoare

Această cercetare prezintă câteva limitări și anume reticența respondenților în raport cu subiectul abordat. O altă limitare este faptul că o parte din respondenți sunt studenți care au utilizat cunoștințele teoretice pentru a răspunde chestionarului, fără a fi influențați de experiența practică în profesia de auditor financiar.

Gibbins și colab. (2005) au raportat faptul că managerii și partenerii de audit au diferite rezultate de negociere și strategii de negociere. Prin urmare, este de așteptat ca răspunsurile participanților noștri să fie diferite de cele ale partenerilor de audit; cercetarea viitoare ar putea replica acest studiu partenerilor de audit și să o compare cu rezultatele studiului actual.

Ca perspective ale cercetării, lucrarea propune să dezvolte acest studiu pe o populație mai amplă la nivel național, precum și introducerea altor factori care să vizeze aspecte legate de relația existentă între auditor și client în stabilirea strategiilor de negociere pentru alegerea celor mai bune alternative.

BIBLIOGRAFIE

1. Antle, R. & Nalebuff, B. (1991), Conservatism and auditor-client negotiations. *Journal of Accounting Research*, No. 31-54.
2. Gibbins, M., McCracken, S. A. & Salterio, S. E. (2005), Negotiations over accounting issues: The congruency of audit partner and chief financial officer recalls. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 24, No.s-1: pp. 171-193.
3. Gibbins, M., McCracken, S. A. & Salterio, S. E. (2007), The Chief Financial Officer's Perspective on Auditor-Client Negotiations. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 24, No.2: pp. 387-422.
4. Gibbins, M., Salterio, S. & Webb, A. (2001), Evidence about auditor-client management negotiation concerning client's financial reporting. *Journal of Accounting Research*, Vol. 39, No.3: pp. 535-563.
5. Johnstone, K. M. & Muzatko, S. R. (2002), Resolving difficult accounting issues: A case study in client-auditor interaction. *Issues in Accounting Education Teaching Notes*, Vol. 17, No.1: pp. 1-16.
6. Murnighan, J. K. & Bazerman, M. H. (1990), A perspective on negotiation research in accounting and auditing. *Accounting Review*, No.642-657.
7. Neale, M. A. & Bazerman, M. H. (1991), Cognition and rationality in negotiation. *Free press* New York.
8. Nelson, M. W. (2009), A model and literature review of professional skepticism in auditing. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, Vol. 28, No.2: pp. 1-34.
9. Peecher, M. E. (1996), The influence of auditors' justification processes on their decisions: A cognitive model and experimental evidence. *Journal of Accounting Research*, Vol. 34, No.125-140.
10. Pruitt, D. G. & Carnevale, P. J. (1993), Negotiation in social conflict. *Thomson Brooks/Cole Publishing Co.*
11. Raiffa, H. (1982), The art and science of negotiation. *Harvard University Press.*
12. Raiffa, H., Richardson, J. & Metcalfe, D. (2002), Negotiation analysis: the science and art of collaborative decision making. *Harvard University Press.*
13. *** Consiliul pentru Standardele Internaționale de etică pentru contabili (IESBA) al Federației Internaționale a Contabililor, „Codul etic al profesioniștilor contabili”
14. *** International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), „Cadru pentru calitatea auditului: elemente cheie care alcătuiesc un mediu pentru calitatea auditului”.
15. *** International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), „Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe”.

Considerații privind noi coordonate în auditul intern

*Prof. univ. dr. Victoria STANCIU,
Academia de Studii Economice, București,
e-mail: victoria.stanciu@cig.ase.ro*

*Drd. Crina SERIA,
Academia de Studii Economice, București*

Rezumat

Într-o lume aflată în continuă mișcare, auditul intern înregistrează propria dinamică. Prezenta lucrare evidențiază prioritățile și tendințele în auditul intern conform analizelor realizate în plan mondial, precum și concluziile unui studiu derulat de autori privind utilizarea instrumentelor informatice de către auditorii interni din România. Plecând de la aceste coordonate, autorii investighează posibilitățile de extindere a utilizării tehnologiei informației, concentrându-se pe analiza datelor și problemele de securitate IT. Investigația a continuat pe coordonate mai puțin abordate în plan academic și al practicii profesionale, dar foarte importante și anume dimensiunile comportamentale și impactul asupra muncii auditorilor interni. Concluziile studiului pot reprezenta puncte de reper importante în activitatea practicienilor și oferă un câmp larg de dezbateri în plan academic și al cercetării.

Cuvinte-cheie: audit intern, tendințe, instrumente informatice, dimensiune comportamentală, abilități, comunicare

Clasificare JEL: M42, M480

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Stanciu, V., Seria, C. (2019), Insights on the New Coordinates in Internal Audit, *Audit Financiar*, vol. XVII, no. 2(154)/2019, pp 261-273, DOI: 10.20869/AUDITF/2019/154/009

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2019/154/009>

Data primirii articolului: 28.01.2019

Data revizuirii: 7.02.2019

Data acceptării: 25.03.2019

1. Introducere

Există o unanimitate în recunoașterea importanței auditului intern. Dezbaterile privind locul, rolul și importanța auditului intern oferă posibilitatea unor abordări din multiple perspective, evidențiind elemente uneori mai puțin vizibile, dar ale căror semnificații, nu doar teoretice, se dovedesc extrem de relevante. Cercetarea desfășurată dorește să evidențieze unele elemente esențiale pentru auditul intern (AI) în efortul de realizare a rolului său, așa cum este acesta definit prin ghidurile de bună practică, carta AI pe care și-o elaborează fiecare departament AI și cerințele de guvernanță.

Determinarea existenței între locul, rolul și importanța auditului intern reprezintă o temă importantă, asigurând spațiul pentru o dezbatere generoasă cu rezonanță atât în plan teoretic, dar și al practicii profesionale. Discuția poate pleca de la locul, rolul și importanța AI, statuate prin standarde internaționale și ghidurile de bună practică, dar trebuie să atingă aspectele mai sensibile ale rolului și locului efectiv dobândite de AI și prin aceasta de importanța recunoscută în cadrul organizației.

Cercetarea a urmărit să evidențieze unele aspecte care conduc la creșterea calității AI și prin aceasta îndeplinirea rolului său și consolidarea locului și importanței sale în cadrul organizației. Chiar dacă prin cultura organizațională și experiența managerială dovedită de factorii de conducere s-a realizat o implementare corectă a funcției AI (prin alocarea resurselor, stabilirea corectă a liniilor de raportare etc.), calitatea acesteia dovedită prin rezultatele sale mențin și consolidează locul și importanța funcției. Atât timp cât auditul intern, prin rezultatele misiunilor sale, nu răspunde așteptărilor deținătorilor de interese, nu va putea să-și îndeplinească rolul, iar percepția asupra locului și importanței sale în cadrul organizației va fi afectată.

Conducătorul departamentului de audit intern (CAE – Chief Audit Executive) este esențial în asigurarea unei activități conforme cu standardele, asigurarea calității comunicării în cadrul și în afara organizației, asigurarea unei strategii asigurând evoluția funcției prin creșterea calității muncii auditorilor și implicit suportul tot mai consistent acordat managementului și tuturor structurilor organizatorice din cadrul organizației. Pentru a-și îndeplini rolul în cadrul organizației, auditorii interni

trebuie să îmbunătățească și consolideze liniile de comunicare în cadrul organizației, să cunoască preocupările majore din organizație și să anticipateze așteptările diferiților deținători de interese. Elementele care pot aduce acel plus de valoare așteptat de la AI este anticiparea (așteptărilor) și inovarea. Acestea impun o gândire proactivă pe termen lung cu implicații directe în implementarea noilor tehnici IT în munca auditorilor și nevoia imperativă de dezvoltare a abilităților în utilizarea calculatorului și de analiză a datelor. Auditul (nu doar cel intern) este considerat a fi una dintre profesiile care vor fi masiv impactate de automatizare, ceea ce va conduce la schimbări majore în planul profesiei și al profilului profesional (Zitting, 2017:9).

Scopul acestui studiu este de a aborda unele aspecte ale auditului intern mai puțin abordate în planul cercetării, dar care prezintă importanță majoră în planul practicii. Avem în vedere problematica din ce în ce mai complexă a profilului profesional al auditorului intern, impactul IT asupra auditului intern, dimensiunile comportamentale ale auditorilor interni.

Lucrarea de față își dorește să inițieze în mediul profesional o discuție mai amplă pe teme abordate cu scopul întăririi auditului intern în România și consolidării locului său în cadrul organizațiilor.

2. Metodologie

Cercetarea a urmărit identificarea tendințelor și mutațiilor semnificative la nivelul auditului intern în plan global. Investigația a fost condusă pe următoarele coordonate: arii critice asupra cărora se concentrează auditul intern, noi riscuri care suscită interes, impactul IT asupra AI. În vederea acoperirii obiectivului fixat, a fost derulată o cercetare calitativă care a constatat în revizuirea literaturii de specialitate și a documentelor emise de IIA, în principal ghiduri de lucru vizând diferitele aspecte ale tehnologiilor și instrumentelor de lucru specifice mediului informatizat. Au fost studiate analize realizate în plan global emise de instituții profesionale cu recunoaștere internațională, privind evoluția și tendințele în auditul intern.

Pe lângă cercetarea calitativă, un alt palier l-a reprezentat cercetarea empirică, autorii propunându-și să investigheze aspecte privind activitatea departamentului de audit intern în organizații din România, cu accent asupra utilizării tehnologiei informației. Datele au fost colectate prin intermediul

platformei online <http://isondaje.ro/> pe baza unui chestionar cuprinzând 20 de întrebări. Prelucrarea datelor colectate s-a realizat prin accesarea și utilizarea informațiilor din secțiunea de analiză a platformei online. Formularul s-a adresat atât instituțiilor publice, cât și companiilor private. Au fost colectate 44 de răspunsuri: 61,4% din răspunsuri provin de la companii private, iar 38,6% – de la instituții publice.

Concluziile desprinse din cercetarea derulată pot constitui coordonate importante pentru construirea strategiei de dezvoltare a funcției de audit intern în organizațiile românești asigurând creșterea eficienței și eficacității acesteia.

3. Noi priorități în auditul intern

Dinamica proceselor organizaționale și modificările semnificative în modelele și procesele de business determină concentrarea atenției misiunilor de audit intern către arii critice, precum managementul riscurilor – cu o atenție sporită acordată riscurilor strategice, guvernanță corporativă, cultură organizațională, securitatea cibernetică (Chambers, 2017). Cultura organizațională poate impacta semnificativ evoluția companiei și procesele de business, valorile organizației și percepția asupra unor aspecte importante precum riscurile și nevoia de inovare, comportamentul și relațiile interdepartamentale etc.

Elemente negative de cultură organizațională impactează nefavorabil nu doar procesele de business și implicit rezultatele companiei, dar și însăși buna derulare a misiunilor de audit intern. Din această perspectivă cultura organizațională și guvernanța corporativă concentrează atenția auditului intern.

Studii internaționale evidențiază că majoritatea celor intervievați înțeleg nevoia de a analiza riscurile induse de cultura organizațională, dar doar 53% dintre aceștia înțeleg și cum pot derula auditul pe această arie. Numărul celor care, chiar realizează astfel de misiuni fiind destul de mic (28% dintre respondenți), evidențiază necesitatea unei pregătiri specifice a auditorilor interni (Chambers, 2017).

Securitatea cibernetică a devenit o problemă majoră pentru toate organizațiile indiferent de mărime și domeniul în care activează. Deși studiile internaționale plasează riscul legat de securitatea informațională pe primele locuri în ultimii ani, totuși progrese în sensul extinderii misiunilor de audit intern pe această arie nu se

ridică la nivelul dorit. Specialiștii AI recunosc riscurile determinate de tehnologia informației și deci nevoia de asigurare pe care ar trebui să o dea pe acest domeniu, dar doar 61% la sută consideră că înțeleg cum pot derula această evaluare și 25% recunosc că nu au auditat securitatea cibernetică (Chambers, 2017). Acest fapt se datorează expertizei specifice cerute de domeniul investigat și faptului că puțini specialiști în această arie fac parte din departamentele de audit intern. În plan internațional, expertiza în domeniul IT (inclusiv securitatea IT) este una dintre cele mai cerute, dar există un deficit însemnat de specialiști, restricție de care se lovesc înseși departamentele IT.

Dacă analizăm rezultatele sondajelor internaționale care au investigat percepția membrilor comitetelor de audit reținem ca o primă preocupare eficacitatea programului de management al riscului, urmată de problemele de conformitate cu reglementările și pe locul trei managementul securității riscurilor cibernetice. Poate nu este mai puțin relevant faptul că pe locul cinci al preocupărilor membrilor comitetului de audit se află mesajul conducerii la vârf (*tone at the top*) și cultura organizațională (KPMG, 2017).

Așteptările crescute față de auditul intern, diversitatea și complexitatea domeniilor de auditat, precum și nevoia de aprofundare a unor aspecte pentru a putea oferi asigurarea cu privire la riscuri impun o mai coerentă și mai bine articulată cooperare cu a doua linie de apărare, reprezentată de departamentele de risc management, conformitate, juridic, securitate IT, control etc.

O altă tendință evidentă, axată pe aspectele de inovare cerute auditului intern, vizează oferirea de consiliere și abordare predictivă. Abordarea predictivă va permite atenționarea managementului cu privire la anumite tranzacții care nu au fost încă finalizate și care nu corespund unor modele structurate în timp ca urmare a proceselor de business derulate. Astăzi, prin procedurile și abordările „clasice” AI poate evidenția tranzacții suspecte/neconforme, dar după finalizarea acestora. În ceea ce privește rolul auditului în planul consilierii, analizele internaționale relevă, din perspectiva CAE (47%), faptul că AI nu este văzut de stakeholderi ca un sfătuitor în planul business-ului. Totodată, se evidențiază faptul că prin cultura organizațională nu este susținut rolul strategic al AI (PWC, 2017).

Diversitatea problematicii și nevoia de aprofundare în misiunile de audit a unor arii complexe, implicând tehnologii informaționale moderne, ridică și diversifică

cerințele de pregătire profesională a auditorilor. Cunoștințele și abilitățile cerute vizează: cunoștințele generale în plan IT, securitatea informației, tehnicile de data mining și analiză a datelor, cunoașterea particularităților domeniului în care operează compania și gândirea analitică și critică (Chambers, 2017). Multe dintre aceste abilități se dovedesc a fi greu de regăsit la potențialii aplicanți pentru departamentele de audit intern.

4. Abordări noi ca urmare a integrării tehnologiilor informaționale

Auditul intern cunoaște o dinamică deosebită impusă de cerințele tot mai diverse la trebuie să răspundă, de mediul în care operează aflat mereu în schimbare și care expune organizațiile la o paletă tot mai extinsă de riscuri etc. Evoluțiile tehnologice, globalizarea piețelor și importanța crescută a reputației corporative induc riscuri neprevăzute (IIA, 2018). Auditul intern este chemat să ofere asigurarea, către cei responsabili cu guvernanta, precum și către conducerea executivă, că organizația poate face față acestor riscuri într-un mod eficace. Această abordare spre risc a auditului intern trebuie realizată din perspectiva obiectivelor strategice ale organizației, auditul intern sprijinind prin activitatea derulată realizarea acestora. Riscurile la care organizațiile sunt expuse sunt într-o continuă dinamică, cu modificări în impactul asupra businessului și implicit asupra realizării obiectivelor. Studiile internaționale relevă schimbări în percepția CEO privind riscurile cele mai importante cu care se confruntă companiile. Din ce în ce mai mult preocuparea se concentrează pe instabilitatea geopolitică, terorism și modificările climatice (IIA, 2018). Alături de aceste riscuri, care iată sunt riscuri ale întregii societăți, se adaugă riscuri precum atacurile cibernetice (despre care am făcut deja referire), modificările în planul reglementării, dificultatea atragerii de profesioniști cu anumite abilități și expertiză etc.

Această paletă extinsă de riscuri la care orice organizație este expusă impune AI o responsabilitate mărită în identificarea și evaluarea lor. De aici necesitatea unei colaborări mai extinse cu prima linie de apărare (managementul operațional) pentru a înțelege adevăratele amenințări ca urmare a proceselor și activităților specifice derulate în companie, dar și cu cea

de a doua linie de apărare pentru a vedea eficacitatea proceselor de management al riscurilor și control (control financiar, securitate IT, managementul riscurilor, conformitate, controlling, juridic etc). Această colaborare trebuie realizată și din perspectiva standardului IIA 2050 care prevede partajarea de informații și coordonarea cu alte entități interne și externe care oferă asigurarea pe ariile lor specifice de interes. Aceste cerințe impun nu doar un salt calitativ în planul pregătirii profesionale, al conștientizării riscurilor, dar și al tehnicilor utilizate de auditul intern.

Apelarea la tehnologia informației în segmentele ei cele mai evolute – inteligență artificială, analiza datelor etc. – devine imperativă. Se parcurge astfel o nouă etapă în integrarea tehnologiei informației în procesele auditului intern. Practic, se realizează trecerea de la eficientizarea proceselor la transformarea lor, impunând o percepție nouă asupra datelor.

IIA a atenționat permanent asupra acestor aspecte legate de utilizarea IT, elaborând chiar un ghid al evoluției utilizării IT în auditul intern. CAE are responsabilitatea de a gândi și implementa o strategie multianuală de implementare a IT în procesele și activitățile departamentului. Vor fi avute în vedere: managementul electronic al misiunilor, implicând planificarea activităților, foi de lucru electronice, stocarea probelor și informațiilor culese; utilizarea platformelor colaborative, permițând colaborarea între auditorii interni indiferent de locația în care aceștia se află etc. Utilizarea tehnicilor avansate pentru analiza datelor și data mining vor trebui implementate cu atenția cuvenită instruirii auditorilor interni și revizuirii metodologiilor și procedurilor de lucru.

Trecerea la auditul continuu și utilizarea tehnicilor avansate de analiză a datelor (în contextul unei creșteri explozive a volumului de date) sunt esențiale pentru auditorii interni. Tehnicile „clasice” de testare vor evidenția măsura în care controalele implementate asigură derularea proceselor de business în coordonatele fixate. O analiză a datelor cu noile tehnici analitice disponibile vor permite auditului intern să contribuie mai mult la îmbunătățirea proceselor prin recomandările făcute și creșterea performanțelor ca urmare a analizelor statistice aprofundate (IIA, 2018:5).

Studii recente evidențiază noua generație de tehnici și tehnologii de audit care vor conduce la crearea de valoare (Zitting, 2017:14):

1. Analiza datelor
2. Dispozitivele mobile – instrumente esențiale pentru audit
3. Audit continuu
4. Asigurare în timp real prin automatizare.

Nevoia stringentă de valorificare a volumului imens de date din interiorul, dar și din exteriorul companiei impune auditorilor interni stăpânirea tehnicilor de regresie, clasificare și clustering, baza pentru analize statistice avansate, permițând obținerea de informații valoroase privind procesele conduse (în companie, evoluția, inclusiv previzionată, a riscurilor și impactul acestora, tendințele de piață etc). Nu este lipsit de importanță faptul că pregătirea academică în domeniul contabilității nu a fost centrată pe abilități de calcul statistic sau a celor precum recunoașterea modelelor (*pattern*) și evaluarea anomaliilor (Earley, 2015), care sunt esențiale în analiza datelor la nivelul cerut astăzi.

CAE va trebui să atragă în echipa sa specialiști în analiza datelor sau să întărească colaborarea cu departamentul IT pentru asigurarea acestor analize de date. Aceste abilități privind analiza datelor vor permite auditorilor interni saltul de la lucrul pe eșantioane (deci seturi mai restrânse de date) la analiza completă a datelor. Analiza datelor în audit se aplică atât în procedurile de planificare, cât și în procedurile analitice de testare. Prin analiza datelor putem identifica anumite modele ale tranzacțiilor sau anomalii care trebuie mai atent investigate. Anomaliile pot fi reprezentate de tranzacții, spre exemplu, care nu corespund așteptărilor ca urmare a cunoștințelor pe care auditorul intern le deține asupra proceselor analizate.

Analiza datelor se poate realiza în relație cu alți factori pentru identificarea fluctuațiilor de la un anumit model (AICPA, 2014). Se pot selecta seturi de indicatori cheie care pot fi puși în corelație indicând potențiale niveluri ale altor indicatori, variații semnificative față de un trend probabil impunând analize detaliate. Utilizând aplicații puternice de analiză a datelor auditorul va putea examina integral tranzacțiile (depășind lucrul pe eșantioane), ceea ce îi va oferi o altă înțelegere asupra datelor analizate. Studiile derulate la nivel global evidențiază ca activități deja derulate pe baza analizei datelor următoarele: testarea întregii

populații, stabilirea eșantioanelor, testarea controalelor individuale, determinarea scopului auditului, dezvoltarea instrumentelor de audit continuu, evaluarea riscurilor etc. (Protiviti 2017).

Utilizarea dispozitivelor mobile de tip tabletă, telefon inteligent, laptop etc. împreună cu alte dispozitive (inclusiv cele dedicate comunicării) oferă mobilitate, acces rapid la date, putere de calcul, conectivitate extinsă etc. Lucrul de la distanță, facilitarea partajării datelor și cunoștințelor în cadrul echipei sau între grupuri având misiuni diferite devin uzuale, potențând calitatea demersului profesional. În același timp, auditorii sunt chemați să auditeze activități/procese care implică utilizarea acestor dispozitive de ultimă generație. De aceea, cunoașterea particularităților și modalităților de utilizare a acestora, precum și a riscurilor potențiale induse de folosirea lor devine esențială. Între riscurile emergente pe care AI trebuie să le supună propriei evaluări includem cele legate de tehnologia informației specifică secolului 21, fiind vizate cu predilecție tehnologiile vizând cloud computing, IoT (*Internet of Things*) și dispozitivele mobile.

Auditul continuu, deja asimilat în practica profesională de mulți specialiști, oferă facilități de „monitorizare și evaluare a eficacității operațiilor de control automat” (AICPA, 214). În egală măsură oferă semnale de alarmă în cazul unor tranzacții neobișnuite care necesită o analiză mai detaliată.

Un aspect legat de integrarea tehnologiei informației, de data aceasta în cadrul organizației, aduce în responsabilitatea auditului intern problematica securității cibernetice. Această responsabilitate vine să adâncească relația auditului intern cu departamentul IT (am vorbit deja de colaborarea pe problematica analizei de date), această colaborare asigurând o solidă înțelegere a riscurilor organizaționale induse de utilizarea IT. Pentru a putea derula misiuni specifice în domeniul securității cibernetice auditorii interni vor trebui să-și extindă și aprofundeze cunoștințele și abilitățile sau să aibă acces la persoane cu expertiză în domenii precum configurarea și administrarea sistemelor, dezvoltarea produselor software (Janison et al, 2018). Apelarea la expertiza externă în domeniul securității IT nu exclude dezvoltarea cunoștințelor și abilităților IT ale auditorilor interni.

5. Studiu empiric privind utilizarea instrumentelor informatice în activitatea de audit intern din România. Analiza datelor și concluziile studiului

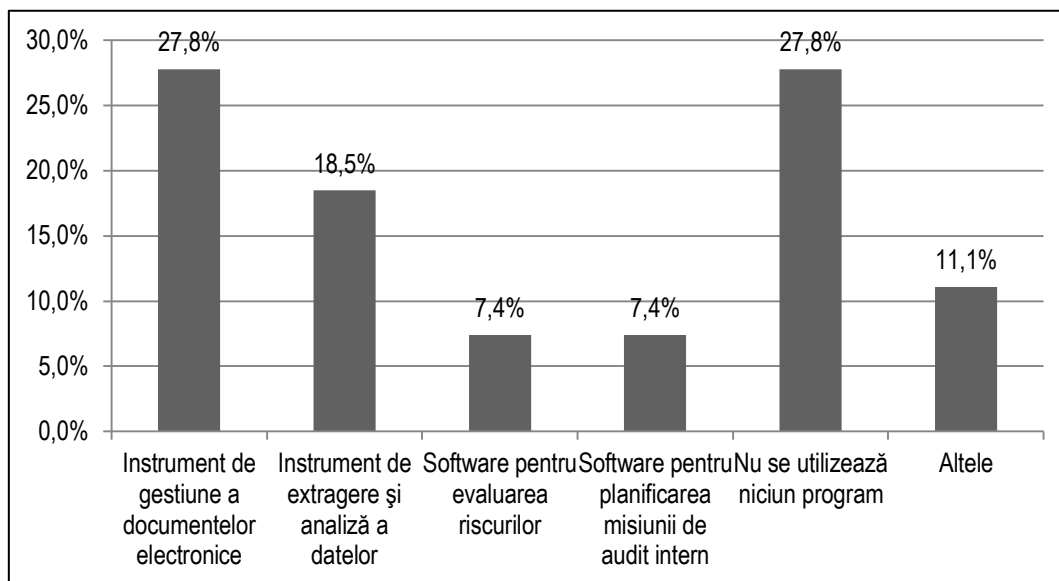
Studiul și-a propus să evidențieze principalele categorii de instrumente informatice utilizate de auditorii interni, precum și să analizeze unele aspecte calitative referitoare la funcțiile AI implementate în cadrul organizațiilor.

Structura respondenților după funcțiile ocupate în cadrul organizațiilor este următoarea: 43,2% dintre respondenți sunt auditori interni, 20,5% conducători ai departamentului de audit intern, 34,1% manageri și 2,3% membri în comitetului de audit. 16,7% dintre respondenți dețin atestarea recunoscută în plan internațional, respectiv cea oferită de către Institutul

Auditorilor Interni, iar 35,2% sunt membri ai Camerei Auditorilor Financiari din România. Așa cum am menționat deja, 61,4% din răspunsuri provin de la companii private, iar 38,6% de la instituții publice. Eșantionul vizând companiile private include companii mari – 37,1%, companii de dimensiune mijlocie – 25,9%, companii mici și microîntreprinderi – 18,5%. Delimitarea pe categorii de întreprinderi s-a realizat pe baza a doi indicatori: numărul de angajați și cifra de afaceri.

Analiza a reliefat faptul că instrumentele informatice cele mai folosite sunt destinate gestiunii documentelor electronice (27,8%), urmate de instrumente de extragere și analiză a datelor (18,5%) (Figura nr. 1). Doar 15% dintre respondenți au declarat că utilizează software pentru evaluarea riscurilor sau pentru planificarea misiunii de audit. Considerăm îngrijorătoare ponderea de 27,8% a respondenților care declară că nu utilizează niciun instrument informatic în derularea activității de audit intern.

Figura nr. 1. Tipuri de instrumente informatice utilizate în auditul intern



Sursa: Prelucrările autorilor, prin platforma isondaje.ro.

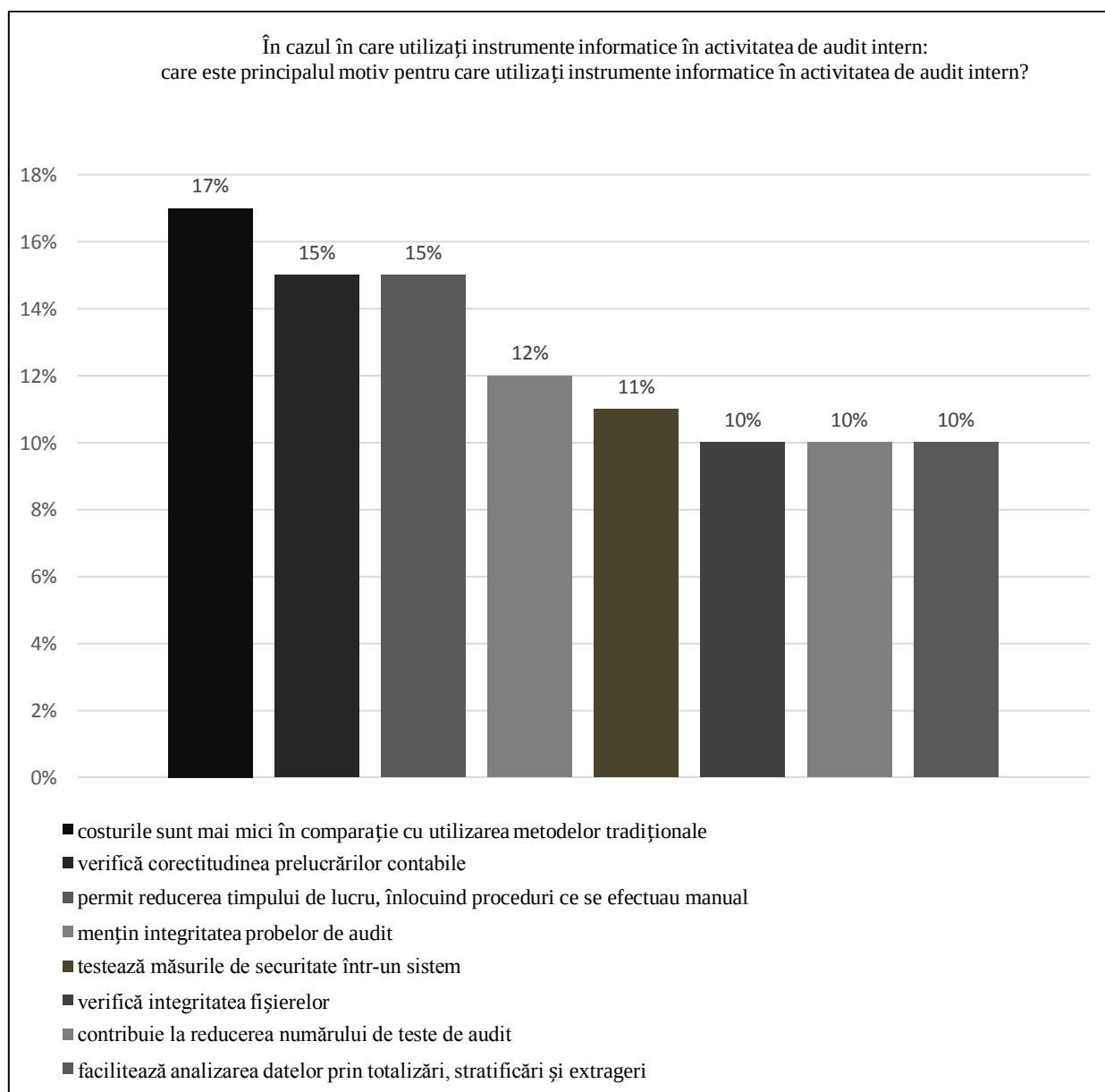
Respondenții au identificat ca avantaje ale utilizării instrumentelor informatice costurile reduse în comparație cu utilizarea metodelor tradiționale (17%), verificarea corectitudinii prelucrărilor contabile (15%) și

reducerea timpului de lucru, prin înlocuirea procedurilor care se efectuau manual (15%). Menținerea integrității probelor de audit și facilitatea instrumentelor informatice de testare a măsurilor de securitate sunt evidențiate ca

avantaje specifice sistemelor informatice de către 12%, respectiv 11% dintre respondenți. Studiul derulat relevă că aceeași importanță percepută în rândul eșantionului o au abilitatea de verificare a integrității fișierelor, reducerea numărului de teste de audit și facilitarea analizării datelor prin totalizări, stratificări și extrageri

(10%). Analizarea acestor rezultate relevă conștientizarea de către utilizatori a eficienței ce caracterizează utilizarea instrumentelor informatice, tehnologia informației fiind tot mai integrată în derularea misiunilor și activității de audit intern (Figura nr. 2).

Figura nr. 2. Beneficiile utilizării instrumentelor informatice în activitatea de audit intern



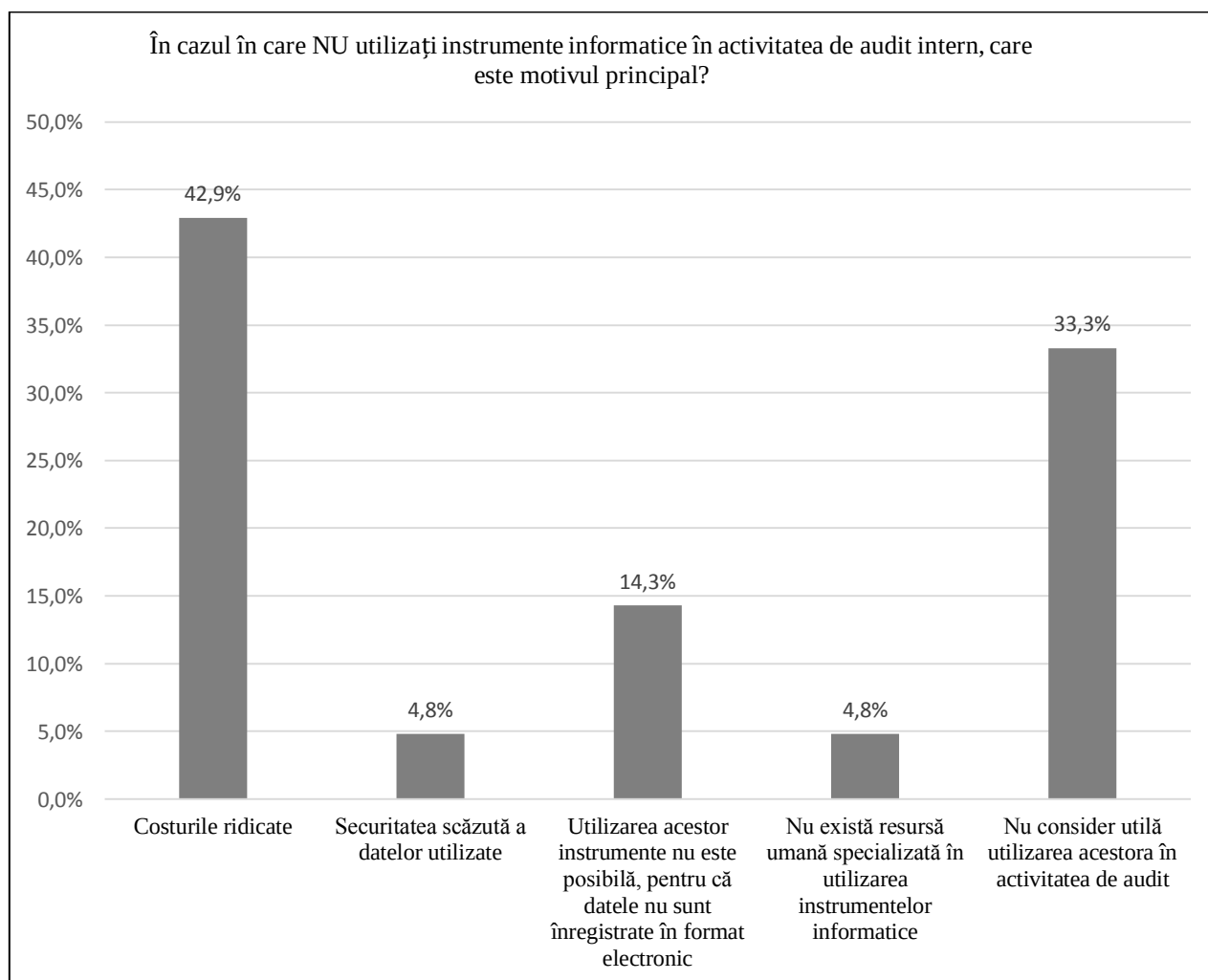
Sursa: Prelucrările autorilor, prin platforma isondaje.ro.

Rezultatele studiului arată că din numărul total de respondenți, 36,4% nu au beneficiat de sesiuni de instruire anuală care să includă elemente privind cunoașterea instrumentelor informatice, 27,3% dintre respondenți au participat la instruiți în domeniul IT sub 10 ore, în timp ce 36,4% au dedicat în instruirea lor peste 10 ore.

Apreciem că modalitățile de utilizare a softurilor dedicate muncii auditorilor interni rămân insuficient cunoscute, programele de pregătire continuă pe această temă fiind extrem de necesare. Studiul a urmărit să investigheze și motivele și obstacolele în utilizarea de către auditorii

interni a instrumentelor informatice (Figura nr. 3). Astfel, cel mai invocat argument îl constituie costurile ridicate ale aplicațiilor software (42,9%). O treime dintre respondenți apreciază că utilizarea acestor instrumente software nu este necesară în activitatea de audit intern. Alte justificări cu o pondere redusă în totalul respondenților care nu folosesc software pentru AI sunt reprezentate de lipsa înregistrării datelor în format electronic (14,3%), riscuri legate de securitatea datelor utilizate (4,8%). Un alt argument menționat este lipsa resursei umane specializate în utilizarea instrumentelor informatice (4,8%).

Figura nr. 3. Obstacole în utilizarea instrumentelor informatice în auditul intern

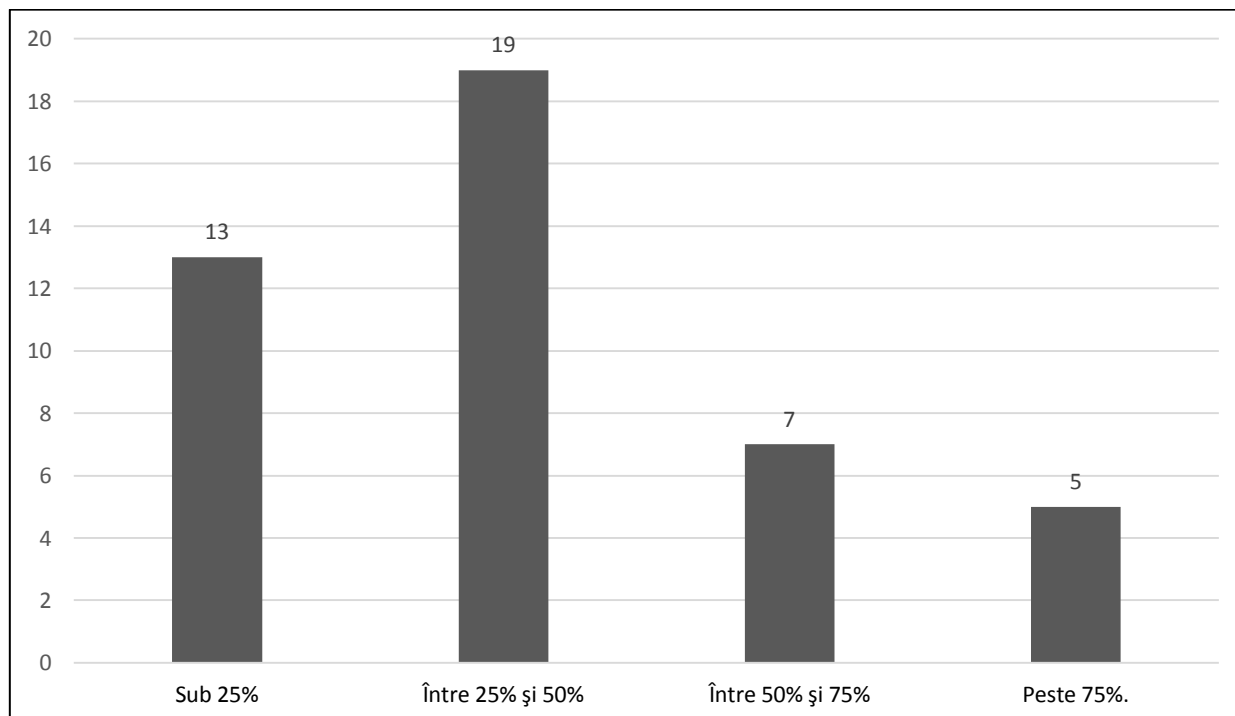


Sursa: Prelucrările autorilor, prin platforma isondaje.ro.

Concluziile studiului evidențiază o utilizare scăzută a tehnicilor de audit asistate de calculator (**Figura nr. 4**). 43,2% dintre respondenți declară că activitățile asistate de calculator au o pondere între 25% și

50%. Doar aproximativ 27% dintre respondenți beneficiază de avantajele instrumentelor informatice în majoritatea activităților desfășurate.

Figura nr. 4. Ponderea activităților efectuate prin utilizarea instrumentelor informatice în misiunile de audit intern



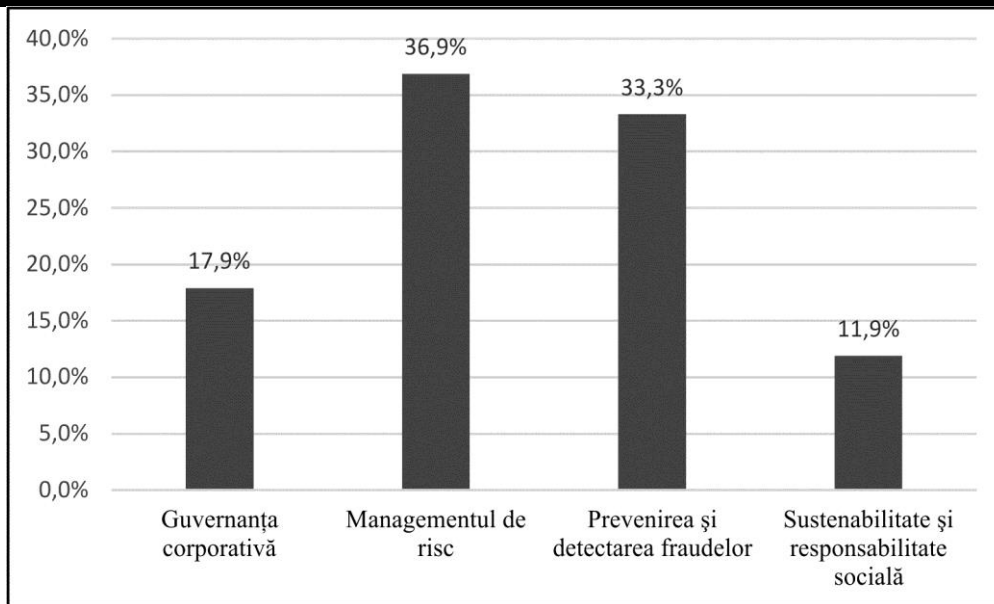
Sursa: Prelucrările autorilor, prin platforma isondaje.ro.

În ceea ce privește modul de realizare a misiunilor de audit, 54,5% dintre respondenți au declarat că în cadrul structurii de audit intern se aplică abordarea orientată spre risc, fiind urmată de abordarea clasică (34,1%). Cel mai puțin utilizată metodă o reprezintă abordarea specifică auditului continuu (doar 11,4%).

Am considerat relevante identificarea ariei de acoperire a auditului intern la nivelul organizațiilor care au făcut obiectul studiului și identificarea măsurii în care auditul intern urmărește sprijinirea companiei în atingerea obiectivelor acesteia prin evaluarea și creșterea îmbunătățirii eficacității proceselor de guvernare și management al riscurilor. Studiul evidențiază drept domeniu care concentrează în cea mai mare măsură atenția auditorilor interni managementul riscurilor, fiind

subiectul misiunilor de audit intern în cazul a 36,9% dintre cazurile analizate. Acest lucru se datorează inclusiv rolului auditorilor interni de a asista comitetul de audit și conducerea companiei prin examinarea proceselor de management al riscurilor adoptate, dar și prin formularea de recomandări în direcția ameliorării lor. Un rol important al auditorilor interni perceput de către managementul companiilor este prevenirea și detectarea fraudelor, fiind realizate misiuni în acest sens de către o treime din respondenți. Guvernanța corporativă reprezintă a treia arie de interes în cadrul misiunilor de audit în rândul respondenților (17,9%). 11,9% dintre respondenți au declarat că în program au fost incluse și misiuni vizând sustenabilitatea și responsabilitatea socială (**Figura nr. 5**).

Figura nr. 5. Arii de interes ale misiunilor de audit intern

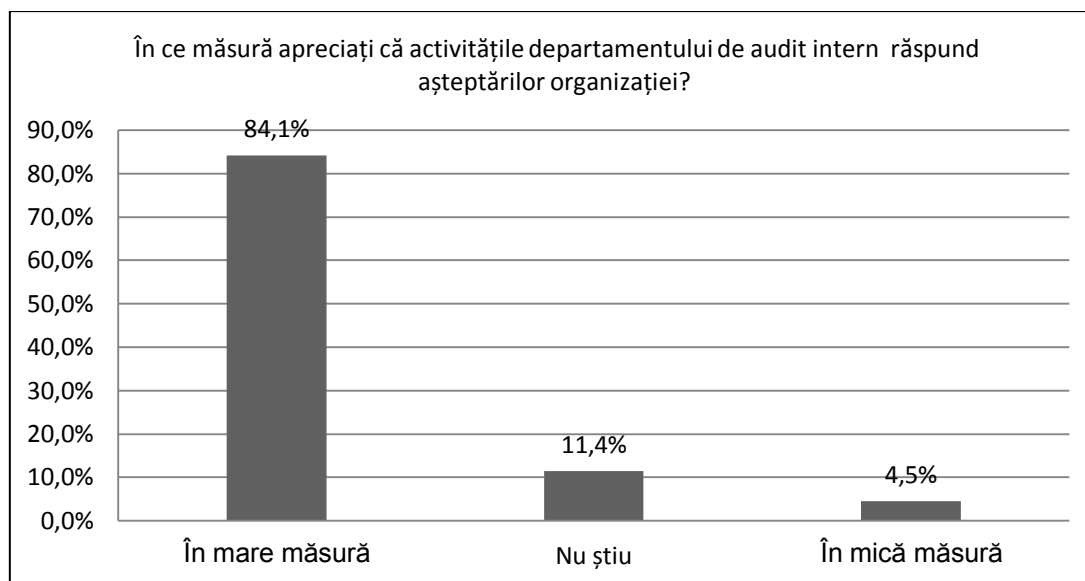


Sursa: Prelucrările autorilor, prin platforma isondaje.ro.

84% dintre respondenți apreciază că activitățile organizate la nivelul departamentului de audit intern corespund așteptărilor organizației în mare măsură, fapt

ce poate fi datorat maturizării funcției de audit intern și eforturilor depuse pentru a susține compania în îndeplinirea obiectivelor (Figura nr. 6).

Figura nr. 6. Gradul de satisfacere a așteptărilor companiilor de către auditorii interni



Sursa: Prelucrările autorilor, prin platforma isondaje.ro.

Răspunsul poate fi justificat și prin dificultatea de a evidenția plusul de valoare creat organizației prin activitățile desfășurate de AI, dar și printr-o percepție neadecvată a managementului companiei asupra rolului și atribuțiilor auditorilor interni. Desigur, aspectele mai sus menționate trebuie corelate cu resursele mobilizate în desfășurarea activității de audit intern, menționând, în special, bugetul pus la dispoziția departamentului de audit intern. Majoritatea respondenților apreciază ca acoperitor bugetul funcției de audit intern, doar 27,3% dintre respondenți apreciind că bugetul alocat este insuficient.

6. Dimensiuni comportamentale și implicațiile lor în auditul intern

Cu siguranță, marea majoritate a specialiștilor vor fi de acord că deținerea „abilităților de comunicare, adesea numite *soft skills*, este una dintre cele mai importante abilități pe care o necesită un auditor intern profesionist de succes” (Dittenhofer, 2011:12). Abilitățile de comunicare trebuie cultivate, dezvoltate atât în planul comunicării verbale, cât și al celei scrise. Ele se dovedesc esențiale în dezvoltarea relațiilor personale în cadrul organizației, permițând auditorilor interni să cunoască problemele sensibile din cadrul organizației și așteptările deținătorilor de interese, să culeagă datele și informațiile necesare în procesul derulării misiunilor, redactării rapoartelor și recomandărilor, discutării acestora și medierii situațiilor conflictuale sau a pozițiilor antagoniste care apar inevitabil.

Soft skills la care am făcut referire vizează, fără a leza independența și obiectivitatea auditorilor interni, o bună relaționare în cadrul organizației la toate nivelurile ierarhice, dar și cu auditorii externi și entitățile de supraveghere, o importanță deosebită având comunicarea cu membrii comitetului de audit și conducerea la vârf. *Soft skills* implică și partajarea informațiilor, esențială în condițiile colaborării interorganizaționale, dar și ca urmare a responsabilităților auditului intern în raport cu entitățile organizaționale implicate în cea de a doua linie de apărare¹. Avem în vedere aici entitățile organizaționale responsabile cu

managementul riscurilor, conformitatea, prevenirea spălării banilor, securitatea cibernetică, controlling etc. *Soft skills* implică și capacitatea de a argumenta solid neconformitățile identificate și impactul acestora, încadrările de risc, precum și abilitatea de a convinge entitățile auditate de necesitatea implementării, în termenele propuse, a recomandărilor formulate. Echilibru, măsură și argumente solide în baza probelor colectate asigură puterea de convingere, comunicarea eficientă și soluționarea problemelor evitând situațiile tensionate și discuțiile în contradictoriu, „neutralizând” rezistența la acceptarea punctelor de vedere ale auditorilor interni și de schimbare ca urmare a recomandărilor formulate.

Trebuie să recunoaștem că auditorii interni întâmpină câteodată o ostilitate, exprimată fățiș sau mascat, față de activitatea însăși de audit intern. Studiul la nivel global derulat de IIA evidențiază că o treime dintre respondenți au recunoscut că, uneori, resimt o relație interpersonală negativă datorată rolului său de auditor intern (IIA, 2017). Evident, astfel de relații se resimt în eficiența și eficacitatea muncii auditorului intern. De ce însă apar aceste situații? Cu siguranță, inadecvata comunicare cu managementul și echipa entității auditate determină această atitudine. O altă cauză poate fi reprezentată de elementele negative din cadrul culturii organizaționale. Studiul global IIA evidențiază că 79% dintre respondenții care au declarat că se confruntă frecvent sau adesea cu relații interpersonale negative au recunoscut că un efect negativ asupra acestor relații o are cultura organizațională (IIA, 2017).

Apreciem că nu poate fi omis din analiză nici procesul cognitiv cunoscut în psihologie ca teoria identității sociale (IIA, 2017). Teoria numită „prejudecata grupului” (*in-group bias*) evidențiază delimitarea care se identifică între grupul reprezentat de entitatea auditată și auditorii interni, un grup extern lor (*out-group*). Depășirea acestei viziuni delimitatorii impune puternice abilități de comunicare din partea auditorilor interni. Un posibil mijloc de atenuare a acestei atitudini, dar și de acceptare a opiniei auditorilor interni, și implicit a recomandărilor, poate fi reprezentat de

¹ IIA – Three lines of defence.

recunoașterea, din partea auditorilor, a expertizei managementului entității auditate.

Este în puterea de comunicare a auditorilor să depășească aceste aspecte, să rămână concentrați pe obiectivele stabilite, obținând informațiile de care au nevoie și contactul cu persoanele esențiale în discutarea problemelor vizate de misiune printr-o atitudine care să dovedească obiectivitate, profesionalism, dorința de a ajuta la îmbunătățirea activităților și respect pentru entitatea auditată. Este esențial ca auditorii să dispună de abilități de negociere, dar și de recunoaștere a caracteristicilor personalității interlocutorilor. Dialogul purtat în discutarea rapoartelor spre exemplu poate fi dirijat în funcție de personalitatea interlocutorilor (persoane raționale, persoane cu un ego puternic, colerice etc.).

Gestionarea momentelor tensionate, spre exemplu ostilitatea la conținutul raportului de audit intern, este esențială. Pregătirea ședinței de discutare a raportului trebuie să ia în considerare pe lângă elementele ce țin de personalitatea interlocutorilor și alte aspecte precum: momentul programării discuției, gândirea unei strategii în dirijarea discuției care să permită auditatului exprimarea poziției sale și identificarea timpurie a unor puncte de vedere comune. Auditorul intern trebuie să se pună în poziția auditatului pentru a-i înțelege posibila opoziție la punctele de vedere formulate (avem punctele de vedere la raport înaintea începerii discuției raportului), factorii care determină această respingere pentru a avea pregătite argumente suplimentare. Dialogul deschis și obiectivitatea sunt esențiale. Nu este lipsit de importanță să se sublinieze progresul față de constatările din misiunile anterioare, arătând auditatului că recunoaștem și apreciem munca acestuia și că o colaborare continuă este benefică acestuia. Dacă recomandările făcute implică modificări de esență ale proceselor evaluate, auditorul trebuie să înțeleagă reticența posibilă. Auditatul ia în considerare costurile implicate, aspectele de performanță (în raport de care va fi și evaluat ulterior) și este normal să exprime o anume rezistență, nefiind cunoscute rezultatele efective ce vor fi obținute în urma acestor modificări.

Comunicarea bună, relațiile interpersonale create în cadrul organizației (precum și convingerea în corectitudinea, profesionalismul, chiar discreția auditului intern creată în rândurile angajaților, indiferent de nivel ierarhic) și percepția creată conform căreia auditul intern este un partener în soluționarea problemelor și realizarea obiectivelor (opusă percepției de “polițist” în căutarea de greșeli) asigură solicitarea AI în rezolvarea problemelor apărute. Aceasta este una dintre măsurile care indică încrederea în auditul intern și faptul că acesta și-a asigurat vizibilitatea și poziția dorită în cadrul organizației.

Toate aceste aspecte conduc specialiștii spre convingerea că auditorii interni trebuie să dispună de un nivel înalt de „inteligență emoțională și socială” (Dittenhofer, M. et al., 2011). Firesc, ne punem întrebarea în câte organizații programul de pregătire continuă a auditorilor interni cuprinde dezvoltarea abilităților de comunicare și a inteligenței emoționale și sociale?

O importanță esențială o prezintă convingerea auditorilor interni în puterea lor de a-și realiza sarcinile. Această convingere vine din solida pregătire profesională, experiența dobândită, cunoașterea organizației, a specificului domeniului în care aceasta operează și a proceselor/activităților evaluate precum și din stăpânirea abilităților de comunicare. Pregătirea profesională solidă și experiența dovedite vor induce auditatului încredere în partenerul de dialog (auditorul intern) și în valoarea evaluărilor sale. În aceste condiții, auditatul poate solicita, dacă echipa de audit nu a inclus în obiectivele misiunii deja, evaluarea unor anumite aspecte/probleme din aria auditată.

Avem convingerea că pentru îmbunătățirea funcției de audit intern este esențială înțelegerea percepției acesteia de către diferitele entități și persoane din cadrul organizației. Aici un rol esențial îl au chestionarele de evaluare completate de conducătorii entităților auditate, evaluările solicitate anual conducerii executive, evaluările și discuțiile cu membrii comitetului de audit și ai consiliului de administrație. Natura și numărul solicitărilor, din partea managementului, de inițiere a unor misiuni de audit intern indică nivelul de încredere dobândit și recunoașterea rolului departamentului.

CAE are un rol esențial în reducerea riscului legat de dinamica relațiilor interpersonale. În primul rând mesajul că departamentul de audit intern este un partener menit să sprijine organizația în atingerea obiectivelor. Un alt aspect important este reprezentat de formarea și dezvoltarea acestor *soft skills* la nivelul tuturor membrilor echipei de audit, precum și de recunoașterea impactului pe care cultura organizațională îl are asupra acestor relații interpersonale. Să nu uităm că recomandările auditului intern pot să îmbunătățească elemente ale culturii organizaționale. Dar câte departamente de audit intern au inclus în aria auditabilă cultura organizațională? Acesta este un subiect generos de analiză. Probabil că la nivelul organizațiilor din România rezultatul unei astfel de analize nu ar fi foarte mulțumitor.

Concluzii

Importanța, locul și vizibilitatea auditului intern în cadrul organizației nu sunt un dat, ci reprezintă rezultatul unei munci dedicate, profesionale și obiective, derulate an după an. Problematika diversă la care trebuie să răspundă auditorii interni impun acestora dobândirea unui profil profesional complex, aliniat la cerințele și mediul de afaceri mereu în schimbare. Impactul IT asupra profesiei și profilului profesional este major. Buna stăpânire a tehnicilor și tehnologiilor informatice aduc eficiență, calitatea superioară a muncii auditorilor interni și în consecință opinii bine fundamentate și recomandări solide. Astfel se identifică nevoia unei strategii gândite pe termen lung de către CAE pentru implementarea etapizată a aplicațiilor IT dedicate auditului intern, mergând până la soluțiile de analiză extinse a datelor.

Înseși dinamica și creșterea complexității riscurilor impun analize statistice extinse asupra datelor și revizuirea planurilor anuale ale AI în raport de

modificările în expunerea la risc identificate. CAE este specialistul care poate și trebuie să informeze și consilieze membrii conducerii cu privire la riscurile cheie, deoarece prin munca sa cunoaște și înțelege cel mai bine procesele de business și riscurile la care acestea sunt expuse. Totodată, el este cel care trebuie să promoveze inovarea și etapele strategice de integrare a noilor tehnologii informaționale care permit eficientizarea și creșterea calității muncii auditorilor interni.

Comunicarea este esențială în activitatea de audit intern. Identificarea problemelor cheie pentru organizație, a așteptărilor din partea deținătorilor de interese, precum și a informațiilor necesare în derularea misiunilor nu pot fi obținute decât printr-un dialog și o comunicare permanentă. Discutarea rapoartelor și recomandărilor impun auditorilor interni o bună cunoaștere a interlocutorilor și o bună stăpânire a artei dialogului și negocierii pentru a putea susține cu succes propriile puncte de vedere cheie în situațiile de dialog în contradictoriu.

Studiul empiric derulat a evidențiat aspecte importante privind activitatea de audit intern în cadrul unor entități din România și utilizarea tehnicilor de audit asistate de calculator în desfășurarea misiunilor de audit intern în contextul unei ere marcate de progresul tehnologiei informației. Printre beneficiile implementării și utilizării sistemelor informatice în cadrul misiunilor de audit se numără îmbunătățirea calității auditului, prin facilitarea efectuării unor teste eficiente. Astfel, precizia procedurilor analitice devine sporită, extragerea eșantioanelor și prelucrarea volumelor mari de date efectuându-se într-un timp mai redus. De asemenea, strategia în utilizarea tehnologiei informației trebuie să fie corelată cu capacitatea de a acoperi mai eficient riscurile cu care se confruntă organizația, îmbunătățirea modului de desfășurare a proceselor și activităților, minimizarea costurilor etc.

BIBLIOGRAFIE

1. AICPA (2014) White paper. Reimagining Auditing in a Wired World. Disponibil online la www.aicpa.org
2. Chambers, R. (2017) Internal Auditing Global Outlook 2017, IIA, 2017. Disponibil online la www.theiia.org

3. Dittenhofer, M. et al. (2011) Behavioral Dimensions of Internal Auditing: An Exploratory survey of Internal Auditors. *IIA*, 2011. Disponibil online la www.globaliia.org
4. Earley, C. (2015) Data analytics in auditing: Opportunities and challenges. *Business Horizons* (2015), 58, pp. 493-500.
5. IIA (2017) North American Pulse of Internal Audit. Courageous leadership: Installing confidence from within. Disponibil online la <https://dl.theiia.org/AECPublic/2017-NA-Pulse-of-Internal-Audit-Courageous-Leadership-Instilling-Confidence-from-Within.pdf>
6. IIA (2018) Global perspectives and insights. Agility and innovation. Disponibil online la www.globaliia.org
7. KPMG (2017) Is everything under control? Audit committee challenges and priorities. 2017 Global Audit Committee Pulse Survey. *KPMG's Audit Committee Institute*. Disponibil online la <https://home.kpmg/content/dam/kpmg/bh/pdf/2017-global-audit-committee-pulse-survey.pdf>
8. Jarison, J., Morris, L., Wilkinson, C. (2018) The future of cybersecurity in internal audit. Disponibil online la www.crowe.com/-/media/Crowe/LLP/folio-pdf/The-Future-of-Cybersecurity-in-IA-Risk-18000-002A-update.ashx
9. Protiviti (2017) Embracing analytics in auditing. Disponibil online la www.protiviti.com/sites/default/files/2018-internal-audit-capabilities-and-needs-survey-protiviti.pdf
10. PWC (2017) 2017 The state of IA profession. Staying the course toward True North: Navigating disruption. Disponibil online la preview.thenewsmarket.com/Previews/PWC/DocumentAssets/467538.pdf
11. Zitting, D. (2017) Death of the tick mark. Birth of the sought-after internal audit. How to overcome the obsolescence of the traditional internal auditor. *IIA*. Disponibil online la www.acl.com/pdfs/ebook-death-of-the-tickmark.pdf

Influența free float-ului și a calității auditului asupra performanței companiilor: evidențe pentru Indonezia

Drd. Sailendra SAILENDRA,
Trisakti University, Jakarta, Indonesia,
Lector la Pancasila University, Jakarta, Indonesia,
e-mail: sailendra.nangadam@gmail.com

Prof univ. Etty MURWANINGSARI,
Trisakti University, Jakarta, Indonesia,
e-mail: etty_nasser@yahoo.com

Lector Sekar MAYANGSARI
Trisakti University, Jakarta, Indonesia,
e-mail: sekar_mayangsari@trisakti.ac.id

Rezumat

Acest studiu a urmărit să analizeze efectul tranzacționării libere a acțiunilor (free float) și al calității auditului asupra performanței companiilor în cazul firmelor publice care operează în industria prelucrătoare și care au fost cotate la Bursa de Valori din Indonezia (IDX) în perioada 2013-2016. Eșantionul a cuprins 80 de companii cu 320 de observații anuale, iar ipoteza și relațiile dintre variabile au fost testate cu versiunea 3.0 a programului statistic Smart-PLS. Rezultatele arată că free float-ul nu are un impact semnificativ asupra performanței companiilor, în timp ce calitatea auditului are un efect pozitiv semnificativ. Aceste rezultate sunt relevante pentru autoritățile de reglementare, acționari și alte părți interesate, în special în țările cu piețe emergente de capital, cum ar fi Indonezia.

Cuvinte-cheie: free float, performanța companiilor, calitatea auditului, piețe de capital

Clasificare JEL: M42, E22, E23

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Sailendra, S., Murwaningsari, E., Mayangsari, S. (2019), The Influence of Free Float Shares and Audit Quality on Company Performance: Evidence from Indonesia, *Audit Financiar*, vol. XVII, no. 2(154)/2019, pp. 274-282, DOI: 10.20869/AUDITF/2019/154/010

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2019/154/010>

Data primirii articolului: 24.01.2019

Data revizuirii: 05.02.2019

Data acceptării: 12.03.2019

1. Introducere

Mai multe studii în domeniile finanțelor și dreptului au indicat faptul că în țările cu piețe bursiere dezvoltate acționarii societății beneficiază de o protecție eficientă, oferită de sistemele juridice. În general, în țările de drept cutumiar, caracteristicile corporațiilor cu structuri de proprietate dispersate tind să conducă la „probleme de agenție” între proprietari și administratori. În timp ce în țările care au sisteme de drept civil, companiile tind să fie caracterizate de o concentrare a proprietății, care poate conduce la „probleme de expropriere” (Ararat și Ugur, 2003) între proprietarii care controlează și acționarii minoritari (Bostanci și Kilic, 2010).

Indonezia este o țară de drept civil. Caracteristicile și reglementările specifice naționale sunt locul potrivit pentru a studia impactul structurii de proprietate asupra piețelor de capital emergente. Un aspect al pieței de capital din Indonezia îl reprezintă faptul că este dominată de structura de proprietate a companiilor sau grupurilor de familie, care oferă niveluri relativ slabe de protecție pentru investitori. Inițial, proprietarii companiilor au fost reticenți în a oferi publicului mai multe acțiuni dintre cele pe care le dețineau, pentru a evita pierderea controlului. Acesta este și motivul pentru lipsa free float-ului de pe piața de capital. Nivelul redus al tranzacționării libere a acțiunilor societăților cotate la bursă în țările de drept civil poate fi văzută ca un simptom al protecției limitate oferite investitorilor minoritari (Bostanci și Kilic, 2010), iar proprietatea concentrată are un efect negativ asupra performanțelor companiilor (Yurtoglu, 2000).

Din acest motiv, Bursa de Valori din Indonezia (IDX), ca autoritate care reglementează și supraveghează companiile publice înregistrate pe piața de capital, a emis Regulamentul nr. Kep-00001 / BEI / 01-2014, care a impus companiilor publice să respecte cerințele pentru deținerea publică a acțiunilor (free float) de cel puțin 7,5% din totalul acțiunilor subscrise și vărsate. Se preconizează că nivelul minim impus pentru free float va îmbunătăți performanța companiilor, prețul acțiunilor emitentului și încrederea investitorilor în acesta. În plus, IDX a confirmat că firmele care nu pot respecta pragul impus al free float-ului vor fi supuse sancțiunilor (InvestorDaily, 2019). Punerea în aplicare a Regulamentului IDX reprezintă un efort de a crește lichiditatea și prețurile acțiunilor de pe piața de capital, precum și de protejare a investitorilor slabi, respectiv a

acționarilor minoritari. Potrivit lui Farnia (2015) și Cueto (2009), unul dintre parametrii de bază pentru evaluarea piețelor de capital este volumul de acțiuni tranzacționabile fără restricții, care indică nivelul lichidității, riscul și valoarea companiilor, precum și nivelul de protecție a investitorilor.

2. Recenzia literaturii și dezvoltarea ipotezelor

Cercetări privind structura proprietății și performanța companiei au fost realizate în literatura de specialitate axată pe performanța întreprinderii și au fost în general legate de lichiditatea acțiunilor (Rezaei și Tahernia, 2013), riscul de lichiditate (Afkhami, Hashemi și Hashemi, 2012), precum și de profitul contabil raportat și de indicatorii calculați pe baza situațiilor financiare ale societății (Bostanci și Kilic, 2010; Ozer și Yamak, 2001; Zrai, 2018). Deși există studii care vizează influența structurii de proprietate asupra performanței companiei, rezultatele existente sunt divergente. În plus, există mai multe studii care urmăresc influența calității auditului asupra performanței companiei (Farouk și Hassan, 2014; Johnson, Khurana și Reynolds, 2002; Matoke și Omwenga, 2016; Moutinho, Cerquera și Brandao, 2012; Sayyar, Basiruddin, Elhabib și Abdul Rasid, 2015) și care, de asemenea, produc rezultate contrastante. Acest studiu urmărește explorarea impactului free float-ului și al calității auditului asupra performanței companiei în Indonezia, o țară cu o piață bursieră emergentă.

2.1. Tranzacționarea liberă a acțiunilor și performanța companiilor

Titlurile deținute în acțiuni publice reprezintă numărul de acțiuni deținute de către public, exprimate în acțiuni sau în procentul de acțiuni deținut de public pe piața de capital. Salmon (1989) definește tranzacționarea liberă a acțiunilor (free float) ca ponderea de acțiuni din capitalul total al unei societăți care sunt disponibile pentru tranzacționare fără restricții. Cu cât este mai mare proprietatea publică a societății cu atât este mai necesar ca o societate să fie mai profesionistă, mai responsabilă și mai transparentă, deoarece este supravegheată de mai multe părți interesate, ceea ce reduce, în ultimă instanță, riscul investițional și crește cererea (Afkhami et al., 2012; Ding și Zhong, 2016; Rezaei și Tahernia, 2013; Venkatesh, 2000) și valoarea companiei.

Capitalul tranzacționabil fără restricții reprezintă numărul de acțiuni minoritare cu drept de proprietate sub 5%, în circulație și disponibile pentru tranzacționare pe piața de capital. Cu cât este mai mare nivelul de free float al companiilor emitente cu atât mai mult se poate considera că mișcarea prețului acțiunilor este o reflectare a activității pieței. În plus, Bostanci și Kilic (2010) afirmă că proporția acțiunilor care se pot tranzacționa fără restricții este un indicator al protecției juridice oferite acționarilor minoritari. În consecință, după cum afirmă Nokambe și Garkaz (2015), există o relație semnificativă între caracteristicile de proprietate și prețurile acțiunilor, ceea ce are implicații asupra valorii companiei și a performanței.

Bostanci și Kilic (2010) au examinat relația dintre rata free float-ului și performanța de piață a acțiunilor din Turcia. Eșantionul a cuprins 199 de companii listate la Bursa de Valori din Istanbul (ISE) pentru anul 2007. Rezultatele studiului empiric arată că activitatea de tranzacționare este semnificativ mai mare pentru acțiunile cu o rată mai mare a free float-ului.

În cadrul aceleiași piețe (ISE), studiul realizat de Ozer și Yamak (2001) a arătat că trăsăturile de proprietate influențează semnificativ performanța companiei (randamentul activelor: ROA, rentabilitatea capitalului propriu: ROE și rotația activelor: TATO), identitatea acționarului majoritar jucând un rol important. În schimb, cercetarea efectuată de Yurtoglu (2000) pe aceeași piață (Bursa de Valori din Istanbul, caracterizată printr-o proprietate concentrată, cu companii predominant deținute de familii), arată că o concentrare a proprietății are un efect negativ asupra performanței companiei (ROA, și plățile de dividende). Ozer și Yamak (2001) au arătat, de asemenea, că trăsăturile proprietății au un efect semnificativ asupra unor indicatori de performanță a companiilor (de exemplu, ROA, ROE și TATO). În general, performanța acțiunilor pe piața de capital este legată de performanța companiilor (Sailendra și Suratno, 2014).

Cercetarea efectuată de Fang et al. (2013) privind lichiditatea acțiunilor și încorporarea informațiilor privind profiturile companiilor în prețul acțiunilor, în contextul reformelor din China care au vizat convertirea acțiunilor netranzacționabile liber în acțiuni tranzacționabile la bursa de valori, au obținut dovezi empirice potrivit cărora prețurile acțiunilor netranzacționabile liber încorporează mai puține informații privind câștigurile, în comparație cu cele liber tranzacționabile. Diferența se menține și după

reformă în ceea ce privește acțiunile tranzacționabile cu anumite restricții și titlurile liber tranzacționabile. Transformarea acțiunilor în titluri liber tranzacționabile poate crește motivația managerilor pentru a îmbunătăți valoarea și performanța companiei. Conflictul de interese dintre acționarii care dețin titluri restricționate la tranzacționare și cei care dețin acțiuni liber tranzacționabile este o problemă severă de agenție (Huang și Fung, 2005), care se diminuează după convertirea titlurilor netranzacționabile (Tseng, 2012). În consecință, autoritatea de reglementare chineză impune ca prețul de transfer al acțiunilor restricționate în titluri liber tranzacționabile să se bazeze pe date financiare ale societății, cum ar fi: valoarea contabilă netă pe acțiune (BVPS), ROE, rentabilitatea investiției (ROI), prețul de piață recent sau PER (Fang et al., 2013).

Studiul realizat de Rezaei și Tahernia (2013) a examinat relația dintre free float și lichiditatea acțiunilor pentru companiile cotate la Bursa de Valori din Teheran (TSE). Eșantionul a fost format din 63 de companii listate pe piața TSE în perioada 2005-2009. Rezultatele empirice arată că există o relație pozitivă între tranzacționarea liberă a acțiunilor și lichiditatea acestora. Studiul concluzionează că un procent mai mare de acțiuni tranzacționabile fără restricții va crește lichiditatea acțiunilor, ceea ce poate spori performanța companiei prin intermediul unei finanțări mai bune.

Ding et al. (2016) au realizat un studiu privind relația dintre free float și lichiditatea pieței de capital pe baza unui eșantion de 55 de țări din perioada 2003-2011. Rezultatele cercetării demonstrează că un nivel mai ridicat al free float-ului duce la o lichiditate mai mare a acțiunilor. În ansamblu, rezultatele acestui studiu indică faptul că lichiditatea poate fi mărită prin creșterea ponderii acțiunilor liber tranzacționabile, ceea ce poate afecta randamentul acțiunilor și performanța companiei. Un free float ridicat reprezintă un risc scăzut de lichiditate, care poate crește volumul tranzacțiilor și rentabilitatea anticipată a investițiilor (Afkhami et al., 2012).

2.2. Calitatea auditului și performanța companiilor

Calitatea auditului reprezintă probabilitatea ca un auditor să găsească și să raporteze nereguli în sistemul contabil al clientului, ca un nivel de certitudine sau garanție pentru utilizatorii situațiilor financiare asupra faptului că auditul financiar a fost efectuat de o manieră

profesionistă și independentă (Deangelo, 1981). Alte definiții pentru calitatea auditului, potrivit lui Ardelean (2015), iau în considerare capacitatea auditului de a îmbunătăți raportarea financiară, o probabilitate redusă de a primi opinii de audit fără rezerve pentru situațiile financiare care conțin inadvertențe, precum și acuratețea informațiilor raportate de auditori. Auditorii reprezintă încrederea publică în profesia contabilă, fiind angajați profesional în interesul public.

Duska și Duska (2003) afirmă că încrederea este o calitate inherentă profesiei și serviciilor furnizate de auditor și, prin urmare, situațiile financiare își pierd valoarea dacă auditorul și-a pierdut încrederea publică. În consecință, îmbunătățirea calității, integrității și fiabilității situațiilor financiare este legată de creșterea calității, credibilității și eficacității serviciilor oferite de auditori (Ezzell, 2002). Rezultatele cercetării realizate de Slaheddine (2015) arată că investitorii apreciază mai mult rapoartele financiare auditate de o societate Big n , care permit o mai mare predictibilitate a profiturilor și, prin urmare, o evaluare mai bună a valorii companiei și a perspectivelor sale viitoare. Mai mult, situațiile financiare întocmite de o companie s-au dovedit a fi mai de încredere dacă societatea a beneficiat de servicii de audit de înaltă calitate (Gul, Kim și Qiu, 2010), deoarece calitatea auditului are un efect asupra valorii firmei (Houmes, Forley și Cebula, 2013), crescând calitatea informațiilor privind performanța companiei. În același sens, Kothari (2001) arată că acționarii continuă să acorde atenție situațiilor financiare auditate deoarece conțin informații credibile pentru a evalua performanța companiei.

Conform studiilor anterioare, există diferite proxy-uri folosite pentru măsurarea calității auditului, cum ar fi, comisioanele de audit (Bala et al., 2018; Moutinho et al., 2012; Sayyar et al., 2015), durata mandatului auditorului (Azizkhani et al., 2018; Sayyar et al., 2015), auditul specializat pe industrii (Clinch et al., 2012; Mukhlisin, 2018) sau mărirea auditorului (Deangelo, 1981; Farouk și Hassan, 2014; Hua et al., 2016). Comisioanele de audit sunt utilizate pentru evaluarea calității auditului, deoarece sumele mai mari pot sugera un efort mai mare de îmbunătățire a calității auditului, deși este posibilă și situația inversă, comisioanele mari putând reflecta circumstanțe de monopol și dependența de clienți.

Rezultatele cercetărilor efectuate de Moutinho et al. (2012) privind comisioanele de audit și performanța firmelor pe un eșantion de societăți cotate din Statele

Unite ale Americii din perioada 2000-2008 au obținut dovezi empirice potrivit cărora calitatea auditului are un efect negativ asupra performanței firmei, în concordanță cu rezultatele cercetărilor obținute de Johnson et al. (2002). Cu toate acestea, cercetările efectuate de Sayyar et al. (2015) privind calitatea auditului (comisioanele de audit și rotația auditorilor) în companiile publice din Malaezia, în perioada 2002-2012, au constatat că un audit de calitate are un impact pozitiv semnificativ asupra performanței companiei, dar numai atunci când este măsurată prin indicatorul Tobin-Q, și nu prin ROA.

Azizkhani et al. (2018) a analizat asocierea dintre durata mandatului auditorului și calitatea auditului situațiilor financiare. Eșantionul a constatat din 343 de companii dintre societățile iraniene cotate, care au fost auditate de auditori proveniți din sectorul privat care operează pe piața de audit iraniană pentru anul 2010. Rezultatele arată că mandatul limitat de audit (rotațiile frecvente) pare să îmbunătățească performanța companiei.

Robu, Grosu și Istrate (2016) au observat efectul rotației auditorilor asupra calității informațiilor contabile în cazul societăților cotate la bursa din România, aflate în proces de trecere la IFRS. Studiul a fost realizat pe 64 de companii românești listate la Bursa de Valori București pentru perioada cuprinsă între 2006 și 2014. Rezultatele cercetării arată că mandatul de audit (rotația auditorului) contribuie semnificativ la modificarea relevanței informațiilor privind performanța companiei.

Potrivit lui Mukhlisin (2018), specializarea pe industrii a auditorului reprezintă competențe sporite ale acestuia pentru anumite industrii, astfel încât auditorii specializați au mai multe abilități de a detecta denaturări semnificative ca rezultat al raportării financiare frauduloase, ceea ce poate fi un indicator al calității auditului, care poate crește performanța companiei. Aceste rezultate concordă cu cele obținute de Clinch et al. (2012) în contextul companiilor cotate americane pe un eșantion de 4062 observații anuale din 2002 până în 2005, care au operaționalizat calitatea auditului prin numirea unor firme mari de audit și a unui auditor specializat în industrie. Acest studiu a concluzionat că auditul de calitate joacă un rol în asigurarea calității raportării financiare și, prin comunicarea de informații corecte către investitori, poate spori performanța companiei.

Hua et al. (2016) au analizat asocierea dintre calitatea auditului (utilizând mărirea auditorului) și performanța

corporativă (ROA, ROE și ROI). Datele au fost colectate de la societățile publice listate pe bursa din Malaiezia pentru perioada 2010-2013, rezultatele indicând impactul pozitiv semnificativ al calității auditului asupra performanței companiei.

Sulong et al. (2013) au examinat impactul proprietății manageriale, a efectului de levier și a calității auditului asupra performanței firmelor pentru companiile tranzacționate pe piața Acces, Certitudine și Eficiență din Malaysia (ACE). Eșantionul a constat din 82 de societăți listate pe piața ACE pentru perioada 2007-2009, rezultatele obținute demonstrând impactul negativ semnificativ al calității auditului asupra performanței firmei.

Cu toate acestea, cercetările efectuate de Martinez și Moraes (2014) asupra relației dintre calitatea auditului și performanța companiei, pentru companiile publice braziliene din 2009-2010, au obținut dovezi empirice care arată că un audit de calitate are un efect pozitiv semnificativ asupra performanței companiei, în concordanță cu rezultatele raportate de Ani și Mohammed (2015), Chen et al. (2011), Farouk și Hassan (2014) și Matoke și Omwenga (2016).

3. Colectarea datelor, mărimea eșantionului și metodologia de cercetare

3.1. Colectarea datelor și mărimea eșantionului

Acest studiu utilizează o metodologie cantitativă bazată pe un eșantion de 80 de companii din industria prelucrătoare, cotate la Bursa din Indonezia în perioada 2013-2015, în total 320 de observații anuale. Datele financiare ale companiilor provin din baza de date Thomson Reuters Eikon, în timp ce datele privind calitatea auditului provin din Centrul de dezvoltare financiară și profesională, din cadrul Ministerului Finanțelor din Republica Indonezia. Datele privind proprietatea asupra acțiunilor publice provin din baza de date a bursei din Indonezia (BEI).

Variabilele de cercetare dependente, independente și de control sunt operaționalizate pentru fiecare companie "i" din eșantion, în anul "t", în perioada analizată (Tabelul nr.1).

Tabelul nr. 1. Măsurarea variabilelor		
Nr.	Variabile	Operaționalizare
Variabile dependente		
1	MBV	Capitalizarea bursieră raportată la valoarea contabilă netă
2	ROA	Rezultatul înainte de impozitare raportat la totalul activelor
3	ROE	Venitul net după impozitare raportat la totalul capitalurilor proprii
4	ROCE	Rezultatul înainte de impozitare și costul dobânzii raportat la totalul activelor mai puțin datoriile curente
5	TATO	Vânzările nete raportate la totalul activelor
6	Tobin-Q	Capitalizarea bursieră plus datoriile totale raportate la totalul activelor
Variabile independente		
7	Free float	Numărul total al acțiunilor tranzacționabile raportat la numărul total de acțiuni
Calitatea auditului		
8	Comisioanele de audit	Logaritm natural din comisioanele de audit pe an plătite de o companie auditorului
9	Rotația auditorilor	Durata totală a mandatului auditorului în cadrul companiei
10	Auditor specializat pe industrie	Procentajul cotei totale de piață a auditorului pe industrie
11	Mărimea auditorului	Numărul total de clienți ai auditorului
Variabile de control		
12	Vârsta companiei	Numărul total de ani de la înființarea companiei
13	Mărimea companiei	Logaritm natural al activului total la sfârșitul anului

Sursa: Proiecție proprie

3.2. Metodologie

Ipotezele și relațiile dintre variabilele acestui studiu au fost testate folosind Modelarea prin Ecuații Structurale (Partial Least Square), în cadrul programului statistic Smart-PLS, versiunea 3.0, pe baza următorului model:

$$CP = \beta_0 + \beta_1 FF + \beta_2 AQ + \beta_3 CA + \beta_4 CS + \varepsilon$$

Unde:

CP = Performanța companiei; FF = Free float;
AQ = Calitatea auditului; CA = Vârsta companiei;
CS = Mărimea companiei; ε = Eroarea

4. Statistici, analize și rezultate

4.1. Statistici descriptive

Statisticile descriptive sunt prezentate în Tabelul nr. 2.

Tabelul nr. 2. Statistici descriptive						
VARIABLE	N	Min.	Max.	Median	Mean	SD
Variabile dependente						
MBV	320	-14.78	165.30	1.05	4.50	14.40
ROA	320	-0.21	0.66	0.03	0.05	0.09
ROE	320	-7.48	1.76	0.07	0.06	0.54
ROCE	320	-0.39	1.68	0.06	0.11	0.24
TATO	320	-0.06	1.28	0.14	0.20	0.22
Tobin-Q	320	-0.59	120.86	0.51	2.07	9.04
Variabile independente						
Free float	320	0.23	66.78	22.76	25.78	15.24
Comisioanele de audit	320	7.81	10.60	8.84	8.86	0.52
Rotația auditorilor	320	1.00	7.00	3.00	2.93	1.62
Auditor specializat pe industrie	320	1.00	2.00	1.00	1.33	0.47
Mărimea auditorului	320	1.26	3.34	2.96	2.93	0.32
Variabile de control						
Mărimea companiei	320	10.99	14.42	12.34	12.42	0.70
Vârsta companiei	320	4.00	87.00	36.00	36.44	13.49

Sursa: Calculele autorilor, pe baza programului Smart-PLS 3.0.

4.2. Analiza rezultatelor

Rezultatele analizei și testarea statistică a relațiilor dintre variabile sunt descrise în Tabelul nr. 3.

Tabelul nr. 3. Rezultate					
	Eșantion original (O)	Medie Eșantion (M)	Deviație standard	T Statistic (O/STDE)	P Values
AQ→CP	0.318	0.328	0.048	6.618	0.000***
FF→CP	-0.028	-0.024	0.042	0.663	0.254
CS→CP	-0.267	-0.275	0.056	4.793	0.000***
CA→CP	0.481	0.481	0.067	7.233	0.000***

Simbolurile ***, ** și * arată praguri de semnificație de 1%, 5% și, respectiv, 10%.

Sursa: Calculele autorilor, pe baza programului Smart-PLS 3.0.

Așa cum se prezintă în Tabelul nr. 3, rezultatele arată că AQ (calitatea auditului), definită prin comisioanele de audit, rotația auditorilor, specializarea pe industrii și

mărimea auditorului, are un impact semnificativ, pozitiv asupra performanței companiei (CP), definită prin MBV, ROA, ROE, ROCE, TATO și Tobin-Q, indicat prin

valoarea probabilității raportate (P value = 0,000). În ansamblu, rezultatele indică faptul că un audit de calitate joacă un rol esențial în succesul unei întreprinderi măsurat în termeni de performanță. Calitatea optimă a serviciilor de audit furnizate de un auditor poate oferi o valoare adăugată entității auditate și poate îmbunătăți performanța acesteia (Azizkhani et al., 2018; Clinch et al., 2012; Hua et al., 2016; Martinez și Moraes, 2014; Mukhlisin, 2018; Robu et al., 2016).

În schimb, free float-ul (FF) nu are un impact semnificativ asupra performanței companiei (CP), așa cum arată probabilitatea asociată testului (p -value = 0.254 în **Tabelul nr. 3**). Acest rezultat ar putea fi explicat prin faptul că, într-o țară cu o piață emergentă, precum Indonezia, proprietatea asupra acțiunilor este în continuare concentrată într-un grup de societăți sau un conglomerat privat. În plus, multe companii au încă un procent redus de acțiuni tranzacționabile fără restricții, indicat de valoarea minimă a free float-ului (0.23 în **Tabelul nr. 3**), ceea ce ar putea explica de ce tranzacționarea liberă de acțiuni nu influențează semnificativ performanța companiei.

Printre variabilele de control, mărimea companiei (CS) este corelată negativ cu performanța (CP), ceea ce indică faptul că întreprinderile mai mari, cu o structură mai concentrată a proprietății și cu un nivel mai mic al free float-ului vor avea o performanță mai redusă comparativ cu restul companiilor. În schimb, vârsta companiei (CA) este corelată pozitiv cu performanța (CP), ceea ce sugerează că firmele mai vechi au mai multă experiență pentru a supraviețui și a concura pe piață, cu un volum mai mare al acțiunilor tranzacționabile fără restricții. În plus, impactul pozitiv al vârstei companiei asupra performanței ar putea fi explicat și prin experiența pe care o are întreprinderea în a gestiona relațiile cu auditorii, cu piața de capital și cu părțile interesate.

5. Concluzii

Acest studiu a analizat empiric impactul tranzacționării libere a acțiunilor (free float) și al calității auditului

(măsurată prin comisioane de audit, rotația auditorilor, specializarea pe industrii și mărimea auditorului) asupra performanței companiei (evaluată prin MBV, ROA, ROE, ROCE, TATO și Tobin-Q) în cazul firmelor care operează în industria prelucrătoare și care au fost cotate în perioada 2013-2016 pe bursa indoneziană (IDX), o piață de valori emergentă cu caracteristici de concentrare a proprietății asupra acțiunilor.

Rezultatele analizei furnizează dovezi empirice potrivit cărora acțiunile tranzacționabile liber pe piață nu au o influență asupra performanței companiei, ceea ce poate fi explicat prin concentrarea capitalului propriu în societățile publice indoneziene care operează în industria prelucrătoare în intervalul de timp ales. Rezultatele acestui studiu sunt în concordanță cu cele obținute de Ding și Zhong (2016), care nu au observat o corelație semnificativă între tranzacționarea liberă a acțiunilor și lichiditatea lor, în special pentru țări, precum Indonezia, cu piețele bursiere emergente, cu o concentrare a proprietății acțiunilor și cu un procent mic de free float, care au, de obicei, un efect negativ asupra performanței companiilor (Yurtoglu, 2000). Din acest motiv, aceste rezultate pot servi autorităților de reglementare, care pot să încurajeze companiile publice să crească ponderea acțiunilor tranzacționabile liber pe piețe, astfel încât proprietatea să nu fie concentrată într-un singur grup, ceea ce ar putea îmbunătăți performanța companiei. Rezultatele noastre arată, de asemenea, că un audit de calitate are un efect pozitiv semnificativ asupra performanței companiei.

Rezultatele acestui studiu nu pot fi, totuși, generalizate pentru toate tipurile de industrii pentru care sunt necesare cercetări viitoare, care ar putea include și alte proxy-uri pentru performanța companiei, cum ar fi guvernanta corporativă, aspectele de marketing sau responsabilitatea socială și de mediu. Pornind de la cercetările anterioare, rezultatele acestui studiu contribuie la literatura de specialitate și ar putea constitui o referință pentru viitoarele cercetări privind impactul free float-ului și al calității auditului asupra performanței companiilor, în special pe piețe emergente precum Indonezia.

BIBLIOGRAFIE

1. Afkhami, A., Hashemi, M. H., & Hashemi, M. H. (2012). The Role of Stock Free Float in Investment Decisions in Iran (Tehran) Stock Exchange. *IPEDR*, 54(15), 75–79. <https://doi.org/10.7763/IPEDR>

2. Ani, M. K. A., & Mohammed, Z. O. (2015). Auditor Quality and Firm Performance: Omani Experience, *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences* (74), 13–23.

3. Ararat, M., & Ugur, M. (2003). Corporate governance in Turkey: An overview and some policy recommendations. *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 3(1), 58–75.
<https://doi.org/10.1108/14720700310459863>
4. Ardelean, A. (2015). Perceptions on Audit Quality Based on the Ethical Behavior of Auditors. *Audit Financiar*, XIII.Nr.3 (123), 61–67.
5. Azizkhani, M., Daghani, R., & Shailer, G. (2018). Audit Firm Tenure and Audit Quality in a Constrained Market. *The International Journal of Accounting*, 53(3), 167–182.
<https://doi.org/10.1016/j.intacc.2018.07.002>
6. Bala, H., Amran, N. A., & Shaari, H. (2018). Audit Fees and Financial Reporting Quality: A Study of Listed Companies in Nigeria. *International Review of Management and Business Research*, 7(2), 483–490. [https://doi.org/10.30543/7-2\(2018\)-17](https://doi.org/10.30543/7-2(2018)-17)
7. Bostanci, F., & Kilic, S. (2010). The Effects of Free Float Ratios on Market Performance: an Empirical Study on the Istanbul Stock Exchange. *The ISE Review*, 12(45), 1301–1604.
8. Chen, H., Chen, J. Z., Lobo, G. J., & Wang, Y. (2011). Effects of audit quality on earnings management and cost of equity capital: Evidence from China. *Contemporary Accounting Research*, 28(3), 892–925. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.2011.01088.x>
9. Clinch, G., Stokes, D., & Zhu, T. (2012). Audit quality and information asymmetry between traders. *Accounting and Finance*, 52(3), 743–765. <https://doi.org/10.1111/j.1467-629X.2011.00411.x>
10. Cueto, D. C. (2009). Market Liquidity and Ownership Structure with Weak Protection for Minority Shareholders: Evidence from Brazil and Chile. *SSRN Electronic Journal*.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1410197>
11. Deangelo, L. E. (1981). Auditor Size and Audit Quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3(May), 183–199. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(81\)90002-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(81)90002-1)
12. Ding, X. S., Ni, Y., & Zhong, L. (2016). Free float and market liquidity around the world. *Journal of Empirical Finance*, 38(71303155), 236–257.
<https://doi.org/10.1016/j.jempfin.2016.07.002>
13. Duska, R. F., & Duska, B. S. (2003). *Accounting Ethics: Foundation of Business Ethics*. Oxford, U.K.: Blackwell Publishing Ltd.
14. Ezzell, W. F. (2002). “Chair’s corner,” The CPA Letter, November. *American Institute of Certified Public Accountants*, 4, 4.
15. Fang, L., Wang, J., & Yuan, H. (2013). Stock Liquidity and the Pricing of Earnings: A Comparison of China’s Floating and Non-floating Shares. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(3), 140–157.
16. Farnia, P., & Janani, M. H. (2015). Study the relationship between the percentages of free float exchange with PE ratio in the firm listed in Tehran Stock Exchange. *Journal of Science and Today’s World*, 4(2), 53–57.
17. Farouk, M. A., & Hassan, U. (2014). Impact of Audit Quality and Financial Performance of Quoted Cement Firms in Nigeria. *International Journal of Accounting and Taxation*, 2(2), 1–22.
18. Gul, F. A., Kim, J. B., & Qiu, A. A. (2010). Ownership concentration, foreign shareholding, audit quality, and stock price synchronicity: Evidence from China. *Journal of Financial Economics*, 95(3), 425–442.
<https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2009.11.005>
19. Houmes, R., Forley, M., & Cebula, R. J. (2013). Audit Quality and overvalued equity. *Accounting Research Journal*, 26(1), 56–74.
20. Hua, S. C., Hla, D. T., & Isa, A. H. M. (2016). Malaysia Financial Reporting Practices and Audit Quality Promote Financial Success: The Case of Malaysian Construction sector, *UNIMAS Review of Accounting and Finance*, 1(1), 15.
21. Huang, A. G., & Fung, H. G. (2005). Floating the non-floatables in China’s stock market: Theory and Design. *Emerging Market Finance and Trade*, 41(5), 6–26.
22. InvestorDaily. (2019). Aturan Free Float Efektif Januari 2016. Retrieved from <https://id.beritasatu.com/home/aturan-free-float-efektif-januari-2016/136486>
23. Johnson, V. E., Khurana, I. K., & Reynolds, J. K. (2002). Audit-Firm Tenure and the Quality of Financial Reports. *Contemporary Accounting Research*, 19(4), 637–660.

24. Kothari, S. P. (2001). Capital market research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31, 105–231. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00030-1](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00030-1)
25. Martinez, A. L., & Moraes, A. J. (2014). Association between independent auditor fees and firm value: A study of Brazilian public companies. *Journal of Modern Accounting and Auditing*, 10(4), 442–450. <https://doi.org/10.1177/0269216313489367>
26. Matoke, V. N., & Omwenga, J. (2016). Audit Quality and Financial Performance of Companies Listed in Nairobi Securities Exchange. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 6(11), 372–381.
27. Moutinho, V., Cerquera, A., & Brandao, E. (2012). Audit Fees and Firm Performance. *SSRN Electronic Journal*. DOI.10.2139/ssrn.2180020.
28. Mukhlisin, M. (2018). Auditor Tenure and Auditor Industry Specialization as a Signal to Detect Fraudulent Financial Reporting. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 22(5), 1–10.
29. Nokambe, M. N., & Garkaz, M. (2015). The effect of corporate governance features on stock price in the companies of Tehran stock exchange. *Indian Journal of Fundamental and Applied Life Sciences*, 5(3), 219–225.
30. Ozer, B., & Yamak, S. (2001). The Role of Market Control on the Relation between Ownership and Performance: Evidence from Turkish Market. *SSRN Electronic Journal*, 1–16. <https://doi.org/10.2139/ssrn.268089>
31. Rezaei, E., & Tahernia, A. (2013). The relationship between the percentages of free float shares and liquidity of shares in the companies accepted in Tehran Stock Exchange. *African Journal of Business Management*, 7(37), 3790–3798. <https://doi.org/10.5897/AJBM12.373>
32. Robu, I. B., Grosu, M., & Istrate, C. (2016). The Effect of the Auditors' Rotation on the Accounting Quality in the Case of Romanian Listed Companies under the Transition to IFRS. *Audit Financiar*, XIV.Nr.1 (133), 65–77.
33. Sailendra, S., & Suratno, S. (2014). Faktor-Faktor Fundamental, Kondisi Makro Ekonomi dan Return Saham Perusahaan Pertambangan di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Perpajakan*, 1(1), 1–14.
34. Salmon, W. (1989). Four Decades of Scientific Explanation. *University of Minnesota Press, Minneapolis*
35. Sayyar, H., Basiruddin, R., Elhabib, M. A., & Abdul Rasid, S. Z. (2015). The Impact of Audit Quality on Firm Performance: Evidence from Malaysia. *Journal of Advanced Review on Scientific Research*, 10(1), 1–19.
36. Slaheddine, T. (2015). Relationship between Earning Quality and External Audit Quality. *Arabian Journal of Business and Management Review*, 5(2), 1–7.
37. Sulong, Z., Gardner, J. C., Hussin, A. H., Sanusi, Z. M., & McGowan, C. B. (2013). Managerial Ownership, Leverage and Audit Quality Impact on Firm Performance: Evidence from the Malaysian Ace Market. *Accounting & Taxation*, 5(1), 59–70.
38. Tseng, T. Y. (2012). Impact on Agency Problem of China's Reform of the Split-Share Structure. *Emerging Markets Finance and Trade*, 48(3), 35–44.
39. Venkatesh, V. (2000). Determinants of perceived ease of use: Integrating control, intrinsic motivation and emotion into the technology acceptance model. *Information System Res.*, 11(4), 342–365.
40. Yurtoglu, B. (2000). Ownership, control, and performance of Turkish listed firms. *Emprica*, 27, 193–222.
41. Zraiq, M. A. A., Fadzil, F. H. (2018). The Impact of Ownership Structure on Firm Performance: Evidence from Jordan. *International Journal of Accounting, Finance and Risk Management*, 3(1), 1–4.

Percepții privind impac- tul IFRS 15 – exemple ilustrative pas cu pas

Prof. univ. dr. Nicoleta FARCANE,
Universitatea de Vest din Timișoara,
e-mail: farcanenicoleta@gmail.com

Conf. univ. dr. Rodica Gabriela BLIDIȘEL,
Universitatea de Vest din Timișoara,
e-mail : rodica.blidisel@e-uvt.ro

Prof. univ. dr. Ovidiu Constantin BUNGET,
Universitatea de Vest din Timișoara,
e-mail : ovidiu.bunget@abaconsulting.ro

Conf. univ. dr. Alin DUMITRESCU,
Universitatea de Vest din Timișoara,
e-mail: alin.dumitrescu@abaconsulting.ro

Rezumat

Pe măsură ce nevoile utilizatorilor devin tot mai ample, entitățile sunt nevoite să își adapteze informațiile furnizate. Astfel, raportarea financiară suferă modificări permanente. Una dintre modificările recente care au survenit la nivelul entităților care raportează în conformitate cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, cu aplicabilitate din anul 2018, aduc în prim plan abordarea recunoașterii veniturilor conform IFRS 15, care modifică IAS 18 și se bazează mai degrabă pe o abordare legată de transfer al controlului decât pe abordarea de transfer de riscuri și beneficii, folosită în mod obișnuit.

Domeniile care reflectă cel mai bine aceste modificări sunt telecomunicațiile, dezvoltarea software, investițiile imobiliare și construcțiile.

În această lucrare se efectuează o analiză referitoare la perceperea impactului noului standard IFRS 15 privind recunoașterea veniturilor, punând în evidență diverse exemple ilustrative.

Cuvinte-cheie: IFRS 15, recunoașterea veniturilor, contractele cu clienții

Clasificare JEL: M41

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Farcane, N., Blidișel, R. G., Bunget, O. C., Dumitrescu, A. (2019), Perceptions Regarding the Impact of IFRS 15 – Illustrative Examples Step by Step, *Audit Financiar*, vol. XVII, no. 2(154)/2019, pp. 283-297, DOI: 10.20869/AUDIT/2019/154/011

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDIT/2019/154/011>
Data primirii articolului: 4.02.2019
Data revizuirii: 14.03.2019
Data acceptării: 27.03.2019

1. Introducere

Schimbările, cum ar fi evoluția piețelor globale, dezvoltarea rapidă și diseminarea tehnologiei, cerințele clienților legate de diferențierea produselor, afectează mediul organizațional. În prezent abilitatea de adaptare la schimbare este una dintre cele mai utile caracteristici în rețeta succesului.

Nevoia de a avea situații financiare care să conțină informații comparabile la nivel internațional a crescut în România, în special la entitățile de interes public, dar și în vederea evaluării performanțelor, în întregul mediu de afaceri. Unul din cadrele de raportare care asigură un reper important pentru această comparabilitate îl reprezintă Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS).

Odată cu schimbările la nivel economic, raportările financiare au ținut pasul, astfel încât tehnica ce stă la baza logicii contabile a reprezentat o resursă care a fost permanent modificată în funcție de cerințele utilizatorilor.

În România, convergența spre conformitatea cu IFRS a avut loc în ultimii ani, reglementările românești apropiindu-se foarte mult de standardele internaționale, însă există o serie de diferențe care duc la rezultate – profit/pierdere diferite. În plus, IFRS au suferit modificări, acestea fiind reflectate și în modificările legislației naționale, cu caracter obligatoriu pentru acele entități care aplică IFRS.

Lucrarea cuprinde trei părți semnificative, punând în evidență una dintre ultimele modificări ale IFRS și anume IFRS 15, abordând cadrul conceptual și juridic, perceperea impactului noului standard IFRS 15 privind recunoașterea veniturilor cu exemple ilustrative, precum și analiza comparativă a IFRS 15 față de IAS 18.

2. Literatura de specialitate

În ultimele decenii, atât în plan internațional, cât și național a fost intens pusă în dezbatere contabilitatea veniturilor (ex. Wüstemann J.&Kierzek S., 2005, Nobes C.W., 2006, Gîrbină M., 2014, Grigori L., 2017), a fost cercetată noțiunea de venituri, fiind recomandate criterii noi de clasificare a acestora în funcție de scopurile utilizării informațiilor și au fost examinate probleme ale recunoașterii acestora.

IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” vine cu o abordare comprehensivă, în prezent invalidând IAS 11

„Contracte de construcție”, IAS 18 „Venituri”, IFRIC 13 „Programe de fidelizare a clienților”, IFRIC 15 „Acorduri privind construcția proprietăților imobiliare”, IFRIC 18 „Transferuri de active de la clienți” și SIC-31 „Venituri – Tranzacții barter care presupun servicii de publicitate”.

IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții” a unit toate recomandările privind recunoașterea veniturilor, ce, anterior, se regăseau în cadrul unor standarde diferite, într-unul singur și a schimbat conceptual abordarea recunoașterii acestora (Grigori L., 2017).

IFRS 15 răspunde diferitelor modele de afaceri și reflectă consecințele reale ale tranzacțiilor economice moderne și complexe, aspecte importante, care îl deosebesc radical de standardele pe care le înlocuiește, evitând favorizarea perspectivelor pe termen scurt și a volatilității în ceea ce privește recunoașterea veniturilor (Grigori L., 2017).

În România, oficial, aplicarea propriu-zisă obligatorie a IFRS pentru operațiunile economico-financiare derulate, cu evidențierea în situațiile financiare anuale individuale, a început de la 1 ianuarie 2013 pentru entitățile listate pe o piață reglementată, conform OMFP nr. 881/2012, respectiv OMFP nr. 1286/2012.

Mai mult, unele entități, în special cele deținute de acționari străini, aplică atât reglementările românești, cât și IFRS, în special în cadrul raportărilor către firma mamă.

Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) au fost modificate recent prin OMFP nr. 3189/2017, aducând modificări substanțiale, printre care amintim înlocuirea IAS 18 de către IFRS 15. Reamintim că reglementarea inițială a fost dată prin OMFP nr. 2844/2016. Putem lua în considerare aplicarea politicilor prevăzute în IFRS 15 în cadrul entităților în mod egal, fiind substanțial identic cu ASC 606 al US GAAP, asigurând astfel o comparabilitate în Europa și în Statele Unite ale Americii.

Standardul IFRS 15 „Venituri din contractele cu clienții”, aplicabil în România începând cu anul 2018, deși se referă la recunoașterea veniturilor din contractele cu clienții, reprezintă, de asemenea, și un ghid pentru costurile suportate în vederea obținerii și îndeplinirii condițiilor contractelor cu clienții, precum și reguli actuale privind creanțele de încasat, drepturile și obligațiile contractuale. Astfel, pe lângă impactul semnificativ în special asupra situației rezultatului și al

situației poziției financiare, IFRS 15 are și un impact economico-juridic la nivelul entităților.

IFRS 15 duce la modificarea recunoașterii veniturilor în general, cu impact mai mare în telecomunicații, dezvoltare software, investiții imobiliare și construcții. Noul model de recunoaștere a veniturilor conform IFRS 15 se bazează mai degrabă pe o abordare legată de transfer al controlului decât pe abordarea de transfer de riscuri și beneficii folosită în mod obișnuit în conformitate cu IAS 18 (Buhăescu O., 2019).

La nivel național, reglementările contabile (OMFP nr. 3189/2017) conforme cu IFRS au adus în prim plan răspunderea administratorului sau a unei alte persoane care are obligația gestionării entității inclusiv pentru estimările efectuate, care stau la baza înregistrărilor în contabilitate, și pentru stabilirea naturii operațiunilor economico-financiare, în funcție de realitatea economică a acestora.

Conform OMFP nr. 3189/2017 cheltuielile reprezentând costuri marginale ale obținerii unui contract, respectiv costuri de îndeplinire a unui contract, și care, potrivit IFRS 15, îndeplinesc criteriile de recunoaștere ca active, se înregistrează după natura lor, cu reflectarea concomitentă a activului aferent astfel:

474	=	713
„Sume amânate aferente obținerii și îndeplinirii unui contract”		Venituri aferente costului obținerii și îndeplinirii unui contract”

Sumele urmează să fie eșalonate, potrivit prevederilor contractuale, fiind recunoscute drept cheltuieli ale perioadei (contul 6588 „Alte cheltuieli de exploatare”/analitic distinct).

Principalul obiectiv al acestei lucrări îl constituie explorarea prevederilor IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”, evidențiind elementele de noutate din conținutul acestuia care determină schimbări în modul de recunoaștere și raportare a veniturilor pentru entitățile din România care aplică obligatoriu sau voluntar IFRS.

3. Metodologia de cercetare

Prezenta lucrare analizează noile abordări ale IFRS 15, propunând soluții și aplicații practice și contribuind la

perfecționarea contabilității și raportării financiare a veniturilor cu impact direct asupra fundamentării deciziilor.

În lucrare am utilizat metode de cercetare calitativă, urmărind interpretarea de anvergură a politicilor și opțiunilor privind recunoașterea și raportarea financiară a veniturilor din perspectiva noului IFRS 15 „Veniturile din contractele cu clienții”.

Folosind argumente de tip critic și empiric, lucrarea de față se încadrează în cercetarea fundamentală, având ca obiectiv dobândirea unor cunoștințe noi în privința noilor abordări de recunoaștere și raportare financiară a veniturilor, iar, pe de altă parte, în cercetarea aplicativă, venind în sprijinul practicienilor și în scop educațional prin numeroase exemplificări practice. Argumentarea noastră ia în considerare și analiza comparativă a IFRS 15 versus IAS 18, punând în evidență elementele care aduc valoare în calitatea raportărilor financiare a veniturilor. Contribuția adusă de această lucrare constă în interpretarea modului în care noile cerințe vor determina entitățile să-și recunoască și să prezinte veniturile, urmată de exemple practice.

Rezultatele cercetării vor putea fi utilizate atât în practica entităților care aplică obligatoriu sau voluntar IFRS, cât și în scop didactic.

4. Pas cu pas în perceperea impactului noului standard IFRS 15 privind recunoașterea veniturilor: exemple ilustrative

La identificarea contractului cu un client, una dintre cele cinci condiții care trebuie îndeplinite pentru a aprecia dacă suntem în prezența unui contract este *probabilitatea ca entitatea să recupereze contravaloarea la care este îndreptățită*.

Ce înseamnă și cum se aplică această condiție?

Cerința privind recuperabilitatea vizează integrarea evaluării riscului de credit a clientului în determinarea valabilității unui contract (adică probabilitatea ca entitatea să își recupereze echivalentul la care are dreptul în schimbul unor bunuri sau servicii).

Trebuie menționat că, în conformitate cu IFRS, un eveniment este **probabil** dacă este *mai mult probabil decât improbabil să se producă*, iar introducerea unui

astfel de prag obligă entitățile să determine dacă este valabil contractul și dacă reprezintă o tranzacție autentică. Deși această concluzie este subiectivă și bazată pe judecată sau raționament, IFRS 15 oferă îndrumări și afirmă că această evaluare ține seama de „capacitatea și intenția” clientului de a plăti contravaloarea pentru care entitatea este îndreptățită (în realitate, nu se încheie contracte cu entități cu risc mare de credit).

Atunci când se determină contravaloarea prestației (chiar dacă este variabilă datorită unei concesiuni asupra prețului), aceasta trebuie evaluată în funcție de capacitatea și intenția clientului de a plăti.

Determinarea probabilității de recuperare (de colectare) este foarte importantă în conformitate cu IFRS 15. În situația în care condiția de recuperare nu este îndeplinită, atunci nu este posibilă recunoașterea veniturilor activității ordinare (și, prin urmare, se va utiliza metoda contabilității de casă) și orice contraprestație primită este înregistrată ca datorie (adică, ca venit amânat) până la una dintre următoarele situații:

- părțile au aprobat contractul și s-au angajat să-și îndeplinească obligațiile respective,
- entitatea poate identifica drepturile fiecărei părți cu privire la bunurile sau serviciile care urmează să fie furnizate,
- entitatea poate identifica termenii de plată pentru bunurile sau serviciile care urmează să fie furnizate,
- contractul are o substanță comercială și
- este probabil ca entitatea să recupereze onorariul la care are dreptul în viitor în cadrul schimbului [IFRS 15.9].

Pentru determinarea obligațiilor de prestație sau de execuție din contract se vor identifica obligațiile privind bunurile sau serviciile promise.

În conformitate cu IFRS 15, o **obligație de prestație sau de execuție** se referă la un bun sau serviciu separat promis (adică, conform unei promisiuni într-un contract).

Un contract include bunuri sau servicii promise în mod explicit, dar și implicit. O promisiune implicită decurge din practicile comerciale standard. Identificarea bunului sau a serviciului promis presupune exercitarea judecății sau a raționamentului profesional. De exemplu, dacă un

element sau o activitate oferă un avantaj clientului, chiar și unul mai puțin semnificativ, acesta este un „bun sau serviciu promis” pentru a determina dacă există o obligație de prestație sau de execuție?

Pe baza concluziilor IFRS 15, „... toate bunurile sau serviciile promise unui client în baza unui contract dau naștere unei obligații de execuție, deoarece promisiunile au fost făcute în contextul acordului negociat între entitate și clientul său”.

De asemenea, în conformitate cu Bazele de concluzii ale IFRS 15, entitățile „nu sunt exceptate de la contabilizarea sau recunoașterea obligațiilor de servicii pe care entitatea le poate considera fără consecințe sau puse în aplicare numai sub aspectul formei. Entitatea trebuie doar să stabilească dacă aceste obligații de prestație sau de execuție sunt nesemnificative în ceea ce privește situațiile sale financiare”.

Atunci când sunt identificate toate bunurile sau serviciile ca fiind promise, în mod explicit sau implicit, în contract, va trebui evaluat dacă aceste bunuri sau servicii reprezintă obligații de execuție.

Pentru a evalua ce reprezintă o obligație de execuție (prestare) trebuie să se stabilească dacă:

- bunul sau serviciul este distinct [IFRS 15.22 (a)];
- bunul sau serviciul face parte dintr-o serie de bunuri sau servicii separate, care sunt în esență aceleași și sunt furnizate clientului în același ritm [IFRS 15.22 (b)].

Desigur, identificarea obligațiilor de executare presupune încă o dată exercitarea raționamentului.

4.1. Identificarea unui serviciu sau a unui bun distinct

În conformitate cu IFRS 15, pentru ca un bun sau un serviciu să fie considerat distinct sau separat, trebuie îndeplinite două condiții foarte precise:

- clientul trebuie să fie în măsură să poată beneficia (obține avantaje economice) privitor la bunul sau serviciul respectiv în mod izolat sau în combinație cu alte resurse disponibile (adică bunul sau serviciul pot exista separat) [IFRS 15.27 (a)];
- bunul sau serviciul să poată fi identificat separat de alte bunuri sau servicii din cadrul contractului (adică este prezentat distinct în cadrul contractului) [IFRS 15.27 (b)].

Factorii care indică faptul că un client este în măsură să profite sau să obțină avantaje economice legate de un bun sau serviciu ori în mod izolat ori în combinație cu alte resurse ușor disponibile, includ faptul că serviciul sau bunul său poate fi:

- utilizat, consumat sau vândut pentru o sumă mai mare decât valoarea sa reziduală;
- deținut într-un alt mod care produce beneficii economice.

O resursă ușor disponibilă este o resursă care este de obicei vândută separat. În cazul în care un bun sau serviciu este în mod general vândut separat, indică faptul că acel client poate beneficia de bunuri sau servicii luate separat sau în combinație cu alte resurse ușor disponibile.

În special, următorii factori indică faptul că promisiunea unei entități de a furniza un bun sau un serviciu unui client poate fi identificată separat de alte promisiuni cuprinse în contract și anume:

- entitatea nu desfășoară o lucrare semnificativă de integrare a bunului sau a serviciului cu celelalte bunuri sau servicii promise în contract pentru a-l face să reprezinte grupul de bunuri sau servicii care constituie obiectul contractului încheiat de client. Cu alte cuvinte, entitatea nu utilizează bunul sau serviciul ca input pentru a produce sau livra rezultatele prevăzute în contract [IFRS 15.29 (a)];
- bunul sau serviciul nu modifică în mod substanțial sau nu reușește adaptarea unui alt bun sau serviciu al clientului și care să fi fost promis în contract [IFRS 15.29 (b)];
- bunul sau serviciul nu depinde neapărat de alte bunuri sau servicii promise în contract și nu sunt strâns legate de acesta [IFRS 15.29 (c)].

EXEMPLE

a) Identificarea de bunuri distincte (separate)

Un producător de camioane vinde în același timp și camioane complete și piese de schimb pentru camioane. Când un client achiziționează un camion complet, camionul este compus din mai multe intrări sau inputuri (precum motor, anvelope, caroserie etc.);

Cu toate acestea, clientul nu recepționează aceste intrări în mod izolat (cum ar fi doar motorul, sau doar anvelopele). Intrările sunt folosite pentru a produce

ieșirile care sunt prevăzute în contract, în acest caz camionul.

Deși motorul poate fi vândut separat ca piesă de schimb și, prin urmare, se îndeplinește prima condiție referitoare la un bun separat, în cadrul unui contract de fabricare a unui camion complet, motorul nu este considerat un bun separat deoarece acesta reprezintă o intrare și faptul că entitatea furnizează un serviciu semnificativ care constă în asamblarea motorului cu celelalte bunuri și servicii prevăzute în contract, adică motorul nu există separat în cadrul contractului.

Prin urmare, pentru acest tip de contract, motorul nu este considerat un bun sau serviciu separat și nu constituie o obligație separată de prestație sau de execuție.

Această cerință are scopul de a simplifica aplicarea modelului în cinci etape, în situațiile în care o entitate furnizează în mod esențial același bun sau serviciu consecutiv într-o anumită perioadă de timp.

b) Serie de bunuri distincte sau separate

Un constructor încheie un contract cu un client pentru furnizarea unei singure serii de bunuri similare personalizate, într-o cantitate semnificativă, care vor fi livrate consecutiv și progresiv. În cadrul contractului, clientul dobândește un drept asupra producției în curs și câștigă controlul asupra acesteia, pe măsură ce procesul de producție avansează.

Producătorul a stabilit un cost mediu estimativ privind fabricarea produselor și a stabilit, de asemenea, că utilizarea unei metodologii de calculație a costurilor bazate pe intrări privitor la acest contract specific reprezintă o descriere bună a prestației sale referitor la transferul controlului proprietății.

Acest contract se referă la o serie de bunuri distincte sau separate care constituie de fapt o singură obligație de prestație sau de execuție, justificat de următoarele aspecte:

- bunurile sunt similare și sunt furnizate consecutiv (adică pentru o perioadă de n ani);
- contractul este executat treptat, iar clientul dobândește un drept la producția curentă și obține controlul asupra acesteia pe măsură ce avansează producția și, prin urmare, satisface condiția de recunoaștere sau contabilizare progresivă;
- entitatea utilizează aceeași metodă (adică metoda costurilor angajate) pentru a măsura gradul în care este îndeplinită obligația de prestație sau de execuție referitoare la furnizarea fiecărui produs.

Întrucât condiția pentru seria de bunuri sau servicii este îndeplinită, seria trebuie să fie contabilizată ca o obligație de prestație sau performanță unică. Acest tratament nu este opțional.

4.2. Serviciu sau bun separat prevăzut în contract

Care este impactul externalizării (subcontractării) referitor la identificarea obligațiilor de prestație sau de execuție a serviciului? De exemplu, să presupunem că un furnizor oferă un anumit număr de bunuri sau servicii într-un contract și acestea sunt oferite clientului împreună. Cu toate acestea, anumite bunuri sau servicii individuale necesare pentru livrarea întregului pot fi subcontractate de către furnizor.

Externalizarea nu trebuie să afecteze întrebarea dacă bunul sau serviciul este distinct. Totuși, considerând fiecare bun sau serviciu ca pe o promisiune, nu am putea reprezenta o imagine fidelă (nu s-ar reflecta cu acuratețe) a naturii promisiunii entității față de client, nici a prestației entității.

Servicii de subcontractare

Un constructor semnează un contract cu un client pentru construirea unei case. Sunt necesare diferite bunuri și servicii pe tot parcursul anului și al procesului de construcție.

Într-un proiect de construcție, bunurile și serviciile sunt de obicei integrate, astfel încât clientul să obțină un singur rezultat de producție, iar contractul în ansamblul său este considerat drept o obligație unică de prestație sau de execuție.

Ce se întâmplă dacă constructorul nu execută toate serviciile necesare pentru a produce rezultatele prevăzute în contract? De exemplu, el subcontractează lucrările electrice și sanitare unui contractant terț independent. Externalizarea sau subcontractarea unor servicii modifică evaluarea, astfel încât contractul să nu mai fie o obligație de execuție unică? Abilitatea de externalizare a serviciilor înseamnă, oare, că serviciile reprezintă obligații de prestație distincte?

În acest exemplu, chiar dacă serviciile legate de energie electrică și sanitare sunt furnizate de un subcontractant (și, prin urmare, acestea pot exista separat), producătorul realizează totuși o lucrare de integrare, deoarece natura promisiunii este livrarea rezultatelor prevăzute în contract (adică o casă).

Putem spune că externalizarea nu trebuie să afecteze întrebarea dacă bunul sau serviciul este distinct.

Întrucât cele două condiții referitoare la un bun sau serviciu distinct (adică care pot exista separat și care sunt distincte în cadrul contractului) nu sunt îndeplinite, întregul contract reprezintă o singură obligație de prestație sau de execuție.

Aceste acorduri de subcontractare ar trebui totuși luate în considerare în lumina relației principal-agent (adică subcontractantul acționează ca agent). Ar trebui luate în considerare și aspecte legate de entitățile care acționează în nume propriu sau ca agenți, care figurează în anexa B la IFRS 15.

La determinarea prețului tranzacției sunt urmărite aspecte legate de contravaloarea de plătit, care poate fi variabilă, adică înglobează orice sumă care poate varia în cadrul unui contract, inclusiv, de exemplu, bonusuri de performanță, penalizări, reduceri, concesiile cu privire la stimulente de preț și dreptul clientului de a returna un produs. Aceasta este considerată drept o componentă a prețului tranzacției și face parte din echivalentul pe care entitatea se așteaptă să îl obțină în schimbul furnizării bunurilor sau serviciilor promise; prin urmare, trebuie să fie estimată și inclusă în prețul tranzacției, în scopul recunoașterii veniturilor.

Când aceasta este variabilă, entitatea trebuie să o estimeze utilizând **metoda valorii estimate** (adică o sumă ponderată cu probabilitatea de apariție a acesteia) sau **metoda cuantumului cel mai probabil**, și anume metoda care reușește cu cea mai mare precizie să calculeze sumele de luat în considerare.

Notă:

În toate relațiile de subcontractare, entitatea continuă să acționeze în nume propriu. Faptele și circumstanțele relației și condițiile implicate trebuie întotdeauna evaluate.

Entitatea trebuie să includă în prețul tranzacției tot sau o parte din valoarea estimată a părții de recuperat variabile, dar numai în măsura în care este foarte probabil că anularea ulterioară a incertitudinii contravalorii de plătit variabile să nu conducă la o ajustare în sensul scăderii semnificative a valorii cumulate a veniturilor recunoscute.

EXEMPLU

La data de 1 ianuarie 20XX, o entitate încheie un contract cu un client pentru vânzarea unui produs cu o valoare totală de **100 U.M.** pe unitate, pe o perioadă de un an.

În cazul în care clientul *cumpără mai mult de 180 de unități/an*, valoarea totală va fi de 90 U.M. pe unitate (această reducere va fi aplicată retroactiv, astfel încât prețul unităților achiziționate va fi de 90 U.M. pe unitate). Inițial, entitatea nu crede că clientul va cumpăra mai mult de 150 de unități.

Cu toate acestea, în data de 15 mai 20XX, având în vedere ritmul de achiziție al clientului, entitatea declară că clientul va atinge obiectivul respectiv. Să presupunem că ritmul de cumpărare este după cum urmează: ianuarie – 30 unități, februarie – 20 unități, martie – 25 unități, iar în cursul lunii mai, până în 15 mai, încă 30 unități.

Deoarece suma totală de 100 U.M. per unitate include o componentă fixă (de ex. 90 U.M. pe unitate) și o componentă variabilă (de exemplu, 10 U.M. pe unitate) trebuie făcută o estimare a sumei variabile și să se determine dacă această estimare este supusă unei limitări.

Să examinăm următoarele aspecte:

• La momentul semnării contractului

Pe baza experienței trecute avute referitor la acest produs și cu acest client, entitatea nu crede că clientul va atinge ținta dorită pentru ca valoarea de recuperat să ajungă la 90 U.M. pe unitate. Entitatea consideră că există o probabilitate ridicată să nu apară o ajustare semnificativă a veniturilor, deoarece achizițiile preconizate nu vor depăși 180 de unități și se așteaptă, astfel, să aibă dreptul la o estimare de 100 de dolari pe unitate, și nu de 90 de dolari pe unitate. Entitatea recunoaște suma totală a contraprestației, sau a sumei de recuperat, care este de 100 U.M. pe unitate.

• Aspecte referitoare la remizele acordate

- la 31 martie 20XX

În cazul în care concluziile la momentul încheierii contractului sunt încă relevante, veniturile pentru perioada încheiată la 31 martie 20XX vor fi înregistrate la 100 U.M. pe unitate.

- la 15 mai 20XX

În prezent, entitatea estimează că, în urma achizițiilor crescute, clientul va depăși obiectivul de 180 de unități. Acum este foarte probabil că va exista o ajustare semnificativă în scădere.

În consecință, veniturile vor trebui ajustate retroactiv la 90 U.M. pe unitate. Această ajustare va fi recunoscută în perioada curentă, 20 mai (adică în al doilea trimestru).

În perioada ianuarie – martie, suma veniturilor de contabilizat va fi de **75.000 U.M.**, adică:

$$(30+20+25) \text{ unități} \times 100 \text{ U.M./unitate} = \mathbf{75.000 \text{ U.M.}}$$

iar în perioada aprilie – mai va fi de doar **1.950 U.M.**, adică:

$$(30 \text{ unități} \times 90 \text{ U.M./unitate}) - (100-90) \text{ U.M./unitate} \times (30+20+25) = 2.700 \text{ U.M.} - 750 \text{ U.M.} = \mathbf{1.950 \text{ U.M.}}$$

4.3. Impactul componentei semnificative de finanțare

IFRS 15 stabilește cerințele specifice pentru „componenta semnificativă de finanțare”.

Ajustarea contravalorii estimate a fi recuperată pentru a ține cont de componenta de finanțare semnificativă are ca obiectiv să recunoască venitul într-o sumă care reflectă „prețul de vânzare în numerar sau cu plata pe loc” al bunului sau al serviciului furnizat în tranzacție la momentul la care bunul sau serviciul este furnizat.

Contractele pentru care plata de către client, precum și prestația sau execuția de către entitate se efectuează la momente foarte diferite trebuie evaluate pentru a determina dacă contractul are o componentă semnificativă de finanțare. În conformitate cu IFRS 15, pentru a determina dacă contractul are o componentă semnificativă de finanțare trebuie evaluate faptele și circumstanțele relevante.

Pentru a face acest lucru, trebuie luați în considerare următorii doi factori:

- diferența – dacă există – între valoarea de încasat și prețul de vânzare în numerar al bunurilor sau serviciilor promise [IFRS 15.61 (a)];
- efectul combinat al următoarelor două elemente [IFRS 15.61 (b)]:
 - intervalul așteptat dintre momentul în care entitatea furnizează bunurile sau serviciile promise clientului și momentul în care acesta le plătește,

- existența unor rate ale dobânzilor semnificative pe piață.

EXEMPLU

Plată efectuată în avans și estimarea ratei de actualizare

Acest exemplu însoțește IFRS 15, dar nu face parte integrantă. Este destinat să ilustreze aspecte ale acestui standard și nu să ofere îndrumări interpretative.

O entitate încheie un contract cu un client pentru vânzarea unui activ. Controlul activului va fi transferat clientului în doi ani (livrarea va fi finalizată la un anumit moment).

Contractul prevede două posibile metode de plată:

- plata a 8.000 de unități monetare (UM) în doi ani în care clientul obține controlul activului,

sau

- 7.000 UM la momentul semnării contractului.

Clientul alege să plătească 7.000 UM la semnarea contractului. Entitatea conchide că contractul include o componentă de finanțare importantă din cauza perioadei care se scurge între momentul în care clientul plătește activul și momentul la care entitatea transferă bunul clientului, precum și ținând seama de ratele dobânzilor prevalente de pe piață.

Rata implicită a dobânzii la tranzacția respectivă este de 11%, adică rata dobânzii necesare pentru ca cele două metode de plată posibile să fie echivalente la nivel economic. Cu toate acestea, entitatea determină, în conformitate punctul 64 din IFRS 15, că rata dobânzii la care ar trebui să se utilizeze ajustarea valorii contraprestației promise este de 6%, ceea ce corespunde ratei datoriei marginale a entității.

Tratamentul contabil al componentei semnificative a finanțării:

- Recunoașterea unei obligații contractuale în ceea ce privește plata UM 7.000 primite în momentul atribuirii contractului:

5xx	=	4xx	7.000
Banca		Datorii pentru contract	

- În cei doi ani care urmează încheierii contractului și până la momentul în care activul este transferat, entitatea ajustează valoarea sumei promise de

recuperat (în conformitate cu punctul 65 din IFRS 15) și recunoaște obligațiile contractuale, prin recunoașterea dobânzii la 7.000 UM, de 6% timp de doi ani.

66x	=	4xx	900
Cheltuieli cu dobânzile		Datorii pentru contract	

- Recunoașterea veniturilor cu privire la transferul de active:

4xx	=	7xx	4.900
Datorii pentru contract		Venituri ordinare	

Ca o simplificare, entitatea nu este obligată să ajusteze prețul tranzacției într-un contract pentru a ține seama de efectele unei componente importante de finanțare, în cazul în care se așteaptă să primească plata nu mai târziu de douăsprezece luni după furnizarea bunului sau a serviciului.

UN ALT EXEMPLU

O firmă de consultanță în inginerie semnează un contract pe doi ani, pentru a oferi servicii de consultanță unui constructor privind lucrările de electricitate într-un nou complex comercial de mai multe miliarde.

Conform contractului, constructorul va efectua plăți către consultant la anumite date specificate în contract. Să presupunem că firma de inginerie a stabilit că acest contract reprezintă o singură obligație de execuție/prestație, care va fi îndeplinită progresiv. Sumele de plată eşalonate au fost programate pentru a coincide cu prestația.

O sumă reprezentând 10% din fiecare plată va fi reținută de către producător și aceste rețineri vor fi plătite în cazul în care activitatea de consultanță este completă și toate instalațiile electrice complexe vor fi puse în funcțiune.

Firma de inginerie conchide că, deși în fapt poate exista o întârziere între livrare și plată (adică reținere de garanție), această întârziere nu reprezintă o componentă semnificativă de finanțare, deoarece plățile coincid cu prestarea entității și reținerea de garanție are rolul doar de a proteja constructorul împotriva posibilității ca societatea de inginerie să nu își îndeplinească obligațiile care îi revin în temeiul contractului. Motivul pentru amânarea plății nu este, prin urmare, legat de finanțare, iar diferența dintre sume este proporțională în corelație cu motivul ce a determinat această diferență.

Cu toate acestea, în cazul în care contractul ar fi prevăzut ca și constructorul să efectueze o plată egală cu 50% din suma totală, la momentul atribuirii contractului, ar exista atunci o componentă importantă de finanțare. Întrucât serviciile vor fi furnizate pe întreaga durată a contractului de doi ani și nu în momentul semnării contractului, atunci plata nu va mai coincide cu prestația. Aceasta înseamnă că entitatea va trebui să stabilească dacă există o componentă semnificativă de finanțare.

4.4. Retururile sau vânzările cu drept de returnare

Retururile sunt o formă de compensare variabilă. IFRS 15 oferă orientări specifice pentru acest tip de variabilă. Entitățile din multe sectoare (de exemplu, comerțul cu amănuntul, produsele industriale, bunurile de consum etc.) oferă adesea clienților dreptul de returnare pentru cumpărarea anumitor bunuri, ceea ce poate duce la:

- o rambursare totală sau parțială a contrapartidei plătite;
- o notă de credit aplicabilă sumelor care sunt sau vor fi datorate entității;
- un alt produs oferit în schimb.

În conformitate cu IFRS 15, contabilizarea veniturilor se efectuează după cum urmează:

- Recunoașterea veniturilor** pentru o sumă egală cu cea la care entitatea se așteaptă să aibă drept. În efectuarea evaluării sale, entitatea trebuie să aplice orientările privind contrapartida variabilă, inclusiv limitarea estimărilor. În consecință, pentru bunurile pentru care ea se așteaptă să le returneze, entitatea nu recunoaște veniturile (deoarece este foarte probabil ca o ajustare semnificativă să se producă),
- Înscrie **o datorie** pentru suma pe care entitatea se așteaptă să o ramburseze (adică, pentru bunurile pe care se așteaptă să le restituie).
- Înscrie **un activ** cu o înregistrare corespunzătoare în costul vânzărilor cu titlu de drept de a recupera mărfurile atunci când este

%
4762
Drept de recuperare (20%)
607
Costul vânzărilor

plătită restituirea (adică, acest lucru se va face la costul stocului inițial, fără costuri estimate pentru recuperarea mărfurilor).

EXEMPLU PRIVIND CONTABILIZAREA RETURURILOR DE MĂRFURI

Un detailist are ca politică declarată că orice produs poate fi returnat în 30 de zile, sub rezerva unui plafon de 20%, (adică cu rezerva unui plafon maxim de returnare de 20% din totalul produselor cumpărate în decurs de 30 de zile).

Pe data de 1 ianuarie 20XX, detailistul a lansat un nou produs, la o valoare contabilă în stoc de 40 U.M. Retururile s-au efectuat pe parcursul a trei luni, astfel: ianuarie – 5% retururi, februarie – 20% retururi, martie – 10% retururi.

La 1 aprilie 20XX, detailistul încheie un nou contract și vinde 150 de unități din noul produs, cu 50 U.M./unitate.

Cu toate că produsul tocmai a fost lansat pe piață, există o mare diversitate de sume posibile de recuperat sau de încasat (exemplul este dovedit de procentajele de retururi din ultimele luni) și detailistul nu este în măsură să afirme că există sau nu o mare posibilitate de ajustare în scădere, destul de semnificativă pentru componenta variabilă.

În consecință, partea variabilă – adică 20% din prețul de tranzacție putând face obiectul unui retur – nu va putea fi contabilizată înainte de 1 mai 20XX, când perioada de 30 zile acordată ca termen va ajunge la final. Vom putea folosi ca sugestie conturile recomandate în conformitate cu OMFP nr. 3189/2017, precum:

474 „Sume amânate aferente obținerii și îndeplinirii unui contract”

713 „Venituri aferente costului obținerii și îndeplinirii unui contract”

4761 „Datorii de rambursare aferente vânzărilor cu drept de retur”

4762 „Creanțe aferente dreptului de a recupera produse de la clienți”.

Astfel, vom avea la 1 aprilie:

371	6.000 (150 buc. × 40 U.M.)
Stocuri	1.200
	4.800

și, pe măsură ce se efectuează vânzarea produsului:

5XX	=	%	7.500 (1.500 × 50)
Bănci		70X	6.000
		Venituri ordinare	
		4761	1.500 (20% × 7.500 =
		Datorie pentru	1.500)
		retururi	

iar la **1 mai 20XX**:

4761	=	70X	1.500
Datorie de decontat		Venituri ordinare	
607		4762	1.200
Costul	=	Drept de	
vânzărilor		recuperare	

când se ajunge la finalul celor 30 de zile (presupunând că nu e cazul niciunui retur).

4.5. Programe de loialitate sau de fidelizare

Un program de loialitate care oferă clientului un drept semnificativ de naștere unei obligații de prestație la care urmează să fie alocată o parte din contravaloarea de recuperat totală prevăzută în contract.

O entitate are un program de loialitate pentru clienți, în baza căruia clientul obține un 1 punct de loialitate pentru fiecare 10 unități monetare (UM) cumpărate. Fiecare punct poate fi răscumpărat pentru o reducere de 1 punct privind orice achiziție viitoare a produselor entității. În timpul unui an fiscal, clienții cumpără produse în valoare de 100.000 și primesc 10.000 de puncte aplicabile achizițiilor viitoare.

Contravaloarea de recuperat este o sumă ce trebuie determinată, iar prețul de vânzare specific al produselor achiziționate este de 100.000. Entitatea estimează că vor fi folosite sau schimbate 8.000 de puncte. Având în vedere această probabilitate, se estimează că prețul de vânzare specific al unui punct va fi de 0,80 (adică în total 8.000), în conformitate cu punctul B42 din IFRS 15.

Punctele oferă clienților un drept semnificativ care nu ar fi acordat în absența unui contract.

Entitatea conchide astfel că promisiunea de acordare de puncte este o obligație de prestație sau de execuție. Ea repartizează sau alocă prețul tranzacției (100.000) între **Venituri** și **Puncte**, pe baza criteriului prețul de vânzare specific, după cum urmează:

Venituri = 92.592, adică $100.000 \text{ UM} \times 0,925$ (alocare Preț de vânzare specific, cf. proporției de $100.000 \div 108.000$)

Puncte = 7.408, adică $100.000 \text{ UM} \times 0,7408$ (alocare Preț de vânzare specific, cf. proporției de $8.000 \div 108.000$) sau $100.000 - 92.592$

La sfârșitul primului an, au fost schimbate 4.000 de puncte, iar entitatea continuă să aștepte schimbul total de 8.000 de puncte.

Contabilizăm *veniturile din activități obișnuite* pentru punctele de loialitate astfel:

$4.000 (4.500 \text{ puncte} \div 8.000 \text{ puncte}) = \mathbf{2.250}$

și

o datorie contractuală cu suma de **1.750** ($4.000 - 2.250$), cu titlu de puncte nefolosite sau neschimbate la sfârșitul perioadei din primul exercițiu.

La sfârșitul celui de-al doilea an a fost folosită suma de **7.500** de puncte.

Entitatea actualizează estimarea punctelor care vor fi schimbate și preconizează să facă acum un schimb total de 8.000 de puncte.

Ea recunoaște veniturile din activități obișnuite în ceea ce privește fidelitatea, de **1.500**, care se obțin ca diferență dintre :

3.750 [(puncte totale răscumpărate $7.500 \div$ puncte totale care ar fi trebuit schimbate 8.000) $\times$ alocare inițială de 4.000 UM] și **2.250** (suma care a fost recunoscută în cursul primului exercițiu financiar).

Soldul datoriilor valoarea contractului este de **500 UM** (alocare inițială de $8.000 -$ activitățile obișnuite cumulative recunoscute în valoare de 7.500) sau $8.000 - 4.000 - 3.500$.

5. Paralelă – recunoașterea veniturilor IFRS 15 versus IAS 18

Precizările actuale din IAS 18 prevăd aplicarea criteriilor de recunoaștere a componentelor identificabile separat pentru o singură tranzacție (de exemplu, pentru cazul S.C. ALFA: telefon + abonament lunar). Cu toate acestea, IAS 18 nu oferă nicio indicație cu privire la modul de identificare a acestor componente și modul de alocare a prețului de vânzare.

O modalitate a fost de recunoaștere a veniturilor obținute din vânzarea abonamentelor lunare în întregime, pe măsură ce serviciul a fost furnizat și niciun venit pentru telefon – costul receptorului fiind tratat ca și costul achiziției clientului.

Unele companii au identificat aceste componente, dar au limitat apoi veniturile alocate vânzării telefonului la suma primită de la client (mai precis zero), o formă a unei metode reziduale.

Pentru simplificare, să presupunem că S.C. ALFA nu recunoaște venituri din vânzarea telefonului, deoarece îl oferă în mod gratuit. Costul receptorului este recunoscut în contul de profit sau pierdere și, în mod eficient, S.C. ALFA tratează acest lucru ca un cost de achiziție al unui nou client.

Veniturile din abonamentul lunar sunt recunoscute lunar. Înregistrarea contabilă este de a debita creanțele sau casa/banca și de a credita veniturile cu 100 U.M. costul receptorului fiind recunoscut drept cheltuială, iar acoperirea acestuia urmând să se realizeze pe parcurs, până la finalizarea contractului, prin includerea proporțional în veniturile facturate lunar în baza abonamentului.

Dacă însă dorim recunoașterea veniturilor în conformitate cu IFRS 15, putem urmări cazul de mai jos:

S.C. ALFA trebuie să identifice inițial contractul (pasul 1), în acest caz fiind vorba de un abonament de 12 luni încheiat cu clientul „Ana”, cu plată lunară de 100 U.M., oferind gratuit telefonul, care individual poate fi vândut cu 500 U.M. bucata.

S.C. ALFA trebuie să identifice toate obligațiile de prestare din contractul cu Ana (pasul 2) din modelul cu cei cinci pași:

Pasul 1. Obligația de a livra un receptor

Pasul 2. Obligația de a furniza servicii de rețea timp de 12 luni (1 an)

Prețul tranzacției (**pasul 3**) este de 1.800 U.M., reprezentând contravaloarea abonamentului lunar de 150 U.M. pentru 12 luni.

S.C. ALFA trebuie să alocă prețul tranzacției de 1.200 U.M. pentru obligațiile individuale din cadrul contractului, pe baza prețurilor lor relative de vânzare (sau a estimărilor lor) – acesta fiind **pasul 4**.

Obligația/prestația	Prețul de vânzare individual	% din total	Venitul (prețul de vânzare relativ = 1.200*)
Receptor	500	21,7%	395.60
Servicii de rețea	1.800 (sau 150×12)	78,3%	1.404,40
Total	2.300	100%	1.800.00

Pasul 5 îl reprezintă recunoașterea veniturilor, atunci când S.C. ALFA și-a îndeplinit obligațiile sau prestațiile de execuție.

Prin urmare:

- Când S.C. ALFA îi dă un **receptor** Anei, trebuie să recunoască venitul de **395,60 U.M.**;

- Când S.C. ALFA furnizează **servicii de rețea** pentru Ana, trebuie să recunoască un venit total de **1.404,40 U.M.** pe parcursul celor 12 luni. Practic este realizarea înregistrării o dată pe lună, atunci când are loc facturarea.

Descriere	Sumă	Debit	Credit	Când are loc înregistrarea
Receptor Telefon	395,60	461 Venituri de decontat	707X Venituri din vânzarea de bunuri	Când receptorul este predat Anei
Servicii de rețea	117 (= facturare lunară)	411 Creanțe față de Ana	%	Când sunt furnizate servicii de rețea – lunar, conform contractului cu Ana
	84 Sau (1.404,40/12)		704X Venituri din serviciile de rețea	
	33 (sau 395,60/12)		461 Venituri de decontat	

Cel mai mare impact al noului standard IFRS 15 îl reprezintă faptul că companiile vor raporta profiturile într-un mod diferit, iar modelele de raportare a profitului se vor schimba. În exemplul nostru de telecomunicații, S.C. ALFA a raportat pierderi la începutul contractului și apoi profituri constante conform IAS 18, deoarece a recunoscut veniturile în conformitate cu facturarea către clienți.

În conformitate cu IFRS 15, profiturile raportate de S.C. ALFA sunt aceleași pe total, însă modelul recunoașterii acestora în timp este diferit.

De ce este important să se țină seama de această distincție? Este important datorită faptului că unele contracte depășesc o perioadă contabilă (un exercițiu financiar). Aceste contracte fiind pe termen lung, veniturile raportate în perioadele contabile incorecte, ar putea determina impozitarea incorectă, o raportare diferită la bursă și alte consecințe de reprezentare.

Dacă analizăm situația financiară a S.C. ALFA și presupunem că acest contract a început la 1 iulie 20XX, iar sfârșitul exercițiului financiar al S.C. ALFA este 31 decembrie 20XX, vom observa sume diferite privind totalul veniturilor de recunoscut în cadrul exercițiu financiar 20XX.

Obligația de execuție/ Venituri recunoscute	În conformitate cu IAS 18	În conformitate cu IFRS 15
Receptor	0.00	395.60
Servicii de rețea	900 (150×6)	702 (117×6)
Total	900.00	1.097,60

EXEMPLU

Firme de producție de bunuri și modificări ale contractului

S.C. Beta PC, producător de calculatoare, încheie un contract cu S.C. Gamma pentru a livra **400** de calculatoare pentru un preț total de 800.000 U.M. (2.000 U.M. per calculator).

Din cauza pregătirilor necesare, S.C. Gamma este de acord să livreze calculatoare în patru etape de livrare separat în următoarele patru luni (câte 100 calculatoare în fiecare etapă). S.C. Gamma preia calculatoarele la livrare.

După efectuarea primei etape de livrare, S.C. Gamma și S.C. Beta PC **modifică contractul**.

S.C. Beta PC va furniza 200 de calculatoare suplimentar (600 în total).

Cum ar trebui să recunoască S.C. Beta PC veniturile aferente acestui contract pentru anul încheiat la 31 decembrie 20X1, dacă:

- **Varianta A:** Prețul pentru celelalte 200 de calculatoare a fost stabilit la 380.000 U.M., adică de 1.900 U.M. pe calculator. S.C. Beta PC a oferit o reducere de cantitate (un risturn) de 3% pentru livrarea suplimentară, care reflectă reducerile normale de volum furnizate în contracte similare cu alți clienți.

- **Varianta B:** Prețul pentru 200 de calculatoare suplimentare a fost stabilit la 300.000 U.M., fiind de 1.500 U.M. pentru fiecare calculator. S.C. Beta PC a oferit o reducere mare pentru livrarea suplimentară, deoarece speră într-o cooperare viitoare cu S.C. Gamma (însă nu a fost discutat nimic în acest sens până la acest moment).

Până la data de 31 decembrie 20X1, S.C. Beta PC a livrat 500 de calculatoare (400 după cum a fost convenit inițial și 100 în baza amendamentului la contract).

5.1. Veniturile în conformitate cu normele anterioare (IAS 18)

Prin definirea veniturilor în conformitate cu IAS 18, venitul privitor la livrare este pur și simplu contabilizat la momentul livrării, pentru valoarea justă a contraprestației de primit pentru computere – care este oricare sumă din scenariile de mai sus.

IAS 18 nu impune să se examineze dacă această livrare suplimentară reflectă sau nu prețurile de vânzare de sine stătătoare.

Bineînțeles, facem din nou abstracție de „substanța comercială”, „prețurile de transfer”, „prețurile de dumping” – acesta fiind doar un exemplu.

Venitul pentru anul încheiat la 31 decembrie 20X1:

- Pentru **Varianta A**: 800.000 U.M. (pentru primele 400 calculatoare la 2.000 U.M./bucată) + 190.000 U.M. (alte 100 de calculatoare livrate la 1.900 U.M./bucată) = **990.000 U.M.** (pentru toate cele 500 de computere livrate).
- Pentru **Varianta B**: 800.000 U.M. (pentru primele 400 de calculatoare la 2.000 U.M./bucată) + 150.000 U.M. (100 calculatoare suplimentare la 1.500 U.M./bucată) = **950.000 U.M.** (pentru toate cele 500 de computere livrate).

5.2. Veniturile conform IFRS 15

În această abordare, contractul suplimentar reprezintă modificarea tipică a contractelor, și anume modificarea numărului de computere și modificarea totală a prețului tranzacției.

Standardul IFRS 15 specifică în mod precis modul de contabilizare a modificărilor contractului, în funcție de condițiile de modificare.

Există două tipuri de bază de modificare a contractului:

I. Modificarea contractului este considerată ca un contract separat

Modificările care survin pot fi considerate ca un contract separat când sunt îndeplinite două criterii:

- Produsele și serviciile suplimentare în cadrul modificării trebuie să fie distincte de produsele sau serviciile din contractul inițial.

În ambele scenarii acest lucru este îndeplinit, deoarece computerele suplimentare sunt destul de diferite de computerele originale.

- Valoarea anticipată a prețului pentru bunurile / serviciile suplimentare trebuie să reflecte prețul individual (independent) de vânzare al acestor bunuri sau servicii.

II. Modificarea contractului nu este un contract separat

Dacă criteriile de mai sus nu sunt îndeplinite (sau unul dintre acestea nu este îndeplinit), atunci modificarea contractului nu este considerată ca un contract separat, iar contabilizarea depinde de o analiză ulterioară.

Pentru cazul nostru, am ajuns la concluzia că *mărfurile suplimentare sunt distincte*, principală întrebare este

dacă prelungirea suplimentară reflectă prețurile lor de vânzare independente.

Varianta 1: reducere de 3% acordată pentru livrarea suplimentară.

Prețul calculatoarelor suplimentare reflectă într-adevăr prețurile lor de vânzare, deoarece S.C. Beta PC oferă în mod normal o reducere pentru depășirea unui barem de cantitate oricărui cumpărător, într-un procent de 3%.

Prin urmare, *această modificare a contractului este contabilizată ca un contract separat*, iar venitul pentru anul 20X1 (pentru cele 500 de calculatoare livrate) este:

800.000 U.M. din contractul inițial pentru 400 de calculatoare, la 2.000 U.M./bucată;

190.000 U.M. din modificarea contractului pentru celelalte 100 de calculatoare livrate suplimentar.

Veniturile totale din anul 20X1 sunt, prin urmare, **990.000 U.M.** – exact ca după IAS 18.

Varianta 2: Reducerea de semnificativă convenită asupra livrării suplimentare

Aici este clar că prețul calculatoarelor suplimentare *nu reflectă prețurile lor de vânzare independente*, deoarece reducerea semnificativă este excepțională și este legată de contractul general cu S.C. Gamma.

Aceasta înseamnă că *al doilea criteriu nu este îndeplinit*.

În consecință, modificarea contractului NU este un contract separat, ci este asociat cu contractul inițial.

În acest caz, deoarece mărfurile suplimentare sunt distincte, **trebuie să ținem cont ca pe măsură ce încheiem contractul inițial, să îl începem pe cel nou.**

Trebuie să recunoaștem pur și simplu veniturile provenite din livrarea efectuată înainte de modificarea contractului conform contractului inițial.

Pentru produsele rămase din contractul inițial și pentru bunurile suplimentare, recunoaștem venitul total în valoare de:

- acea parte a contravalorii din contractul inițial, care încă nu a fost recunoscută ca venituri (cu alte cuvinte, prețul bunurilor care urmează să fie livrate); la care se adaugă
- plata convenită în modificarea contractului.

Trebuie să alocăm această sumă obligațiilor individuale sau calculatoarelor individuale din acest caz.

În Varianta B, modificarea contractului a fost făcută *după prima livrare*, astfel încât S.C. Beta PC trebuie să recunoască venitul pentru primele 100 de calculatoare, în conformitate cu contractul inițial:

- 200.000 U.M. pentru primele **100 de calculatoare** × 2.000 U.M. pentru fiecare calculator.

Prețul total al tranzacției care urmează să fie alocat după modificarea contractului este:

- 600.000 U.M., fiind parte din contravaloarea inițială legată de **300 de calculatoare nedistribuite** (400 pe contract, mai puțin primele 100 livrate, la 2.000 U.M. pe unitate) aferente contractului înainte de modificare;
- 300.000 U.M., fiind totalul pentru încă **200 de calculatoare** la 1.500 U.M./bucată;
- **Total: 900.000 U.M.**

În conformitate cu IFRS 15, trebuie să alocăm acești 900.000 U.M. pentru 500 de calculatoare în total (300 nu au fost livrate înainte de modificarea contractului + 200 de calculatoare suplimentare), ceea ce înseamnă că S.C. Beta PC alocă 1.800 U.M. unui computer (900.000/500).

Care este venitul total recunoscut în 20X1 în care au fost livrate cele 500 de calculatoare? Să calculăm:

- Veniturile pentru cele 100 de calculatoare livrate înainte de modificarea contractului: **200.000 U.M.**, adică (100 calculatoare × 2.000 U.M./calculator)
- Veniturile pentru cele 400 de calculatoare livrate după modificarea contractului: **720.000 U.M.** (400 calculatoare × 1.800 U.M. / computer);
- **Total: 920.000 U.M.**

Aici se poate vedea clar că în acest al doilea scenariu (pentru livrarea suplimentară cu reducerea semnificativă):

- **În conformitate cu IAS 18**, venitul recunoscut pentru anul 20X1 este de **950.000 U.M.**

Această sumă include 800.000 U.M. (pentru primele **400 de calculatoare** la 2.000 U.M./bucată) + 150.000 U.M. (**100 calculatoare suplimentare** la 1.500 U.M./bucată).

Observăm că aici nu se ține cont de momentul la care a intervenit modificarea de contract.

Venitul care va fi recunoscut în următoarea perioadă rămâne de 100 de calculatoare cu 1.500 /calculator, adică 150.000 U.M.; care conduce la un total de **1.100.000 U.M.** pentru întregul contract.

- **În conformitate cu IFRS 15**, venitul pentru anul 20X1 este de **920.000 U.M.**

Această sumă include **100 de calculatoare livrate înainte de modificarea** contractului: pentru 100 calculatoare × 2.000 U.M./calculator, deci 200.000 U.M. și **400 de calculatoare livrate după modificarea contractului: 720.000 U.M.** (400 calculatoare × 1.800 U.M. / computer).

Venitul care va fi recunoscut în următoarea perioadă rămâne 100 de calculatoare la 1.800 U.M. = 180.000 U.M. ; care conduce la un total de **1.100.000 U.M.** pentru întregul contract.

În această situație se ține cont de momentul la care a intervenit modificarea de contract.

Observăm că totalurile sunt aceleași! Desigur, însă momentul de recunoaștere a veniturilor este diferit. Și exact acest moment poate afecta impozitele, dividendele, rapoartele financiare și totul.

Concluzii

În ultimul deceniu s-a remarcat trendul pozitiv în perfecționarea reglementărilor contabile, acestea fiind dezvoltate din punct de vedere calitativ în conformitate cu aspectele economice și juridice ale entităților în contextul modernizării.

Lucrarea urmărește acest aspect, având un aport comprehensiv în ceea ce privește elementele de noutate ale abordărilor actuale ale entităților privind recunoașterea veniturilor.

IFRS 15 „Venituri din contractele cu clienții” conține un nou model de recunoaștere a veniturilor și sugerează o creștere semnificativă a cerințelor privind publicarea informațiilor, cu influențe inclusiv asupra sistemelor informatice și ale proceselor interne de colectare și raportare a datelor.

Abordarea IFRS 15 elimină diferitele modele de recunoaștere a veniturilor, determinate în funcție de natura tranzacției (contracte de construcții, livrarea de mărfuri, prestarea de servicii etc.), care aveau principii

diferite și, uneori, erau dificil de înțeles și de aplicat pentru tranzacții mai complexe.

Aplicarea modelului unic pentru toate industriile îmbunătățește considerabil conținutul și calitatea informațiilor furnizate de entități, precum și nivelul de comparabilitate a practicilor de recunoaștere a veniturilor în diferite domenii.

Deși definiția venitului nu a suferit modificări și și-a păstrat sensul și conținutul anterior, IFRS 15 introduce concepte noi, precum contractele cu clienții, prețul tranzacției, obligații exercitabile, recunoașterea venitului pentru angajamentele cu multiple elemente, identificarea obligațiilor de executare prezente într-un contract, alocarea prețului tranzacției asupra obligațiilor contractului etc.

Contractele au devenit un element fundamental în inițierea procesului de recunoaștere a veniturilor, IFRS 15 aplicându-se doar acelor contracte în care co-contractantul este un client.

Momentul recunoașterii venitului are în vedere noțiunea de transfer către clienți a controlului asupra activului și nu transmiterea către clienți a riscurilor și beneficiilor aferente bunului, așa cum lua în considerare IAS 18.

IFRS 15 ține seama de principiile unei entități pentru raportarea de informații utile utilizatorilor situațiilor financiare cu privire la natura, valoarea, plasarea în timp

și incertitudinea veniturilor și fluxurilor de trezorerie generate de un contract cu un client.

Noul standard face apel la exercitarea raționamentului profesional prin introducerea termenului „activ aferent contractului”, care reprezintă dreptul entității la o contraprestație în schimbul bunurilor sau serviciilor transferate de entitate unui client, atunci când dreptul respectiv este condiționat de altceva decât de trecerea timpului. Dacă dreptul respectiv este condiționat doar de trecerea timpului, atunci se înregistrează creanțe.

În acest caz este importantă înțelegerea diferențelor dintre activele aferente contractului și creanțe, ținând seama de riscurile asociate cu drepturile vânzătorului asupra contraprestației contractului. Atât activul aferent contractului, cât și creanțele sunt supuse riscului de insolabilitate a cumpărătorului. Dar, în plus, un activ aferent contractului este supus și altor riscuri precum riscul de neexecutare de către vânzător a obligațiilor sale (risc de performanță).

IFRS 15 are un aport semnificativ în armonizarea și compatibilizarea diverselor practici aferente recunoașterii și raportării veniturilor, apelând la un model comun de recunoaștere a veniturilor, aplicabil contractelor cu clienți, indiferent de industria în care activează entitățile, creându-se premisele pentru asigurarea comparabilității.

BIBLIOGRAFIE

1. Buhăescu, O. (2019), Creșterea utilizării IFRS în România, disponibil online la <https://www2.deloitte.com/ro/ro/pages/tax/articles/schimbarile-propuse-in-impozitarea-veniturilor-care-ar-fi-impactul-pentru-salarii-si-activitati-independente.html>
2. Efremidis, D. (2015), Darstellung des neuen Standards IFRS 15 „Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden” und dessen Auswirkungen auf die Automobilzulieferindustrie, accesat la: <https://www.grin.com/document/308056>
3. Gîrbină, M. (2014), Noi prevederi internaționale privind recunoașterea veniturilor (IFRS 15 Venituri din contractele cu clienții) (I și II), *Curierul Național*, edițiile din 19 iulie și 31 iulie.
4. Grigori, L. (2017), Venituri din contractele cu clienți: aspecte-cheie din perspectiva IFRS 15, *Journal „ECONOMICA”*, nr. 4(102), pp. 61-71.
5. Hagemann, T. (2015), IFRS 15–Erfassung von Umsatzerlösen aus Kundenverträgen. *IFRS*, 15, pp. 25-41.
6. Mihalache, S (2016), Conservatorism și optimism în contabilitate: prudență versus valoare justă – partea a II-a, *CECCAR Business Magazine*, *Expertiza și auditul afacerilor*, nr. 2, 5-11 aprilie 2016.
7. Nobes, Christopher W. (2006), Revenue Recognition and EU Endorsement of IFRS, *Accounting in Europe*, 3:1, pp. 81-89.
8. Ramolla, M. (2016), Die neuen Vorschriften zur Umsatzrealisierung nach IFRS 15 – Eine kritische Analyse der gesetzten Ziele und notwendigen Umsetzungsmaßnahmen. In: *Malms I. (eds) Erfolgreiche Abschlussarbeiten – Internationale Rechnungslegung*. Springer Gabler, Wiesbaden, pp. 205-247, disponibil online la:

- https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-658-13005-3_6
9. Wüstemann, J & Kierzek, S (2005), Revenue Recognition under IFRS Revisited: Conceptual Models, Current Proposals and Practical Consequences, *Accounting in Europe*, 2:1, pp. 69-106.
10. Zdebel, R., & Isaac, M. (2017), Umsatzerlöse aus Veträgen mit Kunden nach IFRS 15. Herausforderungen aus der Umstellung für die Automobilindustrie. Accesat la: <https://www.grin.com/document/380304>
11. IFRS IN PRACTICE 2018 IFRS 15, Revenue from Contracts with Customers, disponibil online la https://www.bdo.ch/getmedia/265aaa8c-3a92-4692-bb4f-3010d0f469c6/IFRS-in-practice-2018_IFRS15.pdf.aspx.
12. IFRS 15 Revenue from Contracts with Customers, YOUR QUESTIONS ANSWERED, disponibil online la https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ca/Documents/audit/ca-en-your-questionsanswered_IFRS%2015_eFINAL%20FINAL-s.pdf.
13. OMFP nr. 881/2012 privind aplicarea de către societățile comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, publicat în M.O. nr. 424/ 26 iunie 2012.
14. OMFP nr. 1286/2012 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aplicabile societăților comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată, publicat în M.O. nr. 687/ 4 octombrie 2012.
15. OMFP nr. 2844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, publicat în M.O. nr. 1020/ 19 decembrie 2016.
16. OMFP nr. 3189/2017 privind modificarea și completarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aprobate prin OMFP nr. 2844/2016, publicat în M.O. nr. 1001/ 18 decembrie 2017.

Securitatea informațiilor contabile – o analiză a percepției practicienilor din România

Drd. Sînziana-Maria RÎNDAȘU,
Academia de Studii Economice din București,
e-mail: sinziana_rindasu@yahoo.com

Rezumat

Riscurile asociate tehnologiilor informatice utilizate în prezent în domeniul contabil, referitoare la dificultatea securizării datelor, continuă să fie tot mai semnificative din cauza complexității sistemelor folosite care, pe lângă beneficiile pe care le aduc în cadrul proceselor contabile, generează și o serie de provocări în menținerea caracteristicilor fundamentale ale datelor. Pentru a adresa problema lipsei practicienilor suficient de bine pregătiți astfel încât să poată reduce aceste riscuri, organismele profesionale internaționale susțin necesitatea dezvoltării unui set suficient de abilități profesioniștilor contabili prin creșterea gradului de conștientizare asupra impactului pe care incidentele de securitate le pot avea. Totodată, se evidențiază existența unui decalaj între abilitățile pe care studenții le dobândesc și cerințele din partea mediului de afaceri, aspect ce favorizează creșterea numărului și impactului atacurilor cibernetice. Scopul acestei lucrări este de a cerceta care este percepția practicienilor din domeniul contabilității și auditului cu privire la securitatea datelor și măsura în care aceștia consideră că informațiile pe care le primesc sunt suficiente, analizând în același timp și diferite tipuri de acțiuni ale profesioniștilor care pot afecta securitatea informațiilor contabile. Rezultatele cercetării efectuate demonstrează că profesioniștii cunosc bunele practici de menținere a caracteristicilor fundamentale ale datelor și înțeleg impactul generat de gestionarea incorectă a informațiilor, dar o parte semnificativă a participanților studiului consideră că nu primesc suficiente informații despre securitatea datelor din partea companiilor și organizațiilor profesionale din care fac parte.

Cuvinte-cheie: securitatea informațiilor, percepția practicienilor, phishing, riscuri, responsabilitate

Clasificare JEL: M14, M15, M41, M42

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Rîndașu, S.-M. (2019), The Security of Accounting Information – A Perception-Based Analysis of the Practitioners from Romania, *Audit Financiar*, vol. XVII, no. 2(154)/2019, pp. 298-305, DOI: 10.20869/AUDITF/2019/154/012

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2019/154/012>
Data primirii articolului: 22.02.2019
Data revizuirii: 24.02.2019
Data acceptării: 11.03.2019

1. Introducere

Securitatea informațiilor a devenit una dintre principalele provocări ale organizațiilor, odată cu creșterea gradului de digitalizare a activităților și automatizarea proceselor. Accesul continuu la informații și raportarea în timp real a datelor contabile au devenit de-a lungul anilor principalele obiective ale companiilor, pentru a dovedi transparență și a crește nivelul de încredere al investitorilor.

Pentru a rămâne competitivi și a putea menține desfășurarea normală a activităților în condiții optime, în contextul actual în care fluxul de informații este continuu și volumul acestora crește exponențial, majoritatea companiilor mari aleg să utilizeze o serie de soluții tehnologice pentru automatizarea proceselor și reducerea timpului necesar practicienilor pentru a gestiona informațiile, aspect ce a condus la o creștere a riscului de expunere a datelor confidențiale și sensibile, ce poate avea ca efect pierderi financiare.

La nivel internațional organisme profesionale au urmărit în ultimii ani să sporească gradul de conștientizare asupra riscurilor generate de expunerea datelor prin introducerea conceptelor și metodelor de reducere ale riscurilor referitoare la securitatea datelor în planurile de studii ale viitorilor practicieni certificați (ACCA, 2018).

În literatura de specialitate există studii care tratează problematica securității informațiilor contabile prin prisma aplicațiilor și soluțiilor IT utilizate, dar mai puțină atenție a fost acordată nivelului de înțelegere despre necesitatea de securizare a informațiilor și despre modul în care practicienii contribuie la scăderea sau la creșterea riscului generat de digitalizarea proceselor. Obiectivul prezentei lucrări este de a cerceta măsura în care contabilii și auditorii din România înțeleg și protejează datele și cunosc așteptările companiilor pentru care lucrează și ale organismelor profesionale.

2. Analiza literaturii de specialitate

Schimbarea rolului practicienilor odată cu evoluția sistemelor și a aplicațiilor utilizate pentru desfășurarea activităților presupune o realiniere a abilităților de lucru ale practicienilor contabili pentru a putea gestiona

eficient volumul de date atât prin prisma conținutului datelor financiare, cât și prin prisma menținerii și îmbunătățirii caracteristicilor fundamentale ale datelor: confidențialitate, integritate și disponibilitate. Schimbările modului de raportare financiară, dar și modificările proceselor au generat nevoi diferite din partea investitorilor și a managementului, iar asigurarea asupra securității optime a sistemelor și procedurilor de lucru utilizate nu este opțională (No și Vasarhelyi, 2017).

Literatura de specialitate din domeniul securității informațiilor contabile propune metode prin care practicienii din acest domeniu pot să mențină confidențialitatea datelor (Hawker, 2005; Seetharaman et al., 2017; Bawaneh, 2018) prin revizuirea drepturilor de acces ale utilizatorilor la aplicații, utilizarea soluțiilor criptografice, implementarea unor controale interne eficiente pentru a reduce vulnerabilitățile și a crea un set de proceduri pentru menținerea securității informațiilor. Dar, ca urmare a complexității tehnologiilor actuale și emergente care pot fi adoptate în contabilitate, aceste metode nu reușesc să acopere în totalitate varietatea de riscuri.

Datorită faptului că viitorii și actualii profesioniști își dezvoltă abilitățile necesare practicării acestei profesii prin intermediul a două surse, organisme profesionale și mediul universitar, trebuie luat în considerare modul în care ambele contribuie la dezvoltarea și formarea continuă a contabililor și auditorilor financiari. Pentru a-i pregăti pe viitorii și actualii practicieni să răspundă corespunzător nevoilor mediului de afaceri, organisme profesionale internaționale au început în ultimii ani să atragă atenția atât asupra necesității dobândirii unui set suficient de competențe de lucru cu actualele și viitoarele tehnologii utilizate, dar și să protejeze datele, prin evitarea manipulărilor incorecte sau a expunerii și crearea unor controale suficient de riguroase pentru a reduce riscurile de securitate a informațiilor (ACCA, 2016). Cu toate acestea, în cadrul raportului ACCA regăsim doar foarte puține informații despre modul în care practicienii pot să acopere aceste riscuri, astfel sfera de cunoștințe care trebuie dezvoltate nu este pe deplin definită. În opinia autorului, organisme profesionale ar trebui să ofere un set clar de atribuții pe care practicienii contabili este necesar să îl dezvolte pentru a reuși să reducă impactul vulnerabilităților existente.

ICAEW (2015) îi îndeamnă pe practicieni să își dezvolte competențele digitale pentru a înțelege și utiliza noile

tehnologii pentru a gestiona volumul tot mai mare de informații din cadrul proceselor contabile și a trage un semnal de alarmă pentru a evidenția riscurile asociate manipulării incorecte a informațiilor, care poate avea ca finalitate periclitarea confidențialității datelor. Totodată, ICAEW propune o nouă reprezentare, în care rolul contabilului se distanțează de aparența tradițională spre un nou rol, bazat mai mult pe activități de analiză financiară și previziuni pentru management.

Așteptările pe termen lung sunt ca tot mai multe tehnologii emergente să fie integrate și utilizate de către departamentele de contabilitate pentru a putea răspunde competiției din piață. Astfel, setul de abilități referitoare la tehnologiile informatice pe care actualii și viitorii profesioniști contabili trebuie să îl dezvolte este într-o continuă schimbare, dar, conform literaturii de specialitate, în prezent există un decalaj între cerințele mediului de afaceri și programele de studiu ale universităților, din cauza lipsei unei comunicări active (Blount, 2016). Datorită faptului că planurile de studii din mediul academic sunt fundamentul pregătirii profesionale, este vitală reanalizarea programelor de studiu, pentru ca universitățile să îi păstreze pe studenți activi și să îmbunătățească posibilitatea de a se integra în câmpul muncii. Facultățile trebuie astfel să răspundă urgent schimbărilor generate de adopția tot mai frecventă a tehnologiilor emergente, în caz contrar existând riscul ca tot mai mulți potențiali studenți să aleagă alte programe de studii, care le vor oferi o bază suficientă de cunoștințe.

În România, conform studiului efectuat de Stanciu și Rîndașu (2017), majoritatea facultăților publice de contabilitate oferă o dublă specializare atât în domeniul contabil, cât și în domeniul informaticii de gestiune, dar, cu toate acestea, autorii au concluzionat, după analizarea planurilor de studii ale programelor de master și licență, că doar în puține cazuri erau incluse materii precum sisteme informatice de gestiune, securitatea datelor, audit IT și tehnologii emergente, care sunt actualmente printre cele mai cerute competențe de către piața muncii și mediul de afaceri. Acest rezultat confirmă ideea decalajului dintre abilitățile pe care practicienii le dezvoltă în cadrul mediului academic și așteptările companiilor, iar nealinierea pregătirii universitare la noile cerințe ale profesiei și mediului de afaceri va determina pe termen mediu și lung neacoperirea aptitudinilor cerute de către angajatori ca urmare a revizuirii cerințelor de angajare și a creșterii numărului de

incidente de securitate, din cauza diversității și importanței informațiilor. Cu toate acestea, conform studiului efectuat de Stanciu și Tinca (2018), lipsa personalului bine pregătit reprezintă doar o parte a cauzelor incidentelor, cealaltă parte fiind reprezentată de lipsa bugetelor și complexitatea implementării unor controale eficiente.

3. Metodologia cercetării

Scopul acestei lucrări este de a analiza percepția practicienilor din domeniul contabil în legătură cu securitatea informațiilor și de a afla dacă aceștia se consideră suficient de bine pregătiți pentru a face față provocărilor de a menține caracteristicile fundamentale ale informațiilor contabile. Totodată, în cadrul cercetării sunt incluse și elemente care să determine dacă practicienii manifestă un comportament corect pentru reducerea riscurilor securizării datelor și dacă au suficiente informații astfel încât să acționeze corespunzător în cazul depistării unui atac cibernetic. Pentru a îndeplini acest obiectiv, am realizat o cercetare empirică calitativă, sub forma unui chestionar cu 20 de întrebări cu una sau mai multe variante și de tipul matrice de răspunsuri.

Acest chestionar a fost adresat exclusiv practicienilor din domeniul contabil, în particular celor din contabilitate și audit financiar, fiind transmis potențialilor respondenți prin intermediul rețelelor profesionale de socializare și în cadrul grupurilor online de practicieni. Răspunsurile au fost colectate în perioada ianuarie – februarie 2019, fiind primite 137 de răspunsuri și un răspuns a fost eliminat, deoarece participantul nu era parte din grupul țintă, având astfel în final 136 de răspunsuri valide.

Din punct de vedere al experienței în domeniu, media anilor de activitate în domeniu este de 10 ani, iar acest rezultat reprezintă una dintre primele concluzii ale acestei cercetări, faptul că există o maturitate a participanților, care ar trebui să dețină suficiente cunoștințe despre securitatea informațiilor și să manifeste un comportament corect de protecție a datelor. Analizând răspunsurile oferite de participanți referitoare la apartenența în cadrul organismelor profesionale, 73 de practicieni, ce reprezintă 53,67% din totalul respondenților chestionarului, sunt membri în cadrul a cel puțin unei organizații profesionale.

Companiile mari adoptă mult mai ușor tehnologii noi deoarece au la dispoziție bugete mai mari pentru

investiții, motiv pentru care am considerat oportun să se ia în considerare și mărirea companiilor, plecând astfel de la premisa că participării din organizațiile cu peste 250 de angajați au mai multe cunoștințe despre securitatea datelor. Analizând rezultatele obținute, majoritatea respondenților (44,8%) lucrează în companii mari, 39% în companii medii cu mai puțin de 250 de angajați și 16,2% activează în organizații cu mai puțin de 10 angajați.

4. Rezultatele cercetării

Chestionarul cuprinde patru secțiuni, prima fiind cea referitoare la experiența în domeniu și apartenența la organisme profesionale. În a doua parte a chestionarului studiul s-a axat pe analiza calității și cantității de cunoștințe privind securitatea informațiilor pe care participanții le primesc atât din partea companiilor pentru care lucrează, cât și din partea organismelor profesionale. Majoritatea practicienilor (88,2%) care au răspuns la chestionar consideră că organizațiile ar trebui să ofere programe de formare pentru a îmbunătăți securitatea datelor, dar numai 63,2% au afirmat că au urmat un astfel de curs. În urma acestui rezultat, se poate constata faptul că organizațiile trebuie să acorde un grad mai mare de atenție acestui aspect, deoarece vulnerabilitățile IT nu sunt universale, fiecare infrastructură informatică având propriile caracteristici și provocări.

Datorită faptului că factorul uman continuă să reprezinte un element semnificativ ce poate diminua sau accentua riscurile de expunere sau pierdere a informațiilor, companiile trebuie să realizeze importanța pe care programele de formare le pot avea în reducerea riscurilor având ca efect atât pierderi financiare, cât și scăderea gradului de încredere al investitorilor (Colwill, 2009). De-a lungul timpului, metodele de inginerie socială s-au îmbunătățit și au generat mai multe atacuri din cauza lipsei de personal bine pregătit pentru a le recunoaște, iar cea mai sigură soluție de combatere este reprezentată de sesiuni de instruire eficiente (Greitzer et al., 2014).

Dintre cei 53,7% participanți care sunt membri ai organizațiilor profesionale naționale și internaționale, 54,79% consideră că primesc suficiente informații referitoare la securitatea datelor, 31,50% afirmă că primesc anumite informații, dar consideră că nu sunt suficiente, iar restul participanților au răspuns că nu

primesc nicio informație în acest sens. Acest rezultat indică existența unui decalaj între planurile de formare ale organismelor profesionale pe termen lung și așteptările mediului de afaceri. Securitatea informațiilor este într-adevăr un subiect complex, ce presupune o învățare continuă, dar în lipsa unei baze suficiente de abilități pentru a proteja datele sensibile și confidențiale, impactul și frecvența atacurilor cibernetice vor crește semnificativ.

Din 25 mai 2018, la nivelul tuturor țărilor din cadrul Uniunii Europene, Regulamentul General Privind Protecția Datelor (GDPR) a intrat în vigoare și se referă la protecția datelor personale. Având în vedere faptul că în domeniul contabil o parte semnificativă a datelor au aspect personal, acest regulament ar fi trebuit să determine companiile să ofere cursuri angajaților pentru a nu încălca principiile reglementării. Un studiu realizat de Stanciu și Rîndașu (2018), cu două luni înainte ca GDPR să intre în vigoare, a scos în evidență faptul că în acel moment doar un procent destul de mic de practicieni din domeniul contabil din România a fost instruit. Pentru a analiza dacă într-adevăr s-au produs schimbări la un an de la aplicarea regulamentului, participanții studiului au fost întrebați dacă utilizează date personale și dacă au primit din partea organizației sesiuni de formare. Analizând răspunsurile primite, se constată faptul că 77,9% dintre respondenți utilizează date personale, dar numai 66,03% dintre cei 103 participanți confirmă că au fost instruiți. Comparând acest rezultat cu cel al studiului menționat anterior, nu se identifică schimbări semnificative, fapt ce ar trebui să ridice un semnal de alarmă, mai ales din cauza faptului că, în cazul în care regulamentul nu este respectat, sancțiunile sunt semnificative din punct de vedere financiar.

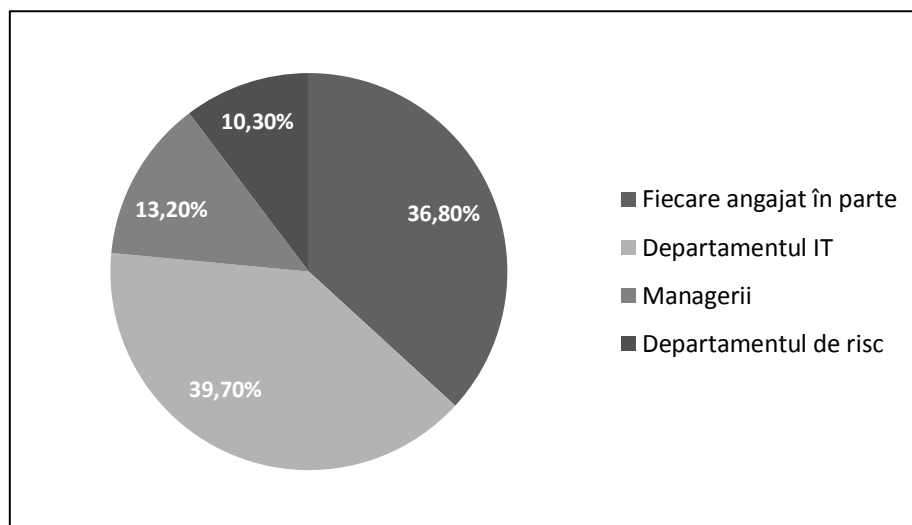
Prin întrebările din a treia parte a chestionarului, s-a urmărit investigarea acțiunilor practicienilor ce pot afecta securitatea datelor. Astfel, respondenții au primit un set de întrebări referitoare la responsabilitatea securității datelor, gestiunea conturilor și a parolelor. După analizarea răspunsurilor primite, s-a putut observa existența unor acțiuni ce cresc riscul gestionării incorecte a datelor: 4,4% dintre participanți au afirmat că folosesc aceleași parole pentru accesarea conturilor personale și profesionale, iar 14% au confirmat că în cadrul echipelor în care lucrează, conturile și parolele la aplicații nu sunt individuale, aspect ce poate duce inclusiv la fraudă, în

lipsa mijloacelor de identificare unică a utilizatorilor. Totodată, fiind întrebați dacă au împărtășit datele de acces în cadrul echipei, 11% dintre respondenți au răspuns afirmativ, iar 3,7% au confirmat că le-au fost cerute parolele, dar nu le-au oferit. Astfel de acțiuni pot avea ca efect consecințe multiple și majore, vizând chiar pierderi financiare, și ar trebui să reprezinte un semnal de alarmă pentru companii.

Din punct de vedere al responsabilității pentru menținerea securității datelor, majoritatea respondenților consideră că departamentul IT este responsabil, fiind urmat de fiecare angajat în parte,

managerii și departamentul de risc (Figura nr. 1). Răspunsurile oferite arată că peste 60% dintre practicieni consideră că nu sunt responsabili de securitatea datelor, fapt ce sporește îngrijorarea cu privire la modul în care datele sensibile și confidențiale sunt gestionate. Departamentele IT pot să impună niște controale de prevenție pentru a evita accesul neautorizat și expunerea datelor, dar aceste soluții nu reușesc să evite complet astfel de riscuri, mai ales în situația în care personalul care utilizează datele nu are suficiente cunoștințe și adoptă practici contrare menținerii securității.

Figura nr. 1. Percepția respondenților despre responsabilii menținerii securității datelor



Sursa: Prelucrare proprie, bazată pe răspunsurile primite de la participanții la studiu

Prin ultima parte a chestionarului, obiectivul a fost de a studia percepția participanților cu privire la cunoștințele deținute referitoare la securitatea datelor. Având în vedere faptul că tehnicile de inginerie socială continuă să reprezinte una dintre cele mai importante vulnerabilități, participanții au fost întrebați dacă au cunoștințe despre atacurile de tipul phishing, iar majoritatea (68,4%) a răspuns pozitiv. Acest rezultat nu trebuie privit ca fiind pozitiv, din cauza faptului că există o populație semnificativă care nu are suficiente cunoștințe pentru a evita să devină victima unui astfel de atac. Pentru a reduce riscurile, companiile ar trebui să demareze campanii de instruire în acest sens prin care să le atragă

atenția angajaților despre astfel de pericole, dar, chiar și în astfel de cazuri, literatura de specialitate arată că rata de evitare nu este absolută, din cauza faptului că acest tip de atac este într-o continuă perfecționare și reușește să treacă nedetectat și de personalul instruit (Alsharnouby et al., 2015).

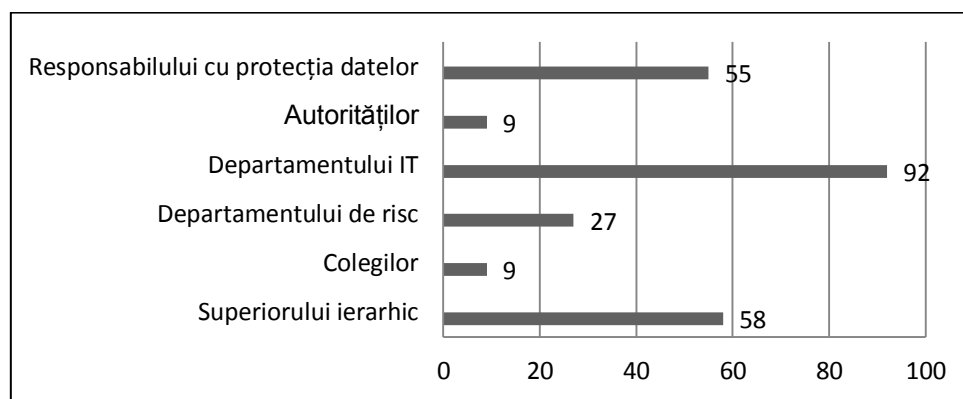
Participanții au fost întrebați dacă sunt de părere că au suficiente cunoștințe pentru a detecta dacă laptopul sau calculatorul pe care îl folosesc a fost ținta unui atac cibernetetic, iar 39,7% au răspuns afirmativ, 19,1% au afirmat că nu ar putea detecta, iar 41,2% nu au certitudinea că ar putea identifica o astfel de situație, deoarece consideră că nu au suficiente cunoștințe. Conform raportului publicat de

Ponemon Institute (2018), în medie existența unui atac se identifică în 196 de zile, timp suficient pentru ca datele confidențiale să fie expuse.

Întrebați cui se adresează în momentul în care detectează că au fost victima unui atac cibernetic, majoritatea a răspuns că se adresează departamentului IT, superiorului ierarhic și

departamentului responsabil de protecția datelor (Figura nr. 2). Chiar dacă angajații au suficiente cunoștințe pentru a detecta un atac cibernetic este important să știe cui se pot adresa pentru a minimiza eventualele pierderi. Astfel, companiile trebuie să emită proceduri care să ofere indicații clare, pentru a putea acționa cât mai repede.

Figura nr. 2. Persoanele cărora se adresează practicienii contabili atunci când bănuiesc că au fost ținta unui atac cibernetic



Sursa: Prelucrare proprie, bazată pe răspunsurile primite de la participanții la studiu

În cadrul ultimei întrebări a chestionarului, participanții au autoevaluat pe o scară de 5 puncte (0 – dezacord total, 5 – acord total) gradul de conștientizare a impactului securității datelor, nivelul de cunoștințe,

importanța datelor pe care le gestionează și impactul pe care îl au în reducerea riscurilor, iar analiza statistică a răspunsurilor primite de la respondenți este detaliată în Tabelul nr. 1.

Tabelul nr. 1. Analiza statistică a răspunsurilor primite

	Modificarea gradului de conștientizare a impactului securității datelor	Suficiente cunoștințe pentru a asigura securitatea datelor	Existența activităților ce ar putea afecta securitatea datelor	Informațiile gestionate nu prezintă niciun risc
Medie	3.94	3.57	2.85	2.72
Deviație standard	1.24	1.14	1.32	1.33
Minimum	1	1	1	1
Nr. min.	12	9	31	36
Frecvență min.	8.82%	6.62%	22.79%	26.47%
Maximum	5	5	5	5
Nr. max.	59	30	16	13
Frecvență max.	43.38%	22.06%	11.76%	9.56%
Mediana	4	4	3	3
SKEW	-1.15	-0.63	-0.02	0.09

Sursa: Prelucrare proprie, bazată pe răspunsurile primite de la participanții la studiu

Conform analizei statistice, majoritatea participanților consideră că în ultima perioadă și-a modificat gradul de conștientizare al impactului pe care securitatea incorectă a datelor îl poate avea asupra organizațiilor și consideră că au un nivel mediu de cunoștințe pentru a asigura caracteristicile fundamentale ale datelor. Aceste rezultate sunt conforme cu răspunsurile primite de la respondenți la întrebările anterioare și se poate evidenția faptul că majoritatea practicienilor manifestă un comportament relativ corect, chiar și în lipsa unor sesiuni de instruire. De asemenea, din punct de vedere al existenței activităților care ar putea afecta securitatea datelor gestionate, majoritatea consideră că nu aduc un aport riscurilor deja existente și sunt conștienți de impactul manipulării neadecvate a datelor, dar trebuie avut în vedere faptul că acest rezultat a fost obținut ca urmare a unei autoevaluări a participanților asupra propriilor aptitudini, scopul lucrării nefiind testarea nivelului real al cunoștințelor deținute.

Concluzii

În cadrul acestui lucrări s-a studiat percepția practicienilor din domeniul contabil cu privire la securitatea datelor, focalizând analiza pe următoarele aspecte: cantitatea și calitatea informațiilor primite de la companiile pentru care lucrează și de la organisme profesionale, responsabilitatea asupra menținerii calității datelor și percepția asupra riscurilor.

Cu toate că organisme profesionale accentuează importanța securității informațiilor, un procent semnificativ de membri consideră că informațiile primite nu sunt suficiente sau chiar lipsesc cu desăvârșire, iar în cadrul companiilor unde activează nu toți beneficiază de o instruire adecvată care să le ofere o bază suficientă pentru a putea adresa problemele de securitate. Pentru a depăși acest decalaj atât organizațiile profesionale, cât și companiile trebuie să acorde un grad mai mare de

atenție spre a putea gestiona eficient vulnerabilitățile datelor contabile și ale sistemelor utilizate.

Din punct de vedere al responsabilității față de protecția datelor, majoritatea practicienilor manifestă un comportament relativ corect, dar din cauza faptului că nu primesc suficiente informații nu consideră că ar putea gestiona în totalitate riscurile generate de datele utilizate. Utilizarea conturilor comune și a codurilor de acces reprezintă o practică ce crește semnificativ riscul de afectare a integrității datelor, iar companiile ar trebui să revizuiască procedurile de lucru, pentru a evita continuarea menținerii acestor vulnerabilități.

Practicienii consideră că au suficiente cunoștințe pentru a gestiona corect datele și consideră că de-a lungul timpului gradul de conștientizare asupra impactului a crescut, declarând că acesta se reflectă și în comportamentul acestora. Vom reține aceste opinii cu un anumit scepticism, reprezentând doar opinii subiective ale respondenților, aceștia nefiind subiectul unei evaluări a nivelului de cunoștințe privind securitatea datelor. Există un număr semnificativ de respondenți care consideră că activitățile pe care le întreprind nu reprezintă un risc, cu toate că gestionează date personale fără a fi primit o instruire adecvată.

Factorul uman reprezintă un element semnificativ în menținerea securității informațiilor, dar în lipsa suportului adecvat și al procedurilor care să ofere suficiente informații pentru a gestiona eficient vulnerabilitățile, riscurile asociate datelor contabile continuă să reprezinte o provocare. În urma analizării tuturor răspunsurilor oferite de participanții la studiu, constatăm existența unui decalaj între nevoile companiilor și suportul pe care acestea îl oferă practicienilor, pentru a răspunde cererilor și a acționa ca protectori ai datelor.

BIBLIOGRAFIE

1. Alsharnouby, M., Alaca, F., & Chiasson, S. (2015), Why phishing still works: User strategies for combating phishing attacks, *International Journal of Human-Computer Studies*, 82, pp. 69-82.
2. Bawaneh S. (2018), Securing Information Technology for Banks and Accounting Information Systems, *International Journal of Applied Engineering Research*, Vol.13, 6 (2018) pp. 3291-3300
3. Blount, Y., Abedin, B., Vatanasakdakul, S., & Erfani, S. (2016), Integrating enterprise resource planning (SAP) in the accounting curriculum: a systematic literature review and case study, *Accounting Education*, 25(2), pp. 185-202

4. Colwill, C. (2009), Human factors in information security: The insider threat–Who can you trust these days?, *Information security technical report*, 14(4), pp. 186-196.
5. Greitzer, F. L., Strozer, J. R., Cohen, S., Moore, A. P., Mundie, D., & Cowley, J. (2014), Analysis of unintentional insider threats deriving from social engineering exploits, *IEEE Security and Privacy Workshops*, pp. 236-250
6. Hawker, A. (2005), *Security and control in information systems: A guide for business and accounting*, Routledge
7. ICAEW (2015), *Providing leadership in a digital world*, disponibil online la <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/information-technology/technology/providing-leadership-digital-full-report.ashx> (accesat 17 februarie 2019)
8. No, W. G., & Vasarhelyi, M. A. (2017), Cybersecurity and continuous assurance, *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 14(1), 1-12.
9. Ponemon Institute (2018), *2018 Cost of Data Breach Study: Global Overview*, disponibil online la <https://www.ibm.com/downloads/cas/861MNWN2> (accesat 17 februarie 2019)
10. Regulation (EU) 2016/679 (General Data Protection Regulation) of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, which repeals Directive 95/46/EC
11. Seetharaman, A., Patwa, N., & Niranjana, I. (2017), Role of Accountants and Auditors in Mitigating Digital Crimes, *Journal of Applied Economics & Business Research*, 7(1).
12. Stanciu V. & Rîndașu S. (2017), Emerging information technologies in accounting – are the aspiring professional accountants prepared to face the challenges? A case study of Romanian universities, *Proceedings of the 29th International Business Information Management Association Conference*, 2455-2467
13. Stanciu, V. & Rîndașu, S., (2018), The Impact of General Data Protection Regulation in The Accounting Profession – Evidences from Romania, *Journal of Information Assurance & Cyber security*, Vol. 2018
14. Stanciu, V., & Tinca, A. (2017), Exploring cybercrime–realities and challenges, *Accounting and Management Information Systems*, 16(4), 610-632
15. The Association of Chartered Certified Accountants (2018), *Strategic Business Leader (SBL) Syllabus and study guide*, disponibil online la <https://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-students/acca/SBL/Strategic-Business-Leader-syllabus-and-study-guide-D17.pdf> (accesat 17 februarie 2019)
16. The Association of Chartered Certified Accountants (2018), *Market change is faster than ever – is your finance function in the race?*, disponibil online la https://www.accaglobal.com/content/dam/ACCA_Global/Technical/fin/PI-Market-change-is-faster-than-ever%20-is-your-finance-function-in%20-the-race.pdf (accesat 17 februarie 2019)

Transparența piețelor imobiliare: evidențe conceptuale și empirice

Drd. Elena IONAȘCU,
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași,
e-mail: elena.ionascu.a@gmail.com

Prof. univ. dr. Marilena MIRONIUC,
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași,
e-mail: marilena@uaic.ro

Prof. univ. dr. Ion ANGHEL,
Academia de Studii Economice din București,
e-mail: ion.anghel@cig.ase.ro

Rezumat

Extinderea investițiilor imobiliare la nivel internațional a creat și nevoia pentru mai multă transparență pe piețele imobiliare. În acest context, lucrarea își propune identificarea dimensiunilor și tendințelor transparenței piețelor imobiliare din 31 de state, majoritar europene, în corelație cu dezvoltarea economică a acestora. Aplicarea analizei componentelor principale (ACP), a testului t-Student și a analizei de regresie a evidențiat asocierile puternice și semnificative ale transparenței, cuantificată prin Indicele Global al Transparenței Piețelor Imobiliare, cu mediul instituțional, factorii macroeconomici, tehnologia, inovarea și mediul social. Rezultatele cercetării documentează că țările cele mai competitive și cu un mediu instituțional robust dispun și de cele mai transparente și mature piețe imobiliare. Tehnologizarea, inovarea, calitatea infrastructurii și rețelele de afaceri extinse imprimă noi tendințe transparenței în țările dezvoltate. În țările emergente și în curs de dezvoltare, calitatea guvernării și lipsa corupției reprezintă precondiții ale transparenței piețelor imobiliare.

Cuvinte-cheie: transparență, Indicele Transparenței Piețelor Imobiliare, piețe imobiliare, Europa, competitivitate, corupție

Clasificare JEL: F21, F62, F63, H50, R11

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Ionașcu, E., Mironiuc, M., Anghel, I. (2019), Transparency of Real Estate Markets: Conceptual and Empirical Evidence, *Audit Financiar*, vol. XVII, no. 2(154)/2019, pp. 306-326, DOI: 10.20869/AUDITF/2019/154/013

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2019/154/013>
Data primirii articolului: 05.02.2019
Data revizuirii: 10.02.2019
Data acceptării: 20.03.2019

Introducere

Globalizarea a stimulat creșterea importanței transparenței pe piețele imobiliare datorită cererii din partea investitorilor internaționali (Razali și Adnan, 2012). Potrivit rezultatelor unui sondaj privind intențiile investitorilor, realizat de CBRE – *Commercial Real Estate Services* (2018), transparența scăzută a piețelor reprezintă unul dintre obstacolele majore în derularea investițiilor imobiliare. Lipsa transparenței, prin utilizarea instrumentelor financiare opace și securizate aferente bunurilor imobile, a fost și una dintre principalele cauze ale crizei financiare din 2008 (Gorton, 2008). Astfel, transparența devine un factor fundamental al funcționării eficiente a piețelor imobiliare pentru că facilitează luarea deciziilor și coordonează acțiunile participanților pe piață. În asigurarea unui mediu transparent pentru afaceri, un rol considerabil revine organismelor de reglementare, care pot influența accesul la informații și, totodată, pot reduce incertitudinile pieței (Banerjee, Davis și Gondhi, 2018).

Scopul acestei cercetări constă în analiza transparenței piețelor imobiliare din 31 de state majoritar europene, având ca reper studiul factorilor pe care literatura de specialitate și practica îi recunoaște ca fiind determinanți ai transparenței (mediul instituțional, mediul macroeconomic, tehnologia și inovarea, mediul social și mediul înconjurător). Ierarhizarea acțiunii lor și evaluarea nivelului de asociere dintre transparența piețelor, măsurată prin Indicele Global al Transparenței Piețelor Imobiliare (*Global Real Estate Transparency Index – GRETI*) și factorii/varibilele de interes este realizată prin analiza componentelor principale (ACP), testul *t-Student* și analiza de regresie.

În urma analizei a rezultat că țările cele mai competitive și cu un mediu instituțional robust dispun și de cele mai transparente piețe. În cazul acestor țări se poate vorbi despre noile tendințe ale transparenței accentuate prin nivelul înalt de tehnologizare, inovare, infrastructură și rețele de afaceri extinse. În țările emergente și în curs de dezvoltare, transparența ridicată trebuie asigurată prin calitatea guvernării și lipsa corupției.

Lucrarea respectă structura de bază a unui articol științific. Revizuirea literaturii a permis identificarea legăturii teoretice dintre transparență și funcționarea pieței imobiliare. Metodologia cercetării explică

abordarea aplicată, iar rezultatele și discuțiile aferente sunt prezentate într-o secțiune distinctă. În concluzii sunt sintetizate principalele contribuții ale lucrării.

1. Revizuirea literaturii

Revizuirea literaturii are drept scop conturarea legăturii dintre transparență și piața imobiliară, prin cercetarea conceptului de transparență și plasarea în contextul domeniului imobiliar.

1.1. Transparența informațională – abordări și puncte de vedere

Transparența este un concept multidimensional, a cărui substanță se propagă în procesele de natură socială, economică, politică etc. Transparența este definită și analizată în funcție de specificul ariei de utilizare (Drew ș.a., 2004). În literatură, transparența este prezentată fie prin abordarea orientată spre expeditorul informației, fie prin abordarea orientată spre receptorul informației. Autorii orientați spre expeditor definesc transparența prin accesibilitatea, disponibilitatea și claritatea informațiilor transmise, pe când cei orientați și spre receptor pun accent pe înțelegerea și percepția informațiilor (Wehmeier și Raaz, 2012). Cei mai mulți autori adoptă prima abordare pentru definirea transparenței informaționale.

Baraibar-Diez, Odriozola și Sánchez (2017) și Hillebrandt (2017) diferențiază, după conținut, transparența ca valoare și transparența ca politică (**Tabelul nr. 1**). Din perspectiva valorii, transparența este asociată cu o stare ideală a societății, unde statul de drept și buna guvernare operează cu luarea deciziilor publice și libera circulație a informațiilor. În literatură, transparența este corelată și cu alte valori, precum: eficiența, încrederea, responsabilitatea, autonomia și controlul, confidențialitatea, corectitudinea și legitimitatea (Heald, 2006, p. 60), accesibilitatea și libertatea de informare (Birkinshaw, 2006, p. 183). În contextul Uniunii Europene, transparența este considerată ca fiind valoarea centrală din „clusterul democrației” (Hillebrandt, 2017, p. 23). Transparența ca politică se evidențiază prin normele legale implementate în vederea facilitării accesului la informații. Informarea se asigură prin accesul cetățenilor la documentele publice. Aceste documente, în afară de a fi accesibile, trebuie să fie și fiabile, așa cum susține Lon Fuller (1964) în cartea sa „Moralitatea legii” (Hood, 2007, p. 194).

Tabelul nr. 1. Prezentarea transparenței ca valoare și a transparenței ca politică

	Transparența ca valoare	Transparența ca politică
<i>Descrierea</i>	Vis („Dream”)	Nevoie („Deed”)
<i>Natura revendicării</i>	Normativ: „așa cum ar trebui să fie”	Empiric-teoretic: „așa cum este”
<i>Forma</i>	Moral, ideal, virtute	Reguli formale, practici, norme informale
<i>Exemple</i>	„Dreptul de a cunoaște”, „buna guvernare”	„Acces la documentare”, „registru public”

Sursa: Hillebrandt, 2017, p. 21

În afară de conținut, transparența trebuie explorată și contextual. Baraibar-Diez, Odriozola și Sánchez (2017) sunt de părere că modul cel mai potrivit de a analiza transparența este în funcție de contextul ce înglobează elemente de conținut, precum mijloace și instrumente politice pentru atingerea obiectivului transparenței. Din această perspectivă, cercetătorii invocați identifică transparența instituțională, analizată macroeconomic, și transparența individuală, studiată microeconomic.

Transparența derivă din teoria instituționalismului (Hood, 2001), care reflectă „suma constrângerilor” (Pohoață, 2006, p. 4) „create de oameni ce structurează interacțiunea politică, economică și socială” (North, 1991, p. 97). Aceste constrângeri fundamentale ale instituțiilor includ reguli oficiale, bazate pe constituție, legi, regulamente, contracte, drepturi de proprietate etc. și reguli neoficiale, precum convenții, coduri de conduită, cutume, obiceiuri, tradiții etc. cu rolul de a le susține pe cele scrise (North, 1991). În abordarea neo-instituționalismului economic, teoria instituțională „este construită dintr-o teorie a comportamentului uman combinată cu o teorie a costurilor de tranzacție”, la care se poate adăuga teoria producției pentru analiza rolului instituțiilor în crearea performanței economice (North, 1990, p. 27). Ronald Coase în articolul „Natura firmei” (1937), prezintă rolul costurilor de tranzacție în definirea firmei și distribuirea drepturilor de proprietate privată (Allen, 1999). Costurile de tranzacție sunt costuri necesare pentru informarea și reducerea incertitudinii, ca urmare a informațiilor distribuite asimetric printre participanții pieței (Buitelaar, 2004). Totodată, acestea generează oportunități de profit prin valorificarea informațiilor, antrenând creativitatea și coordonarea antreprenorială în procesul dinamic al economiei (Huerta de Soto, 2009). Astfel, amplificarea costurilor de tranzacționare reprezintă rezultatul „inovațiilor instituționale”, care explică dezvoltarea economică și socială diferită dintre state (Pohoață, 2006).

Chiar dacă în prezent se manifestă interes tot mai mare pentru transparență, în literatură conceptul este abordat mai mult ca un instrument pentru atingerea unui obiectiv, fiind greu de identificat o definiție clară a transparenței. Acest fapt reflectă „natura multidimensională” a transparenței în funcție de contextul în care este utilizat (Baraibar-Diez, Odriozola și Sánchez, 2017, p. 480). Hood (2006, p.3) afirmă că „transparența este mai mult promovată decât practică și mai invocată decât definită”.

1.2. Transparența în contextul piețelor imobiliare

Schulte, Rottke și Pitschke (2005, p. 91) definesc piața imobiliară ca fiind transparentă „atunci când este clar modul în care mecanismul pieței și variabilele acesteia funcționează”. O'Hara (1995) face referire la abilitățile participanților la piață de a capta informațiile procesului de tranzacționare pentru a defini transparența pieței. Astfel, transparența este percepută atât prin disponibilitatea informațiilor pe piață, cât și prin reacția participanților la acestea. În industria imobiliară se consideră că un mediu transparent poate să atragă mai mulți investitori pe piață (Razali și Adnan, 2012).

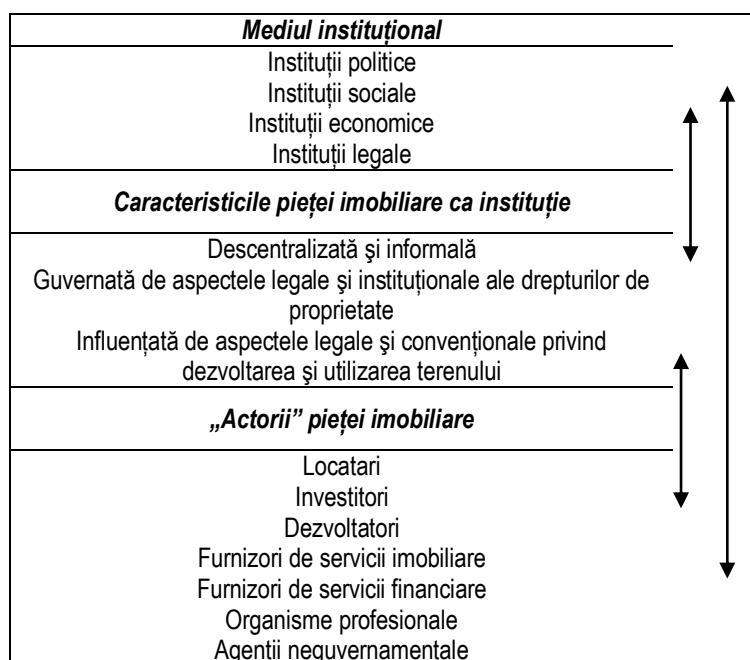
Transparența în domeniul imobiliar trebuie abordată în relație cu particularitățile intrinseci ale proprietăților imobiliare, fapt care determină funcționarea diferită a pieței imobiliare de cea a oricărei alte piețe (Arnott, 1987). Modelul general al competitivității pieței pentru determinarea prețurilor, dezvoltat de economiștii neoclasici, este inadecvat mediului de tranzacționare a piețelor imobiliare, ca urmare a specificului lor. Eterogenitatea și localizarea imobilelor, care solicită timp și costuri mari de căutare pentru potențialii cumpărători, informațiile imperfecte de care dispun adesea participanții piețelor, descentralizarea tranzacțiilor, stabilirea prețurilor prin negocieri directe sunt câteva

dintre elementele care caracterizează tranzacțiile imobiliare (Quan și Quigley, 1991).

Teoria economiei instituționale definește proprietatea imobiliară ca un bun cu multiple caracteristici care prezintă valoare individuală. În acest sens, Keogh și D'Arcy (1999) definesc piața imobiliară ca o entitate individuală, având caracteristici proprii, care determină

structura, scopul și funcțiunea acesteia. Autorii poziționează piața imobiliară între mediul instituțional și „actorii” care operează pe piața imobiliară (Figura nr. 1). Aceste structuri instituționale, delimitate în baza unor norme, reguli și legi proprii inter relaționează, generând fluxuri de informații care creează nevoia de transparență în furnizarea acestora.

Figura nr. 1. Piața imobiliară în context instituțional



Sursa: Prelucrat după Keogh și D'Arcy, 1999, p. 2407

Procesul de tranzacționare a proprietăților imobiliare este complex, de durată și cu multiple intervenții ale diferitelor entități. Problema stabilirii prețului între vânzător și cumpărător este influențată de costurile de tranzacționare. Costurile de căutare, costurile administrative, costurile de așezare/mutare, costurile financiare și costurile incertitudinii se reflectă, în procesul de transfer al dreptului de proprietate, asupra imobilului (Quigley, 2003). Aceste costuri determină nivelul transparenței pieței imobiliare, cu cât costurile sunt mai mari cu atât transparența pieței imobiliare va fi mai redusă. Astfel, nivelul scăzut al transparenței pieței imobiliare conduce la asimetrii informaționale (Lieser și Groh, 2011). Informația asimetrică în economie reprezintă rezultatul situației în care unii

parteneri sunt mai bine informați decât ceilalți participanți la tranzacție (Akerlof, 1970), fapt care conduce la rezultate distorsionate, spre deosebire de piețele eficiente Pareto promovate de neoclasici (Marinescu și Marin, 2011). Pe piețele imobiliare se disting vânzători care dispun de informații superioare despre condițiile curente ale pieței locale și caracteristicile proprietății (Garmaise și Moskowitz, 2004). Această situație conduce la o lichiditate de tip *premium* pentru participanții interesați de investiții pe piețe cu o predominanță mare a informațiilor private (O'Hara, 2003). Garmaise și Moskowitz (2004) susțin importanța informației asimetrice despre condițiile pieței în organizarea tranzacțiilor imobiliare și alegerea opțiunii de finanțare.

În literatură, transparența redusă este frecvent asociată corupției, în special din administrația publică (Ball, 2009), care influențează mecanismul piețelor imobiliare. Asigurarea participanților la piață prin facilitarea accesului la informații fiabile de către autoritățile publice vor spori, astfel, eficiența pieței.

Transparența piețelor imobiliare este direct influențată de maturitatea piețelor (Newell 2008). Piețele imobiliare mature sunt și cele mai transparente, reflectând disponibilitatea informațiilor din piață (Keogh și D'Arcy, 1994). Potrivit lui Keogh și D'Arcy (1994, p. 218), principalele trăsături ale unei piețe mature, strâns legate de transparență, sunt: gama largă de obiective investiționale; flexibilitatea, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung; mediul profesional complex asociat cu instituțiile și networking-ul; fluxuri de informații extinse și activități de cercetare; deschiderea în termeni spațiali, funcționali și sectoriali; standardizarea drepturilor de proprietate și a practicilor de piață.

Lindqvist (2012) definește transparența în procesul de tranzacționare a proprietăților rezidențiale în Uniunea Europeană prin: transparența în procedurile tranzacțiilor, accesibilitate la informații și consultanță, transparența reglementărilor referitoare la formele dreptului de proprietate, autorizațiile de construire și urbanism, transparența în finanțare, transparența sistemului de impozitare și transparența costurilor de tranzacționare. Compania Jones Lang LaSalle (JLL) (2004, 2006, 2018) definește transparența pieței imobiliare prin piață deschisă și organizată în baza unui cadru juridic și de reglementare consecvent, a respectării dreptului de proprietate privată, a lipsei corupției și a unui mediu profesional competent. În 2018, JLL adaugă o nouă dimensiune transparenței, referitoare la raportarea pentru un mediu sustenabil. Sustenabilitatea imobiliarelor include certificatele verzi pentru clădiri, eficiența energetică, raportarea emisiilor de carbon, contractele de închiriere verde (*green leases*) și performanța financiară a clădirilor verzi. Astfel, prin respectarea și îndeplinirea acestor dimensiuni ale transparenței se contribuie la dezvoltarea sustenabilă a piețelor imobiliare și, în general, a comunităților.

1.3. Măsurarea transparenței piețelor imobiliare

Măsurarea transparenței pieței imobiliare continuă să rămână evazivă (Hollyer, Rosendorff și Vreeland, 2014). Complexitatea măsurării derivă din multiplele dimensiuni

ale transparenței care prezintă efecte distincte. Din acest motiv, aprecierea transparenței trebuie realizată din perspectiva contextului, așa cum recomandă și autorii Baraibar-Diez, Odriozla și Sánchez (2017).

Pentru măsurarea transparenței informaționale, literatura menționează drept *proxy* piața mijloacelor de informare și instituțiile politice și mai puțin dimensiuni alternative, precum colectarea și diseminarea datelor economice (Hollyer, Rosendorff și Vreeland, 2014). Piața mijloacelor de informare este reprezentată de libertatea de exprimare (Brunetti și Weder, 2003), apreciată prin Indicele de Libertate a Presei (*Freedom of the Press*) și Indicele Libertății Online (*Freedom on the Net*), calculați de organizația *Freedom House*. Acești indici caracterizează cadrul juridic în materie de presă, presiunile politice, factorii economici și restricțiile *online*, care afectează accesul la informare. Alți indici ai transparenței sunt focalizați pe influența mass-media, măsurată ca numărul mediu de cotidiane aflate în circulație la 1.000 de locuitori de către Banca Mondială (Adserá, Boix și Payne, 2003).

Transparența mediului instituțional este asociată de cele mai multe ori cu corupția, măsurată prin Indicele Percepției Corupției (*Corruption Perception Index – CPI*) al organizației *Transparency International* (Newell, 2008, 2016), Ghidul Internațional al Riscului de Țară privind corupția în sistemul politic (*International Country Risk Guide*), dezvoltat de Grupul PRS (Cyan, Martinez-Vazquez și Vulovic, 2014) sau Indicele Transparenței Elaborării Politicilor Guvernamentale (*Transparency of Government Policymaking*) din Raportul Global al Competitivității (Brandão-Marques, Gelos și Melgar, 2013).

În economie, transparența este evaluată prin disponibilitatea informațiilor economice pentru public, măsurând viteza cu care guvernele transmit datele către Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional: Islam (2006), Williams (2009), Hollyer, Rosenforff și Raymond (2014).

Cercetările empirice despre măsurarea transparenței piețelor imobiliare sunt foarte limitate (Newell, 2016). În studiile empirice, transparența în imobiliare este percepută de către cercetători ca factor determinant al investițiilor, fiind inclusă, de regulă, într-un indice agregat care prezintă starea generală a mediului investițional al imobiliarelor, ca de exemplu în Indicele Global al Riscului în Imobiliare (Chen și Hobbs, 2003), în Indicele Potențialului în Imobiliare (Lee, 2005) și în

Indicele Global al Atractivității Investițiilor Imobiliare (Lieser și Groh, 2011). Ca dimensiuni ale transparenței, autorii utilizează indicatori ai cadrului legal, ai mediului socio-cultural și politic, ca de exemplu în Indicele de Percepție a Corupției și în Indicele Global al Transparenței Piețelor Imobiliare (*Global Real Estate Transparency Index – GRETI*).

GRETI, dezvoltat în 1999 de companiile *Jones Lang LaSalle* și *LaSalle Investment Management*, rămâne cel mai reprezentativ instrument de apreciere a gradului de transparență pe piețele imobiliare. Metodologia de determinare a indicelui a permis comparabilitatea datelor începând doar din anul 2004. Acest indice este calculat o dată la doi ani prin combinarea variabilelor cantitative culese din piață cu cele calitative obținute prin interviuri și chestionare, îmbunătățiti considerabil în timp (Newell,

2016). De asemenea, ariile piețelor evaluate au fost extinse, de exemplu în 2001 indicele reflecta transparența din doar 47 de țări, în 2008 din 81 țări, iar în 2018 din 100 de țări. Transparența piețelor imobiliare, în 2018, este prezentată din perspectiva a șase sub-indici (ultimul adăugat în 2018), calculați în funcție de 186 factori ai transparenței, grupați pe domenii tematice: performanța investițiilor imobiliare (28,5%), disponibilitatea informațiilor pe piață (16,5%), guvernanta instrumentelor listate (10%), reglementările legislative (25%), procesul de tranzacționare (15%) și sustenabilitatea imobilelor (5%) (JLL 2018). Potrivit *GRETI*, gradul de transparență a piețelor imobiliare se apreciază printr-o scală cu cinci niveluri, de la 1 - pentru transparență ridicată, la 5 - pentru opacitate, după caracteristicile din **Tabelul nr. 2**.

Tabelul nr. 2. Caracteristicile transparenței piețelor imobiliare

Caracteristici ale ...	Transparenței ridicate	Transparenței reduse, opace	Indicatori de măsurare
Performanța investițiilor imobiliare	Indicatori de performanță de mare frecvență și cu valoare informațională ridicată, evaluați regulat și specifici pe tipuri de proprietăți	Absența unor indicatori financiari de referință, frecvență redusă de aplicare și credibilitate slabă a evaluărilor proprietăților	Sub-indicele aprecierii performanței
Disponibilitatea informațiilor pe piață	Baze de date de înaltă calitate și accesibile, care înregistrează dinamica piețelor	Lipsa statisticilor referitoare la piețele curente sau istorice	Sub-indicele factorilor pieței
Guvernanta corporativă	Guvernanta corporativă solidă, situații financiare detaliate și disponibile	Guvernanta corporativă slabă, situații financiare nedeclarate și nestandardizate	Sub-indicele guvernantei instrumentelor listate
Reglementări legislative	Aplicarea strictă a reglementărilor, cadru de reglementare robust	Cadrul legal de reglementare instabil, proceduri și norme nepublicate oficial	Sub-indicele reglementărilor legislative
Procesul de tranzacționare	Proces echitabil și consistent pentru tranzacții, activități profesionale în baza standardelor etice și a bunelor practici internaționale	Proces de tranzacționare incorect și inconsistent, lipsa aplicării standardelor profesionale	Sub-indicele procesului de tranzacționare
Sustenabilitatea	Reglementări obligatorii privind eficiența energetică a clădirilor și standardelor de conservare	Absența reglementărilor despre sustenabilitatea construcțiilor	Sub-indicele sustenabilității

Sursa: Prelucrările autorilor

2. Metodologia cercetării

Scopul acestei cercetări constă în identificarea factorilor care condiționează transparența piețelor imobiliare din Europa. Ținând cont de cerințele investitorilor

internaționali în imobiliare și de perspectivele transparenței, documentate de literatura de specialitate, au fost selectate o serie de variabile independente, care caracterizează: mediul instituțional, mediul macroeconomic, tehnologia și inovarea, mediul social și

mediul înconjurător, susceptibile să se coreleze pozitiv cu transparența pieței imobiliare cuantificată prin *GRETI*.

2.1. Date și variabile

Analiza se realizează pe un eșantion alcătuit din 31 de state, extrase din cele 100 de țări pentru care JLL (2018) a calculat indicele transparenței (*GRETI*). Dintre acestea, 30 sunt țări europene la care autorii indicelui au

asimilat și Republica Kazahstan, pe considerentul că o mică porțiune a teritoriului său este localizată în extremitatea estică a Europei. Orizontul de analiză este 2003 – 2017, iar datele referitoare la variabilele incluse în studiu provin din următoarele surse: *JLL*, *Transparency International*, *World Economic Forum*, *Sustainable Society Foundation* și *World Bank*. **Tabelul nr. 3** descrie variabilele utilizate în cercetare.

Tabelul nr. 3. Descrierea variabilelor utilizate				
Variabila		Descriere	Legăturile posibile	Perioada și sursa
Dependentă	Transparența piețelor imobiliare (<i>GRETI</i>)	– reflectată prin indicele global al transparenței, calculat de JLL; – scorul compozit ia valori de la 1 – foarte transparent la 5 – opac	–	JLL, 2003-2017 http://greti.jll.com/greti
Mediul instituțional				
Independente	Corupția (CPI)	– cuantificată prin indicele de percepție a corupției în mediul public; – scorul compozit ia valori de la 1 – foarte corupt la 100 – puțin/deloc corupt	Directă	<i>Transparency International</i> , 2003-2017 https://www.transparency.org/research/cpi/
	Instituțiile (INST)	– calitatea instituțiilor publice și private reflectată prin scorul compozit, care ia valori de la 1 – calitate slabă la 7 – calitate înaltă	Directă	<i>World Economic Forum</i> , 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Drepturile de proprietate (RDP)	– nivelul de reglementare a drepturilor de proprietate cuantificat prin scorul compozit care ia valori de la 1 – foarte slab reglementate la 7 – foarte bine reglementate	Directă	<i>World Economic Forum</i> , 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Guvernarea (GOV)	– responsabilitatea și eficiența guvernelor, stabilitatea politică, absența violenței, calitatea reglementărilor, statul de drept și controlul corupției apreciate prin scorul compozit, care ia valori de la 1 – guvernare foarte slabă la 10 – guvernare foarte puternică	Directă	<i>Sustainable Society Foundation – SSF</i> , 2006-2016 http://www.ssfindex.com/ssi/
	Transparența politicilor guvernamentale (TPG)	– reflectată prin scorul compozit, care ia valori de la 1 – foarte puțin transparent la 7 – foarte transparent	Directă	<i>World Economic Forum</i> , 2007-2017 https://www.weforum.org/
Mediul macroeconomic				
Independente	Stabilitatea mediului macroeconomic (MACRO)	– apreciată printr-un scor compozit, care ia valori de la 1 – nestabil la 7 – foarte stabil, determinat în funcție de excedentul/deficitul bugetar, economiile populației, inflația, datoria guvernamentală, ratingul de țară pentru credite externe	Directă	<i>World Economic Forum</i> , 2007-2017 https://www.weforum.org/

Variabila		Descriere	Legăturile posibile	Perioada și sursa
	Competitivitatea (GCI)	– cuantificată prin indicii global al competitivității în funcție de instituțiile, politicile și factorii care determină nivelul de productivitate al unei țări (WEF, 2017); – scorul compozit ia valori de la 1 – deloc competitivă la 7 – foarte competitivă	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	PIB real pe cap de locuitor (PIB)	– bunăstarea economică raportată la numărul de locuitori (PPC pe cap de locuitor)	Directă	World Bank, 2007-2017 https://data.worldbank.org/
	Eficiența pieței de bunuri (EPB)	– măsurată prin scorul compozit, care caracterizează concurența pe piețele interne și internaționale, luând valori de la 1 – piață neeficientă la 7 – piață foarte eficientă	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Eficiența pieței muncii (EPM)	– măsurată printr-un scor compozit, care caracterizează eficiența și flexibilitatea pieței muncii, luând valori de la 1 – piață neeficientă la 7 – piață foarte eficientă	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Dezvoltarea piețelor financiare (DPF)	– caracterizată de un scor compozit, care exprimă gradul de eficiență, fiabilitatea și încrederea în serviciile financiare, prin valori de la 1 – piețe slab dezvoltate la 7 – piețe foarte dezvoltate	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Mărimea pieței (DP)	– reflectată prin scorul compozit ce caracterizează balanța comercială și care ia valori de la 1 – piață de mică dimensiune la 7 – piață de mare dimensiune	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Infrastructura (INFR)	– exprimată prin scorul compozit determinat în funcție de calitatea infrastructurii pentru transport, electricitate și telefonie, cu valori de la 1 – foarte slabă la 7 – foarte dezvoltată	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
Tehnologia și inovarea				
Independente	Utilizarea tehnologiei (TECH)	– măsurată prin scorul compozit, care reflectă gradul de adoptare și utilizare a tehnologiilor în sectorul industrial, cu valori de la 1 pentru utilizare slabă la 7 – utilizare înaltă	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Complexitatea afacerilor (CA)	– apreciată prin capacitatea firmelor de a se organiza în rețele de tip <i>cluster</i> , măsurată printr-un scor compozit cu valori de la 1 – puțin complexe la 7 – foarte complexe	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Inovarea (INV)	– reflectată prin capacitatea de inovare și investițiile în cercetare și dezvoltare, de un scor compozit cu valori de la 1 – puțin inovative la 7 – foarte inovative	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/

Variabila		Descriere	Legăturile posibile	Perioada și sursa
Mediul social				
Independente	Învățământul superior și formarea profesională (ISFP)	– exprimate printr-un scor compozit, care ia în calcul concordanța dintre cerințele pieței muncii și gradul de pregătire profesională, luând valori de la 1 – foarte slab la 7 – foarte bun	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
	Sănătatea și educația primară (SEP)	– măsurate prin scorul compozit, ce evidențiază cantitatea și calitatea serviciilor de sănătate și a învățământului primar, prin valori de la 1 – nivel slab la 7 – nivel ridicat	Directă	World Economic Forum, 2007-2017 https://www.weforum.org/
Calitatea mediului înconjurător				
Independente	Emisiile de gaze (EG)	– reprezentate prin emisiile de gaze cu efect de seră raportate la numărul de locuitori (tone metrice pe cap de locuitor)	Directă	Global Carbon Atlas, 2003-2017 http://www.globalcarbonatlas.org/
	Consumul de energie regenerabilă (CER)	– cuantificat prin raportul dintre consumul de energie regenerabilă și consumul total de energie (%).	Directă	World Bank, 2003-2015 https://data.worldbank.org/

Sursa: Prelucrările autorilor

În **Tabelul nr. 4** sunt prezentate statisticile descriptive ale fiecărei variabile pentru toate cele 31 de state

incluse în panel, compilate cu ajutorul pachetului software Stata.

Tabelul nr. 4. Statisticile descriptive					
Variabile	Număr observații	Media	Deviația standard	Min	Max
GRETI	421	2,48	0,76	1,24	4,64
CPI	462	59,95	22,37	20	97
INST	357	4,52	0,98	2,95	6,18
RDP	330	4,82	1,14	2,51	6,61
GOV	372	6,64	1,65	2,89	8,97
TPG	330	4,44	0,88	2,54	6,18
MACRO	357	5,05	0,78	2,42	6,84
GCI	357	4,74	0,56	3,77	5,86
PIB	465	33329,65	17067,39	6201,06	97864,20
EPB	357	4,63	0,53	3,49	5,54
EPM	357	4,47	0,53	3,29	5,95
DPF	357	4,42	0,75	2,49	6,40
DP	357	4,60	0,73	3,04	6,02
INFR	357	4,92	0,98	2,56	6,65
TECH	357	4,95	0,92	2,75	6,46
CA	357	4,63	0,79	3,08	5,99
INV	357	4,09	0,91	2,67	5,82
ISFP	357	5,04	0,60	3,65	6,27
SEP	357	6,14	0,36	5,09	6,94
EG	465	8,19	3,47	3,53	26,32
CER	403	15,31	13,04	0,93	58,59

Sursa: Prelucrările autorilor

GRETI arată la nivelul Europei un nivel mediu al transparenței piețelor imobiliare egal cu 2,48. În 2018, când JLL a publicat ultimele valori ale lui *GRETI*, 7 state europene erau considerate lidere ale transparenței (Marea Britanie, Franța, Olanda, Germania, Irlanda, Suedia, Finlanda), cu valori ale indicelui cuprinse între 1,24 și 1,95. În extrema opusă se situează Ucraina și Kazahstan, caracterizate prin piețe imobiliare cu transparență redusă (valorile lui *GRETI* de 3,82 și 4,03) și Belarus, cu o piață imobiliară opacă (valoarea lui *GRETI* de 4,32) (JLL, 2018). Regiunea centrală și de est a Europei a înregistrat cele mai mari progrese în ceea ce privește transparența pieței și treptat se apropie tot mai mult de Europa de Vest (JLL, 2018). Aceste țări au adus modificări importante procesului de tranzacționare, însemnând tranzacții mai echitabile, mai multă calitate și disponibilitate pentru raportarea informațiilor și mai mult profesionalism din partea agenților imobiliari. Îmbunătățiri s-au înregistrat și la nivelul reglementărilor piețelor imobiliare și investițiilor transfrontaliere.

Mediul instituțional

Mediul instituțional favorizează transparența fluxului informațional necesar procesului de tranzacționare a proprietăților imobiliare. O piață imobiliară transparentă este o piață liberă de corupție, unde informațiile sunt accesibile pentru operarea în mod consecvent și corect în baza normelor legale și cu respectarea dreptului de proprietate privată (JLL, 2006; Triantafyllopoulos, 2006). La nivelul Europei, conform **Tabelului nr. 4**, în perioada analizată, s-a constatat un nivel moderat al corupției (scorul mediu al *CPI* este 59,95 în raport cu 100, care semnifică absența corupției). Ansamblul normelor juridice determină investițiile imobiliare sustenabile (Sayce, Ellison și Parnell, 2007). Instabilitatea politică poate să crească riscurile investițiilor și să diminueze eficiența operațională (La Porta ș.a., 2002), iar în cazul investițiilor imobiliare efectul este mult mai accentuat ca urmare a lichidităților scăzute și a perioadelor mari de timp necesare amortizării investițiilor. **Tabelul nr. 3** evidențiază valori ale indicatorilor mediului instituțional (*INST*, *RDP*, *GOV*, *TPG*) care caracterizează o piață imobiliară europeană cu o transparență puțin peste medie. Studiile realizate în domeniul imobiliar susțin că investițiile imobiliare internaționale sunt puternic influențate de transparența piețelor imobiliare, mediul instituțional și dezvoltarea economică (Eichholtz, Gugler și Kok, 2011). Din această perspectivă, se așteaptă ca

toți indicatorii mediului instituțional să se asocieze direct cu transparența piețelor imobiliare.

Mediul macroeconomic

Cele mai dezvoltate economii sunt, de regulă, și cele mai transparente (JLL, 2004). Nivelul ridicat al PIB-ului pe cap de locuitor (media eșantionului analizat 33.329,65 dolari/cap de locuitor) generează o cerere mai mare din partea rezidenților pentru bunurile imobiliare, fapt care atrage investițiile imobiliare (He, Wang și Cheng, 2009; Rodríguez și Bustillo, 2010) și indică dimensiunea pieței (Falkenbach, 2009). Piețele eficiente de bunuri se caracterizează prin producerea cantităților potrivite de produse și servicii, care să satisfacă cererea și oferta de pe piață. Disponibilitatea, eficiența și flexibilitatea forței de muncă constituie factori determinanți ai atractivității economiilor pentru investiții imobiliare. Dezvoltarea investițiilor imobiliare implică și sume mari de capital atrase de pe piețele financiare. Prin urmare, economiile necesită piețe financiare complexe, care să asigure capitalul necesar pentru investitorii din sectorul privat prin dezvoltarea sectorului bancar, reglementarea burselor de valori și a fondurilor cu capital de risc (WEF, 2017).

Liberalizarea piețelor de capital în mai multe țări a sporit presiunea economică și politică pentru crearea instrumentelor financiare necesare investitorilor străini (Eichholtz, Gugler și Kok, 2011). Studiile demonstrează că investitorii internaționali sunt orientați spre țările ale căror sisteme financiare asigură obținerea capitalului necesar pentru investițiile imobiliare cu costuri minime (Fereidouni și Masron, 2013). Un alt factor important pentru dezvoltarea investițiilor imobiliare este infrastructura: Lal, Norman și Featherstone (2003), Chin, Dent și Roberts (2006), Ramasamy și Yeung (2010), Renaud (2012). Infrastructura pentru telecomunicații, de exemplu, determină rapiditatea fluxului informațional, contribuind, astfel, la sporirea eficienței economice (WEF, 2017). Aceste elemente sunt definitorii pentru piețele mature, care, în contextul imobiliar, sunt relaționate cu dimensiunea transparenței (Keogh și D'Arcy, 1994). Potrivit **Tabelului nr. 4**, media indicatorilor (*MACRO*, *GCI*, *PIB*, *EPB*, *DPF*, *DP*, *INFR*) care caracterizează macromediul la nivel european evidențiază un cadru favorizant pentru amplificarea transparenței piețelor imobiliare. Prin urmare, este de așteptat ca și factorii mediului macroeconomic să se coreleze pozitiv cu dimensiunea transparenței pieței imobiliare.

Tehnologia și inovarea

În domeniul imobiliar, tehnologia și inovarea sunt considerate noi dimensiuni ale transparenței. Utilizarea tehnologiei (*TECH*), investițiile în cercetare și dezvoltare (*INV*) și complexitatea afacerilor (*CA*) sunt variabilele utilizate pentru caracterizarea mediului tehnologic și inovațional, susceptibile să se coreleze pozitiv cu transparența. Introducerea tehnologiei informației și comunicațiilor în activitățile zilnice și în procesele de producție a revoluționat modelele de afaceri ale multor sectoare și, în același timp, a determinat companiile să devină mai responsabile și mai transparente față de *stakeholders* (PwC, 2015). Inovarea în sectorul imobiliar este determinată de introducerea noilor platforme tehnologice de tip *propTech* care asigură accesul și valorificarea unui volum mare de date de piață (*big data*) (JLL, 2018). Conectarea proprietăților imobiliare la tehnologia informației a generat noile perspective ale industriei: clădiri și orașe inteligente și sustenabile; platforme *online* pentru piețele de desfacere; finanțarea proiectelor folosind resursele *online* (*crowdfunding*); platforme digitale pentru managementul construcțiilor (*conTech*); analiza datelor și cercetare (Baum, 2017). Scorul compozit aferent variabilelor ce cuantifică gradul de tehnologizare și inovare indică un nivel relativ ridicat al acestora în sectorul industrial european (*TECH* egal cu 4,95 față de limita superioară 7), o capacitate bună de organizare în rețele de tip *cluster* (*CA* egal cu 4,63 din 7) și un nivel peste medie de inovare (*INV* egal cu 4,09).

Mediul social

Având în vedere noile tendințe ale transparenței, comunicarea și educarea consumatorului sunt indispensabile pentru dezvoltarea sustenabilă a economiei cu impact direct asupra comunității (Lützkendorf, Fan și Lorenz, 2011). Educația primară și serviciile de sănătate (*SEP*) contribuie la integrarea persoanelor în societate și constituie baza pentru educația ulterioară și dezvoltarea abilităților (Porter ș.a., 2008). Învățământul superior și cursurile de formare continuă furnizează necesarul de personal înalt calificat capabil să efectueze sarcini complexe și să se adapteze la schimbările intervenite. Rapiditatea extinderii învățământului în domeniul imobiliar în ultimul deceniu (*ISFP* egal cu 5,04 și *SEP* egal cu 6,14 în raport cu valoarea maximă 7) (D'Arcy și Taltavull, 2009) a contribuit suplimentar la reducerea costurilor de

tranzacționare și la asigurarea noilor cerințe de informare (D'Arcy, 2009). Multe dintre piețele mai puțin transparente nu dispun de o istorie a învățământului superior și a formării profesionale în domeniile relevante ale industriei imobiliare, motiv pentru care acestea se orientează adesea spre profesioniștii de pe piețele imobiliare mai mature, în primele etape ale dezvoltării pieței imobiliare (Newell, 2008). Potrivit acestor argumente, se așteaptă ca indicele transparenței *GRETI* să se coreleze pozitiv cu variabilele mediului social.

Mediul înconjurător

Transparența sectorului imobiliar este direct asociată cu sustenabilitatea mediului construit. Construcțiile generează o treime din consumul total de energie la nivel mondial, fiind în creștere odată cu sporirea veniturilor și urbanizarea populației (PNNL, WRI și IPEEC, 2017). JLL (2018) evaluează sustenabilitatea ca dimensiune a transparenței prin certificarea clădirilor verzi, eficiența energetică, raportarea emisiilor de carbon și contractele de închiriere verde. Relația directă dintre transparența piețelor imobiliare și variabilele mediului înconjurător este dată de progresul în raportarea cantităților de emisii CO₂ (*EG*) și consumul de energie regenerabilă (*CER*) în scopul atingerii obiectivelor de sustenabilitate. Media emisiilor de gaze CO₂ la nivelul eșantionului analizat este de 8,19 tone/cap de locuitor, iar valoarea medie a consumului de energie regenerabilă este de 15,31% din energia consumată.

2.2. Specificații econometrice

Întrebările care ne-au orientat în atingerea scopului cercetării sunt: *Cât de intensă și semnificativă statistic este legătura dintre transparența piețelor imobiliare și mediul instituțional, mediul macroeconomic, tehnologia și inovarea, mediul social și calitatea mediului înconjurător? Dezvoltarea economică a țărilor europene diferențiază gradul de transparență a piețelor imobiliare? Cât de mult influențează corupția și competitivitatea transparența piețelor imobiliare din țările analizate?*

Analiza componentelor principale (ACP), *OLS*, *t-test* sunt instrumentele cu care a fost prelucrată baza de date, organizată sub forma unui panel dezechilibrat în funcție de disponibilitatea acestora pentru cele 31 de state, în decursul a 15 ani. Statele analizate au fost divizate, potrivit clasificării analitice a Băncii Mondiale, în funcție de venitul național brut pe cap de locuitor din

2017, în grupul statelor cu venituri înalte (23) și grupul statelor cu venituri medii și mici (8). Gruparea este etapă premergătoare în studiul diferențelor de transparență după nivelul de dezvoltare economică. Datele cuprinse în eșantion respectă condițiile de normalitate și de heteroscedasticitate. Analiza ACP s-a aplicat cu respectarea statisticii *Kaiser-Meyer-Ohlin* ($KMO > 0,5$), iar testul parametric *t-Student* s-a aplicat respectând statisticile robuste Levene (1960) și Brown și Forsythe (BF) (1974).

3. Rezultate și discuții

Dat fiind faptul că aplicarea ACP este condiționată de existența corelațiilor puternice între variabile

(coeficientul Pearson, $|r| > 0,5$), după cum se vede în **Anexa nr. 1**, în **Tabelul nr. 5** sunt sintetizate corelațiile dintre transparența piețelor imobiliare și variabilele independente. Aceasta justifică reținerea, în continuare, în ACP, doar a variabilelor puternic corelate ($|r| > 0,5$). Legătura dintre *GRETI*, ca expresie a transparenței piețelor imobiliare, și celelalte variabile care o determină este directă, o transparență foarte bună se reflectă prin valori mici ale lui *GRETI* (1), iar absența transparenței (opacitatea) este reflectată prin valori mari (5) sub influența pozitivă a variabilelor independente. Direcțiile asocierilor sunt conform așteptărilor pentru că toate variabilele independente se corelează direct cu variabila transparenței piețelor imobiliare.

Tabelul nr. 5. Corelațiile dintre indicele transparenței GRETI și variabilele independente

Total grup (31 state)	
Variabile	Coeficientul Pearson (r)
<i>GRETI</i>	1
<i>GOV</i>	0,8325*
<i>CPI</i>	0,8030*
<i>CA</i>	0,7958*
<i>GCI</i>	0,7852*
<i>TECH</i>	0,7755*
<i>RDP</i>	0,7664*
<i>INV</i>	0,7605*
<i>INFR</i>	0,7468*
<i>ISFP</i>	0,7380*
<i>EPB</i>	0,7243*
<i>INST</i>	0,7169*
<i>SEP</i>	0,7167*
<i>PIB</i>	0,6766*
<i>DPF</i>	0,6230*
<i>TPG</i>	0,5188*
<i>DP</i>	0,4659*
<i>EPM</i>	0,3784*
<i>MACRO</i>	0,2589*
<i>CER</i>	0,2256*
<i>EG</i>	0,0681
Numărul de corelații $>0,50$	15/20 (75%)
Numărul de corelații semnificative	19/20 (95%)

Sursa: Prelucrările autorilor

La nivelul întregului eșantion, format din cele 31 de state, transparența se corelează puternic cu 15 indicatori și semnificativ statistic, pentru un *p-value* ≤

0,05, cu 18 din cele 20 de variabile incluse în cercetare. Transparența ridicată a piețelor imobiliare se asociază cu buna guvernare (*GOV*, $r = 0,83$), lipsa

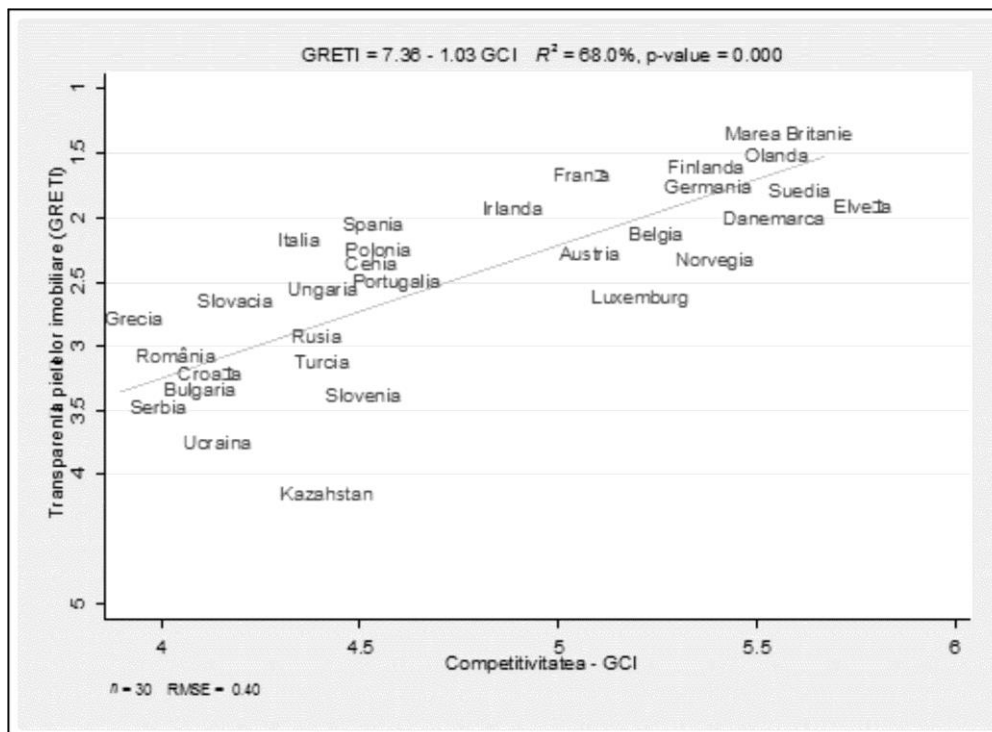
corupției (CPI , $r = 0,80$), complexitatea afacerilor derulate (CA , $r = 0,80$), competitivitatea ridicată (GCI , $r = 0,79$), adaptarea rapidă la tehnologie ($TECH$, $r = 0,78$), drepturile de proprietate bine reglementate (RDP , $r = 0,77$), inovarea (INV , $r = 0,76$), calitatea înaltă a infrastructurii ($INFR$, $r = 0,75$), precum și a educației ($ISFP$, $r = 0,74$) și a serviciilor de sănătate (SEP , $r = 0,72$), eficiența piețelor (EPB , $r = 0,72$), instituțiile publice și private organizate eficient ($INST$, $r = 0,72$) și transparente în adoptarea și implementarea deciziilor (TPG , $r = 0,52$), dezvoltarea economică (PIB , $r = 0,68$) și a sectorului financiar (DPF , $r = 0,62$).

Potrivit analizei OLS, **Figurile nr. 2 și 3** ilustrează relația liniară, pentru un interval de confidențialitate de 95%, dintre transparența piețelor imobiliare și competitivitate (**Figura nr. 2**) și dintre transparență și corupție (**Figura nr. 3**). Reducerea corupției prin creșterea indicelui CPI contribuie la îmbunătățirea transparenței piețelor imobiliare, reflectată prin valori mai mici ale indicelui $GRET$ cu 0,03 ($R^2 = 66,9\%$). Efectul pozitiv al

competitivității țării asupra transparenței piețelor este mult mai mare, determinând o scădere a indicelui de 1,03 ($R^2 = 68\%$). Pantele dreptelor obținute prin metoda celor mai mici pătrate scot în evidență faptul că, cu cât economiile sunt mai competitive și mediul instituțional necorupt cu atât piețele imobiliare sunt mai transparente. Mediul macroeconomic și sistemul de guvernare influențează direct mecanismul de funcționare a piețelor imobiliare.

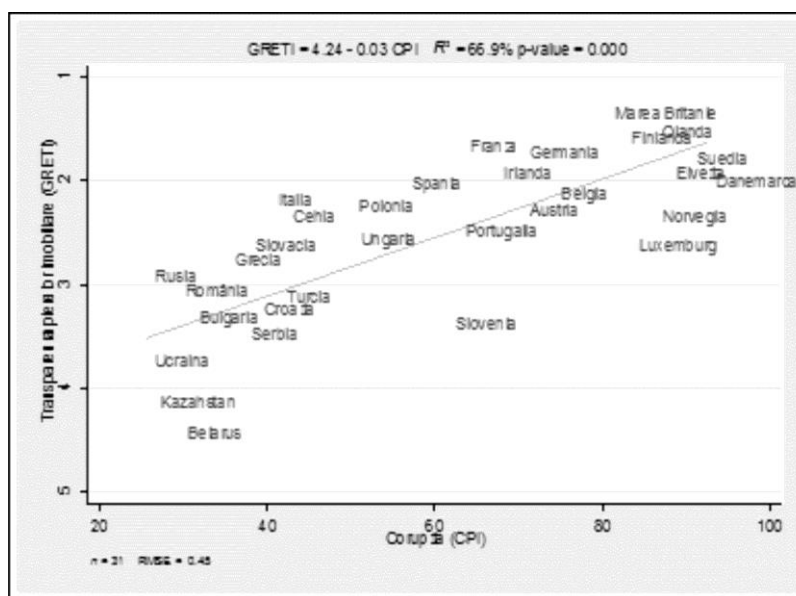
Cele mai slabe legături se înregistrează între variabila $GRET$ și variabilele care caracterizează dimensiunea pieței (DP , $r = 0,47$), eficiența pieței muncii (EPM , $r = 0,38$), stabilitatea mediului macroeconomic ($MACRO$, $r = 0,26$) și mediul înconjurător (CER , $r = 0,23$; EG , $r = 0,07$). În acest sens, autorii Sayce, Ellison și Parnell (2007) argumentează că investitorii în imobiliare sunt mai preocupați de problemele legate de dimensiunea socială și cea economică a sustenabilității decât de componenta mediului, deoarece este nevoie de creștere economică, care să susțină livrarea proprietăților sustenabile (Kauko, 2017).

Figura nr. 2. Reprezentarea grafică a relației dintre transparență și competitivitate



Sursa: Prelucrările autorilor

Figura nr. 3. Reprezentarea grafică a relației dintre transparență și corupție

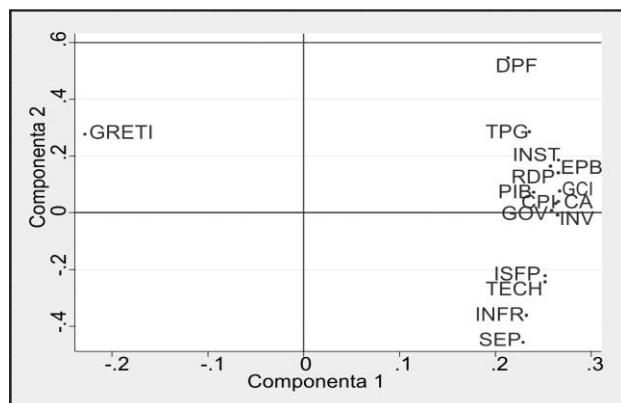


Sursa: Prelucrările autorilor

Pentru analiza componentelor principale sunt reținute doar variabilele care înregistrează legături statistice puternice ($r \geq 0,5$) și semnificative ($p\text{-value} \leq 0,05$), conform valorilor coeficientului Pearson și statisticii KMO ($KMO > 0,93$). Potrivit criteriilor Kaiser și Benzécri, primul ax factorial explică cele mai mari diferențe dintre unitățile statistice, respectiv 81,7% din varianța totală. La formarea primului ax factorial contribuie toate variabilele

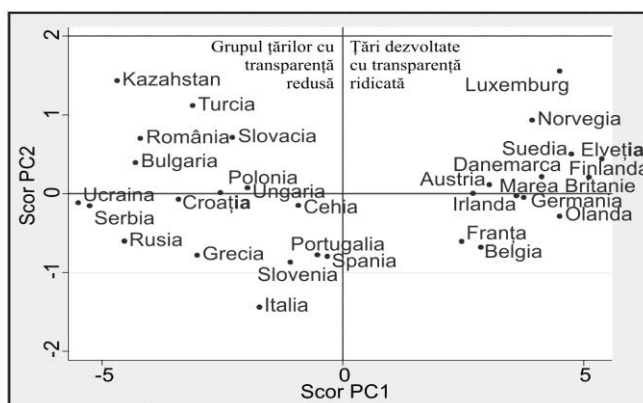
incluse în analiză și reprezentate în graficul de tip *Component Plot* din Figura nr. 4, care permite vizualizarea poziției variabilelor în sistemul axelor factoriale. Evidențierea asemănărilor, respectiv deosebirilor dintre țările analizate în funcție de variabilele studiate este reprezentată de proiecția coordonatelor medii ale fiecărui stat în planul celor două axe factoriale (Figura nr. 5).

Figura nr. 4. Reprezentarea variabilelor în sistemul primelor două axe factoriale



Sursa: Prelucrările autorilor

Figura nr. 5. Poziția țărilor pe primele două axe factoriale



Reprezentarea variabilelor în sistemul primelor două axe factoriale evidențiază legătura directă dintre transparența piețelor imobiliare și variabilele care descriu instituțiile, condițiile macroeconomice, tehnologia și inovarea și mediul social. Aceste rezultate accentuează faptul că țările care înregistrează valori ridicate pentru variabilele independente studiate se remarcă prin piețe imobiliare transparente, indicele *GRETI* înregistrând valori reduse. Variabilele specifice mediului instituțional (instituțiile - *INST*, drepturile de proprietate - *RD*, corupția - *CPI* și guvernarea - *GOV*), mediului macroeconomic (eficiența pieței bunurilor - *EPB*, competitivitatea - *GCI*, PIB-ul real pe cap de locuitor - *PIB*), tehnologiei și inovării (complexitatea afacerilor - *CA* și inovarea - *INV*) sunt puternic corelate cu primul ax factorial și explică în mod semnificativ diferențele dintre țările analizate.

Poziția țărilor pe primul ax factorial conturează diferențele dintre țările cu piețe imobiliare transparente și cele cu piețe opace, conturându-se, în principal, două grupe de state: primul grup format din Marea Britanie, Franța, Olanda, Germania, Irlanda, Suedia, Finlanda, Elveția, Belgia, Danemarca, Austria, Norvegia și Luxemburg și cel de-al doilea grup format din Kazahstan, Ucraina, Rusia, Serbia, Bulgaria, România, Croația, Ungaria,

Turcia, Slovacia, Polonia și Grecia. Primul grup corespunde celor mai dezvoltate țări din Europa care dispun și de cele mai transparente și mature piețe imobiliare, iar cel de-al doilea include țările mai puțin dezvoltate și cu piețe imobiliare caracterizate prin transparență redusă. Deși considerate țări cu piețe transparente, Italia, Slovenia, Spania și Portugalia sunt poziționate în cadranul valorilor negative. Pozițiile de mijloc ale acestor state în clasamentele competitivității și corupției explică într-o oarecare măsură rezultatele obținute.

Diferențierea transparenței piețelor imobiliare în funcție de dezvoltarea economică se remarcă și din rezultatele testului *t-Student*. În urma aplicării testelor robuste Levene și BF pentru testarea egalității varianțelor dintre grupurile statelor dezvoltate și statelor emergente și în curs de dezvoltare, rezultatele au indicat că deviațiile standard ale celor două grupe sunt diferite, ipoteza nulă fiind respinsă ($p\text{-value} = 0,00$), fapt ce determină imposibilitatea aplicării testului clasic *t-test*. Literatura recomandă utilizarea analizei *t-test* propusă de Welch (1947) în condițiile abaterilor standard inegale și eșantioanelor de dimensiuni diferite (Derrick, Toher și White, 2016). Rezultatele testării ipotezei mediilor egale ale celor două grupe de state sunt prezentate în **Tabelul nr. 6**.

Tabelul nr. 6. Diferențele de transparență dintre statele dezvoltate și statele emergente și în curs de dezvoltare. Welch *t-test* pentru medii egale

Grupul de țări	Media	Eroarea standard a mediei	Deviația standard	<i>t</i>	Grade de libertate Welch	<i>p-value</i> bilateral	Diferența mediilor
Țări dezvoltate	2,140	0,028	0,495	-19,287	176,131	0,000	-1,224
Țări emergente și în curs de dezvoltare	3,365	0,057	0,612				
Total	2,478	0,037	0,761				

Sursa: Prelucrările autorilor

Potrivit metodologiei de calcul JLL (2018), media indicelui *GRETI* pentru țările dezvoltate de 2,14 ($\pm 0,028$) încadrează grupul la categoria piețelor imobiliare transparente, iar media *GRETI* a grupului țărilor emergente de 3,365 ($\pm 0,057$) le include în categoria piețelor imobiliare semi-transparente. Diferența mediilor *GRETI* de 1,224, în funcție de criteriul dezvoltării economice, determinată de Welch *t-test*, este semnificativă, $t(176,131) = -18,635$, $p\text{-value} = 0,000$.

Transparența ridicată a piețelor imobiliare din țările dezvoltate este puternic corelată cu competitivitatea economică, lipsa corupției, robustețea instituțiilor publice și reglementarea dreptului de proprietate privată. În aceeași măsură, calitatea rețelelor de afaceri și amploarea interacțiunilor acestora determină nivelul ridicat al transparenței, fapt ce intensifică eficiența piețelor și creează oportunități de inovare (WEF, 2017).

Ca urmare a crizei financiare globale, în ultimul deceniu, în industria imobiliară și în domeniile colaterale s-au realizat numeroase modificări de reglementare cu scopul de a spori transparența financiară a împrumuturilor pentru investițiile imobiliare și a capitalurilor proprii (JLL, 2018). În acest sens, la nivelul Uniunii Europene sunt implementate reglementări menite să armonizeze diferitele piețe europene de creditare. Totuși, fiecare piață națională de creditare este condiționată de propriile reglementări, care nu permit crearea unei singure piețe de creditare la nivel european (Aalbers, 2012).

Rapiditatea adoptării tehnologiilor existente pentru creșterea productivității industriei, în special, tehnologia informației și comunicației (TIC), calitatea infrastructurii și inovarea în scopul creării de valoare sunt factorii care determină noile tendințe ale creșterii transparenței piețelor imobiliare din țările cu economii dezvoltate. Baum (2017) și JLL (2018) sunt de părere că adoptarea instrumentelor tehnologice de tip *propTech* pentru o mai bună transparență reprezintă viitorul domeniului imobiliar.

Țările cu economii emergente și în curs de dezvoltare se caracterizează prin valori mici ale variabilelor analizate și transparență redusă pe piețele imobiliare, situându-se, astfel, în opoziție cu economiile dezvoltate (Figura 3). Ucraina, Kazahstan și Belarus sunt țările cu cele mai opace piețe imobiliare, ca urmare a nivelului înalt de corupție (*CPI*), și a competitivității reduse, conform indicelui (*GCI*). Rezolvarea problemelor legate de instabilitatea politică și corupție, proprii acestor state, reprezintă necesitatea primară pentru dezvoltarea piețelor imobiliare în condiții transparente. Situația acestui grup de țări subliniază faptul că dezvoltarea piețelor imobiliare prin creșterea transparenței este condiționată de calitatea sistemului de guvernare.

Concluzii

Scopul acestei cercetări constă în abordarea conceptuală și empirică a transparenței în contextul domeniului imobiliar, prin identificarea dimensiunilor transparenței în baza analizei componentelor principale, testului *t-Student* și analizei de regresie din 31 de state majoritar europene.

Transparența, în general, admite un flux informațional continuu, care necesită deschidere, comunicare și

reacție pentru diseminarea publică. Funcționarea piețelor imobiliare într-un mediu transparent implică o serie de factori ai mediului instituțional, condițiilor macroeconomice, adaptării la tehnologie și inovare, mediului social și ai mediului înconjurător.

Rezultatele cercetării confirmă faptul că țările cele mai competitive și cu un mediu instituțional robust dispun și de cele mai transparente și mature piețe imobiliare. În țările dezvoltate, transparența piețelor imobiliare se ridică la un nivel superior, conturând noile tendințe ale transparenței. Tehnologizarea, inovarea, infrastructura și extinderea afacerilor la nivel internațional sunt printre cei mai importanți factori care se asociază puternic și semnificativ statistic cu nivelul înalt al transparenței pe piețele imobiliare. În cazul țărilor emergente și în curs de dezvoltare, calitatea sistemului de guvernare și lipsa corupției trebuie asigurate inițial pentru a crea un mediu transparent pentru dezvoltarea piețelor imobiliare. Calitatea înaltă a mediului instituțional reduce costurile de tranzacționare, iar cea slabă reduce competitivitatea (WEF, 2017).

La nivel european, transparența piețelor imobiliare s-a îmbunătățit considerabil, continuând a fi cea mai transparentă regiune. Transparența s-a ameliorat nu doar sub constrângerile legislative, ci și prin creșterea vizibilității statelor, în special a celor în curs de dezvoltare și din afara Uniunii Europene, care au fost incluse în cercetările organizațiilor mondiale preocupate de dezvoltarea economică, politică și socială.

Importanța cercetării rezidă în adăugarea de cunoaștere la problematica transparenței sectorului imobiliar, care este în continuă dezvoltare prin structuri de investiții complexe, internaționalizate și purtătoare de o serie de riscuri inerente. Acest studiu prezintă interes pentru toate părțile implicate în domeniul imobiliar, începând cu instituțiile statului până la investitori, pentru că transparența determină funcționarea eficientă a piețelor imobiliare, unde „mâna invizibilă” a statului și investitorii relaționează direct și determină nivelul cererii și al ofertei pe piață.

Limitele cercetării constau în faptul că analiza empirică realizată nu implică și o analiză de tip cauză – efect, oferind doar direcții generale despre factorii care influențează funcționarea transparentă a piețelor imobiliare. Cercetarea relațiilor de cauzalitate rămâne a fi o direcție viitoare de cercetare.

BIBLIOGRAFIE

1. Aalbers, M.B. (2012): Mortgage Market Regulation: Europe. In *International Encyclopedia of Housing and Home*, vol. 4, editat de S.J. Smith, 399-402. Amsterdam: Elsevier.
2. Adserá, A., Boix, C. și Payne, M. (2003), Are You Being Served? Political Accountability and Quality of Government, *Journal of Law, Economics & Organization*, vol. 19, nr. 2, pp. 445-490.
3. Akerloff, G.A. (1970), The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, nr. 3, pp. 488-500.
4. Allen, D.W. (1999): Transaction Costs. In *Encyclopedia of Law & Economics*, editat de B. Bouckaert și G. De Geest, 893-926. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.
5. Arnott, R. (1987): Economic Theory and Housing. In *Handbook of Regional and Urban Economics*, editat de E. Mills, 959-988. London: Elsevier.
6. Ball, C. (2009), What is Transparency?, *Public Integrity*, vol. 11, nr. 4, pp. 293-307.
7. Banerjee, S., Davis, J. și Gondhi, N. (2018), When Transparency Improves, must Prices Reflect Fundamentals Better?, *The Review of Financial Studies*, vol. 31, nr. 6, pp. 2377-2414.
8. Baraibar-Diez, E., Odriozola, M.D. și Sánchez, J.L. (2017), A Survey of Transparency: An Intrinsic Aspect of Business Strategy, *Business Strategy and Environment*, vol. 26, nr. 4, pp. 480-489.
9. Baum, A. (2017), *PropTech 3.0: The Future of real estate*, University of Oxford.
10. Birkinshaw, P. (2006), Freedom of Information and Openness: Fundamental Human Rights?, *Administrative Law Review*, vol. 58, nr. 1, pp. 177-218.
11. Brandão-Marques, L., Gelos, G. și Melgar, N. (2013), Transparency Matters, *Finance & Development*, December 2013.
12. Brown, M.B. și Forsythe, A.B. (1974), Robust Tests for the Equality of Variance, *Journal of the American Statistical Association*, vol. 69, nr. 346, pp. 364-367.
13. Brunetti, A. și Weder, B. (2003), A Free Press is Bad News for Corruption, *Journal of Public Economics*, vol. 87, nr. 7-8, pp. 1801-1824.
14. Buitelaar, E. (2004), A Transaction-cost Analysis of the Land Development Process, *Urban Studies*, vol. 41, nr. 13, pp. 2539-2553.
15. Chen, J. și Hobbs, P. (2003). Global Real Estate Risk Index – To Capture Different Levels of Market Risk. *Journal of Portfolio Management*, vol. 29, nr. 5, pp. 66-75.
16. Chen, S. și Webster, C. (2012): Institutional Economics: New. In *International Encyclopedia of Housing and Home*, vol. 4, editat de S.J. Smith, 78-85. Amsterdam: Elsevier.
17. Chin, W., Dent, P. și Roberts, C. (2006). An Exploratory Analysis of Barriers to Investment and Market Maturity in Southeast Asian Cities, *Journal of Real Estate Portfolio Management*, vol. 12, nr. 1, pp. 49-58.
18. CBRE (2018). *EMEA Investor Intentions Survey 2018*, CBRE Research.
19. Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, vol. 4, nr. 16, pp. 386-405.
20. Cyan, M.R., Martinez-Vazquez, J. și Vulovic, V. (2014): New Approaches to Measuring Tax Effort. In *Taxation and Development: The Weakest Link?*, editat de R.M. Bird și J. Martinez-Vazquez, 27-68. Cheltenham: Edward Elgar.
21. D'Arcy, É. (2009), The Evolution of Institutional Arrangements to Support the Internationalisation of Real Estate Involvements, *Journal of European Real Estate Research*, vol. 2, nr. 3, pp. 280-293.
22. D'Arcy, É. și Tatavull de la Paz, P. (2009), Real Estate Education in Europe: Some Perspectives on a Decade of Rapid Change, *Journal of European Real Estate Research*, vol. 2, nr. 1, pp. 69-78.
23. Derrick, B., Toher, D. și White, P. (2016), Why Welch's Test is Type I Error Robust, *The Quantitative Methods in Psychology*, vol. 12, nr. 1, pp. 30-38.
24. Drew, C.H., Nyerges, T.L. și Leschine, T. (2004), Promoting Transparency of Long-Term Environmental Decisions: The Hanford Decision Mapping, *Risk Analysis*, vol. 24, nr. 6, pp. 1641-1664.
25. Eichholtz, P.M.A., Gugler, N. și Kok, N., Transparency, Integration, and the Cost of International Real Estate Investments, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 43, nr. 1-2, pp. 152-173.
26. Falkenbach, H. (2009), Market Selection for International Real Estate Investments, *International Journal of Strategic Property Management*, vol. 13, nr. 4, pp. 299-308.
27. Fereidouni, H.G. și Masron, T.A., Real Estate Market Factors and Foreign Real Estate Investment, *Journal of Economic Studies*, vol. 40, nr. 4, pp. 448-468.

28. Fuller, L.L. (1964), *The Morality of Law*, Yale: University Press.
29. Garmaise, M.J. și Moskowitz, T.J. (2004), Confronting Information Asymmetries: Evidence from Real Estate Markets, *The Review of Financial Studies*, vol. 17, nr. 2, pp. 405-437.
30. Gorton, G. (2008), The Panic of 2007, *NBER Working Paper Series*, nr. 14358, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
31. He, C., Wang, J. și Cheng, S. (2009), What Attracts Foreign Direct Investment in China's Real Estate Development?, *Annals of Regional Science*, vol. 46, nr. 2, pp. 267-293.
32. Heald, D. (2006): Transparency as an Instrumental Value. In *Transparency: The Key to Better Governance?*, editat de C. Hood și D. Heald, 59-73. Oxford: Oxford University Press.
33. Hillebrandt, M.Z. (2017), *Living Transparency: The Development of Access to Documents in the Council of the EU and its Democratic Implications*, Amsterdam: IPSKAMP Printing, Enschede.
34. Hollyer, J.R., Rosendorff, B.P. și Vreeland, J.R., Measuring Transparency, *Political Analysis*, vol. 22, nr. 4, pp. 413-434.
35. Hood, C. (2001): Transparency. In *Encyclopedia of Democratic Thought*, editat de P. Clarke și J. Foweraker, 863-868. London: Routledge.
36. Hood, C. (2006): Transparency in Historical Perspective. In *Transparency: The Key to Better Governance?*, editat de C. Hood și D. Heald, 3-23. Oxford: Oxford University Press.
37. Hood, C. (2007), What Happens when Transparency Meets Blame-Avoidance?, *Public Management Review*, vol. 9, nr. 2, pp. 191-210.
38. Huerta de Soto, J. (2009), *The Theory of Dynamic Efficiency*, London: Routledge.
39. Islam, R. (2006), Does more Transparency Go along with Better Governance?, *Economics and Politics*, vol. 18, nr. 2, pp. 121-167.
40. Jaffe, A.J., On the Role of Transaction Costs and Property Rights in Housing Markets, *Housing Studies*, vol. 11, nr. 3, pp. 425-435.
41. JLL (2004), *Global Real Estate Transparency Index 2004*, Chicago: Jones Lang LaSalle.
42. JLL (2006), *Real Estate Transparency Index*, Chicago: Jones Lang LaSalle.
43. JLL (2018), *Transparency: Data, Disclosure and Disruption*, Chicago: Jones Lang LaSalle.
44. Kauko, T. (2017), *Pricing and Sustainability of Urban Real Estate*, Abingdon: Routledge.
45. Kauko, T. (2018), Innovation in Urban Real Estate: The Role of Sustainability, *Property Management*, <https://doi.org/10.1108/PM-10-2017-0056>.
46. Keogh, G. și D'Arcy, É. (1994), Market Maturity and Property Market Behaviour: A European Comparison of Mature and Emergent Markets, *Journal of Property Research*, vol. 11, nr. 3, pp. 215-235.
47. Keogh, G. și D'Arcy, É. (1999), Property Market Efficiency: An Institutional Economic Perspective, *Urban Studies*, vol. 36, nr. 13, pp. 2401-2414.
48. La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. și Vishny, R. (2002), Investor Protection and Corporate Valuation, *The Journal of Finance*, vol. 57, nr. 3, pp. 1147-1170.
49. Lall, P., Norman, D.W. și Featherstone, A.M. (2003), Determinants of US Direct Foreign Investment in the Caribbean, *Applied Economics*, vol. 35, nr. 13, pp. 1485-1496.
50. Lee, S. (2005), Gauging the Investment Potential of International Real Estate Markets, articol prezentat la *Annual European Real Estate Society Conference (ERES)*, Dublin, Ireland, iunie 2005.
51. Levene, H. (1960): Robust Tests for Equality of Variances. In *Contributions to Probability and Statistics: Essays in Honor of Harold Hotelling*, editat de I. Olkin, S.G. Ghurye, W. Hoeffding, W.G. Madow și H.B. Mann, 278-292. Stanford: Stanford University Press.
52. Lieser, K. și Groh, A.P. (2011), The Attractiveness of 66 Countries for Institutional Real Estate Investments, *Journal of Real Estate Portfolio Management*, vol. 17, nr. 3, pp. 191-212.
53. Lindqvist, S. (2012), The Concept of Transparency in the European Union's Residential Housing Market. A theoretical Approach, *International Journal of Law in the Built Environment*, vol. 4, nr. 2, pp. 99-115.
54. Lisec, A., Ferlan, M., Lobnik, F. și Sumrada, R. (2008), Modelling the Rural Land Transaction Procedure, *Land Use Policy*, vol. 25, nr. 2, pp. 286-297.
55. Lürzkendorf, T., Fan, W. și Lorenz, D. (2011), Engaging Financial Stakeholders: Opportunities for a Sustainable Build Environment, *Building Research & Information*, vol. 39, nr. 59, pp. 483-503.
56. Marinescu, D. și Marin, D. (2011), Adverse Selection Models with Three States of Nature, *Theoretical and Applied Economics*, vol. 18, nr. 2(555), pp. 33-46.

57. Newell, G. (2008), Assessing the Linkages between Economic Competitiveness and Property Market Transparency, *Pacific Rim Property Research Journal*, vol. 14, nr. 3, pp. 322-333.
58. Newell, G. (2016), The Changing Real Estate Market Transparency in the European Real Estate Markets, *Journal of Property Investment & Finance*, vol. 34, nr. 4, pp. 407-420.
59. Nijhof, A., Graafland, J. și de Kuijer, O. (2009), Exploration of an Agenda for Transparency in the Construction Industry, *Construction Innovation*, vol. 9, nr. 3, pp. 250-267.
60. North, D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
61. North, D.C. (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, nr. 1, pp. 97-112.
62. O'Hara, M. (1995), *Market Microstructure: Theory*, Cambridge: Blackwell Publishers Inc.
63. O'Hara, M. (2003), Liquidity and Price Discovery, *The Journal of Finance*, vol. 58, nr. 4, pp. 1335-1354.
64. Pintilescu, C. (2007), *Analiza statistică multivariată*, Iași: Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”.
65. PNNL, WRI, IPEEC (2017), *Building Energy Efficiency and the Importance of National and Local Coordination*.
66. Pohoată, I. (2006), Arguments for the Study of Institutionalism and Institutional Reform in Romania, *Theoretical and Applied Economics*, vol. 7, nr. 7(502), pp. 3-8.
67. Porter, M.E., Delgado, M., Ketels, C. și Stern, S. (2008): Moving to a New Global Competitiveness Index. In *The Global Competitiveness Report 2008-2009*, editat de K. Schwab și M.E. Porter, 43-63, Geneva: World Economic Forum.
68. PwC (2015), *Make it your Business: Engaging with the Sustainable Development Goals*.
69. Quan, D. și Quigley, J. (1991), Price Formation and the Appraisal Function in Real Estate Markets, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 4, nr. 2, pp. 127-146.
70. Quigley, N. (2003): Transaction Costs and Housing Markets. In *Housing Economics and Public Policy*, editat de T. O'Sullivan și K. Gibb, 56-66. Oxford: Blackwell Science.
71. Ramasamy, B. și Yeung, M. (2010), The Determinants of Foreign Direct Investment in Services, *World Economy*, vol. 33, nr. 4, pp. 573-596.
72. Razali, M.N. și Adnan, Y.M. (2012), Transparency in Malaysian Property Companies, *Property Management*, vol. 30, nr. 5, pp. 398-415.
73. Renaud, B. (2012): Financial Crises and Real Estate Bubbles: Dynamics and Policy Responses in Dubai. In *The Global Economic Crisis and Consequences for Development Strategy in Dubai*, editat de A. T. Al Sadik și I., 87-119. New York: Palgrave Macmillan.
74. Rodríguez, C., Bustillo, R. (2010), Modelling Foreign Real Estate Investment: the Spanish Case, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, vol. 41, nr. 3, pp. 354-367.
75. Sayce, S., Ellison, L. și Parnell, P. (2007), Understanding Investment Drivers for UK Sustainable Property, *Building Research & Information*, vol. 35, nr. 6, pp. 629-643.
76. Schulte, K.-W., Rottke, N. și Pitschke, C. (2005), Transparency in the German Real Estate Market, *Journal of Property Investment & Finance*, vol. 23, nr. 1, pp. 90-108.
77. Stock, J. și Watson, M. (2011), *Introduction to Econometrics*, ediția 2, Boston: Pearson Addison Wesley.
78. Transparency International (2017), *Corruption Perception Index 2017* [online]. Disponibil la: https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017 (Accesat: 13 noiembrie 2018).
79. Triantafyllopoulos, N. (2006), Public Sector Transparency and Tourism Real Estate Investments in Greece, *Regional and Sectoral Economic Studies*, vol. 6, nr. 2, pp. 57-72.
80. WEF (2017), *The Global Competitiveness Report 2017 – 2018*, Geneva: World Economic Forum.
81. Wehmeier, S. și Raaz, O. (2012), Transparency Matters: The Concept of Organizational Transparency in the Academic Discourse, *Public Relations Inquiry*, vol. 1, nr. 3, pp. 337 –366.
82. Welch, B.L. (1947), The Generalization of „Student's” Problem when Several Different Population Variances are Involved, *Biometrika*, vol. 34, nr. 1-2, pp. 28-35.
83. Williams, A. (2009), On the Release of Information by Governments: Causes and Consequences, *Journal of Development Economics*, vol. 89, nr. 1, pp. 124-138.

Anexa nr. 1. Matricea corelațiilor																					
	GRETI	CPI	INST	RDP	GOV	TPG	MACRO	GCI	PIB	EPB	EPM	DPF	DP	INFR	TECH	CA	INV	ISFP	SEP	EG	CER
GRETI	1																				
CPI	0.8030*	1																			
INST	0.7169*	0.9470*	1																		
RDP	0.7664*	0.9369*	0.9699*	1																	
GOV	0.8325*	0.9556*	0.9014*	0.9272*	1																
TPG	0.5188*	0.8112*	0.9056*	0.8538*	0.7510*	1															
MACRO	0.2589*	0.5167*	0.5519*	0.4790*	0.4628*	0.5684*	1														
GCI	0.7852*	0.9115*	0.9405*	0.9203*	0.8604*	0.8462*	0.5920*	1													
PIB	0.6766*	0.7803*	0.7943*	0.7981*	0.7718*	0.7312*	0.5739*	0.7270*	1												
EPB	0.7243*	0.8970*	0.9199*	0.9253*	0.8754*	0.8234*	0.5426*	0.9118*	0.7978*	1											
EPM	0.3784*	0.5844*	0.6779*	0.6115*	0.5305*	0.7024*	0.5775*	0.7120*	0.5238*	0.6460*	1										
DPF	0.6230*	0.7867*	0.8008*	0.7926*	0.7806*	0.7040*	0.6462*	0.7802*	0.6347*	0.7747*	0.5994*	1									
DP	0.4659*	0.0393	0.0639	0.1147*	-0.0089	-0.0273	-0.1048*	0.2664*	0.0854	0.0805	0.0392	0.041	1								
INFR	0.7468*	0.7841*	0.7709*	0.7919*	0.7529*	0.6778*	0.2717*	0.8254*	0.6379*	0.7401*	0.4047*	0.4933*	0.3328*	1							
TECH	0.7755*	0.8726*	0.8278*	0.8419*	0.8562*	0.7403*	0.4285*	0.8605*	0.7485*	0.8204*	0.5489*	0.5663*	0.0848	0.8335*	1						
CA	0.7958*	0.8965*	0.9044*	0.9303*	0.8798*	0.7757*	0.4787*	0.9473*	0.7203*	0.9040*	0.5815*	0.7485*	0.3015*	0.8222*	0.8045*	1					
INV	0.7605*	0.9017*	0.9252*	0.9101*	0.8568*	0.8353*	0.5116*	0.9686*	0.7023*	0.8710*	0.6678*	0.7133*	0.1992*	0.8209*	0.8470*	0.9349*	1				
ISFP	0.7380*	0.8294*	0.8220*	0.7988*	0.7965*	0.7156*	0.3995*	0.8795*	0.5468*	0.7759*	0.5869*	0.5627*	0.2095*	0.7800*	0.8126*	0.8355*	0.8932*	1			
SEP	0.7167*	0.7673*	0.7134*	0.7344*	0.7856*	0.6008*	0.2458*	0.7397*	0.5550*	0.6870*	0.3919*	0.4770*	0.1169*	0.7157*	0.7476*	0.7503*	0.7699*	0.8495*	1		
EG	0.0681	0.2146*	0.2926*	0.2406*	0.1943*	0.3134*	0.3664*	0.2201*	0.5561*	0.3338*	0.2854*	0.2650*	0.1277*	0.1430*	0.1369*	0.1834*	0.1685*	0.0709	0.0656	1	
CER	0.2256*	0.4030*	0.3622*	0.3082*	0.3991*	0.3294*	0.3124*	0.2898*	0.2408*	0.1650*	0.1129	0.2648*	0.2402*	0.1924*	0.3758*	0.2467*	0.3364*	0.3722*	0.3184*	-0.3071*	1

Sursa: Prelucrările autorilor

Determinanții achizițiilor transfronta- liere: evidențe din România

Drd. George Marian AEVOAE,

*autor corespondent, Universitatea "Alexandru Ioan
Cuza" din Iași, România, e-mail: aevoae@gmail.com*

Prof. univ. dr. Iuliana Eugenia GEORGESCU,
Universitatea "Alexandru Ioan Cuza" din Iași, România

Rezumat

Achizițiile și fuziunile transfrontaliere (F&A) reprezintă strategii puternice de creștere externă, utilizate de companii deținătoare de resurse financiare aflate în căutare de companii țintă care le îndeplinesc anumite nevoi specifice. Caracteristicile companiei țintă și ale mediului în care ele activează compun determinanții care conduc la F&A, fie domestice, fie transfrontaliere, capabile să genereze sinergie și câștiguri de eficiență investitorilor companiilor implicate. Considerând un eșantion de 60 de achiziții care au implicat cel puțin o companie românească, aflată în poziția de achizitor sau companie țintă, autorii au în vedere situațiile financiare ale ambelor companii ca predictor pentru procentul din capitalul societății țintă ce urmează a fi cumpărat de companii achizițoare. De asemenea, se iau în considerare nivelul de relaționare dintre activitățile celor două companii și reglementările contabile ale companiei țintă drept factori cu influențe semnificative în această alegere. Rezultatele cercetării vor arăta că prețul plătit, productivitatea și legătura dintre obiectele de activitate ale celor două companii influențează în mod semnificativ procentul cumpărat din compania țintă, dar reglementările contabile aplicate sunt cele care conduc la o creștere semnificativă a capacității de predicție a modelului propus.

Cuvinte-cheie: achiziții transfrontaliere, preț plătit în achiziție, gradul de înrudire, companii țintă, productivitate

Clasificare JEL: F63, G34, M16

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Aevoae, G.M., Georgescu, I. E. (2019), The Determinants of Cross-Border Acquisitions: Evidence from Romania, *Audit Financiar*, vol. XVII, no. 2(154)/2019, pp. 327-338, DOI: 10.20869/AUDITF/2019/154/014

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2019/154/014>

Data primirii articolului: 23.03.2019

Data revizuirii: 26.03.2019

Data acceptării: 1.04.2019

1. Introducere

În ciuda riscului și a posibilității de eșec, perspectiva creșterii profitabilității și a cotei de piață prin strategii de afaceri de tipul achizițiilor și fuziunilor (F&A) ocupă în continuare un loc privilegiat între modalitățile de creștere externă ale entităților (Cartwright and Cooper, 1993). În cadrul reorganizării afacerilor prin F&A, selectarea companiei țintă se bazează pe succes și promite câștiguri financiare și strategice, dar este posibilă apariția unui eșec din cauza faptului că, în unele cazuri, cultura celor implicați este incompatibilă. Cea mai comună situație este cea a F&A transfrontaliere. În acest caz specific, când companiile achiziitoare depășesc granițele țărilor lor de rezidență, în căutarea de companii țintă, motivele pentru care aleg o anumită companie sunt multiple, dar la fel sunt și motivele care conduc la eșecul combinării.

Aflați în acțiunea de identificare a companiei ce urmează a fi achiziționată/absorbită, managerii trebuie să ia în calcul două perspective: una legată de informațiile financiare raportate de entitatea dorită și alta referitoare la cultura organizațională a celor două companii și compatibilitatea capitalului uman. Ca rezultat, sinergiile economice și financiare, precum și câștigurile de eficiență din operațiuni de tipul F&A (Rozen-Bakher, 2018) sunt corelate cu sinergiile psihologice. În cazul F&A transfrontaliere, alegerea unei anumite companii țintă trebuie să țină cont, de asemenea, de condițiile macroeconomice ale țării de rezidență, cum ar fi inflația (Evenett, 2003), produsul intern brut (Uddin and Boateng, 2011; Ali-Yrkkö, 2002), stabilitatea financiară, fiscală și economică (Aevoo *et al.*, 2018; Kiyamaz, 2004), dar și de factorii ce țin de domeniul de activitate, cum este cazul costului capitalului, legislația locală și piața de desfacere pentru un anumit produs. Alți autori, cum este cazul lui Boateng *et al.* (2014), consideră că, în cazul F&A transfrontaliere, condițiile macroeconomice din țara de rezidență a entității achiziitoare au un impact puternic în decizia de a investi prin astfel de strategii.

2. Revizuirea literaturii de specialitate

Principalele motive care determină două companii să recurgă la strategii de creștere externă, de tipul F&A, constau în faptul că, în faza pre-concentrare, cele două companii implicate își analizează aspectele financiare, de producție, de mediu și cele legate de angajați și ajung la concluzia că împreună sunt mai eficiente decât dacă ar lucra separat. Aceste estimări pozitive iau forma unor câștiguri de sinergie. De exemplu, costurile de contractare pot fi mai mici intra-firme decât în cazul altor companii, creând eficiențe în producție. De asemenea, F&A pot conduce la reducerea obligațiilor fiscale combinate ale celor două firme implicate deoarece firma rezultată în urma achiziției poate să utilizeze avantajele fiscale pe care cealaltă companie le posedă, dar nu le poate utiliza. În cele din urmă, considerațiile teoriei agenției pot conduce managerii să facă achiziții care conduc la scăderea de valoare, dar care, totuși, vor crește utilitățile individuale ale managerilor.

2.1. Determinanții macroeconomici ai F&A la nivel național și internațional

Liberalizarea piețelor financiare și de capital naționale, coroborată cu progresele rapide ale tehnologiei informației și expansiunea economiilor naționale, au stimulat creșterea numărului F&A transfrontaliere (Uddin și Boateng, 2011). Având în vedere faptul că acestea implică cel puțin două societăți situate în economii diferite, se poate presupune că atât țara de origine, cât și țara gazdă, prin condițiile economice specifice, influențează acest tip de tranzacții internaționale. Astfel, alegerea companiei țintă este rezultatul influenței unui număr de factori, care acționează atât la nivel macroeconomic (care țin de condițiile țărilor gazdă), cât și la nivel microeconomic (informațiile financiare și nefinanciare care caracterizează compania țintă).

Potrivit Institutului de Fuziuni, Achiziții și Alianțe (Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances – IMAA, 2019), numărul și valoarea F&A la nivel internațional a crescut exponențial, începând cu anul 1988, așa cum se poate observa și în **Tabelul nr. 1**.

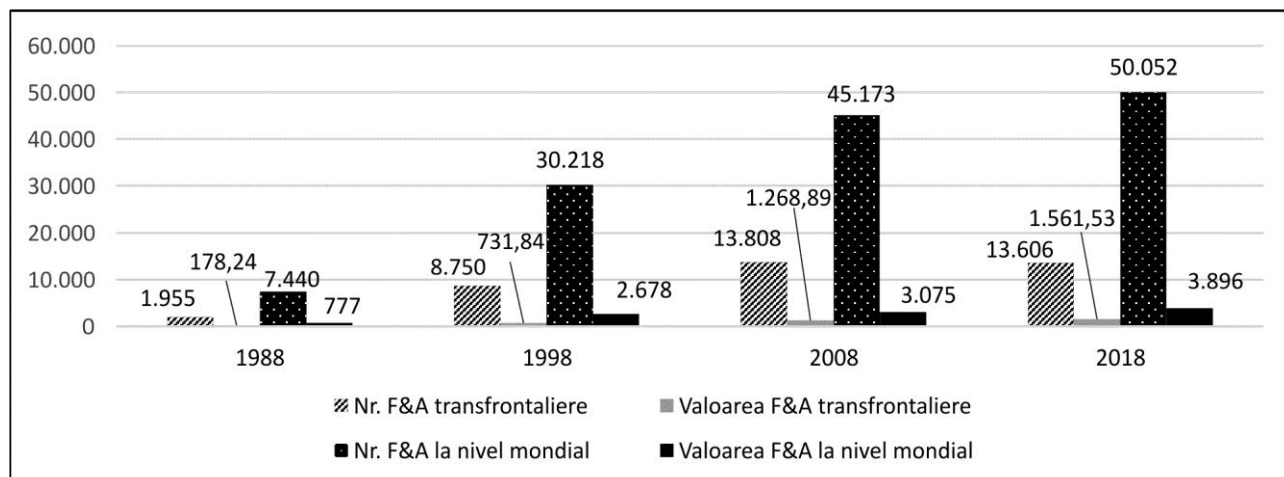
Tabelul nr. 1. Numărul și valoarea F&A transfrontaliere și la nivel mondial

Indicatori	U.M.	1988	1998	2008	2018
Nr. F&A transfrontaliere	Număr	1.955	8.750	13.808	13.606
Valoarea F&A transfrontaliere	Mil. EUR	178,24	731,84	1.268,89	1.561,53
Nr. F&A la nivel mondial	Număr	7.440	30.218	45.173	50.052
Valoarea F&A la nivel mondial	Bil. EUR	777	2.678	3.075	3.896
% (nr. F&ATF/nr. F&A lume)	%	26,28%	28,96%	30,67%	27,18%
% (val. F&ATF/val. F&A lume)	%	22,94%	27,33%	41,26%	40,08%

Sursa: Reprezentarea autorilor, conform IMAA (2019)

Datele din Tabelul nr. 1 sunt reprezentate grafic în Figura nr. 1.

Figura nr. 1. Numărul și valoarea F&A transfrontaliere și la nivel mondial



Sursa: Reprezentarea autorilor, conform IMAA (2019)

Această evoluție poate fi explicată prin dinamica pe care a înregistrat-o comerțul internațional în perioada analizată. Consolidările industriilor și regiunilor au contribuit, de asemenea, la creșterea numărului și a valorii totale a F&A la nivel mondial.

Atunci când se analizează factorii macroeconomici determinanți ai fuziunilor și achizițiilor ar trebui luate în considerare trei perspective: condițiile macroeconomice ale companiei achizițoare, ale entității țintă (în cazul F&A transfrontaliere) și climatul economic, care conduce la o creștere sau la o scădere a volumului și numărului F&A domestice, ca rezultat al unui context economic specific.

Potrivit lui Boateng *et al.* (2014), factorii macroeconomici ai țării de origine, și anume ratele dobânzilor și ratele

inflației, au un rol important, având influență negativă asupra numărului și valorii F&A transfrontaliere. Pe de altă parte, PIB-ul, politica monetară, prețurile acțiunilor și cursul de schimb efectiv exercită o influență pozitivă și semnificativă în explicarea fluxurilor de investiții reprezentând F&A transfrontaliere, prin crearea de avantaje competitive pentru cumpărători. Kalotay și Sulstarova (2010) analizează condițiile macroeconomice ale țării de origine într-o F&A (țara achizitorului), luând în considerare exemplul Federației Ruse. Autorii trag concluzia că PIB-ul și climatul politic au o influență pozitivă asupra volumului investițiilor străine directe (ISD) și, implicit, asupra F&A transfrontaliere (ca principală componentă a ISD) (UNCTAD, 2000). În cazul în care condițiile macroeconomice ale țărilor de origine

sunt favorabile tranzacțiilor de tipul F&A, condițiile din țările gazdă sunt mai mult legate de productivitatea muncii angajaților entității nou formate și de modul în care țara de rezidență a companiei vizate ar putea influența pozitiv concentrarea: dimensiunea nișei de piață, resursele naturale ale acestora, luându-se în calcul și distanța geografică dintre companiile implicate.

Vasconcellos și Kish (1998) împart condițiile macroeconomice ale țării de origine în condiții favorabile și condiții nefavorabile. Condițiile ciclice favorabile din țara de origine facilitează F&A transfrontaliere ca un mijloc de creștere a cererii și a nivelurilor de diversificare a producției. Pe de altă parte, condițiile economice nefavorabile, precum criza, recesiunea sau constrângerile de pe piața de capital, pot determina întreprinderile prospective să se concentreze asupra F&A domestice, amânând orice mișcări strategice internaționale. În ceea ce privește F&A interne, Kiymaz (2004) aduce în atenție influența condițiilor macroeconomice asupra acestor tranzacții naționale, cum ar fi schimbările în politica guvernamentală și reglementările specifice. La acestea se adaugă climatul economic favorabil restructurării, creșterea nivelului general al integrării economice și existența unor piețe financiare puternice în care activitățile de tip F&A pot fi finanțate. Trebuie să ținem cont de faptul că societățile implicate în tranzacții strategice trebuie să aleagă între F&A încheiate pe piața internă și cele de tip transfrontalier, fiecare cu propriile sale avantaje, dezavantaje și factori determinanți.

2.2. F&A transfrontaliere și factorii lor de influență

Perspectivile internaționale privind F&A sunt multiple. Pornind de la opiniile lui Simizu *et al.* (2004), care consideră că motivele companiilor de a se implica în astfel de tranzacții sunt legate de piață, cultură și crearea de valoare, pot fi identificați următorii factori determinanți ai F&A transfrontaliere:

a) *F&A transfrontaliere – o modalitate de intrare pe o piață străină.* Dezvoltarea tehnologică și globalizarea au contribuit în mare măsură la popularitatea F&A domestice și transfrontaliere. Fuziunile pot crea puterea de piață, deoarece este legal ca firmele combinate post-fuziune să perceapă prețuri care maximizează profitul, dar nu și pentru firme să se coalizeze în perioada pre-

concentrare în acest scop (Simizu *et al.*, 2004). În aceeași notă, Kalotay și Sulstarova (2010) apreciază că dimensiunea pieței țării gazdă este un factor foarte important în alegerea unei companii țintă. Pe măsură ce mărimea pieței crește, apar și oportunitățile pentru utilizarea eficientă a resurselor și exploatarea economiilor de scară prin intermediul ISD (UNCTAD, 1998). Există și opinii conform cărora F&A transfrontaliere se referă la fluxurile cunoscute sub numele de ISD. Conform lui Erel *et al.* (2012), ISD includ F&A transfrontaliere la care se adaugă și alte investiții noi într-o anumită țară (inclusiv investițiile "greenfield"), precum și câștigurile încasate de filiale străine și împrumuturile acordate de societățile-mamă filialelor lor străine.

b) *F&A transfrontaliere – un proces dinamic de învățare a unei culturi străine.* Pelto (2017) pune o problemă inedită în procesul de creare a valorii adăugate pentru investitori: cea a **încrăderii**. În procesul de anunțare a unei fuziuni sau achiziții, anunțul creează, pentru membrii organizațiilor indirect implicați, un val de neîncredere, zvonuri și lipsă de predictibilitate (Stahl *et al.*, 2012, Hurley, 2006). La acestea se adaugă diferențele culturale, care pot fi atât internaționale (în cazul concentrărilor transfrontaliere), cât și naționale (în cazul în care persoanele sunt din zone diferite). În cel de-al doilea caz, chiar și simpla integrare a capitalului uman din două sau mai multe companii cu culturi organizaționale diferite anterior fuziunii/achiziției poate crea un sentiment de neîncredere. Practic, un climat caracterizat de diferențe de valori, obiective sau credințe privind bunele practici conduce la o diminuare implicită a potențialului sinergic pe care combinarea ar fi putut să îl genereze (Dauber, 2012; Stahl și Voigt, 2005).

Potrivit lui Kavanagh și Ashkanasy (2006), succesul oricărei concentrări de afaceri se bazează pe percepțiile individuale referitoare la modul în care sunt tratate procesul și cultura organizațională, mai ales în cazul capitalului uman din compania țintă. Comunicarea și procesul transparent de schimbare sunt importante, pentru ca sinergiile psihologice să apară între angajați dintre cele două companii.

c) *F&A transfrontaliere – o strategie creatoare de valoare.* Cum putem măsura succesul unei F&A?

În literatură, regăsim două abordări distincte:

- *abordarea clasică din perspectivă financiară:* valoarea post-fuziune a entității rezultate depășește suma dintre valoarea plătită pentru societatea țintă și valoarea entității absorbante dinaintea fuziunii/achiziției;
- *abordarea din perspectiva piețelor financiare:* valoarea firmei rezultate din concentrare depășește suma valorilor celor două entități dinainte de a fuziona.

Diferența dintre cele două abordări poate fi considerabilă, pentru că, în multe cazuri, prețul plătit de o entitate achizitoare pentru societatea țintă depășește valoarea acesteia (fie că este vorba de valoarea netă contabilă sau de valoarea de piață, în funcție de metoda de evaluare aleasă). Diferența este prima plătită acționarilor/asociaților societății achiziționate, iar dimensiunea acesteia este o primă reprezentare a sinergiilor așteptate, fiind direct proporțională cu acestea. Cu cât prima plătită este mai mare, cu atât entitatea achizitoare se așteaptă să obțină sinergii de exploatare și financiare semnificative în urma concentrării. Moeller, Schlingemann și Stulz (2004) au realizat un studiu pe 12.023 de achiziții, în urma cărora a reieșit că entitățile achizitoare sunt dispuse să plătească, pentru fiecare acțiune, un preț mai mare cu 40-60% față de cursul bursier. Astfel, dacă redefinim prețul plătit pentru entitatea țintă drept suma dintre valoarea societății și prima plătită, atunci o fuziune sau o achiziție reușită este reflectată în câștigul net al societății achizitoare/absorbante, reprezentând diferența pozitivă dintre valoarea netă prezentă a sinergiei și valoarea primei plătite inițial acționarilor/asociaților societății țintă (Canina *et al.*, 2010).

Managerii companiei achizitoare folosesc sinergia ca motivație rațională pentru a justifica tranzacția și prima de fuziune plătită pentru aceasta (Ficery *et al.*, 2007). De fapt, ele se referă adesea la viitoarele fluxuri de numerar preconizate. În alte cazuri, sinergiile așteptate nu se reflectă în forma monetară, ci sunt descrise ca beneficii intangibile, cum ar fi accesul la piețe noi, aptitudinile capitalului uman sau chiar construirea unei culturi organizaționale care să permită integrarea și motivația tuturor angajaților (Vasilaki *et al.*, 2016; Aguilera și Dencker, 2007; Kiessling și Harvey, 2007), în special în cazul F&A transfrontaliere. În acest caz, deși managerii companiilor implicate trebuie să fie motivați de astfel de beneficii, este important să înțeleagă că aceste beneficii intangibile nu pot fi incluse în calcularea sinergiei decât dacă acestea sunt măsurabile.

3. Dezvoltarea ipotezelor de lucru

Studiul nostru își propune să testeze și să valideze următoarele ipoteze de lucru:

H₁: Decizia unei companii achizitoare de a cumpăra o anumită cotă de capital într-o companie țintă este influențată de gradul de relaționare dintre activitățile companiilor implicate, rata productivității muncii și valoarea tranzacției.

Conceptul de grad de înrudire/relaționare (*engl. relatedness*) este foarte discutat în literatura din domeniul F&A, fiind asociat atât cu activele implicate, cât și cu activitățile economice principale ale companiilor. Hagerdoorn și Duysters (2010) clasifică F&A în termeni de relaționare: ei consideră că F&A orizontale/verticale se fac între societăți cu un anumit grad de relaționare, în timp ce F&A de tip conglomerat se încheie între societăți ale căror obiecte de activitate nu au nicio legătură. Având în vedere o perspectivă mai analitică, conceptul de relaționare a activităților din industrie, așa cum susțin Cefis și Rigamonti (2013), nu are loc la întâmplare. Acesta este, de fapt, unul dintre aspectele principale pe care o companie achizitoare trebuie să le ia în considerare înainte de a participa într-o F&A. Potrivit lui Fan și Lang (2000), două afaceri pot fi clasificate ca nerelaționate dacă nu au aceleași coduri CAEN (primele două, trei sau patru cifre ale clasificării naționale a activităților economice) și viceversa. Pornind de la ultima abordare, achizițiile din eșantionul nostru vor fi clasificate în F&A relaționate/nerelaționate. Productivitatea este, de asemenea, o preocupare atât a practicienilor, cât și a cercetătorilor, având în vedere că unul dintre modurile în care se calculează succesul unei F&A este prin câștigurile de eficiență, cum ar fi creșterea veniturilor sau economiile de costuri (Devos *et al.*, 2009; Rozen-Bakher, 2018).

H₂: Decizia companiei achizitoare de a achiziționa o anumită cotă de capital într-o companie țintă este influențată de gradul de relaționare dintre activitățile companiilor implicate, rata productivității muncii, valoarea tranzacției și reglementările contabile aplicate de compania țintă în anul F&A.

În acest caz, intenționăm să testăm și să validăm ipoteza conform căreia, în F&A, un alt aspect de importanță majoră atunci când analizăm alegerea

cumpărătorului pentru o companie țintă, cota de capital achiziționată este puternic influențată de practicile contabile ale companiei țintă. Achizitorii sunt interesați dacă raportarea financiară este conformă cu IFRS sau cu reglementările naționale. Nelson-Espeland și Hirsch (1990) justifică, în cercetările lor, faptul că, începând cu anii 1960, sistemul contabil al societăților implicate este cel care legitimează formele și practicile noii companii. Mai mult, proliferarea F&A de tip conglomerat/nere-lăționate a adus în atenție faptul că, în multe cazuri, cumpărătorii au în vedere o companie țintă, bazându-se mai degrabă pe capacitățile sale financiare decât pe cele productive. Pe baza acestei idei, lucrarea analizează influența practicii contabile, ca variabilă de control, asupra F&A transfrontaliere, grupate ca relaționate și nerelaționate.

4. Metodologia cercetării

Pentru a testa și a valida ipotezele de cercetare propuse, studiul analizează datele empirice referitoare la 60 de F&A transfrontaliere relaționate/nerelaționate care au avut loc în perioada 2010-2017, pornind de la premisa că studiul include tranzacțiile care cuprind doar o companie achizitoare și una țintă, unde una dintre ele este localizată în România. Pentru a valida ipotezele de

cercetare propuse, vom folosi regresia liniară, ANOVA și analiza încrucișată.

4.1. Populația țintă și eșantionul analizat

Pentru a confirma ipotezele de cercetare, datele privind fuziunile și achizițiile transfrontaliere au fost colectate din două baze de date, pentru perioada 2010-2017. Informațiile privind tranzacțiile reprezentând F&A au fost colectate din baza de date Zephyr (țara companiei țintă, țara companiei achizitoare, valoarea tranzacției, codul primar al NACE Rev.2 pentru ambele companii vizate și a celei care achiziționează); informațiile financiare au fost colectate din baza de date Orbis (capitaluri proprii, venituri din exploatare, număr de angajați, practici contabile ale companiei țintă).

4.2. Modele propuse spre analiză și sursa datelor

Studiul nostru analizează o serie de factori care influențează cota din capital achiziționată de o companie achizitoare în compania țintă, considerând doar achizițiile în care o companie din România este implicată, fie în postura de achizitor, fie de companie țintă, pentru perioada 2010-2017.

Variabilele propuse sunt prezentate în **Tabelul nr. 2**.

Tabelul nr. 2. Variabilele propuse spre analiză

Simbol	Reprezentare	Descriere	Explicație
Cota de capital (S)	%	Variabila dependentă	Cota de capital reprezintă procentajul achiziționat în compania țintă.
Rata productivității muncii (Prod_r)	$\frac{\frac{Revenues_acq_{t-1}}{Employees_acq_{t-1}}}{\frac{Revenues_target_{t-1}}{Employees_target_{t-1}}}$	Variabilă independentă/numerică	Rata productivității este calculată ținând seamă de veniturile operaționale pe angajat pentru firma achizitoare și pentru firma țintă, raportate pentru anul anterior F&A.
Valoarea tranzacției (Dv)	Deal value	Variabilă independentă/numerică	Prețul plătit de achizitor acționarilor societății țintă.
Gradul de relaționare (R_unr)	1. F&A relaționate 2. F&A nerelaționate	Variabilă independentă/nominală	Gradul de relaționare ia în considerare primele două cifre ale codurilor primare NACE Rev.2 pentru firma țintă și achizitoare.
Reglementările contabile (AccP)	1. Reglementări naționale 2. IFRS	Variabilă independentă/nominală	Reglementările contabile ale firmei țintă pentru anul în care a avut loc achiziția.

Sursa: Reprezentarea proprie a autorilor

„Cota de capital” (S) este *variabila dependentă* a modelului de regresie liniară și reprezintă cota achiziționată de cumpărător în compania țintă. Astfel, această variabilă reprezintă un procent din acțiunile

companiei țintă, iar intervalul său variază între 0,001% (acțiuni în entități controlate în comun) și 100% (achiziționarea unui pachet de acțiuni care oferă posesorului control).

Variabila independentă „Valoarea tranzacției” (Dv) reflectă prețul plătit de cumpărător, acționarilor companiei-țintă.

Pentru prima ipoteză, modelul ia în considerare factorii Rata productivității muncii ($Prod_r$), Valoarea tranzacției (Dv) și Gradul de relaționare (R_unr), ca *predictori*. Deoarece intenționăm să vedem dacă legătura dintre activitățile de bază ale celor două companii are o influență semnificativă în estimarea cotei de capital achiziționate în compania țintă, considerăm modelul în două etape, așa cum se poate vedea în Ec. (1).

$$\ln(S_t) = \alpha + \beta_1 \cdot \ln(Prod_{r_{t-1}}) + \beta_2 \cdot \ln(Dv_t) + \beta_3 \cdot R_{unr} + \varepsilon \quad (1)$$

S_t – cota de capital achiziționată în anul t (anul achiziției);

$Prod_r_{t-1}$ – rata productivității în anul $t-1$ (pre-achiziție);

Dv_t – valoarea tranzacției plătită în anul t ;

β_1, β_2 și β_3 – reprezintă parametrii modelului, iar valorile estimate arată existența unei influențe semnificative a informațiilor financiare și ale gradului de relaționare asupra cotei de capital achiziționate în societatea țintă, într-o direcție pozitivă sau negativă, în funcție de semnul estimării celor trei parametri în modelul de regresie.

De asemenea, pentru a estima influența gradului de relaționare dintre activitățile celor două companii (achizitoare și achiziționată), precum și interacțiunile dintre acestea și informația financiară (valoarea tranzacției și rata productivității), studiul propune următorul model de analiză:

$$\ln(S_t) = \alpha + \beta_1 \cdot \ln(Prod_{r_{t-1}}) + \beta_2 \cdot \ln(Dv_t) + \beta_3 \cdot R_{unr} + \beta_4 \cdot \ln(Prod_{r_{t-1}}) \cdot R_{unr} + \beta_5 \cdot \ln(Dv_t) \cdot R_{unr} + \varepsilon \quad (2)$$

Pentru ipoteza următoare, luăm în considerare reglementările contabile aplicate de compania țintă drept variabilă de control (firma țintă aplică reglementările locale sau IFRS), ceea ce ne va ajuta să testăm și să validăm ipoteza conform căreia aceste reglementări influențează puternic decizia cumpărătorului în a achiziționa o anumită cotă de capital, așa cum se poate observa în Ec. (3):

$$\ln(S_t) = \alpha + \beta_1 \cdot \ln(Prod_{r_{t-1}}) + \beta_2 \cdot \ln(Dv_t) + \varepsilon \quad (3)$$

$$+ \beta_3 \cdot R_{unr} + \beta_4 \cdot \ln(Prod_{r_{t-1}}) \cdot R_{unr} + \beta_5 \cdot \ln(Dv_t) \cdot R_{unr} + \beta_6 \cdot AccP + \varepsilon$$

Metoda utilizată este regresia liniară ierarhică (HLR), deoarece este o modalitate de a arăta dacă variabilele alese de noi explică o variație semnificativă din punct de vedere statistic a variabilei dependente (după luarea în considerare a tuturor celorlalte variabile). De asemenea, studiul include factorul de inflație a varianței (VIF), pentru a identifica problemele de multicolaritate. VIF și toleranța sunt măsuri utilizate pe scară largă pentru gradul de multicolaritate a variabilei independente i cu celelalte variabile independente într-un model de regresie (O'Brien, 2007) și are trei praguri acceptate: dacă VIF este mai mare de 3, probabilitatea existenței multicolarității crește; atunci când VIF este mai mare de 5, este foarte probabil să existe multicolaritate; și dacă VIF este mai mare de 10, multicolaritatea există sigur.

5. Rezultate și discuții privind influența unor determinanți specifici ai cotei de capital achiziționate într-o societate țintă

Studiul va prezenta o serie de statistici descriptive pentru variabilele analizate (pe total și pe categorii considerate în analiză), inclusiv ANOVA pentru cota de capital, ținând cont de reglementările contabile aplicate de compania țintă și relația dintre activitățile companiilor, valorile coeficienților de corelație Pearson, valorile testului Kolmogorov-Smirnov și estimările parametrilor modelelor de regresie propuse. Rezultatele ANOVA, prezentate în **Tabelul nr. 3**, arată o diferență semnificativă între mediile cotelor de capital achiziționate în companiile țintă, luând în considerare două grupuri de tranzacții: care au implicat societăți relaționate/nerelaționate și tranzacții în care societatea țintă aplică reglementările locale sau referențialul internațional (IFRS).

Tabelul nr. 3. Reprezentarea ANOVA pentru cota de capital achiziționată (%)

Grup	Cota de capital (%)	Gradele de libertate	Media pătrată	F	Sig.
Relaționate/Nerelaționate F&A	Între grupuri	1	9200.623	8.455	.005
	În cadrul grupurilor	58	1088.251		
Reglementările contabile ale firmei țintă	Între grupuri	1	29061.728	38.966	.000
	În cadrul grupurilor	58	745.819		
Total		59			

Sursa: Reprezentarea proprie a autorilor, prin utilizarea SPSS 25.0.

Pentru corelația dintre activitățile principale ale companiilor implicate (relaționate/nerelaționate), gradul de semnificație este subliniat de testul F ($F(1,58) = 8.455$) și de coeficientul de semnificație de 0,005 ($p < 0.01$). Tot în **Tabelul nr. 3**, prezentăm

rezultatele ANOVA pentru mediile cotei de capital achiziționate, grupate după reglementările contabile ale țintei (Reglementări naționale și IFRS), care, de asemenea, sunt semnificative ($F(1,58) = 38,966$, $p < 0,01$).

Tabelul nr. 4. Rezultatele analizei ANOVA pentru gradul de relaționare și reglementările contabile

	Variabile	N	Media	Deviația Standard	Teste de robustețe de egalitate a mediilor
					Welch & Brown-Forsythe
Gradul de relaționare	Nerelaționate	27	65.46	41.877	rata-F = 7.598, df2 = 38.918, sig. = 0.009
	Relaționate	33	90.35	23.401	
Reglementările contabile	Reglementări naționale	46	91.29	21.496	rata-F = 20.286, df2 = 15.173, sig. = 0.000
	IFRS	14	39.26	41.569	
Total		60	79.15	35.011	

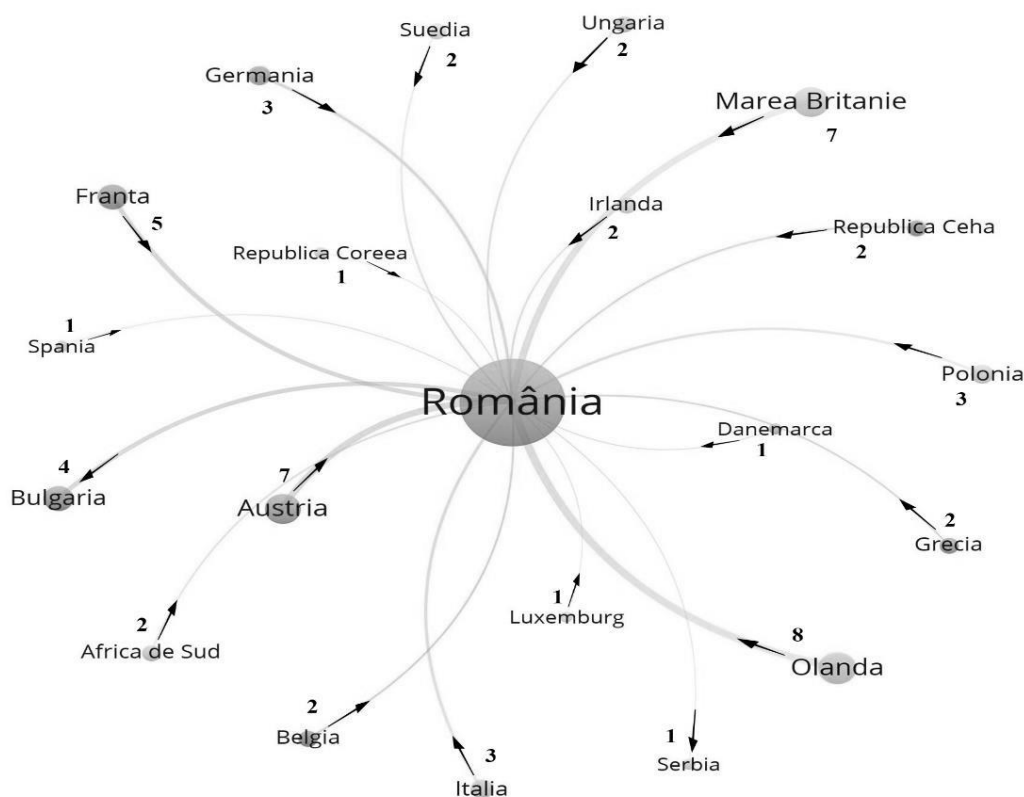
Sursa: Reprezentarea proprie a autorilor, utilizarea SPSS 25.0.

După cum se poate observa în **Tabelul nr. 4**, deși numărul tranzacțiilor dintre companiile nerelaționate este apropiat de cel al tranzacțiilor relaționate (27 și, respectiv, 33 de tranzacții), cota de capital achiziționată în entitățile țintă este mult mai mare decât cea achiziționată în F&A de tip conglomerat. Având în vedere opinia conform căreia motivele financiare se desfășoară mai degrabă pe conglomerate decât pe productivitate (Nelson-Espeland și Hirsch, 1990), cumpărătorii achiziționează o participație care ar putea aduce beneficii economice, dar nu consideră neapărat achiziționarea societății ca un întreg. De asemenea, media cotei de capital achiziționate în companii țintă care aplică reglementări naționale

(91,29%) este considerabil mai mare decât cota de capital achiziționată în companii care aplică IFRS (39,26%). Aceasta înseamnă că entitățile achizițoare cumpără companii locale de a căror activitate economică sunt interesați și nu participă la societăți cotate la bursă. Testele Welch și Brown-Forsythe sunt folosite pentru a testa o diferență semnificativă între medii, când testul egalității varianței are drept rezultat respingerea ipotezei nule. În cazul nostru, cele două teste sunt semnificative pentru ambele ANOVA ($p < 0,01$).

Reprezentarea geografică a celor 60 de F&A transfrontaliere este prezentată în **Figura nr. 2**.

Figura nr. 2. F&A transfrontaliere în care este implicată o companie din România, 2010-2017



Sursa: Reprezentarea proprie a autorilor, prin utilizarea VOS Viewer 1.6.9

După cum se observă în **Figura nr. 2**, cele mai multe tranzacții au avut loc între societăți din România (ca entități țintă) și entități achizitoare localizate în Olanda (8 companii), Austria și Marea Britanie (7 companii) și Franța (5 societăți). Se remarcă faptul că societățile românești achiziționează foarte puține companii din străinătate (4 în Bulgaria și una în Serbia), ceea ce ne oferă o imagine de ansamblu asupra tranzacțiilor de

F&A transfrontaliere în care au fost implicate societăți românești: 55 tranzacții în care companiile din România au fost entități țintă și 5 tranzacții unde au participat entități achizitoare din România (cu o valoare totală de tranzacționare de 11.445,46 mii euro).

Coeficienții de corelație, estimați pentru variabilele numerice incluse în estimarea cotei de capital achiziționate, sunt prezentate în **Tabelul nr. 5**.

Tabelul nr. 5. Coeficienții de corelație Pearson

Variabile	Cota de capital (%)	Rata productivității	Valoarea tranzacției
Cota de capital (%)	1	.081	.156
		(.541)	(.233)
Rata productivității muncii (Prod_r)		1	-.040
			(.759)
Valoarea tranzacției (Dv)			1

Sursa: Reprezentarea proprie a autorilor, prin utilizarea SPSS 25.0.

Coeficienții Pearson arată că între predictorii numerici selectați nu am identificat o corelație de un nivel semnificativ. În acest sens, se impune realizarea de teste suplimentare, prin urmare vom folosi testul Kolmogorov-Smirnov (K-S) pentru a verifica diferențele dintre formele generale ale distribuțiilor din eșantionul nostru (Massey Jr., 1951). Rezultatul testului K-S arată o valoare p foarte redusă ($p = .000$), ceea ce înseamnă că există diferențe substanțiale în ceea ce privește forma, răspândirea sau mediana variabilelor numerice (valoarea tranzacției, rata productivității și cota de capital). Aceasta ar putea fi explicată prin numărul mic de tranzacții din eșantion. Ca rezultat, decidem să

folosim, în acest sens, logaritmul natural ($\ln$). Folosim transformarea logaritmică a valorii tranzacției, cota de capital și rata productivității pentru a obține o distribuție cât mai aproape de distribuția normală a variabilelor. Conform celui de-al doilea test Kolmogorov-Smirnov, logaritmul natural a îmbunătățit valoarea p (pentru valoarea tranzacției, $p = .200$; pentru rata productivității, $p = .005$; cota de capital, $p = .000$).

Odată ce valorile coeficienților de corelație au fost estimate, pentru a studia cauzalitatea, **Tabelul nr. 6** prezintă estimările parametrilor celor trei modele de regresie propuse pentru testare și validare.

Tabelul nr. 6. Estimările parametrilor modelelor de regresie propuse pentru analiză

Variabile	Model (1)		Model (2)		Model (3)	
	Coef .	t	Coef .	t	Coef .	t
Constanta	2.577***	3.669	.653	.593	3.378***	3.162
Ln(Dv)	.112	1.512	.303**	2.472	.219**	2.122
Ln(Prod_r)	.097	1.550	.281***	2.998	.250***	3.202
R_unr	.878**	2.390	3.579***	2.673	2.676**	2.378
Ln(Dv) R_unr	-	-	-.288*	-1.951	-.181	-1.456
Ln(Prod_r) R_unr	-	-	-.308**	-2.571	-.269***	-2.706
AccP	-	-	-	-	-1.666***	-4.914
Nr. de observații	60		60		60	
R-square	.143		.293		.523	
F-value	F(3,56) = 2.945		F(5,54) = 4.230		F(6,53) = 9.149	
p-value	.041		.003		.000	
Testul de multicolaritate	$\tau_1 = .857$, VIF = 1.132				$\tau_1 = .477$, VIF = 1.005	

Sursa: Reprezentarea proprie a autorilor, prin utilizarea SPSS 25.0. Variabila dependentă $\ln(St)$. Nivel de semnificație: * $p < 0.1$, ** $p < 0.05$, *** $p < 0.01$.

Pe baza datelor din **Tabelul nr. 6**, faptul că cele două companii au obiectele de activitate relaționate, influențează pozitiv și semnificativ cota de capital achiziționată în compania țintă, în comparație cu situația în care achiziția se face între societăți care nu sunt relaționate (F&A de tip conglomerat). Având în vedere modelul prezentat în Ec. (2), am studiat și interacțiunea dintre valoarea tranzacției și faptul că ambele companii au obiectele de activitate relaționate și, de asemenea, între rata productivității și relația dintre companiile implicate (achiziție orizontală sau verticală). În acest caz, atât valoarea tranzacției, cât și rata productivității au o influență pozitivă și semnificativă asupra cotei de capital achiziționate în compania țintă, alături de faptul că societățile au legătură, ceea ce este în concordanță cu modelul anterior. În același timp, rata productivității a unei companii achiziționate într-o F&A orizontală sau verticală are o influență negativă asupra

cotei de capital. Continuând demersul din modelul anterior, valoarea tranzacției și productivitatea companiilor au o influență semnificativă negativă asupra cotei de capital. În plus, variabilele combinate au determinat creșterea R^2 , care reflectă capacitatea modelului de a prezice varianța variabilei dependente (cota de capital), de la 14,3% la 29,3%. Adăugarea în model a reglementărilor contabile aplicate de societatea achiziționată a sporit predictibilitatea modelului cu 23%, iar faptul că societatea-țintă aplică IFRS, ca sistem de raportare, mărește cota achiziționată de cumpărător.

Pentru a continua studiarea cauzalității între variabilele noastre, **Tabelul nr. 7** prezintă estimările parametrilor pentru cel de-al treilea model de regresie propus, luând în considerare reglementările contabile ale companiei țintă drept variabilă de control (Reglementări naționale și IFRS).

Tabelul nr. 7. Estimările parametrilor celui de-al doilea model de regresie – reglementările contabile (variabilă de control)

Variabile	Model 2 – Reglementări naționale		Model 2 – IFRS	
	Coeff .	t	Coeff .	t
Constanta	2.875***	7.010	.343	1.047
Ln(Dv)	.131***	2.963	.345	-1.042
Ln(Prod_r)	.126***	3.679	.058*	2.443
R_unr	1.499***	2.943	.357	-.992
Ln(Dv) R_unr	-.111***	-2.019	.329	1.082
Ln(Prod_r) R_unr	-.128**	-2.916	.047**	-2.616
Nr. de observații	46		14	
R-square	.420		.800	
F-value	F(5,40) = 5.791		F(5,8) = 4.010	
p-value	.000		.077	

Sursa: Reprezentarea proprie a autorilor, prin utilizarea SPSS 25.0. Variabila dependentă $\ln(St)$. Nivel de semnificație: *p < 0.1, **p < 0.05, ***p < 0.01.

Pe baza informațiilor prezentate în **Tabelul nr. 7**, putem estima influența reglementărilor contabile aplicate de compania țintă în anul achiziției, considerând-o o variabilă de control. În cazul în care compania țintă aplică reglementările naționale, toți predictorii au o influență semnificativă asupra variabilei dependente. În cazul companiilor care aplică IFRS ca sistem de raportare, rata productivității și faptul că societățile au activități conexe au o influență pozitivă și semnificativă asupra cotei de capital achiziționate în tranzacție.

Concluzii

Așa cum se poate observa, într-o tranzacție de tipul F&A care produce transformări ale pieței, există o serie de factori care determină alegerea unei întreprinderi țintă, astfel încât aceasta să răspundă nevoilor companiei achizițoare, și anume: resursele economice ale entității achiziționate, corporale sau necorporale, angajații acesteia, cota sa de piață și exemplele pot continua. În această lucrare am analizat operațiunile de achiziții în care a fost implicată o societate românească, fie în poziția de cumpărător, fie în cea de entitate țintă. Având în vedere analiza noastră descriptivă, din eșantionul nostru de 60 de tranzacții (60 de entități achizițoare și 60 de companii țintă), numai în cinci cazuri societățile românești au fost în postura de entitate achizițoare, pentru restul de 55 de tranzacții, companiile românești aflându-se în postura de companii achiziționate.

Pornind de la ideea că, în cazul F&A de tip conglomerat, achizitorii au în vedere o companie țintă bazându-se mai

degrabă pe capacitățile sale financiare decât pe cele productive, iar, în cazul F&A relaționate, situația este inversă, am testat și validat două ipoteze de lucru conform cărora cota de capital achiziționată de cumpărători în companiile țintă este influențată de nivelul de relaționare a activităților acestora, valoarea tranzacției și productivitatea companiilor implicate. În urma acestei analize am constatat că, atunci când predictorii sunt luați separat, numai gradul de relaționare al activităților influențează semnificativ și pozitiv cota achiziționată. Dar, în analiza influenței combinate a factorilor menționați mai sus, am observat că, în cazul activităților relaționate, atât valoarea tranzacției, cât și rata productivității au o influență negativă asupra cotei achiziționate. Reglementările contabile aplicate de compania țintă în anul achiziției/fuziunii, luate ca un predictor în regresia liniară ierarhică, au o influență negativă asupra cotei achiziționate, ceea ce înseamnă că procentul de capital achiziționat este mai mare în cazul companiilor care aplică reglementările naționale, fapt confirmat și de rezultatele din tabelele descriptive ale eșantionului nostru. Atunci când se consideră, drept variabilă de control, reglementările contabile, observăm că investitorii sunt mai interesați să investească în companii care aplică reglementările naționale, predictibilitatea modelului fiind mai mică decât în cazul aplicării IFRS. Pe de altă parte, în cazul companiilor țintă care aplică reglementările contabile naționale ca sistem de raportare, toți predictorii noștri au o influență semnificativă, în timp ce în cazul aplicării IFRS ca sistem de raportare, relaționarea activităților și rata

productivității sunt semnificative, ceea ce se traduce prin faptul că achizitorii caută companii țintă care raportează o bună productivitate a muncii angajaților lor.

Una dintre limitele studiului este numărul mic de tranzacții din eșantionul nostru. Faptul că multe companii implicate (companiile achizitoare și țintă) au raportat angajați zero în anul anterior achiziției a făcut imposibilă calcularea ratei productivității. În al doilea

rând, multe companii implicate în fuziuni și achiziții, preluate din baza de date Zephyr, nu se regăsesc în baza de date Orbis, pentru informații financiare sau acestea lipsesc.

O posibilă direcție viitoare de cercetare ar fi analiza influenței condițiilor macroeconomice ale țărilor de rezidență asupra cotei de capital, preluată în operațiunile de tip F&A.

BIBLIOGRAFIE

1. Aevoae, G.M., Dicu, R.M., Mardiros D.N. (2018), How do the foreign direct investments flow? *The case of cross-border M&As in the European Union, Accounting and Management Information Systems*, 17(4), pp. 641-662.
2. Aguilera, R., Dencker, J., The role of human resources management in cross-border mergers and acquisitions, *The International Journal of Human Resources Management*, Volume 15, Issue 8, 2004, pages 1355-1370
3. Ali-Yrkkö, J. (2002), Mergers and Acquisitions: Reasons and Results, *ETLA Discussion Papers* 792, available online at <https://www.econstor.eu/handle/10419/63797>
4. Boateng, A., Hua, X., Uddin, M., Du, M. (2014), Home country macroeconomic factors on outward cross-border mergers and acquisitions: Evidence from the UK, *Research in International Business and Finance*, 30, pp. 202-216
5. Canina, L., Kim, J.Y., Ma, Q. (2010), What do we know about M&A success? A research agenda for the lodging industry, *Cornell University*, Volume 51, Issue 1, pages 81-101
6. Cefis, E., Rigamonti, D. (2013), The importance of Industry Relatedness in M&A. An empirical analysis of the Dutch Acquisition Market, available online at http://econ.au.dk/fileadmin/Economics_Business/Research/Seminars/2013/Paper_The_importance_of_Industry_Relatedness_in_MA.pdf
7. Dauber, D. (2012), Opposing positions in M&A research: Culture, integration, and performance, *Cross-Cultural Management: An International Journal*, Volume 19, Issue 3, pp.375-398.
8. Devos, E., Kadapakkam, P.R., Krishnamurthy, S. (2009), How Do Mergers Create Value? A Comparison of Taxes, Market Power and Efficiency Improvements as Explanations for Synergies, *The Review of Financial Studies*, Volume 22, Issue 3, 1 Pages 1179-1211.
9. Erel, I., Liao, R. C., Weisbach, M. S. (2012). Determinants of Cross-Border Mergers and Acquisitions. *The Journal of Finance*, 67(3), 1045-1082.
10. Evenett, S.J. (2003), The Cross-border Mergers and Acquisitions wave of late 1990s, *NBER Working Paper* no. 9655, Cambridge, MA.
11. Fan, J. P. H., Lang, L. H. P. (2000). The Measurement of Relatedness: An Application to Corporate Diversification. *The Journal of Business*, 73(4), 629-660.
12. Ficery, K., Herd, T., Pursche, B., Where has all the synergy gone? The M&A puzzle, *Journal of Business Strategy*, Volume 28, Issue 5, pages 29-35
13. Hagedoorn, J., Duysters, G., The effects of mergers and acquisitions on the technological performance of companies in a high-tech environment, *Technology Analysis and Strategic Management*, Volume 14, Issue 1, 2002, pages 67-85
14. Hurley, R. F. (2006), The decision to trust, *Harvard Business Review*, Volume 86, Issue 9, pp. 55-62.
15. Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (2019), Number & Value of M&A Worldwide, available online at <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>
16. Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (2019), Number & Value of Cross-border M&A, available online at <https://imaa-institute.org/m-and-a-statistics-transaction-type/>
17. Kavanagh, M., Ashkanasy, N. (2006), The Impact of Leadership and Change Management Strategy on

- Organizational Culture and Individual Acceptance of Change during a Merger, *British Journal of Management*, 17(S1), S81-S103.
18. Kiessling, T., Harvey, M., The human resources management issues during an acquisition: the target firm's top management team and key managers, *The International Journal of Human Resource Management*, Volume 17, Issue 7, 2006, pages 1307-1320
 19. Kiyamaz, H. (2004), Cross-border acquisitions of US financial institutions: Impact of macroeconomic factors, *Journal of Banking & Finance*, 28(6), 1413-1439.
 20. Massey Jr., F. (1951), The Kolmogorov-Smirnov Test for Goodness of Fit, *Journal of the American Statistical Association*, 46(253), pp. 68-78.
 21. Moeller, Sara, Schlingemann, F., Stulz, R., 2004, Firm size and the gains from acquisitions, *Journal of Finance Economics*, Volume 73, Issue 2, pages 201-228.
 22. Nelson Espeland, W., Hirsch, P. (1990), Ownership changes, accounting practice and the redefinition of the corporation, *Accounting, Organizations and Society*, 15 (1-2), pp. 77-96
 23. Pelto, E. (2017), The Role of Trust in Value Creation: The Case of a Cross-Border Acquisition in Russia, in Marinova S., Larimo J., Nummela N. (eds) Value Creation in International Business. *Palgrave Macmillan*, Cham, pp 197-235
 24. Rozen-Bakher, Z. (2018), The trade-off between synergy success and efficiency gains in M&A strategy, *EuroMed Journal of Business*, 13(2), pp. 163-184.
 25. Shimizu, K., Hitt, M. A., Vaidyanath, D., Pisano, V. (2004). Theoretical foundations of cross-border mergers and acquisitions: A review of current research and recommendations for the future. *Journal of International Management*, 10(3), 307-353.
 26. Stahl, G. K., Chua, C. H., Pablo, A. L. (2012), Does national context affect target firm employees' trust in acquisition? A policy-capturing study, *Management International Review*, Volume 52, Issue 3, pp. 395-423.
 27. Stahl, G. K., Voigt, A. (2005), Impact of cultural differences on mergers and acquisition performance: A critical research review and an integrative model, *Advances in Mergers and Acquisitions*, Volume 4, pp. 51-82.
 28. Uddin, M., Boateng, A. (2011), Explaining the trends in the UK cross-border mergers & acquisitions: An analysis of macro-economic factors, *International Business Review*, 20(5), 547-556.
 29. Vasilaki, A., Tarba, S., Ahammad, M.F., Glaister, A., The moderating role of transformational leadership on HR practices in M&A integration, *The International Journal of Human Resources Management*, Cornell University, 2016, pages 1-17
 30. Kalotay, K. Sulstarova, A. (2010), Modelling Russian outward FDI, *Journal of International Management*, 16, pp. 131-142
 31. United Nations Conference on Trade and Development (2000), World Investment Report. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, available online at https://unctad.org/en/Docs/wir2000_en.pdf
 32. Vasconcellos, G.M., Kish, R.J. (1998). Cross-border mergers and acquisitions: the European-US experience. *Journal of Multinational Financial Management*, 8(4), 431-450.
 33. United Nations Conference on Trade and Development (1998), World Investment Report. Trends and Determinants, available online at https://unctad.org/en/Docs/wir1998_en.pdf

Camera Auditorilor Financiari
af
din România



6422657000013