
Impactul prudenței condiționate și al celei necondiționate asupra creditului comercial: cazul Bursei de Valori din Teheran

Samin KOHANSA,
Faculty of Accounting, Kooshyar Higher Education
Institute, Rasht, Iran

Shoeyb ROSTAMI,
Faculty of Accounting, Kooshyar Higher Education
Institute, Rasht, Iran,
E-mail: Sh_Rostami_Acc@yahoo.com

Zeynab ROSTAMI,
Faculty of Accounting, Raja University, Qazvin, Iran

Rezumat

Scopul acestei cercetări este de a examina impactul politicilor prudențiale condiționate și al celor necondiționate asupra creditului comercial al societăților cotate la Bursa de Valori din Teheran. În acest sens, folosind un proces de eșantionare bazat pe eliminarea sistematică, un număr de 74 de societăți au fost alese și analizate pe parcursul perioadei de studiu, din anul 2009 până în anul 2013. Modalitatea aleasă pentru testarea ipotezelor de cercetare este cea a regresiei cu variabile multiple folosind generalizări estimative ale celor mai mici pătrate. Rezultatele cercetării au indicat faptul că politicile prudențiale condiționate sau necondiționate influențează în mod pozitiv și semnificativ creditul comercial al companiilor. Cu alte cuvinte, cu cât crește nivelul de prudență al politicilor aplicate, cu atât crește acumularea de credit comercial la nivelul companiilor analizate.

Cuvinte-cheie: Credit comercial, prudență condiționată, prudență necondiționată, Bursa de Valori din Teheran.

Clasificare JEL: M41

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Kohansal, S., Rostami, S. and Rostami, Z. (2017), The impact of conditional and unconditional conservatism on trade credit: Evidence of Tehran Stock Exchange, *Audit Financiar*, vol. XV, no. 1(145)/2017, pp. 93-102, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/93

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/93>
Data primirii articolului: 26.11.2016
Data revizuirii: 05.12.2016
Data acceptării: 12.12.2016

Introducere

O parte din vânzările efectuate între companii se bazează pe credite comerciale. De obicei, astfel de credite sunt negarantate, nu se percepe dobândă, iar cumpărătorului i se acordă posibilitatea de a plăti datoria oricând, în cadrul intervalului de timp stabilit inițial. După ce au analizat situația financiară și istoricul comercial al propriilor clienți (persoane juridice), companiile trebuie să ia o decizie cu privire la acordarea de credit comercial, prin creșterea sau reducerea plafonului maxim de credit comercial acordat. În acest caz, se pot solicita informații din diferite surse, cum ar fi băncile comerciale care gestionează conturile clienților, direct de la clienți, sau de la diferite organizații care calculează scoruri cu valori numerice pentru riscul de credit aferent unei societăți comerciale. În plus, se pot analiza situațiile financiare auditate ale unui client. Băncile comerciale cu care lucrează clienții reprezintă surse de încredere pentru informații cu privire la statutul creditului clienților și pot oferi companiilor informații despre starea datorilor și depozitele existente. Organizațiile specializate în stabilirea riscului de credit aferent persoanelor fizice sunt, de regulă, capabile să ofere o mare cantitate de informații cu privire la situația de credit a persoanelor juridice, înregistrările de plată a obligației, puterea financiară și informații istorice despre companie și liderii săi. Odată ce se ia decizia de a vinde bunuri cu credit comercial, se impune stabilirea condițiilor specifice de credit aferente clientului respectiv. De obicei, durata creditului este stabilită pornind de la cutumele respectivei ramuri industriale, având de asemenea în vedere performanța concurenților direcți.

Articolul de față este axat pe analiza creditelor comerciale ale firmelor. Cercetări recente (Lu și Yang, 2011) susțin faptul că furnizorii și clienții sunt principalii creditori în tranzacții de credit comercial, datorită avantajelor lor informaționale în raport cu băncile și cu alte instituții de credit. Totuși, procesul de obținere a profitului nu este atât de transparent cum se spera. O companie care intenționează obținerea de credit comercial trebuie să semneze un contract de împrumut cu un furnizor sau un client (Dai și Yang, 2015). Astfel, subiectul creditului comercial devine foarte important în afaceri. Din acest motiv, identificarea factorilor care contribuie la obținerea creditului comercial de către companii este foarte importantă. Prudența contabilă este unul dintre factorii care influențează modul de reflectare în contabilitate a contractelor de împrumut și, prin

urmare, prevenirea efectelor nocive asupra capitalului creditorilor și supra-raportarea activelor, fiind considerată o caracteristică de bază a raportării contabile (Watts, 2003; Jiang și Zhang, 2007); prin urmare, studiul efectului său asupra creditului comercial al firmelor este justificat. Cercetarea de față folosește ideile exprimate de Dai și Yang (2015) și Zhang (2013) și ambele tipuri de comportament prudentțial (condiționat și necondiționat) și își propune să examineze efectul prudenței asupra creditului comercial al companiilor cotate la Bursa de Valori din Teheran. Prima secțiune prezintă fundamentele teoretice și cele mai importante studii referitoare la prezenta cercetare; a doua secțiune prezintă metoda de cercetare, populația și eșantionul analizat, precum și modelele și variabilele de cercetare; a treia secțiune descrie rezultatele cercetării. Ultima parte este dedicată concluziilor cercetării.

1. Fundamente teoretice și cercetări anterioare

Acordarea de credit comercial de către companii implică strategii care urmăresc acordarea unui volum optim de credit comercial clienților, astfel încât să se crească volumul vânzărilor și să se asigure condiții de creditare comercială echivalente cu cele oferite de concurenți. Managerii financiari cu comportament prudentțial se așteaptă ca societățile comerciale cu rol de client să își plătească în primul rând datoriile anterioare și numai după aceea să solicite un nou credit comercial. Mai mult decât atât, în cazul unei strategii prudentiale de credit, acesta este acordat numai clienților care au referințe foarte bune privind plata cu alte ocazii sau în alte relații comerciale și sunt recunoscuți ca atare. Clienții și cumpărătorii fără referințe anterioare nu au șanse la fel de mari la obținerea unui credit. Consecința principală a politicilor prudentiale este reducerea la minim a creanțelor neplătite, mai ales atunci când clienții sunt anunțați aproape de data scadenței cu privire la încetarea dreptului de mai primi credit comercial în caz de neplată; cu toate acestea o astfel de politică drastică nu poate duce decât la o scădere a vânzărilor, precum și la o îndepărtare a clienților tradiționali, care vor apela la firmele concurente. Acei manageri financiari care au apetit pentru risc tind să acorde credit comercial clienților despre care nu dețin informații suficiente. Atunci când o nouă companie intră pe piață, ea solicită furnizorilor credit comercial; furnizorii decid în condiții de

maximă incertitudine, deoarece este posibil ca activitatea companiei să crească exploziv și respectiva companie să devină un client important, și refuzul acordării unui credit comercial ar însemna pierderea unui important profit în viitor. Managerii cu apetit față de risc decid aprobarea cererilor de credit comercial ale clienților vechi (sau solicitărilor de ridicare a plafonului de credit), astfel încât această decizie să poată crește nivelul vânzărilor și profitul firmei. Pentru a ilustra acest tip de politică, putem considera cazul unei companii cu activitate comercială care acceptă în continuare riscul de credit comercial și, în consecință, atrage clienți noi și profitabili. Într-o încercare de a păstra o imagine bună despre sine în mintea clienților, compania refuză să urmărească în justiție pe unii dintre clienții lor care nu își respectă clauzele contractuale și pe cei care nu reușesc să își achite datoriile comerciale atunci când devin scadente. Ca urmare, alegerea unei politici de prudență sau de asumare a riscului capătă o mare importanță în ceea ce privește creditul comercial. Comportamentul prezentat anterior face parte și dintre factorii importanți pentru acordarea de credite comerciale către diverse persoane fizice. Totuși, accentul principal al cercetării de față este pus pe discutarea creditelor comerciale acordate companiilor și a factorilor care influențează fenomenul. În cele ce urmează ne propunem să oferim explicații cu privire la nivelurile de prudență și creditul comercial acordat de către companii, prin luarea în considerare a politicilor prudențiale ale managerilor sau liderilor acestor organizații.

Nivelul de prudență adoptat depinde de diverși factori, inclusiv obligațiile contractuale existente între entitatea care acordă creditul comercial și alte părți interesate, posibilitatea de formulare și obținere a revendicărilor juridice, eforturile de a reduce sau întârzia plata taxelor, protejarea interesului public, creșterea calității informațiilor financiare, reducerea costurilor politice, asimetria informațională redusă și nivelul concurenței. În ciuda lipsei unei definiții cuprinzătoare a prudenței în literatura financiară și de contabilitate, au fost studiate două caracterizări importante ale acesteia. În primul rând, o tendință către prezentarea unei valori contabile mai îndepărtată de valoarea de piață; în al doilea rând, tendința de accelerare a recunoașterii pierderii și întârzierea recunoașterii profitului.

În ceea ce privește conceptele teoretice privind raportarea financiară aplicabile în Iran, prudența ca o

caracteristică calitativă a informațiilor financiare, subordonată credibilității acestora, este considerată „precauție”. Precauția implică utilizarea unui grad de prudență, care este necesară pentru a judeca estimările contabile în condiții ambigue, în sensul că nu se pot raporta venituri și active mai mari și costuri și datorii mai mici decât ceea ce denotă realitatea.

De-a lungul timpului, mulți cercetători au investigat diferite dimensiuni ale prudenței și relația acesteia cu alți factori și le-au interpretat prin diverse metode. În cercetarea de față, am luat în considerare ambele tipuri de prudență, condiționată și necondiționată. Acțiunea mai rapidă a unei companii, bazată pe o serie de „vești proaste” se numește prudență dependentă de știri sau prudență condiționată. Pe lângă aceasta, există un alt tip de prudență, care este independentă de știri și numită „prudență necondiționată”. Potrivit lui Ball și Shivakumar (2005), prudența necondiționată se referă la adoptarea metodelor contabile și a proceselor care reduc veniturile și valoarea contabilă netă a activelor, independent de știrile economice. Având în vedere conceptele de credit comercial menționate, precum și argumentele științifice ridicate de Dai și Yang (2015) și Zhang (2013) în ceea ce privește legătura dintre prudență și creditul comercial, întrebarea este dacă există o relație semnificativă între diferitele tipuri de prudență, caracteristicile sale și nivelul creditului comercial al firmelor.

Astfel, se poate spune că pentru studiul relației dintre aceste două elemente, metodele statistice descrise în literatura de specialitate pot fi de ajutor pentru o mai bună caracterizare a acestei relații și pentru a ajuta firmele care acordă finanțare prin credit comercial în aplicarea unui nivel optim de prudență. Cu toate că există o diferență între diferitele tipuri de prudență menționate și motivațiile pentru utilizarea lor, unele motivații similare pentru utilizarea lor (Beaver și Ryan, 2005) i-au determinat pe mulți cercetători să le utilizeze pe amândouă în propriile studii, în același mod ca și în cercetarea de față, într-o încercare de a măsura dimensiunile prudenței.

IzadiNia și Taheri (2016) au evaluat relația dintre calitatea contabilității și creditul comercial într-un eșantion format din 127 de companii cotate la Bursa de Valori din Teheran în perioada 2008-2013. Rezultatele au arătat că nu există nicio relație semnificativă între valoarea creditului comercial și continuitatea câștigurilor sau prudență, în timp ce există o relație negativă semnificativă între valoarea creditului comercial și gestionarea veniturilor.

Dai și Yang (2015) au explorat influența prudenței contabile asupra creditului comercial prin luarea în considerare a politicilor contabile. Ei au descoperit că societățile cu un nivel mai ridicat al prudenței beneficiază de credite comerciale mai mari. Mai mult decât atât, nivelul ridicat al prudenței contabile are un impact mai mare asupra creditului comercial în perioadele în care se aplică politici contabile mai stricte. Autorii au stabilit și că istoricul furnizorilor și clienților are influență în relația pozitivă dintre prudența contabilă și creditul comercial.

Talebnia și Mahdavi (2015) au studiat efectul creditelor comerciale și al datoriilor financiare asupra valorii participațiilor capitalizării bursiere în perioada 2007-2011 la Bursa din Teheran. Acești cercetători au investigat dacă există o diferență semnificativă între nivelul numerarului deținut de companii cu capitalizare bursieră ridicată și cele cu capitalizare bursieră redusă sau inexistentă. Rezultatele au arătat o relație inversă semnificativă între nivelul creditului comercial și deținerile de numerar. Cu o creștere a creditului comercial, firmele reduc deținerile de numerar. Studiul lor a arătat, de asemenea, că pentru companiile cotate la Bursa din Teheran nu există nicio relație semnificativă între nivelul de lichidități și capitalizarea bursieră.

Într-o cercetare empirică, Zhang (2013) a explorat relația dintre prudența contabilă și creditul comercial într-un eșantion format din 3.371 de companii cotate în Shanghai și Shenzhen în perioada 2007-2011. Pentru a evalua prudența contabilă, ei au folosit măsurătorile lui Ahmed și Duellman (2007), iar creditele comerciale au fost studiate din perspectiva AQTC (*Above Quota Trade Credit*). Rezultatele au arătat următoarele: cu cât sunt mai prudente politicile contabile, cu atât mai ușor se obține un credit comercial cu costuri mici pentru întreprindere; cu cât sunt mai prudente politicile contabile ale întreprinderii, cu atât acesteia îi este mai ușor să obțină credite comerciale oferite de furnizori, iar atunci când creditele comerciale depășesc necesitățile, apare excesul de credit comercial.

Ghafari, Jahanshad și Pourzamani (2013) au evaluat efectul creditului comercial și al constrângerilor de finanțare asupra politicii de dividende. În acest scop, au fost analizate datele a 185 de firme din 2006 până în 2011. Rezultatele testării ipotezei au indicat faptul că nivelul de credit comercial al firmelor cotate la Bursa din Teheran și nivelul dividendelor sunt legate în mod direct și semnificativ.

Hui, Klasa și Yeung (2012) susțin că, deoarece prudența contabilă permite recunoașterea pierderilor în timp util,

aceasta poate proteja interesele clienților și furnizorilor la semnarea contractelor și pentru a reduce pierderile potențiale generate de astfel de tranzacții.

Pindando și Bastos (2009) susțin că utilizarea creditului comercial de către firme în locații geografice diferite nu se realizează în mod similar, deși instrumentul este folosit de companiile din întreaga lume. Cea mai bună dovadă în acest sens este nivelul eterogen de protecție a creditorilor sau diferențele de calitate între sistemele de contabilitate în diferite țări. Ei au studiat relația dintre conceptele de credit comercial, protecția creditorilor și standardele de contabilitate, prin utilizarea datelor din 13 țări. Rezultatele cercetărilor au indicat un efect pozitiv al selecției nefavorabile și un efect negativ al hazardului moral asupra creditului comercial extins. În plus, analizele lor au arătat că nivelul de protecție a creditorilor și sistemul contabil atenuază influența negativă a hazardului moral asupra creditului comercial.

Zhang (2008) susține că prudența contabilă mai mare face mai ușor pentru companiile beneficiare să încalce clauzele restrictive din contractele de credit, și ajută creditorii să execute forțat sau să re-negocieze contractele de credit comercial. Prin urmare, cu cât este mai mare nivelul de prudență contabilă, cu atât este mai mică rata dobânzii de împrumut plătite de societate. În mod similar, prudența contabilă poate reduce asimetria informațională, poate proteja interesele furnizorilor și clienților într-o măsură mai mare, și poate ajuta ambele părți ale unui contract să stabilească relații de cooperare cu încredere reciprocă, astfel încât furnizorii și clienții să devină dispuși în a accepta un anumit grad de risc și a oferi mai mult credit comercial. Pe de altă parte, în cazul în care rapoartele financiare ale unei companii sunt mai puțin prudente și interesele furnizorilor și clienților nu pot fi protejate, condițiile de plată impuse de furnizori și clienți vor fi mai stricte, deoarece acestea doresc să își protejeze propriile interese și să controleze riscurile. În consecință, companiile nu vor oferi masiv credit comercial.

2. Metodologia de cercetare

Prezenta metodă de cercetare este aplicată în concordanță cu scopul urmărit, fiind corelațională și descriptivă prin natura sa. În cercetarea de față, într-un efort de a colecta și de a dezvolta fundamentele teoretice și literatura de specialitate, au fost consultate reviste de specialitate locale și internaționale în

biblioteca. Au fost, de asemenea, extrase din situațiile financiare date financiare esențiale ale companiilor cotate la Bursa din Teheran (*TSE – Tehran Stock Exchange*), prin intermediul unor aplicații software financiare și al paginii web Codal (în limba persană). După colectarea datelor, au fost efectuate unele calcule de variabile utilizând Excel, iar analiza finală pentru testarea ipotezelor de cercetare a fost realizată cu aplicația software pentru econometrie Eviews.

2.1. Ipoteze de cercetare

Dat fiind fundamentul teoretic și literatura de specialitate consultată, ipotezele de cercetare sunt formulate după cum urmează:

H1. Există o relație pozitivă și semnificativă între prudența contabilă condiționată și nivelul de credit comercial al companiilor;

H2. Există o relație pozitivă și semnificativă între prudența contabilă necondiționată și nivelul de credit comercial al companiilor.

2.2. Modele de cercetare și variabile utilizate

Pentru a testa ipotezele, s-a utilizat modelul ajustat de Dai și Yang (2015), după cum urmează:

$$TC_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 CC - Score_{i,t-1} + \beta_2 UC - Score_{i,t-1} + \beta_3 AGE_{i,t} + \beta_4 SIZE_{i,t} + \beta_5 CFO_{i,t} + \beta_6 LIQ_{i,t} + \beta_7 EBIT_{i,t} + \beta_8 OI_GROWTH_{i,t} + \beta_9 OWNCON_{i,t} + \beta_{10} BRDSZE_{i,t} + \beta_{11} BRDIND_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

unde

TC reprezintă creditul comercial, calculat astfel:

$$TC = \frac{\text{Creanțe} + \text{Efecte de primit}}{\text{Total active}}$$

CC_Score reprezintă scorul privind prudența condiționată, estimat prin modelul lui Khan și Watts (2009).

$$UC_Score = (-1) \left(\frac{\text{media mobilă a tuturor datoriilor fără amortizare}}{\text{valoarea medie a activelor totale}} \right)$$

AGE reprezintă logaritmul natural al numărului de ani de la înființarea companiei;

În consecință, nivelul prudenței va fi evaluat anual, (conform Ahmed și Duellman, 2012; Kim și Zhang, 2013) pe baza următorului model:

$$\frac{EPS_{i,t}}{Pri_{i,t-1}} = \lambda_0 + \lambda_1 DT_{i,t} + \lambda_2 RET_{i,t} + \lambda_3 DT_{i,t} \times RET_{i,t} + \lambda_4 MC_{i,t-1} + \lambda_5 Lev_{i,t-1} + \lambda_6 MtB_{i,t-1} + \lambda_7 DT_{i,t} \times MC_{i,t-1} + \lambda_8 DT_{i,t} \times Lev_{i,t-1} + \lambda_9 DT_{i,t} \times MtB_{i,t-1} + \lambda_{10} RET_{i,t} \times MC_{i,t-1} + \lambda_{11} RET_{i,t} \times Lev_{i,t-1} + \lambda_{12} RET_{i,t} \times MtB_{i,t-1} + \lambda_{13} DT_{i,t} \times RET_{i,t} \times MC_{i,t-1} + \lambda_{14} DT_{i,t} \times RET_{i,t} \times Lev_{i,t-1} + \lambda_{15} DT_{i,t} \times RET_{i,t} \times MtB_{i,t-1} + v_{i,t}$$

În modelul de mai sus, **EPS** reprezintă profitul pe acțiune, **Pri** reprezintă prețul acțiunilor cu o lună înainte de finalul anului fiscal, **RET** reprezintă remunerarea anuală a acțiunilor companiei, **DT** reprezintă o variabilă artificială care are valoarea 1 dacă RET este negativ și 0 în caz contrar, **MtB** reprezintă raportul între valorile contabile și valorile de piață, **MC** reprezintă logaritmul valorii de piață a companiei, iar **Lev** reprezintă ponderea datoriilor pe termen lung în totalul activelor companiei.

Ulterior, pe baza modelului de mai sus, prudența condiționată se va calcula pe baza scorului propus de Khan și Watts (2009), precum și de Kim și Zhang (2013), pornind de la formula:

$$CC_Score_{i,t} = \lambda_3 DT_{i,t} \times RET_{i,t} + \lambda_{13} DT_{i,t} \times RET_{i,t} \times MC_{i,t-1} + \lambda_{14} DT_{i,t} \times RET_{i,t} \times Lev_{i,t-1} + \lambda_{15} DT_{i,t} \times RET_{i,t} \times MtB_{i,t-1}$$

UC_Score reprezintă nivelul prudenței necondiționate, calculat pe baza rezultatelor cercetării lui Ahmed ș.a. (2002); Ahmed și Duellman (2012); Biddle, Ma și Song (2013); Givoly și Hayn (2000) după cum urmează:

SIZE reprezintă logaritmul natural al activelor totale;

CFO reprezintă raportul dintre fluxurile de trezorerie nete din activități curente și total active;

LIQ reprezintă raportul dintre activele curente și totalul activelor (lichiditatea);

EBIT reprezintă raportul dintre câștigurile înainte de impozit și totalul activelor;

OI_GROWTH reprezintă raportul dintre diferența între profitul operațional al anului curent și profitul operațional al anului precedent (creșterea profitului operațional);

OWNCON reprezintă gradul de concentrare a proprietății asupra companiei, obținut ca pătrat al procentului deținut în companie de către acționari în anul curent (exceptând acționari diverși, Herfindahl-Hirschman Index = $\sum S_i^2$);

BRDSZE reprezintă numărul total al membrilor consiliului de administrație; și

BRDIND reprezintă independența consiliului de administrație, calculată ca raport între numărul de

membri fără funcții executive ai consiliului de administrație și numărul total de membri al acestuia.

Definiția și conținutul fiecărei variabile sunt prezentate pe scurt în anexă.

2.3. Populație statistică și eșantion

Populația din cercetarea de față este formată din toate companiile cotate la Bursa din Teheran în perioada 2009-2013. Alegerea intervalului de timp pentru analiză a fost un element important, întrucât era nevoie de date din anul precedent pentru măsurarea și calcularea unor variabile, inclusiv cu privire la tipurile de prudență și rata de creștere. Astfel, datele din 2008 au fost colectate și studiate complet. Mai mult decât atât, eșantionul de studiu a fost determinat luând în considerare condițiile menționate în **Tabelul nr. 1** și pe baza eșantionării prin ștergere sistematică.

| Tabelul nr. 1. Selecția eșantionului | |
|---|----------|
| Procesul de eșantionare | Nr. obs. |
| Număr total de observații disponibile pentru perioada 2009-2013 | 3005 |
| Au fost șterse: | |
| Companii care au absentat de pe bursă în perioada 2009-2013 sau cărora le lipsesc informații esențiale din situațiile financiare. | 980 |
| Din cauza absenței informațiilor de sfârșit de an fiscal în ultima lună a calendarului persan (15 martie) sau modificări ale limitelor anului fiscal pe perioada studiată. | 615 |
| Eliminarea firmelor de investiții, de intermediere financiară, a băncilor și a firmelor de asigurări, a grupurilor de companii și a companiilor în comandită, din cauza lipsei de transparență în raportarea operațiilor curente și financiare. | 320 |
| Companii ale căror titluri au fost oprite de la tranzacționare sau nu s-au tranzacționat pentru perioade mai mari de trei luni. | 660 |
| Companii care au raportat pierderi în perioada studiului. | 60 |
| Eșantion final (nr. de observații) după aplicarea condițiilor. | 370 |

Sursa: prelucrările autorilor

Notă: din cauza limitărilor existente, numărul real de companii utilizate pentru testarea ipotezelor este de 74, iar numărul de exerciții financiare distincte pentru care s-a realizat analiza (numărul de observații) este 370.

3. Rezultate

Tabelul nr. 2 prezintă rezultatele analizei statistice descriptive ale variabilelor de cercetare.

Tabelul nr. 2. Rezultate statistice descriptive

| Variabilă | Observații | Medie | Mediană | Minim | Maxim | Ab. std. |
|-----------|------------|--------|---------|--------|--------|----------|
| TC | 370 | 0,083 | 0,049 | 0,000 | 0,459 | 0,095 |
| CC_Score | 370 | -0,043 | 0,000 | -0,755 | 1,096 | 0,126 |
| UC_Score | 370 | -4,60 | -3,11 | 1,15 | -2,32 | 3,48 |
| AGE | 370 | 3,085 | 3,178 | 0,693 | 4,060 | 0,667 |
| SIZE | 370 | 13,516 | 13,443 | 11,314 | 17,231 | 1,168 |
| CFO | 370 | 0,145 | 0,127 | -0,282 | 0,620 | 0,133 |
| LIQ | 370 | 0,626 | 0,669 | 0,108 | 0,963 | 0,210 |
| EBIT | 370 | 0,182 | 0,159 | -0,079 | 0,655 | 0,130 |
| OI_GROWTH | 370 | 0,523 | 0,150 | -0,968 | 41,376 | 2,600 |
| OWNCON | 370 | 0,479 | 0,501 | 0,066 | 1,000 | 0,174 |
| BRDSZE | 370 | 5,021 | 5,000 | 2,000 | 6,000 | 0,264 |
| BRDIND | 370 | 0,639 | 0,600 | 0,000 | 1,000 | 0,167 |

Sursa: prelucrările autorilor

După cum se poate observa din **Tabelul nr. 2**, un număr de 74 de companii au fost studiate timp de cinci ani și au fost observate 370 de exerciții financiare. Având în vedere accesibilitatea variabilelor de studiu în această cercetare, numărul de observații pentru toate variabilele este 370. Mai mult decât atât, valorile aproximative ale mediei și medianei indică faptul că populația are o distribuție normală.

Tabelul nr. 3 prezintă rezultatele corelației între variabile. Coeficientul de corelație este o relație simetrică; cu cât se situează mai aproape de valoarea unitară, cu atât mai mare este dependența între variabilele analizate. În ceea ce privește variabilele independente, un coeficient de corelație mai mare poate denatura rezultatele de regresie. Așa cum rezultă din **Tabelul nr. 3**, nu există nicio corelație semnificativă (coliniară) între variabile, toate corelațiile rămânând la un nivel rezonabil.

Tabelul nr. 3. Matricea corelațiilor

| | TC | CC_Score | UC_Score | Age | Size | CFO | LIQ | EBIT | OI_GROWTH | OWNCON | BRDSZE | BRDIND |
|-----------|--------|----------|----------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------|--------|--------|--------|
| TC | 1 | | | | | | | | | | | |
| CC_Score | 0,032 | 1 | | | | | | | | | | |
| UC_Score | 0,045 | -0,118 | 1 | | | | | | | | | |
| Age | 0,008 | 0,001 | 0,080 | 1 | | | | | | | | |
| Size | 0,035 | 0,094 | 0,101 | 0,006 | 1 | | | | | | | |
| CFO | -0,173 | 0,020 | -0,057 | 0,027 | 0,045 | 1 | | | | | | |
| LIQ | 0,366 | 0,130 | 0,050 | 0,014 | -0,256 | -0,173 | 1 | | | | | |
| EBIT | -0,243 | 0,118 | -0,034 | 0,041 | 0,069 | 0,572 | 0,012 | 1 | | | | |
| OI_GROWTH | -0,038 | -0,260 | 0,052 | 0,005 | 0,076 | -0,024 | -0,090 | 0,026 | 1 | | | |
| OWNCON | 0,116 | -0,041 | -0,029 | 0,006 | -0,161 | -0,135 | 0,151 | -0,121 | 0,004 | 1 | | |
| BRDSZE | 0,011 | -0,037 | 0,021 | 0,076 | 0,180 | -0,005 | -0,103 | -0,009 | -0,011 | -0,156 | 1 | |
| BRDIND | -0,054 | -0,007 | 0,080 | -0,095 | 0,055 | 0,058 | -0,054 | 0,076 | 0,009 | -0,225 | 0,230 | 1 |

Sursa: prelucrările autorilor

Mai mult decât atât, în ceea ce privește testele statistice realizate înainte de testarea propriu-zisă a ipotezelor, am folosit testul White, cu scopul de a determina omogenitatea sau eterogenitatea dispersiei în modelul propus. Rezultatele au confirmat eterogenitatea dispersiei în cadrul modelului. În scopul de a remedia această

problemă, am aplicat în cadrul modelului metoda generalizată pentru estimarea celor mai mici pătrate.

Pe de altă parte, atunci când am folosit datele de sinteză pentru estimarea ipotezelor, părea că este necesar recursul la testul F-Limer, pentru a determina tipul

metodei și modul de estimare. În cazul în care rezultatul testului se bazează pe utilizarea datelor centralizate, estimarea modelului este realizată pe aceste date. În cazul în care rezultatul testului se obține în urma utilizării metodei datelor de tip panel, se va recurge la testul Hausman pentru determinarea efectelor fixe sau aleatorii din cadrul modelului. Rezultatele acestor două

teste au arătat că trebuie utilizate date de tip panel și efecte fixe pentru a evalua modelul de cercetare.

3.1. Testarea ipotezelor

Tabelul nr. 4 prezintă rezultatul testării ipotezelor de cercetare prin utilizarea metodei generalizate a celor mai mici pătrate.

Tabelul nr. 4. Rezultatele estimării celor două ipoteze

| Variabila | Coefficient | Valoare T | Valoare P |
|---------------------|-------------|-----------|-----------|
| Constanta | 0,4634 | 8,7771 | 0,0000 |
| CC_Score | 0,0023 | 0,2857 | 0,0052 |
| UC_Score | 105.270,8 | 7,1670 | 0,0000 |
| AGE | -0,0111 | -0,8298 | 0,4076 |
| SIZE | -0,0221 | -3,9004 | 0,0001 |
| CFO | -0,0275 | -3,0062 | 0,0029 |
| EBIT | 0,0043 | 0,3706 | 0,7115 |
| LIQ | 0,0768 | 8,5396 | 0,0000 |
| OI_GROWTH | 0,0001 | 0,7729 | 0,4403 |
| OWNCON | 0,0027 | 0,1597 | 0,8732 |
| BRDIND | 0,0145 | 5,4145 | 0,0000 |
| BRDSIZE | -0,0193 | -5,9923 | 0,0000 |
| Adj. R ² | | 0,9033 | |
| DW | | 2,0461 | |
| F-test | | 42,0497 | |
| Prob (F-test) | | 0,0000 | |

Sursa: prelucrările autorilor

Analizând rezultatele din **Tabelul nr. 4** se observă faptul că există o relație pozitivă și semnificativă între prudența condiționată și dimensiunile creditului comercial. În ceea ce privește prudența necondiționată, rezultatele au indicat o relație pozitivă și semnificativă între această variabilă și dimensiunile creditului comercial. Mai mult decât atât, coeficientul de determinare ajustat indică faptul că aproximativ 90% din variația variabilei dependente este explicată prin variabile independente și de control. Testul F (*Fisher-Snedecor*) și nivelul de semnificație observat în modelul de cercetare demonstrează că modelul de regresie este semnificativ și nu are probleme de autocorelație, considerând statistica Durbin-Watson. Prin urmare, având în vedere rezultatele, prima și a doua ipoteză despre o relație pozitivă și semnificativă între diferitele tipuri de prudență și volumul creditului comercial al companiilor sunt confirmate.

4. Concluzii

Prezenta cercetare a explorat impactul prudenței condiționate și necondiționate asupra volumului de credit comercial al companiilor cotate la Bursa de Valori din Teheran, pe baza unui eșantion format din 74 de entități, pentru perioada 2009-2013. Dată fiind importanța separării tipurilor de prudență și diferențele și asemănările care există între aceste tipuri, s-au analizat ambele tipuri de prudență în această cercetare. În plus, s-au folosit concepte propuse de cercetări anterioare, în special Dai și Yang (2015) și Zhang (2013) pentru măsurarea relației dintre diferitele tipuri de prudență și volumul creditului comercial.

În conformitate cu rezultatele evaluării ipotezelor de cercetare, putem afirma că ambele tipuri de prudență contabilă, atât cea condiționată, cât și cea necondiționată, pot duce la o scădere a asimetriei informaționale și pot proteja interesele furnizorilor și

clienților într-un mod mai eficient. Pe de altă parte, întrucât interesele ambelor părți sunt securizate și protejate în mod superior, ambele părți ale contractului de credit comercial își pot dezvolta colaborarea pe baza unor acorduri, contracte și a încrederii reciproce, asumându-și astfel un anumit nivel de risc și putând oferi credit comercial suplimentar.

Cu toate acestea, trebuie avut în vedere faptul că rezultatele cercetării relevă că este mai probabilă obținerea creditului comercial atunci când firmele care îl solicită adoptă politici și proceduri prudențiale, fie ele

condiționate sau necondiționate. Astfel, se recomandă organismelor de standardizare și normalizatorilor care încearcă să elimine principiul prudenței din cadrul standardelor de contabilitate să acționeze cu grijă în ceea ce privește eliminarea acestui principiu și să pună în balanță consecințele prin luarea în considerare a rezultatelor de cercetare obținute până în prezent. Pentru studiile viitoare, cercetătorilor li se recomandă investigarea altor factori din domeniul contabil și financiar cu influență semnificativă în procesul de acordare a creditului comercial.

Anexă – Variabile și definiții

| Variabilă | Definiție |
|-----------|---|
| TC | (Creanțe + Efecte de primit) / Total active |
| CC_Score | Calculat pe baza scorului lui Khan și Watts (2009) și al lui Kim și Zhang (2013) |
| UC_Score | Calculat pe baza studiului lui Ahmed ș.a. (2002); Ahmed și Duellman, (2012); Biddle, Ma și Song, (2013); Givoly și Hayn (2000) |
| AGE | Logaritmul natural al vârstei companiei, exprimată în ani |
| SIZE | Logaritmul natural al valorii totale a activelor |
| CFO | Raportul dintre fluxul de trezorerie total net din activități curente și Total active |
| LIQ | Raportul dintre activele curente și Total active |
| EBIT | Raportul dintre profitul înainte de impozitare și Total active |
| OI_GROWTH | (Venit curent din exploatare – Venit precedent din exploatare) / Venit precedent din exploatare |
| OWNCON | Pătratul procentului total al posesiunii acționarilor în anul curent (Herfindahl-Hirschman Index = $\sum Si^2$) |
| BRDSZE | Numărul total de membri ai consiliului de administrație |
| BRDIND | Raportul dintre numărul de membri fără funcții executive ai consiliului de administrație și numărul total de membri ai consiliului de administrație |

BIBLIOGRAFIE

- Ahmed, A. și Duellman, S. (2007), Accounting conservatism and board of director characteristics: An empirical analysis, *Journal of Accounting & Economics*, vol. 43, nr. 2, pp. 411-437, DOI: 10.1016/j.jacceco.2007.01.005.
- Ahmed, A. și Duellman, S. (2012), Managerial overconfidence and accounting conservatism, *Journal of Accounting Research*, vol. 51, nr. 1, pp. 1-3, DOI: 10.1111/j.1475-679X.2012.00467.x.
- Ahmed, A., Billings, B., Morton, R., și Stanford-Harris, M. (2002), The role of accounting conservatism in mitigating bondholder–shareholder conflicts over dividend policy and in reducing debt costs, *Accounting Review*, vol. 77, nr. 4, pp. 867-89, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3068874>.
- Ball, R. și Shivakumar, L. (2005), Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, nr. 1, pp. 83-128, DOI: 10.1016/j.jacceco.2004.04.001.
- Beaver, W. și Ryan, S. (2005), Conditional and unconditional conservatism: concepts and modelling, *Review of Accounting Studies*, vol. 10, nr. 2, pp. 269-309, DOI: 10.1007/s11142-005-1532-6.
- Biddle, G., Ma, M. și Song, F. (2013), Accounting conservatism and bankruptcy risk, SSRN *Electronic Journal*, June 2012, [pdf] Disponibil la: https://www.researchgate.net/publication/228127067_Accounting_Conservatism_and_Bankruptcy_Ris

- k, [Accesat pe 3 ianuarie 2017], DOI: 10.2139/ssrn.1621272.
7. Dai, B. și Yang, F. (2015), Monetary policy, accounting conservatism and trade credit, *China Journal of Accounting Research*, vol. 8, nr. 4, pp. 295-313, DOI: 10.1016/j.cjar.2015.09.002.
 8. Givoly, D. și Hayn, C. (2000), The changing time-series properties of earnings, cash flows and accruals: has financial reporting become more conservative? *Journal of Accounting and Economics*, vol. 29, nr. 3, pp. 287-32, DOI: 10.1016/S0165-4101(00)00024-0.
 9. Ghafari, F., Jahanshad, A. și Pourzamani, Z. (2013), *The effect of trade credit and constraints of financing on dividend policy*, M.A. Thesis, Faculty of Economics & Accounting, Islamic Azad University, Central Tehran Branch.
 10. Hui, K.W., Klasa, S. și Yeung, P.E. (2012), Corporate suppliers and customers and accounting conservatism, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 53, nr. 1-2, pp. 115-135, DOI: 10.1016/j.jacceco.2011.11.007.
 11. IzadiNia, N. și Taheri, M. (2016), The relation between accounting quality and trade credit, *Journal of Empirical Research in Accounting* (in Persian), vol. 5, nr. 3, pp. 81-102, [online] Disponibil la: http://jera.alzahra.ac.ir/article_2159.html, [Accesat pe 3 ianuarie 2017].
 12. Jiang, G.H. și Zhang, R. (2007), Conservatism or fair value: an analysis based on stock price reactions, *Accounting Research*, vol. 6, pp. 20-25 (in Chinese).
 13. Khan, M. și Watts, R.L. (2009), Estimation and empirical properties of a firm-year measure of accounting conservatism, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 48, nr. 2-3, pp. 132-15, DOI: 10.1016/j.jacceco.2009.08.002.
 14. Kim, J.B. și Zhang, L. (2013), Accounting conservatism and stock price crash risk: firm-level evidence, *Contemporary Accounting Research*, vol. 33, nr. 1, pp. 412-441, DOI: 10.1111/1911-3846.12112.
 15. Lu, Z.F. și Yang, D.M. (2011), Commercial credit: alternative financing or buyers' markets? *Manage. World*, vol. 4, pp. 6-14 (in Chinese).
 16. Talebnia, Gh. și Mahdavi, M. (2015), The effect of trade credit and financial depth on cash holdings, *Quarterly journal of accounting knowledge and management auditing* (in Persian), vol. 4, nr. 13, pp. 41-54, [online] Disponibil la: http://jmaak.srbiau.ac.ir/article_7697_1442.html, [Accesat pe 3 ianuarie 2017].
 17. Watts, R.L. (2003), Conservatism in accounting. Part I: Explanations and implications, *Accounting Horizons*, vol. 17, nr. 3, pp. 207-221, DOI: 10.2308/acch.2003.17.3.207.
 18. Zhang, J. (2008), The contracting benefits of accounting conservatism to lenders and borrowers, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 45, nr. 1, pp. 27-54, DOI: 10.1016/j.jacceco.2007.06.002.
 19. Zhang, R.R. (2013), *The Empirical Research of Accounting Conservatism and Trade Credit*, Master's thesis, [online] Disponibil la: <http://www.topresearch.org/showinfo-173-688987-0.html>, [Accesat pe 3 ianuarie 2017].