

---

# Despre măsurarea presiunii fiscale

## la nivelul firmelor cotate pe piața alternativă a Bursei de Valori București

---

Prof. univ. dr. Costel ISTRATE,  
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” din Iași, România,  
e-mail: [istrate@uaic.ro](mailto:istrate@uaic.ro)

### Rezumat

Presiunea fiscală se poate stabili la nivel macroeconomic, dar și la nivel microeconomic prin analiza datelor furnizate de firme, prin situațiile lor financiare sau a unor date statistice oficiale. În acest studiu, autorul a propus o formulă de calcul a presiunii fiscale care include, la numitor, impozitele și taxele trecute de firme pe cheltuieli și care apar explicit în contul de profit și pierdere, la care s-a adăugat valoarea reconstituită a contribuțiilor sociale și fiscale ale angajaților. De asemenea, spre deosebire de literatura de până acum, s-au raportat aceste costuri fiscale la cifra de faceri și nu la vreun rezultat contabil. Populația analizată o reprezintă firmele cotate pe piața AeRo a BVB, în perioada 2010-2019, adică un total de aproape 3.000 de observații. Rezultatele permit să se constate o creștere sistematică a ponderii sarcinii fiscale în cifra de afaceri, de-a lungul perioadei luate în calcul. În verificarea efectelor unor variabile propuse de literatură asupra sarcinii fiscale, autorul a găsit că firmele mari au o sarcină fiscală mai mică, firmele mai rentabile sunt și mai taxate decât celelalte, sarcina fiscală este mai mică pentru firmele mai îndatorate, iar creșterea ponderii imobilizărilor în bilanț duce la o creștere a sarcinii fiscale. În plus față de literatură, s-a introdus o variabilă nouă – opinia de audit – și s-a constatat că firmele care primesc opinii modificate de audit au o sarcină fiscală mai mare.

**Cuvinte cheie:** sarcină fiscală; cifră de afaceri; firme românești cotate pe AeRo; cota efectivă de impozitare

**Clasificare JEL:** M40, H20

**Vă rugăm să citați acest articol astfel:**

Istrate, C., A Measure of Tax Burden for the Companies Listed on the AeRo Segment of the Bucharest Stock Exchange, *Audit Financiar*, vol. XIX, no. 1(161)/2021, pp. 172-190, DOI: 10.20869/AUDITF/2021/161/006

**Link permanent pentru acest document:**

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2021/161/006>

Data primirii articolului: 31.12.2020

Data revizuirii: 5.01.2021

Data acceptării: 9.02.2021

## Introducere

Acoperirea cheltuielilor publice impune colectarea de venituri bugetare, mai ales sub forma impozitelor, taxelor și contribuțiilor plătite și/sau suportate de contribuabilii persoane fizice sau juridice. Nivelul impozitelor dintr-o economie este determinat de mai multe variabile, dintre care reținem volumul mai mare sau mai mic al cheltuielilor publice de finanțat, intențiile statului de intervenție în economie ș.a. Fiscalitatea, înțelegând ca sistem de reguli privind stabilirea și perceperea impozitelor și a taxelor, precum și de verificare a modului în care contribuabilii își îndeplinesc obligațiile fiscale, este percepută în mod diferit de către diversele părți interesate în finanțarea cheltuielilor publice: politicieni, funcționari publici, oameni de afaceri, manageri, investitori, contabili, asistați social de toate felurile, societate civilă, public etc.

Abordările privind impozitele și taxele sunt impregnate de considerente politice, ideologice, economice, sociale, de bunăstare personală, în funcție de poziția pe care se situează fiecare observator și de nivelul de analiză reținut. Astfel, la nivel macroeconomic este bine-cunoscută formula ratei fiscalității, care măsoară presiunea fiscală prin raportarea veniturilor fiscale ale statului la produsul intern brut. Nivelul acestei rate a fiscalității este diferit în spațiu și evoluează în timp. Sunt disponibile statistici numeroase cu privire la acest indicator. În **Tabelul nr. 1**, am preluat de la Eurostat o situație a evoluției procentului veniturilor fiscale în PIB pentru țările membre ale Uniunii Europene, la care se adaugă cele din Spațiul Economic European, în perioada 2010-2018 (la data redactării acestui text, datele de 2019 nu erau decât parțiale, așa că nu le-am mai luat în considerare). Datele raportate la nivel european așază România într-o poziție foarte bună din perspectiva celor care susțin diminuarea presiunii fiscale: dacă ordonăm descrescător procentele pentru 2018, România se situează în penultima poziție, cu 27,1%, fiind urmată doar de Irlanda, cu 23,0%. Față de media UE, de peste 40%, putem comenta în sensul că România este o țară cu presiune fiscală mică sau, dacă abordăm lucrurile din perspectiva unei ideologii care promovează puternic intervenția statului, că România are un potențial important de creștere a impozitelor și taxelor pentru a se apropia de media europeană.

De asemenea, vedem și că evoluția presiunii fiscale în România nu arată ponderi foarte mari ale veniturilor

fiscale în PIB: un maxim de 28,3% în 2011 și un minim de 25,8% în 2017. Dacă facem media pe cei 9 ani din statistica prezentată în **Tabelul nr. 1** și ordonăm din nou descrescător, România rămâne pe penultima poziție, tot înaintea Irlandei, dar diferența dintre cele două țări este mult mai mică (de sub 1 punct procentual).

Diversele impozite care afectează contribuabilii într-o țară pot fi analizate macroeconomic – și rezultă statistici precum cea prezentată în **Tabelul nr. 1** – dar și la nivelul fiecărui contribuabil sau grup de contribuabili în parte, precum și luând în considerare unul sau mai multe impozite specifice. Adeseori, când se aduce în discuție analiza contribuției entităților și a cetățenilor la acoperirea cheltuielilor publice se vorbește despre cota efectivă de impozitare, stabilită în diverse forme (Hanappi, 2018). De asemenea, literatura acordă o importanță deosebită efectelor impozitării asupra proiectelor de investiții, luând-se în considerare – din nou – impozitul pe profit, dar și impozitul pe dividendele ori pe dobânzile acordate finanțatorilor firmelor care derulează proiectele respective, precum și eventuale alte impozite generate de condițiile specifice în care se face investiția sau de particularitățile regimului fiscal din teritoriile implicate în realizarea investiției respective. Se calculează astfel – folosindu-se formule din cele mai complicate – rate efective medii sau marginale de impozitare care servesc drept ghid investitorilor în alegerea de proiecte (Devereux & Griffith, 2003; Hanappi, 2018).

Obiectivul nostru nu este de a ne analiza presiunea fiscală la nivel macroeconomic, ci de a calcula și interpreta indicatori de presiune fiscală la nivel microeconomic, reținând datele publicate prin situațiile financiare anuale de către firmele românești cotate pe piața alternativă (AeRO) a Bursei de Valori București (BVB).

Sigur că orice comparație cu situația macroeconomică este utilă, în măsura în care indicatorii folosiți sunt comparabili. De multe ori, în literatură se analizează cota efectivă de impozitare doar pe baza cheltuielilor sau plăților privind impozitul pe profit (raportate, de regulă, la profitul brut), calculele făcând-se fie anual, fie cumulată pe perioade mai mari sau mai mici de timp. Această abordare este o consecință firească a faptului că relația contabilitate-fiscalitate se analizează îndeosebi prin prisma impozitului pe profit. Mintz & Chen (2014) recunosc însă că, în teorie, calculul unei cote efective de impozitare ar trebui să țină cont de toate impozitele care influențează rezultatele contabile; totuși, în practică, mai

ales în țările dezvoltate, cum ar fi SUA, informațiile despre unele impozite nu pot fi estimate, mai ales atunci când se stabilesc cote efective previzionale, de avut în vedere în analiza proiectelor de investiții. Park (2020) găsește în literatură mai multe modele de măsurare a sarcinii fiscale, modele care iau în considerare, pe lângă impozitul pe profit, taxele/contribuțiile aferente salariilor, taxele pe consum, dar și impozitele, precum cel pe dividende ori pe dobânzi. Astfel, este justificată intenția de a stabili un indicator care să măsoare cât mai complet presiunea fiscală asupra entităților, după modelul indicatorilor macroeconomici amintiți mai sus, luând în considerare cât mai multe impozite și taxe suportate de entități. În acest scop, se completează studiul lui Lazăr & Istrate (2018)

care investighează măsura în care performanțele firmelor cotate pe piața reglementată de la BVB sunt influențate de impozitele și taxele suportate de aceste firme. Cei doi autori construiesc o variabilă mai cuprinzătoare pentru a măsura sarcina fiscală a firmelor, alegând să cumuleze impozitul pe profit cu contribuțiile sociale ale angajatorilor și cu alte impozite recunoscute de firme pe cheltuieli; suma acestor impozite de raportează la un indicator stabilit pe baza EBITDA. În ceea ce privește studiul de față, vom raporta cheltuieli cu impozitele și taxele – apărute explicit în situațiile financiare ale firmelor sau reconstituite – la cifra de afaceri, ca indicator de performanță care nu depinde de opțiuni contabile, de finanțare, de fiscalitate sau de alt tip operate de entități.

**Tabelul nr. 1. Ponderea veniturilor din impozite și din contribuții sociale în PIB (%)**

Statul/Anul	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Uniunea Europeană – 28 state membre (2013-2020)	38,5	38,9	39,5	39,9	39,8	39,6	39,9	40,2	40,3
Belgia	46,0	46,9	47,8	48,6	48,2	47,4	46,6	47,0	47,2
Bulgaria	26,1	25,4	26,7	28,4	28,4	29,1	29,1	29,4	29,9
Cehia	32,7	33,8	34,3	34,8	33,9	34,1	34,8	35,4	36,2
Danemarca	46,3	46,3	46,9	47,3	49,9	47,3	46,6	46,9	45,3
Germania	38,8	39,1	39,7	39,9	39,6	40,0	40,5	41,0	41,5
Estonia	33,1	31,4	31,7	31,7	32,1	33,3	33,8	32,9	33,0
Irlanda	28,4	29,0	29,2	29,6	29,6	23,8	24,0	23,1	23,0
Grecia	34,2	36,1	38,8	38,6	39,1	39,6	41,5	41,5	41,5
Spania	32,3	32,1	33,3	34,1	34,8	34,7	34,4	34,7	35,4
Franta	44,2	45,4	46,5	47,5	47,7	47,7	47,6	48,3	48,4
Croația	36,0	35,2	35,9	36,4	36,7	37,3	37,8	37,8	38,6
Italia	41,5	41,4	43,4	43,5	43,2	43,1	42,4	42,1	42,1
Cipru	31,7	31,7	31,7	31,8	33,8	33,2	32,4	33,3	33,8
Letonia	28,6	28,5	29,3	29,6	29,9	30,3	31,4	31,6	31,4
Lituania	28,7	27,6	27,3	27,2	27,8	29,3	30,0	29,8	30,5
Luxembourg	38,9	38,5	39,8	39,6	38,9	38,4	38,3	39,1	41,2
Ungaria	37,3	36,7	39,3	38,7	38,7	39,1	39,6	38,4	37,6
Malta	33,2	33,5	33,7	33,8	33,5	31,6	32,1	32,9	32,7
Olanda	36,1	36,0	36,1	36,6	37,6	37,5	38,9	39,2	39,2
Austria	41,9	42,0	42,6	43,4	43,5	43,9	42,5	42,4	42,8
Polonia	32,3	32,7	33,0	32,9	32,9	33,4	34,4	35,0	36,1
Portugalia	33,7	35,4	34,4	37,1	37,0	37,0	36,6	36,5	37,2
<b>România</b>	<b>27,1</b>	<b>28,3</b>	<b>27,8</b>	<b>27,4</b>	<b>27,5</b>	<b>28,1</b>	<b>26,6</b>	<b>25,8</b>	<b>27,1</b>
Slovenia	38,3	37,8	38,2	37,8	37,7	37,9	38,0	37,6	37,9
Slovacia	28,3	29,2	28,8	31,1	32,0	32,8	33,3	34,3	34,3
Finlanda	40,7	41,9	42,5	43,5	43,6	43,6	43,9	43,1	42,4
Suedia	43,4	42,6	42,8	43,2	42,9	43,3	44,6	44,7	44,4
Marea Britanie	34,8	35,2	34,3	34,2	33,8	34,1	34,7	35,0	35,1
Islanda	32,4	33,3	34,0	34,5	37,3	35,4	50,8	37,6	36,9
Norvegia	42,1	42,2	41,7	40,1	39,0	38,7	39,2	39,1	40,2
Elveția	26,7	27,0	27,0	27,1	26,9	27,6	27,7	28,5	28,1

Sursa: Date Eurostat, accesate pe 29 iulie 2020, la adresa [https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov\\_10a\\_taxag&lang=en#](https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=gov_10a_taxag&lang=en#)

Datele analizate provin de la firmele cotate pe piața AeRo a BVB, pentru intervalul de timp 2010-2019. După câte știm, este prima dată când se analizează presiunea fiscală printr-un astfel de indicator, pentru firmele cotate pe piața alternativă a BVB. Chiar dacă segmentul AeRo este mai puțin vizibil, dimensiunile firmelor cotate aici, precum și normele contabile aplicate (normele românești) ne permit să considerăm că rezultatele la care ajungem caracterizează mai bine mediul economic românesc, decât dacă am fi reținut firmele cotate pe piața reglementată. Rezultatele noastre arată o creștere constantă a acestei presiuni fiscale, calculată în două maniere, chiar în condițiile în care autoritățile au diminuat, în ultimii ani, cotele de impozitare pentru unele componente ale sarcinii fiscale. Observăm, de asemenea, că principala componentă a costului fiscal direct și reconstituit al firmelor o reprezintă, de departe, contribuțiile și impozitele privind salariile – undeva în jur de 80% din sumele totale datorate de firmă la diversele bugete. Astfel, sarcina fiscală salarială medie anuală pe salariat a crescut sistematic în ultimii 10 ani, aproape dublându-se, ca urmare îndeosebi a creșterii salariilor în economia românească. Un ritm asemănător, chiar dacă mai puțin pronunțat, au și cheltuielile cu impozitul pe profit sau echivalentele acestuia, respectiv cheltuielile cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate. Luând în considerare factorii tradiționali pe care literatura îi recomandă ca influențând sarcina fiscală, am calculat că firmele mari au o pondere mai mică a impozitelor în cifra de afaceri, că firmele mai rentabile par a fi mai taxate decât celelalte, că sporirea ponderii imobilizărilor în bilanț duce la creșterea sarcinii fiscale, că îndatorarea mai mare duce la sarcină fiscală mai mică și că opinia modificată de audit este asociată cu o presiune fiscală mai mare.

În cele ce urmează, vom trece în revistă literatura relevantă, vom descrie populația și metodologia, vom prezenta rezultatele și concluziile, după care vom enumera referințele folosite în realizarea studiului.

## 1. Literatura de specialitate

Măsurarea presiunii fiscale reprezintă o preocupare constantă în literatură. Nivelul până la care pot ajunge impozitele într-un stat, reacțiile contribuabililor corporativi sau individuali, stabilirea de indicatori diverși de presiune fiscală sau de cote efective de impozitare, evaziunea fiscală și indicatorii care o aproximează, structura optimă a impozitelor etc. sunt tot atâtea teme

care abordează direct sau indirect presiunea fiscală, măsurarea, determinanții și consecințele acesteia.

Un astfel de indicator este *cota efectivă de impozitare*, care se limitează, de cele mai multe ori, la impozitul pe profit. Există mai multe variante de calcul a acestui indicator (vezi Armstrong et al., 2012; Istrate, 2016; Aronmwan, 2020; Balios et al., 2020 ori Bustos-Contell, 2020 pentru detalii privind literatura specifică). De exemplu, Aronmwan et al. (2020) recenzează din literatură patru moduri de calcul a cotei efective de impozitare plecând de la impozitul pe profit:

- cota efectivă de impozitare contabilă, stabilită ca raport între cheltuiala totală cu impozitul pe profit (impozit curent și impozit amânat) și rezultatul brut;
- cota efectivă de impozitare curentă: cheltuiala curentă cu impozitul pe profit (se ignoră impozitele amânate) raportată la profitul brut;
- cota efectivă a impozitului plătit: raportul dintre impozitul pe profit efectiv plătit (conform situației fluxurilor de trezorerie) și rezultatul brut;
- cota efectivă de impozit bazată pe fluxuri de trezorerie: raportul dintre impozitul plătit și fluxurile de trezorerie din exploatare (are avantajul de a exprima numărătorul și numitorul în unități omogene).

Plesko (2003) recenzează și el o serie de formule propuse de diverși autori, care iau în considerare, la numitor, indicatori care se bazează pe rezultatul brut, dar cu ajustări care încearcă să facă rezultatele cât mai relevante: de exemplu, ajustările profitului brut pot să se refere la: eliminarea rezultatului firmelor puse în echivalență și/sau a intereselor minoritare, eliminarea rezultatelor extraordinare sau a celor din operațiuni întrerupte, reintegrarea dobânzilor și a taxelor.

Având în vedere faptul că există jurisdicții în care contribuția impozitului pe profit la veniturile bugetare este limitată (Delgado et al., 2018), calculele care iau în considerare doar acest impozit ar putea să fie puțin relevante. De exemplu, în România, conform datelor din execuțiile bugetare anuale, impozitul pe profit este al patrulea impozit din punct de vedere al contribuției la bugetul de stat, departe în urma TVA și a impozitului pe venit și chiar ușor în urma accizelor. Astfel, se găsesc în literatură cercetări care completează numărătorul și numitorul astfel încât să se stabilească o cotă efectivă de impozitare care să măsoare cât mai bine presiunea fiscală la care sunt supuse întreprinderile; un exemplu îl

găsim în studiul lui Lazăr & Istrate (2018), citat mai sus. Borden (2018), în contextul economiei SUA, după ce calculează și interpretează cota efectivă de impozitare reținând doar impozitul pe profit pentru diferite forme de organizare juridică a companiilor (la care adaugă impozitul pe dividendele repartizate proprietarilor), completează calculele adăugând contribuțiile fiscale aferente salariilor și impozitul pe venitul net din investiții. La rândul lor, Elschner et al. (2005), în estimarea cotei efective de impozitare pentru 33 de state, iau în considerare impozitele pe profit și pe capital, la care adaugă sarcina fiscală suportată în legătură cu unele salarii, precum și unele taxe pe proprietăți. Aksoy Hazir (2019) raportează cheltuiala curentă cu impozitul pe profit la EBIT.

Pe de altă parte, includerea în formula presiunii fiscale și a altor impozite decât cel pe profit permite evitarea parțială a dificultăților care apar la interpretarea acestui indicator: Dyreng et al. (2017), în alt context, enumeră câteva procedee prin care impozitul pe profit poate fi micșorat artificial: transferuri de profituri către alte jurisdicții, investiții în active care permit activarea de facilități fiscale (scutiri sau reduceri de impozite, amortizări accelerate, deduceri fiscale suplimentare).

Printre factorii pe care literatura îi identifică drept determinanți ai sarcinii fiscale găsim: dimensiunile, îndatorarea, ponderea imobilizărilor în totalul activului, rentabilitatea, lichiditatea, ritmul de creștere, sectorul de activitate, oportunitățile de investiții, raportul dintre valoarea de piață și valoarea contabilă, structura acționariatului, inclusiv prezența statului printre acționari, nivelul gestiunii rezultatelor (Stickney & McGee, 1982; Callihan, 1994; Gupta & Newberry, 1997; Richardson & Lanis, 2007; Delgado et al., 2018; Fernandez-Rodriguez et al., 2019; Stamatopoulos et al., 2019; Balios et al. 2020, Fernandez-Rodriguez et al., 2021). O altă asociere se poate face între sarcina fiscală și experiența/expertiza în contabilitate a directorului financiar (Chen et al., 2020). Dyreng et al. (2017) iau în considerare factori precum: caracterul de multinațională al firmei, dimensiunile, cheltuielile de cercetare-dezvoltare, imobilizările corporale, imobilizările necorporale, îndatorarea, investițiile, cheltuielile cu publicitatea, veniturile și cheltuielile extraordinare (dacă este cazul). La un alt nivel, Fonseca-Diaz et al. (2019) propun factori care țin de apartenența la OECD, dezvoltarea economică și calitatea instituțiilor. Sensul influenței este specific fiecărei populații/eșantion

studiate, așa încât este greu de transferat de la un context la altul. Este motivul pentru care nu vom formula ipoteze care să sugereze vreun sens al influențelor factorilor asupra presiunii fiscale. Pe de altă parte, în literatură găsim studii care testează efectul unor variabile asupra sarcinii fiscale, eventual măsurată prin cota efectivă de impozitare, dar și studii prin care presiunea fiscală este variabilă independentă, urmărindu-se identificarea efectelor acesteia asupra performanțelor firmelor, în funcție de diverse alte variabile de control (Lazăr & Istrate, 2018). Ali Abas & Klemm (2013) ne explică și de ce investițiile, finanțarea și facilitățile fiscale influențează cota efectivă de impozitare: în funcție de structura investițiilor, rentabilitatea generată poate fi mai mare decât amortizările și alte costuri specifice suportate, iar finanțarea prin împrumuturi generează costuri deductibile; de asemenea, facilitățile aferente investițiilor sau altor activități influențează cota efectivă de impozitare, în așa fel încât poate deveni chiar negativă (referindu-ne strict la impozitul pe profit).

## 2. Date și metodologia de cercetare

Analiza noastră se referă la firmele românești cotate pe piața alternativă a BVB – AeRO, pentru perioada 2010-2019. Am început cu anul 2010, datorită disponibilității informațiilor despre majoritatea firmelor cotate pe AeRO. Populația analizată este descrisă în **Tabelul nr. 2**. Față de cele 2.971 de observații inițiale la care am avut acces – prin culegerea manuală a datelor – am eliminat 74 de observații ca urmare a lipsei unor indicatori sau din cauza faptului că aceștia aveau valoarea zero, improprie stabilirii unor proporții. În **Tabelul nr. 2**, pe lângă numărul de firme pentru care am putut calcula ponderea sarcinii fiscale în cifra de afaceri, am optat să punem în evidență și numărul firmelor care au raportat profit în perioada analizată, precum și pe cel al firmelor cu capitaluri proprii pozitive. Aceste date ne pot oferi o imagine a performanțelor medii de ansamblu declarate de firmele cotate pe AeRO. Numărul mare de firme cu pierderi (aproape 40%) poate sugera că, în cazurile respective, este posibil să nu avem impozit pe profit și că decizia autorităților de extindere a obligației de plată a unui impozit pe venit ori de percepere a unui impozit specific poate fi justificată și de intenția statului de a lua câte ceva de la firmele cu pierderi sistematice. În aceste

condiții, dacă am calcula rata efectivă de impozitare doar pe baza impozitului pe profit, ar trebui să eliminăm foarte multe observații și rezultatele ar fi influențate semnificativ.

Lazăr & Istrate (2018) calculează cota efectivă de impozitare, ca măsură a sarcinii fiscale, raportând un indicator care ia în considerare impozitele trecute de firmă pe cheltuieli (numărătorul) la un numitor format din EBITDA recalculat înainte de impozite; la numărător, găsim cheltuiala cu impozitul pe profit, la care se adaugă cheltuielile cu contribuțiile sociale privind salariile suportate de angajator, precum și cheltuielile cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate. Datele apar explicit în situațiile financiare publicate de firmele românești cotate, în formatul impus de Ministerul Finanțelor, și se referă la perioada 2000 – 2011. Trebuie

menționat că, în această perioadă, firmele românești cotate pe piața reglementată a BVB aplicau, în situațiile financiare individuale, normele contabile românești; de fapt, autorii declară explicit că s-au oprit cu datele la 2011, tocmai pentru că, începând cu 2012 firmele cotate pe piața reglementată a BVB au trecut obligatoriu la aplicarea IFRS în situațiile financiare individuale, ceea ce a avut efecte semnificative asupra indicatorilor raportați, inclusiv în ceea ce-i privește pe cei referitori la impozitele și taxele trecute pe cheltuieli. Pe de altă parte, argumentele aduse de Lazăr și Istrate (2018) în ceea ce privește preferința pentru EBITDA sunt convingătoare, dar ne însușim criticile pe care le aduc Bouwens et al. (2019) acestui indicator, prevenindu-ne că utilizarea lui excesivă poate genera efecte negative și că e bine să-l folosim cu prudență.

**Tabelul nr. 2. Structura populației analizate**

Anul	Total observații relevante	Firme cu profit		Firme cu capitaluri proprii pozitive	
		N	%	N	%
2019	247	169	68,42	235	95,14
2018	277	175	63,18	265	95,67
2017	286	170	59,44	275	96,15
2016	293	174	59,39	283	96,59
2015	294	186	63,27	286	97,28
2014	303	184	60,73	294	97,03
2013	304	177	58,22	294	96,71
2012	304	193	63,49	296	97,37
2011	298	202	67,79	290	97,32
2010	291	200	68,73	285	97,94
<b>Total</b>	<b>2.897</b>	<b>1.830</b>	<b>63,17</b>	<b>2.803</b>	<b>96,76</b>

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

În ceea ce privește acest studiu, datele reținute pentru a calcula un indicator de presiune fiscală (*Prsn.fisc*) sunt următoarele:

- **la numărător**, sarcina fiscală suportată de firme, compusă din:
  - *Ch.imp.p/v/s* = cheltuiala cu impozitul pe profit/venit/specific (este vorba doar despre impozite curente, normele contabile aplicate de firmele analizate nepermițând contabilizarea de impozite amânate), așa cum apare explicit în contul de profit și pierdere întocmit de firmă în formatul impus de Ministerul Finanțelor. În majoritatea observațiilor apare impozit pe profit, dar în 2017, 2018 și 2019,

majorarea plafonului până la care firmele plătesc impozit pe venit (la 500.000 euro, respectiv la 1.000.000 euro) a făcut ca unele entități cotate pe AeRo să devină plătitoare de impozit pe venit (avem 142 de astfel de observații); de asemenea, în unele situații, activitățile derulate au impus și calculul și raportarea, începând cu 2017, a impozitului specific (în 47 de observații am identificat existența unui astfel de impozit);

- *Ch.alte.imp.tax* = cheltuiala cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate (de pe rândul corespunzător din contul de profit și pierdere oficial), unde se colectează impozitele locale, dar și unele părți de

TVA, contribuții la fonduri speciale și, eventual, alte impozite și taxe suportate de firme;

- *Contrb.angajator* = cheltuielile privind contribuțiile sociale ale angajatorului, stabilite în funcție de salariile acordate – și acestea apar explicit pe un rând din contul de profit și pierdere;
- *Contrb.ind* = contribuțiile sociale și fiscale individuale (ale angajatului), așa cum le-am reconstituit pe baza salariilor brute și a cotelor de impozitare specifice, aplicabile în anii luați în studiu. Cotele de contribuții sociale sunt cunoscute, iar baza de calcul o reprezintă salariile brute, deci valorile se pot stabili cu oarecare acuratețe. În ce privește impozitul pe salarii, baza de calcul o reprezintă salariul brut din care se scad, în principal, contribuțiile individuale și deducerea personală. Pe aceasta din urmă nu avem cum să o știm, astfel că a trebuit să aproximăm o cotă de impozit pe venit. Aproximarea s-a făcut în așa fel încât să ajungem cât mai aproape de cota procentuală anuală publicată de INSSE (tabelul FOM120A - *Indicatori structurali din statisticile câștigurilor salariale și costului forței de muncă*, disponibil la <http://statistici.insse.ro:8077/tempo-online/#/pages/tables/insse-table>) ca *sarcină fiscală*

asupra costului forței de muncă (43,3% în 2010; 43,3% în 2011; 43,5% în 2012; 43,4% în 2013; 43,7% în 2014; 41,8% în 2015; 41,4% în 2016; 41,8% în 2017 și 41,9% în 2018). În literatura privind cotele efective de impozitare, aproximările reprezintă o practică destul de curentă, având în vedere faptul că, de multe ori, se caută stabilirea unei cote efective teoretice, previzionale și trebuie luate în considerare variabile asupra cărora este greu ca autorii să aibă certitudini (Ali Abbas & Klemm, 2013): facilitățile fiscale pe sectoare de activitate și pe activități (investiții, exporturi, angajare de personal), regimurile de amortizare fiscală și duratele de amortizare fiscală, aplicarea unor măsuri fiscale pe fracțiuni de an fiscal, rata inflației, creșterea economică, investițiile străine etc.). Elschner et al. (2005) apelează tot la o simulare pentru a lua în considerare, în stabilirea unei cote efective de impozitare, costurile fiscale aferente unor salarii;

- **la numitor**, cifra de afaceri; considerăm că acest indicator este cel mai puțin manipulabil (cel mult, i se pot aplica unele tehnici de *real earnings management*) și, deci, cel mai puțin subiectiv.

$$Prsn.fisc = \frac{Ch.imp.p/v/s+Ch.alte.imp.tax+(Contrb.angajator+Contrb.ind.)}{Cifra\ de\ afaceri} \quad (1)$$

În cazul numărătorului formulei, este necesar să justificăm prezența celui de-al patrulea termen – contribuțiile fiscale și sociale ale angajatului. Primul argument ține de comparabilitate: până în 2017, contribuțiile sociale erau împărțite oarecum echilibrat între angajator și angajat. Angajatorul suporta un procent cumulativ de puțin peste 28%, scăzut la puțin peste 23% la sfârșitul lui 2014), în timp ce angajatul avea de suportat 16,5% contribuții sociale și 16% impozit pe venit – baza de calcul pentru acesta din urmă era însă diferită de baza de calcul a contribuțiilor. Începând cu 2018, odată cu scăderea cotei de impozit pe venit la 10%, contribuțiile sociale au trecut aproape integral în sarcina angajatului, deci nu mai sunt raportate explicit drept cheltuieli ale angajatorului, ci sunt incluse în cheltuielile cu salariul brut (pentru angajator mai rămâne o cotă de 2,25%, la care se adăugă ceva sume pentru situațiile în care sunt angajați care lucrează în condiții speciale sau

deosebite de muncă). Considerăm că pentru asigurarea comparabilității în timp a sarcinii fiscale totale și, mai ales, a sarcinii fiscale privind salariile, cea mai bună soluție este cumularea contribuțiilor angajatorului – luate din contul de profit și pierdere – cu contribuțiile reconstituite ale angajatului, calculate de noi în funcție de cotele de contribuții și de impozit pe salarii valabile în perioadele analizate. Am optat pentru a lua în calcul și impozitul pe salarii deoarece, în ciuda cotei relativ mici – 16%, respectiv 10%, din 2018 – acesta reprezintă o variabilă importantă de luat în considerare la negocierea dintre angajat și angajator. Pe de altă parte, ponderea mică a firmelor cu activitate în domeniul construcțiilor sau în crearea de programe de calculator face ca facilitățile fiscale specifice acestor tipuri de activități să nu afecteze semnificativ datele raportate de noi. Această punere împreună a sarcinii fiscale a angajatorului și a angajatului este folosită și în raportările statistice.

Spre deosebire de multe alte studii care stabilesc, interpretează și corelează cote efective de impozitare, indicatorul folosit în acest studiu nu ne permite să identificăm eventualele evaziune fiscală (sau agresivitate fiscală) în care ar fi implicată firma, în lipsa unei referințe unice, față de care să se stabilească eventuale abateri.

Datele au fost colectate manual și, într-un prim pas, calculăm rata de presiune fiscală pentru fiecare an, raportând costurile fiscale la cifra de afaceri realizată de firme în fiecare an. În urma acestor calcule au rezultat procente extrem de diverse, cu un minim de peste – 3.000% și un maxim de peste 13.000%. Am normalizat aceste valori extreme, aducându-le la nivelul percentilei 5 și, respectiv, a percentilei 95.

Referindu-se doar la impozitul pe profit, Dyreng et al. (2008) propun cumularea atât a impozitului declarat, cât și a bazei de raportare (profitul brut) pe toată perioada analizată ori pe sub-perioade, ceea ce permite degajarea unui indicator pe termen lung care evită volatilitatea care poate apărea de la an la an. Am aplicat și noi aceeași metodologie, cumulând, într-un al doilea nivel al analizei noastre, datele aferente numitorului și numărătorului, pe perioada disponibilă pentru fiecare firmă: în general, 10 ani, dar am avut și firme pentru care datele au fost disponibile pentru o perioadă mai scurtă.

Pentru a scoate în evidență evoluția în timp a sarcinii fiscale determinate aplicând formula nr. 1, prin comparare cu alți indicatori, am calculat indicii de modificare de la an la an atât pentru numărător și pentru numitor, dar și un indice mediu de creștere pe perioada analizată.

În continuarea analizei noastre și ținând cont de ceea ce propune literatura, am grupat firmele în funcție de dimensiuni, folosind totalul activului, pentru a încerca să punem în evidență eventuale particularități ale firmelor în funcție de mărimea acestora, în ceea ce privește presiunea fiscală calculată prin formula nr. 1. De asemenea, am luat în considerare și rentabilitatea firmelor, calculată ca raport între rezultatul net și total active, în scopul de a identifica în ce măsură această rentabilitate se corelează cu presiunea fiscală. Balios et al. (2020) găsesc influențe semnificative ale dimensiunilor firmei, ale *capital intensity* și ROA asupra sarcinii fiscale limitate la impozitul pe profit. Adăugăm și noi în analiză ponderea imobilizărilor în total activ. Chiar dacă uneori se observă că gradul de îndatorare nu are o influență semnificativă asupra sarcinii fiscale, vom analiza totuși variabila, pentru a testa specificul situației

românești. Fernandez-Rodriguez et al. (2019) introduc și auditul în rândul factorilor care ar putea afecta cota efectivă de impozitare; vom reține variabila audit dar, spre deosebire de studiul invocat, în care se analizează firmele auditate vs. cele neauditate, noi vom reține tipul opiniei de audit – modificată vs. nemodificată – în analiza presiunii fiscale (nu avem cum să analizăm efectele apartenenței la Big 4 a auditorilor, pentru că, în cazul firmelor de pe AeRo, ponderea acestor auditori este neglijabilă).

În literatură, când se calculează cota efectivă de impozitare privind impozitul pe profit, se folosește, la numărător, cheltuiala cu impozitul, așa cum este ea raportată în contul de profit și pierdere. Totuși, pentru a elimina unele din consecințele contabilității de angajamente, se mai folosește ca numărător impozitul efectiv plătit, informație preluată din situația fluxurilor de trezorerie și care permite stabilirea, mai ales pe termen lung, a unei imagini mai precise a contribuției firmei la bugetele publice.

Din păcate, nu se poate face același lucru și în acest studiu, din mai multe motive:

- în primul rând, ar trebui să găsim informația privind toate impozitele reținute în formula nr. 1 și plătite de firmă – nu doar impozitul pe profit; or această informație nu este, de regulă, disponibilă;
- pe de altă parte, chiar dacă în puțin peste 70% din observațiile referitoare la firmele cotate pe AeRo apare explicit o situație a fluxurilor de trezorerie, informația despre impozitul pe profit/venit plătit este raportată în mai puțin de jumătate din acestea; cu atât mai puțin apare informația privind contribuțiile sociale și celelalte impozite analizate.

Întorcându-ne la situația macroeconomică (ratele de presiune fiscală din **Tabelul nr. 1**), observăm că, în condițiile formulei pentru care am optat, nu se asigură comparabilitatea datelor macroeconomice cu cele calculate la nivelul întreprinderilor individuale. Acest lucru are mai multe explicații. Mai întâi, pentru firmele individuale analizate nu luăm în considerare decât extrem de parțial impozitele indirecte, mai ales TVA și accizele, datorită faptului că acestea nu afectează decât într-o foarte mică măsură cheltuielile firmelor și, atunci când ajung pe cheltuieli, se regăsesc adeseori în alte structuri decât cele prin care se raportează explicit impozite și taxe. De exemplu, taxa pe valoarea adăugată pe care firma nu o poate deduce se

contabilizează uneori în contul de cheltuieli cu alte impozite, dar se întâmplă să ajungă element al costului bunurilor și serviciilor implicate, adică să se contabilizeze pe cheltuielile aferente bunurilor și serviciilor respective. În al doilea rând, în **Tabelul nr. 1** avem impozitele și taxele colectate atât de la întreprinderi, dar și de la alte categorii de contribuabili (persoane individuale, organizații non-profit, instituții publice etc.). În al treilea rând, numitorul folosit la nivel macroeconomic este PIB, în timp ce la nivelul entităților individuale am folosit cifra de afaceri. Or, echivalentul microeconomic al PIB nu este cifra de afaceri, ci mai degrabă valoarea adăugată. Toate aceste elemente ne obligă să fim prudenți în comparația dintre ratele presiunii fiscale folosite la nivel macro și la nivel microeconomic.

### 3. Rezultate și discuții

În acest subcapitol, prezentăm principalele rezultate apărute ca urmare aplicării formulei nr. 1 în cazul datelor disponibile. Am făcut, mai întâi, media pe total observații, după eliminarea observațiilor extreme. După aceasta, pe un alt palier, am cumulat cifrele pentru toate observațiile dintr-un an și am refăcut calculele, pentru a vedea în ce măsură tendințele se confirmă.

#### 3.1. Sarcină fiscală totală pentru firmele cotate pe AeRo

Înainte de a calcula procente privind sarcina fiscală, am optat să prezentăm valorile cumulate ale principalelor componente ale acesteia (**Tabelul nr. 3**).

**Tabelul nr. 3. Sarcina fiscală totală cumulată, pe componente**

Anul	Total	Impozit pe profit/venit/specific		Cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate		Contribuții totale privind salariile	
		Valori	%, din total	Valori	%, din total	Valori	%, din total
2019	797.592.017	71.547.936	8,97	108.926.416	13,66	617.117.665	77,37
2018	794.394.928	66.509.895	8,37	101.624.599	12,79	626.260.434	78,83
2017	735.880.201	54.302.643	7,38	90.815.553	12,34	590.762.005	80,28
2016	696.583.563	48.592.997	6,98	90.606.273	13,01	557.384.293	80,02
2015	690.725.806	53.954.986	7,81	82.928.229	12,01	553.842.591	80,18
2014	732.480.021	42.596.864	5,82	92.036.268	12,57	597.846.889	81,62
2013	761.630.391	49.502.349	6,50	88.585.019	11,63	623.543.023	81,87
2012	782.251.964	49.673.996	6,35	87.504.036	11,19	645.073.932	82,46
2011	774.279.395	65.758.957	8,49	85.963.982	11,10	622.556.456	80,40
2010	728.383.778	48.944.888	6,72	82.140.021	11,28	597.298.869	82,00

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

Contribuțiile totale privind salariile – care includ, să reamintim, atât contribuțiile angajatorului, cât și contribuțiile reconstituite ale angajatului (inclusiv impozitul pe salarii) – reprezintă, de departe, principala componentă a obligațiilor fiscale pe care le au entitățile de achitat la diversele bugete publice. Relativa scădere a ponderii acestei componente în ultimii ani poate fi explicată atât prin scăderea cotelor de contribuții (prima scădere în 2014, a doua în 2018, aceasta din urmă fiind însoțită și de reducerea de la 16% la 10% a impozitului pe salarii), dar și prin scăderea semnificativă a numărului mediu de salariați pe perioada analizată (vezi **Tabelul nr. 5**).

Impozitul pe profit/venit/specific are un trend crescător, mai ales în ultimii ani (după vârful din 2011). Nu ne propunem să identificăm determinanții acestei sporiri; totuși, e posibil ca sporirea semnificativă a firmelor care au devenit plătitoare de impozit pe venit începând cu 2017, dar mai ales cu 2018, să fi influențat acest aspect. În cazul populației pe care o analizăm, am identificat 39 de firme care, în primul an de aplicare a impozitului pe venit sau a impozitului specific, au contabilizat impozit pe cheltuieli în condițiile în care, în anul precedent, impozitul pe profit fusese zero. Alte 27 de firme au constatat o creștere a impozitului datorat după schimbarea încadrării ca plătitori de impozit pe venit sau

specific. Este adevărat că, în alte 36 de cazuri, impozitul a scăzut, după modificarea încadrării.

Pentru alte impozite și taxe, creșterea din ultimii doi ani ar putea fi explicată prin faptul că s-a ajuns la scadența primilor trei ani de aplicare a Legii 227/2015 privind codul fiscal, care stabilește că impozitul pe clădirile nerezidențiale deținute de persoane juridice se calculează la o cotă majorată dacă nu se face reevaluarea. Or, pentru a evita această cotă majorată, unele firme au reevaluat fiscal clădirile iar creșterea valorilor fiscale (de impozitare) este posibil să fi dus la creșterea impozitului pe clădiri datorat.

### 3.2. Presiune fiscală în raport cu cifra de afaceri, în perioada 2010-2019

Pentru stabilirea presiunii fiscale, aplicând formula nr. 1, am calculat raportul dintre sarcina fiscală totală și cifra de afaceri pentru toate cele 2.897 observații disponibile. Rezultatele sunt extrem de dispersate, adică apar numeroase valori extreme, ceea ce poate afecta serios interpretarea rezultatelor

#### 3.2.1. Calcule individuale pe fiecare observație

Mediile procentuale ale presiunii fiscale pe ani și pe total perioadă se găsesc centralizate în

**Tabelul nr. 4.** Conform cifrelor raportate în **Tabelul nr. 4**, reiese o creștere relativ constantă a sarcinii fiscale raportate la cifra de afaceri, cu un maxim în 2018 și un minim în 2012. Este interesant de văzut ce factori ar putea explica această creștere. Analizând evoluția cifrei de afaceri pentru firmele din populația reținută în studiu, am încercat să stabilim un trend al acesteia, calculând, mai întâi, ritmul de creștere de la an la an, prin raportarea cifrei de afaceri din anul n la cifra de afaceri din anul n-1, acolo unde a fost posibil. În continuare, de o manieră simplistă, am calculat ritmul mediu pentru fiecare firmă în parte, ca medie aritmetică simplă a ritmurilor anuale. Astfel, am ajuns la 307 observații în care am identificat ritmuri medii de modificare a cifrei de afaceri, din care 124 sunt ritmuri subunitare, care atestă o scădere medie a cifrei de afaceri pe perioada 2010-2019 (cu un procent de cam 11%), restul de 183 fiind supraunitare – creștere medie a cifrei de afaceri (cu 12%). Media este și ea ușor supraunitară, reflectând o foarte lejeră creștere a cifrei de afaceri. Dacă reținem doar capetele intervalului de timp analizat pentru fiecare firmă – în general, 2010 și 2019 – putem calcula un ritm mediu de creștere pentru fiecare firmă ceva mai riguros matematic, dar care nu ține cont de variațiile de la an la an, care pot fi importante.

**Tabelul nr. 4. Presiunea fiscală pentru firmele cotate pe AeRo**

Anul	Total observații relevante	Valoarea medie a indicatorului Pf newinsorizat (%)	Valoarea medie a indicatorului Pf winsorizat la percentilele 5 și 95 (%)
2019	247	82,52	24,02
2018	277	157,71	24,89
2017	286	54,37	22,89
2016	293	52,79	21,67
2015	294	55,28	20,37
2014	303	21,91	20,07
2013	304	57,08	20,92
2012	304	27,73	19,46
2011	298	36,64	19,69
2010	291	52,08	19,85
<b>Total</b>	<b>2.897</b>	<b>58,62</b>	<b>21,30</b>

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

Deși rezultatele acestei abordări nu pot fi considerate foarte robuste, am refăcut calculele stabilind ritmul de creștere de altă manieră: am luat cifra de afaceri cea

mai recentă (de regulă, 2019), am raportat-o la cifra de afaceri cea mai veche (de regulă, 2010) și am obținut un indice de creștere pe perioada analizată, din care am

extras radicalul cu un indice egal cu durata în ani a perioadei (de regulă, 10 ani). De data aceasta, ritmul mediu – atât cât poate fi considerat credibil – este subunitar pentru 175 de firme, reflectând o scădere a cifrei de afaceri în 2019 față de 2010 (scăderea medie este de puțin peste 12%); 136 de firme prezintă indici supraunitari, adică au creșteri ale cifrei de afaceri în 2019 față de 2010 (cu o creștere medie de puțin peste 9%). În medie, pe baza acestei metodologii, am obținut un indice de 0,9719, ceea ce reflectă aproape o stagnare spre scădere a cifrei de afaceri în perioada 2010-2019.

În ambele moduri de calcul a ritmului de creștere a cifrei de afaceri, mediile sunt foarte apropiate de 1, ceea ce ne permite să apreciem că numitorul formulei noastre nu este principala cauză a creșterii presiunii fiscale de la undeva până în 20% în prima parte a intervalului, la puțin peste 24% în ultima parte a intervalului.

Astfel, ar trebuie să concluzionăm că numărătorul, adică sarcina fiscală suportată de firmele cotate pe AeRo, influențează decisiv creșterea ratei de presiune fiscală pe perioada analizată.

Aplicând aceeași metodologie datelor privind cele trei componente ale numărătorului, observăm, într-adevăr, că:

- sarcina fiscală aferentă salariilor are un ritm de creștere mediu destul de apropiat de cel stabilit pentru cifra de afaceri, în condițiile în care numărul mediu de salariați scade semnificativ pe durata perioadei; această situație se explică prin creșterea salariilor medii pe durata analizată, stimulată de sporirea puternică a salariului minim pe economie, dar și de evoluțiile de pe piața muncii;
- creșterea semnificativă a altor cheltuieli cu impozitele, taxele și vărsămintele asimilate, unde se regăsesc impozitele și taxele locale, dar și contribuții la fonduri speciale, o parte din taxa pe valoarea adăugată nedeductibilă și altele;
- creșterea, pe ansamblu, a sumelor raportate ca impozit pe profit/venit/specific.

Urmând o metodologie propusă în literatură pentru calcule ale cotelor efective de impozitare, am cumulat, pentru fiecare firmă, indicatorii de la numitor și de la numărător. Luând în calcul aceste

cifre cumulate pentru fiecare firmă, ajungem la 312 observații (firme distincte), iar raportul dintre sarcina fiscală cumulată și cifra de afaceri ajunge (după aducerea extremelor la percentila 5 și la percentila 95) la 19,85%, foarte aproape de ponderea medie raportată în **Tabelul nr. 4**.

### 3.2.2. Calcule prin cumularea indicatorilor pe ani

Numeroasele valori extreme, chiar dacă au fost aduse la percentila 5 și la percentila 95, ar putea să influențeze rezultatele prezentate în **Tabelul nr. 4**. Pentru a verifica dacă tendința de creștere a presiunii fiscale constatate în **Tabelul nr. 4** se confirmă, am optat și pentru a cumula principalii indicatori pe ani, după care am stabilit media anuală, împărțind totalul indicatorului la numărul de firme pentru care am avut observații în anul respectiv. După ce am aplicat formula nr. 1, am optat să prezentăm mai mulți indicatori astfel calculați, pentru a pune în evidență și alte tendințe decât sarcina fiscală totală (**Tabelul nr. 5**).

Și pe baza acestei metodologii, trendul de creștere a sarcinii fiscale a firmelor de pe AeRo se confirmă: de la 9,42% (în 2010), urmat de un minim de 8,43% (în 2011), ajungem la 10,96% în 2019, precedat de un maxim de 12,06% în 2018. Explicația principală, în condițiile unei creșteri moderate a cifrei de afaceri, vine îndeosebi din creșterea semnificativă a salariilor (într-un ritm mediu anual de 6,54%, diferit de cel publicat de autoritățile statistice, dar explicabil prin dimensiunile populației noastre) și, în consecință, a contribuțiilor sociale și fiscale aferente, chiar în condițiile unei scăderi aproape la fel de semnificative a numărului mediu de angajați (într-un ritm mediu anual de 4,53%). Ca paranteză, având în vedere evoluția numărului de salariați și a cifrei de afaceri, rezultă o creștere evidentă a productivității pe perioada 2010-2019. Pe de altă parte, scăderea numărului mediu de salariați poate fi un indicator al faptului că eforturile de eficientizare a firmelor se concretizează aproape mereu și în disponibilizarea unor angajați. Această creștere a salariilor medii confirmă și rezultatele lui Robu et al. (2015), pentru alte firme românești și pentru o perioadă care include șase ani, din care ultimii doi sunt primii din cei reținuți de noi.

**Tabelul nr. 5. Valori medii anuale pentru indicatori reținuți în analiză**

Anul	Sarcina fiscală totală, în medie anuală (lei)	Cifra de afaceri medie anuală (lei)	Presiune fiscală (%) col.1/ col.2	Evoluția salariului mediu brut anual* (lei)	Evoluția numărului mediu de angajați, ca medie anuală**	Evoluția sarcinii fiscale medii anuale privind salariile, pe salariat (lei)***	Evoluția mediei altor cheltuieli cu impozitele (lei)	Evoluția cheltuielilor medii cu impozitul pe profit sau asimilat (lei)
0	1	2	3	4	5	6	7	8
2019	3.229.117	30.130.108	<b>10,72</b>	56.540	107	23.590	440.998	289.668
2018	2.867.852	24.338.026	<b>11,78</b>	50.834	108	21.283	366.876	240.108
2017	2.573.008	25.700.310	<b>10,01</b>	48.269	111	20.191	317.537	189.869
2016	2.377.418	22.937.512	<b>10,36</b>	43.111	114	18.049	309.236	165.846
2015	2.349.408	25.685.535	<b>9,15</b>	38.568	123	16.213	284.001	183.520
2014	2.417.426	25.697.633	<b>9,41</b>	35.871	130	15.467	307.814	140.584
2013	2.505.067	26.472.281	<b>9,46</b>	33.690	139	14.874	299.274	162.837
2012	2.573.197	28.197.600	<b>9,13</b>	32.999	150	14.569	292.656	163.401
2011	2.598.253	31.589.442	<b>8,23</b>	31.245	157	13.597	292.394	220.668
2010	2.503.037	27.234.582	<b>9,19</b>	30.001	171	13.025	294.409	168.195

\*Am împărțit cheltuiala salarială totală la numărul mediu de salariați; rezultatele pentru toate firmele dintr-un an le-am adunat și suma am împărțit-o la numărul de firme cu observații valabile din anul respectiv. Schimbarea din 2018 – trecerea contribuțiilor în sarcina salariaților – nu afectează calculele, deoarece luăm în considerare totalul costurilor salariale. Pe ansamblu, cifrele sunt foarte apropiate de cele raportate de statistica oficială, pe platforma Tempo on-line.

\*\*Suma numărului mediu de salariați al tuturor firmelor dintr-un an a fost împărțită la numărul de firme cu date disponibile din anul respectiv.

\*\*\*Sarcina fiscală totală cu salariile (contribuțiile firmei plus contribuțiile reconstituite ale angajaților) însumată pentru toate firmele dintr-un an s-a împărțit la numărul mediu de salariați din anul respectiv, după care s-a împărțit la numărul de firme din an.

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

### 3.3. Presiune fiscală în funcție de dimensiunile firmei

În multe studii despre cota efectivă de impozitare (bazată îndeosebi pe impozitul pe profit), unul din determinanții cotei este dimensiunea firmei.

În funcție de context și de populația analizată, se propun concluzii care constată evoluția în același sens a celor două variabile, dar sunt și studii care găsesc evoluții opuse (Richardson & Lanis, 2007), cu explicații care vin din teoria costurilor politice (firmele mari sunt mai expuse, mai vizibile și deci, autoritățile pot încerca să le taxeze mai mult) sau din teoria puterii politice (firmele mari dispun de resurse substanțiale care să le permită chiar orientarea reglementărilor fiscale într-un sens care să le fie favorabil).

Deoarece nu am propus un model econometric în care să fi atribuit coeficienți diverselor variabile, printre care și dimensiunea firmei, observațiile analizate au fost împărțite în două grupuri, în funcție de dimensiunile măsurate prin valoarea totală a activului bilanțului; toate

firmele raportează în lei, așa că nu au fost dificultăți în a identifica mediana: puțin peste 19 milioane lei. Am considerat că firmele cu activul total sub mediană sunt firme mici, în timp ce firmele cu active peste mediană sunt mari (după modelul propus, în alt context, de Alali & Romero, 2013).

Aplicând formula nr. 1 la fiecare observație în parte și făcând media pe cele două grupuri de firme, obținem o presiune fiscală de 21,26% pentru firmele mici și de 14,88% pentru cele mari. Diferența pare să fie semnificativă, în sensul că firmele mici trebuie să cedeze o parte mai mare din cifra de afaceri în favoarea bugetelor publice. Aceste rezultate se confirmă și dacă aplicăm a doua procedură, cumulând sarcina fiscală totală și cifra de afaceri pe ani și pe cele două categorii de firme. Rezultatele, raportate în **Tabelul nr. 6** ne arată, de asemenea, că, pentru firmele mari, raportul dintre sarcina fiscală totală și cifra de afaceri este semnificativ mai redus decât în cazul firmelor mici. Un alt rezultat interesant al acestei analize constă în observarea ritmului de

evoluție a ponderii sarcinii fiscale în cifra de afaceri: în timp ce la firmele mari vedem o creștere relativ constantă din 2010 până în 2019 (cu un minim de 7,72% în 2011 și un maxim de 11,31% în 2018), la

firmele mici evoluția este mai puțin liniară, cu procentul din 2019 sub cel din 2010, în condițiile unui minim de 14,17% în 2015 și ale unui maxim de 17,28% în 2018.

**Tabelul nr. 6. Valori și procente ale indicatorilor, în funcție de dimensiunile firmei**

Anul	Sarcină fiscală medie cumulată (lei)		Cifra de afaceri medie cumulată (lei)		Presiune fiscală medie (%)	
	Firme mici	Firme mari	Firme mici	Firme mari	Firme mici	Firme mari
2019	654.240	5.436.155	4.012.811	52.516.364	16,30	10,35
2018	616.553	5.018.239	3.568.320	44.371.218	17,28	11,31
2017	617.311	4.370.936	3.579.774	46.039.327	17,24	9,49
2016	602.090	4.116.822	3.885.998	41.602.846	15,49	9,90
2015	615.780	4.103.548	4.347.036	47.316.342	14,17	8,67
2014	626.812	4.104.783	4.364.312	45.800.186	14,36	8,96
2013	614.080	4.370.112	4.120.228	48.518.190	14,90	9,01
2012	672.512	4.525.753	4.566.579	52.458.781	14,73	8,63
2011	672.055	4.526.728	4.552.170	58.626.715	14,76	7,72
2010	698.168	4.343.494	4.158.739	50.791.171	16,79	8,55

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

Se pare că firmele mari își gestionează mai bine sarcinile fiscale în raport cu cifra de afaceri, și asta chiar în condițiile în care salariile medii acordate de firmele mari sunt, pe fiecare an în parte, în medie, cu cel puțin 12% mai mari decât la firmele mici (ecartul ajunge până la peste 26% în 2012). Aceste rezultate confirmă rezultatele din literatură care propun ca ipoteză o legătură negativă între dimensiuni și sarcina fiscală (Fenandez-Rodriguez et al., 2020).

Diferențele dintre firmele mari și cele mici se regăsesc și în structura pe componente a sarcinii fiscale totale – la firmele mari, ponderea impozitului pe profit/venit/specific depășește cu mai mult de două puncte procentuale ponderea aceleiași componente la firmele mici. Acestea din urmă au, în schimb, contribuții salariale și alte impozite cu ponderi puțin mai mari decât la firmele cu active peste mediană (Tabelul nr. 7).

**Tabelul nr. 7. Ponderi ale componentelor sarcinii fiscale totale, în funcție de dimensiunile întreprinderilor**

Anul	Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu active sub mediană (%)			Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu active peste mediană (%)		
	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/ specific	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/ specific
2019	79,98	14,99	5,03	77,10	13,52	9,38
2018	78,72	14,57	6,71	78,85	12,57	8,58
2017	78,57	14,58	6,85	81,25	11,23	7,52
2016	80,38	12,99	6,63	79,96	13,01	7,02
2015	83,20	11,32	5,49	79,71	12,12	8,17
2014	83,48	12,00	4,52	81,35	12,65	6,00
2013	82,70	12,27	5,03	81,76	11,52	6,71
2012	83,09	12,85	4,06	82,37	10,93	6,70
2011	82,52	12,14	5,34	80,10	10,94	8,96
2010	82,56	11,39	6,05	81,90	11,26	6,83

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

Faptul că diferențele cele mai pronunțate, cel puțin în ultimii ani, se manifestă în cazul impozitului pe profit/venit/specific arată că firmele mici realizează performanțe limitate în raport cu cele mari ori că își ascund mai bine materia impozabilă. De asemenea, putem comenta în sensul că impozitul pe venit, chiar dacă are rolul de a aduce la buget bani, indiferent de profiturile realizate de firmele respective, are un randament mai mic decât alt impozit direct echivalent. Probabil, însă, că diferențele ar fi și mai mari dacă nu s-ar fi mărit de la 100.000 euro la 500.000 euro și apoi la 1.000.000 euro, plafonul până la care firmele sunt plătitoare de impozit pe venit.

### 3.4. Presiune fiscală în funcție de rentabilitatea economică a firmelor

Rentabilitatea economică, calculată ca raport între rezultatul net și activul total, a permis stabilirea unei mediane de 0,36% pentru cele 2.897 observații disponibile. Multe din firmele cu rentabilitate mică au pierderi, ceea ce le face să nu plătească impozit pe profit; cel mult au raportat impozit pe venit sau specific, în ultimii ani ai perioadei analizate. Într-adevăr, din cele 1.448 de firme cu rentabilitatea economică sub mediană, 1.067 (73,69%) raportează pierderi nete și, din acestea, 225 au cheltuială cu impozitul pe profit, 67 contabilizând impozit pe venit sau impozit specific. Presiunea fiscală calculată prin aplicarea formulei nr. 1 (după

normalizarea extremelor) și ținând cont de toate observațiile disponibile este de 26,14% pentru firmele cu rentabilitate mică și de 16,69% pentru cele cu rentabilitate mare. Cumularea pe ani a sarcinii fiscale și a componentelor acesteia duce la stabilirea unor rezultate care ne permit și observarea unui trend: la firmele cu rentabilitate mică presiunea fiscală este, în general, crescătoare pe perioada 2010-2019, cu un minim de 7,85%, în 2010 și cu un maxim de 12,70% în 2018. Dimpotrivă, pentru firmele cu rentabilitate peste mediană evoluția este destul de neregulată, cu o diferență nesemnificativă în 2019 față de 2010, dar cu un maxim de 12,39% în 2016 și cu un minim de 8,38% în 2011. Faptul că firmele cu rentabilitate mare raportează o cotă de impozitare mai mică decât celelalte, în ciuda impozitului pe profit mai mare pe care îl plătesc, poate să rezulte din capacitatea lor de a-și gestiona activitatea de așa manieră încât să diminueze sarcina fiscală. Acest gen de explicație apare, în contextul impozitului pe profit, în studii care constată abilitatea unor firme de a raporta performanțe mari și impozite (pe profit) mici (Hanlon, 2005; Chen et al., 2020).

Așa cum ne putem aștepta, structura pe componente a sarcinii fiscale totale arată o pondere mult mai mică a impozitului pe profit/venit/specific pentru firmele cu rentabilitate scăzută, față de cele rentabile peste mediană – Tabelul nr. 8.

**Tabelul nr. 8. Ponderi ale componentelor sarcinii fiscale totale, în funcție de rentabilitatea întreprinderilor**

Anul	Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu rentabilitate economică sub mediană (%)			Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu rentabilitate economică peste mediană (%)		
	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/ specific	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/ specific
2019	83,86	11,23	4,91	72,48	15,49	12,03
2018	85,39	13,90	0,71	75,19	12,17	12,64
2017	83,81	15,49	0,70	78,32	10,59	11,09
2016	83,62	15,23	1,15	76,67	10,94	12,40
2015	83,81	14,28	1,91	77,44	10,45	12,11
2014	86,51	13,20	0,29	77,85	12,08	10,08
2013	84,72	14,64	0,64	79,58	9,22	11,20
2012	86,12	12,52	1,36	78,88	9,88	11,24
2011	86,54	12,72	0,73	76,95	10,18	12,87
2010	83,83	14,28	1,89	80,69	9,14	10,16

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

### 3.5. Presiune fiscală în funcție de gradul de îndatorare

Deciziile de finanțare a firmei au impact asupra variabilelor de performanță, dar și asupra volumului total de impozite și taxe achitate de firme. Dacă luăm în considerare doar deductibilitatea cheltuielilor cu costul îndatorării, găsim un efect direct al finanțării externe asupra impozitului pe profit. Pe de altă parte, dacă finanțarea se referă la proiecte de investiții, atunci este posibil ca imobilizările să crească, numărul de angajați la fel, ceea ce ar putea conduce la creșteri ale altor impozite și taxe, precum și la creșteri ale contribuțiilor fiscale și sociale privind salariile, odată cu creșterea cifrei de afaceri. Sistemul de raportare folosit de firmele românești cotate pe AeRo – sistem impus de Ministerul Finanțelor – este caracterizat printr-un formular de situații financiare comun tuturor firmelor, cu unele mici variațiuni, în funcție de dimensiunile acestor firme. Am optat să calculăm gradul de îndatorare ca raport între datoriile totale și totalul activului și nu prin reținerea la

numărător a datoriilor pe termen lung, așa cum apare în literatură (Balios et al., 2020). Practic, din total activului am scăzut capitalurile proprii și am raportat rezultatul la totalul activului. Rezultatele sunt cuprinse între o îndatorare minimă de 0,04% și una maximă de 975,40%, pentru o medie de 34,56%. Mediana este de 25,58%, așa că vom aplica formula nr. 1 pentru firmele sub mediană, separat de firmele peste mediană.

Din rezultatele aplicării formulei nr. 1 și după winsorizarea extremelor, sarcina fiscală medie a firmelor cu îndatorare mică este de 25,77%, semnificativ peste sarcina fiscală medie a firmelor cu îndatorarea mare (peste mediană), de 17,13% (fără normalizarea extremelor, diferențele sunt și mai mari, în același sens). Îndatorarea mai mare duce la o sarcină fiscală mai mică, probabil în urma suportării costurilor îndatorării care sunt, de regulă, deductibile în calculul impozitului pe profit. Această explicație este confirmată și de ponderea semnificativ mai mare a impozitului pe profit în totalul sarcinii fiscale pentru firmele cu îndatorare mică (Tabelul nr. 9).

**Tabelul nr. 9. Ponderi ale componentelor sarcinii fiscale totale, în funcție de gradul de îndatorare al firmelor**

Anul	Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu îndatorare sub mediană (%)			Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu îndatorare peste mediană (%)		
	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/ specific	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/ specific
2019	71,35	17,08	11,58	79,90	12,22	7,88
2018	71,93	17,31	10,76	82,24	10,57	7,20
2017	73,25	15,32	11,44	83,92	10,80	5,28
2016	70,71	16,08	13,22	84,78	11,44	3,78
2015	73,46	15,52	11,02	83,71	10,16	6,13
2014	72,78	15,62	11,60	86,13	11,01	2,87
2013	75,52	14,48	10,00	84,13	10,62	5,25
2012	78,67	13,01	8,32	84,53	10,20	5,27
2011	75,95	13,92	10,13	82,13	10,00	7,86
2010	80,30	12,21	7,49	83,05	10,70	6,24

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

### 3.6. Presiune fiscală în funcție de structura activului

În literatură (din ce-am găsit noi, începând cu Stickney & McGee, 1982), o variabilă care se introduce frecvent în analiza performanțelor firmelor, dar și a presiunii fiscale și a consecințelor sale, o reprezintă ponderea unor

elemente de activ în totalul bilanțului; se iau în considerare imobilizările totale ori doar o structură de imobilizări: corporale, necorporale, dar se pot lua în calcul și structuri mai mici, cum ar fi cheltuielile de dezvoltare capitalizate ori chiar stocurile. În ceea ce privește studiul de față, am reținut variabila constând în ponderea imobilizărilor totale nete în totalul bilanțului. E

util să mai spunem că, dintre imobilizări, cele corporale sunt de departe cele mai importante, rar găsim necorporale sau financiare cu ponderi semnificative. Și aici, se separă firmele aflate sub mediană de cele aflate peste mediana ponderii respective. Astfel, mediana ponderii imobilizărilor nete în total bilanț este de 68,35%, în condițiile unei medii de 64,13%, a unui minim de 0,00% (avem 6 observații cu bilanțuri în care imobilizările nete sunt zero) și a unui maxim de 99,67%.

Aplicând formula nr. 1 fiecărei observații individuale și făcând media pe cele două categorii de firme (sub mediana vs. peste mediana ponderii imobilizărilor în activ), observăm o diferență clară, în sensul că firmele cu active imobilizate sub mediană raportează o presiune fiscală semnificativ mai mică (17,51%) decât firmele cu active imobilizate peste mediană (25,12%). Structura sarcinii fiscale prezintă și ea diferențe semnificative între cele două categorii de firme (Tabelul nr. 10).

**Tabelul nr. 10. Ponderi ale componentelor sarcinii fiscale totale, în funcție de ponderea imobilizărilor în total activ**

Anul	Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu ponderea imobilizărilor sub mediană (%)			Structura sarcinii fiscale pentru întreprinderile cu ponderea imobilizărilor peste mediană (%)		
	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/specific	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/specific
2019	79,42	12,52	8,06	73,40	15,86	10,74
2018	83,59	9,66	6,75	71,04	17,93	11,04
2017	85,19	9,33	5,48	73,78	16,33	9,89
2016	83,16	9,84	7,00	76,35	16,70	6,95
2015	83,30	8,92	7,78	74,93	17,21	7,85
2014	85,06	9,03	5,91	75,88	18,46	5,66
2013	85,07	9,82	5,11	78,62	13,47	7,91
2012	85,48	8,55	5,97	76,90	16,06	7,05
2011	82,86	8,35	8,80	75,80	16,27	7,93
2010	84,51	9,42	6,07	77,19	14,85	7,97

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

Dacă în cadrul imobilizărilor se regăsesc multe clădiri, terenuri și mijloace de transport, valorile mari ale acestora – mai ales în urma reevaluărilor sistematice ale clădirilor – conduc la impozite și taxe locale importante, ceea ce poate explica procentele mari ale *altor impozite și taxe* pentru firmele cu imobilizări multe; pe de altă parte, imobilizări mari înseamnă și cheltuieli cu amortizarea mari, deci – în cazul deducerii fiscale a acestora – impozitul pe profit poate fi mai mic.

### 3.7. Presiune fiscală în funcție de opinia de audit

Din cele 2.897 de observații pentru care am putut calcula indicatorul de presiune fiscală aplicând formula nr. 1, nu am găsit decât 2.440 cu raportul de audit disponibil: asta nu înseamnă neapărat că celelalte firme nu sunt auditate (pentru a le analiza ca Fernandez-Rodriguez et al., 2019), ci că nu am avut acces la rapoartele respective.

Dintre aceste 2.440 de observații, în 564 de cazuri găsim opinie modificată (cele mai multe astfel de opinii sunt cu rezerve, dar apar și 9 opinii contrare – pentru 8 firme diferite, precum și 8 situații de imposibilitate a exprimării unei opinii – pentru 5 firme diferite). Celelalte 1.876 observații conțin rapoarte de audit cu opinii fără rezerve, chiar dacă, în unele cazuri, apare un paragraf de evidențiere a unor aspecte (sunt 587 de astfel de cazuri). Opinia modificată este justificată prin aceea că auditorul nu este convins că a avut toate datele care să-i permită să aprecieze că normele contabile au fost respectate întocmai.

Pe ansamblu, aplicând formula nr. 1 fiecărei observații individuale, am ajuns, după aducerea extremelor la percentilele 5 și 95, la o rată a presiunii fiscale de peste 28%, în cazul observațiilor cu opinii modificate, în timp ce, pentru observațiile cu opinii nemodificate, rata este de aproape 20%. Diferența pare să fie

semnificativă. Și după cumularea pe ani a sarcinii fiscale totale, respectiv, a cifrei de afaceri, ratele de presiune fiscală sunt evident mai mari pentru firmele care au primit opinii modificate de audit și cu o distribuție în timp mai neregulată (un minim de 7,09% în 2011 și un maxim de 20,97% în 2016), față de firmele cu opinii nemodificate, unde evoluția procentelor este mult mai strânsă: un

minim de 7,60% în 2015, și un maxim de 11,50% în 2018. În ce privește ponderea componentelor sarcinii fiscale, firmele cu opinii modificate de audit raportează mai multe cheltuieli cu alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate și mai puțin impozit pe profit/venit/specific, având însă cam aceeași sarcină fiscală privind salariile (Tabelul nr. 11).

**Tabelul nr. 11. Ponderi ale componentelor sarcinii fiscale totale, în funcție de tipul opiniei de audit**

Anul	Structura sarcinii fiscale pentru observațiile cu opinie de audit modificată (%)			Structura sarcinii fiscale pentru observațiile cu opinie de audit nemodificată (%)		
	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/specific	Contribuții privind salariile	Alte impozite și taxe	Impozit pe profit/venit/specific
2019	78,58	15,35	6,08	76,95	13,21	9,84
2018	79,09	15,87	5,04	78,81	12,26	8,93
2017	76,13	18,65	5,22	81,30	11,27	7,43
2016	78,53	18,67	2,80	80,32	11,51	8,17
2015	75,58	12,69	11,73	82,03	11,80	6,17
2014	81,65	11,92	6,44	81,38	12,97	5,65
2013	81,94	10,94	7,12	81,97	11,70	6,33
2012	85,48	9,50	5,02	80,50	11,89	7,62
2011	82,89	11,89	5,22	79,55	10,67	9,78
2010	82,75	12,16	5,09	81,92	10,75	7,32

Sursa: Proiecție proprie, pe baza datelor analizate

## Concluzii

Literatura cuprinde numeroase studii care stabilesc o cotă efectivă de impozitare pe baza impozitului pe profit, îndeosebi datorită ușurinței cu care această cotă se poate calcula și se poate compara cu cota legală de impozitare. Totuși, luarea în considerare doar a impozitului pe profit în calculul, analiza și interpretarea presiunii fiscale sau a cotei efective de impozitare poate conduce la rezultate care să nu reflecte neapărat contribuția firmei la acoperirea cheltuielilor publice. Astfel, multe studii completează variabilele prin care se măsoară presiunea fiscală, reținând și alte impozite suportate, direct sau indirect, de firmă și a căror luare în considerare poate oferi o imagine mai bună asupra efortului fiscal corporativ. În acest studiu, am continuat cercetările privind adăugarea la numitorul și la numărătorul formulei presiunii fiscale a unor elemente care, credem noi, caracterizează mai bine efortul fiscal al întreprinderilor. La numărător am luat în considerare

trei mari categorii de impozite: impozitul pe profit sau asimilat, alte impozite, taxe și vărsăminte asimilate, precum și contribuțiile sociale și fiscale privind salariile, așa cum le-am găsit direct sau le-am putut reconstitui din informațiile furnizate în situațiile financiare oficiale ale firmelor. Am ales ca numitorul să fie cifra de afaceri realizată de firmă în fiecare an. Indicatorul are avantajul de a fi mai greu de manipulat, dar prezintă și un dezavantaj major – nu permite efectuarea de comparații cu eventuali indicatori stabiliți pe baza cotelor legale de impozitare.

Populația analizată constă în firmele cotate pe piața alternativă AeRo a BVB, de unde am putut valorifica 2.897 de observații, pentru o perioadă de 10 ani (2010-2019). Ponderea mare (aproape 40%) a firmelor cu pierderi – care, probabil, nu au de plată impozit pe profit – face ca mixul de impozite pe care le analizăm să pară și mai potrivit în analiza presiunii fiscale suportate de firme. Plusul pe care îl aducem în stabilirea acestor impozite îl

reprezintă luarea în considerare atât a contribuțiilor sociale și fiscale privind salariile ale angajatorului, cât și o mărime reconstituită a contribuțiilor sociale și fiscale ale salariaților. Această opțiune este justificată și de schimbarea radicală a regimului acestor contribuții în România, la începutul anului 2018, prin transferul lor în sarcina directă a angajatului, ceea ce face să nu mai apară explicit în situațiile financiare.

O primă constatare este cea potrivit căreia ponderea contribuțiilor sociale și fiscale privind salariile este, de departe, cea mai consistentă în totalul sarcinii fiscale a firmelor cotate pe AeRo: în jur de 80%, urmată, la mare distanță, de alte impozite și taxe (unde va între 11% și 13%) și, în final, de impozitul pe profit sau asimilat (între 6% și 9%).

Trecând la calculul cotei de presiune fiscală, făcând calculele pentru fiecare observație în parte și făcând media pe ani sau pe total, ajungem la o pondere ușor crescătoare a impozitelor în cifra de afaceri, de la aproape 20% (în 2010) la puțin peste 24% (în 2019). Aceste valori sunt obținute după winsorizarea la percentilele 5 și 95. După stabilirea unor ritmuri de creștere a indicatorilor individuali, observăm că explicația creșterii sarcinii fiscale este dată de creșterea impozitelor și taxelor și nu de indicatorul de la numitor – cifra de afaceri. Dacă aplicăm formula pe baza datelor absolute cumulate pe ani, ajungem la un rezultat care confirmă creșterea sistematică a presiunii fiscale în cursul perioadei analizate, îndeosebi prin creșterea contribuțiilor sociale și fiscale privind salariile, generată de creșterea medie foarte clară a salariilor, mai intensă decât scăderea numărului mediu de salariați.

În continuarea analizei, am aplicat aceeași metodologie pentru a pune în evidență eventualul efect al unor factori explicativi asupra presiunii fiscale:

- după împărțirea observațiilor în două, separate de mediana totalului activului, am calculat procente de

presiune fiscală net diferite pentru firmele mari (peste mediană), față de cele mici (sub mediană): sarcina fiscală pentru firmele mari pare să fie semnificativ mai mică față de cele mici;

- luarea în considerare a rentabilității firmelor (ROA) și separarea observațiilor tot în două categorii (sub și peste mediană) ne arată că firmele cu rentabilitate mare au o sarcină fiscală semnificativ mai mare decât cele cu rentabilitate mică;
- îndatorarea (calculată ca raport între datoriile totale și total activ) este un factor important de influență asupra sarcinii fiscale și calculele noastre arată o presiune fiscală mai mică pentru firmele mai îndatorate decât pentru cele cu îndatorare sub mediană;
- am stabilit și ponderea imobilizărilor în bilanț, iar rezultatele ne arată o presiune fiscală semnificativ mai mică pentru firmele cu ponderi sub mediană;
- o variabilă nouă, pe care nu am găsit-o în literatură, este opinia de audit – modificată vs. nemodificată; în urma stabilirii presiunii fiscale, am constatat că firmele care primesc opinii modificate au o pondere mai mare a impozitelor în cifra de afaceri decât firmele care primesc opinii nemodificate.

Printre limitele studiului nostru amintim caracterul descriptiv al cercetării, dimensiunile reduse ale populației și nivelul scăzut de reprezentativitate pentru firmele românești, ceea ce face dificilă generalizarea rezultatelor, prelucrările statistice sumare (lipsa stabilirii unor corelații între variabilele analizate), lipsa unei referințe (un fel de cotă efectivă medie sau marginală, după modelele propuse pe baza lucrării lui Devereux et Griffith, 2003) cu care să se compare cotele de presiune fiscală calculate. Toate acestea pot reprezenta tot atâtea direcții de cercetare viitoare, la care putem adăuga și introducerea în analiză a unor firme din alte state emergente, eventual din Europa Centrală și de Est.

## BIBLIOGRAFIE

1. Aksoy Hazir, C. (2019), Determinants of effective tax rates in Turkey, *Journal of Research in Business*, vol. 4, no. 1, pp. 35-45
2. Alali, F. A., Romero, S. (2013), Benford's Law: Analyzing a Decade of Financial Data. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, vol. 10, no. 1, pp. 1-39
3. Ali Abbas, S. M., Klemm, A. (2013), A partial race to the bottom: corporate tax developments in emerging and developing economies, *International Tax and Public Finance*, vol. 20, pp. 596-617
4. Armstrong, C.S., Blouin, L., Larcker, D. F. (2012), The incentives for tax planning, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 53, no. 1-2, pp. 391-411

5. Aronmwan, E. J., Okaiwele, I. M. (2020), Measuring tax avoidance using effective tax rate: concept and implications, *Journal of Accounting and Management*, vol. 10, no. 1
6. Balios, D. Tantos, S., Eriotis, N., Vasiliou, D. (2020), Effective corporate income tax rates to the economies of the European Union in the light of the impact of the economic crisis in the Eurozone, *International Journal of Economics and Business Administration*, vol. 6, no. 1, pp. 1-11
7. Borden, B. T. (2018), Income-Based Effective Tax Rates and Choice-of-Entity Considerations under the 2017 Tax Act, *National Tax Journal*, vol. 71, no. 4, pp. 613-634
8. Bouwens, J., De Kok, T., Verriest, A. (2019), The prevalence and validity of EBITDA as a performance measure, *Comptabilité, contrôle, audit*, tome 25, vol. 1, pp. 55-105
9. Bustos-Contell, E. Climent-Serrano, S., Labatut-Serer, G. (2020), Tax Incentives: An Effective Mechanism to Achieve EU Harmonization?, *Journal of Business Accounting and Finance Perspectives*, vol. 2, no. 2, pp. 1-13
10. Callihan, D. (1994) Corporate effective tax rates: A synthesis of the literature, *Journal of Accounting Literature*, vol. 12, pp. 1-43
11. Chen, M.-C., Chang, C.-W., Lee, M.-C. (2020), The effect of chief financial officers' accounting expertise on corporate tax avoidance: the role of compensation design, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, vol. 54, no. 1, pp. 273-296
12. Delgado, F. J., Fernández-Rodríguez, E., Martínez-Arias, A. (2018) Corporation effective tax rates and company size: evidence from Germany, *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*, vol. 31, no. 1, pp. 2081-2099
13. Devereux, M. P. Griffith, R. (2003), Evaluating tax policy for local decisions, *International Tax and Public Finance*, vol 10, no. 2, pp. 107-126
14. Dyreng, S. D., Hanlon, M., Maydew, E. L. (2008), Long-run corporate tax avoidance, *The Accounting Review*, vol. 83, no. 1, pp. 61-82
15. Dyreng, S. D., Hanlon, M., Maydew, E. L., Thornock, J. R. (2017), Changes in corporate effective tax rates over the past 25 years, *Journal of Financial Economics*, vol. 124, no. 3, pp. 441-463
16. Elschner, C., Lammersen, L., Overesch, M., Schwager, R. (2005), The Effective Tax Burden of Companies and on Highly Skilled Manpower: Tax Policy Strategies in a Globalized Economy, *Discussion Paper No. 05-31*, at <ftp://ftp.zew.de/pub/zew-docs/dp/dp0531.pdf>
17. Fernández-Rodríguez, E., García-Fernández, R., Martínez-Arias, A. (2019), Influence of Ownership Structure on the Determinants of Effective Tax Rates of Spanish Companies, *Sustainability*, vol. 11, no. 5, pp. 1441-1460
18. Fernández-Rodríguez, E., García-Fernández, R., Martínez-Arias, A. (2021), Business and institutional determinants of Effective Tax Rate in emerging economies, *Economic Modelling*, vol. 94, pp. 692-702
19. Fonseca-Díaz, A.R., Fernandez-Rodríguez, E., Martínez-Arias, A. (2019), Factores empresariales e institucionales condicionantes de la presi\_on fiscal a nivel internacional/Business and institutional determinants of international tax burden. *Spanish Journal of Finance and Accounting/ Revista Espanola de Financiacion y Contabilidad*, vol. 48, no. 2, pp. 224-253.
20. Gupta, G., Newberry, K. (1997), *Determinants of the variability in corporate effect tax rates: Evidence from longitudinal data*, *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 16, no. 1, pp. 1-34
21. Hanappi, T. (2018), Corporate Effective Tax Rates: Model Description and Results from 36 OECD and Non-OECD Countries, *OECD Taxation Working Papers No. 38*, <https://dx.doi.org/10.1787/a07f9958-en> (consultat pe 2 august 2020)
22. Hanlon, M. (2005), The Persistence and Pricing of Earnings, Accruals, and Cash Flows When Firms Have Large Book-Tax Differences, *The Accounting Review*, vol. 80, no. 1, pp. 137-166
23. Istrate, C. (2016), Impact of the IFRS on the disclosure of income tax figures by Romanian listed companies, *Journal of Accounting and Management Information Systems*, vol 15, no. 3, pp. 474-497
24. Lazăr, S., Istrate, C. (2018), Corporate tax-mix and firm performance. A comprehensive assessment for Romanian listed companies, *Economic Research-Ekonomiska Istraživanja*, vol. 31, no. 1, pp. 1258-1272

25. Mintz, J., Chen, D. (2014), The U.S. Corporate Effective Tax Rate: Myth and the Fact, Special Report to the Tax Foundation, no. 214, to be found at <https://files.taxfoundation.org/legacy/docs/SR214.pdf>
26. Park, S. H. (2020), Tax Burdens in Japan and South Korea: Measurement Using Average Effective Tax Rates, *Social Science Japan Journal*, vol. 23, no. 1, pp 37–64
27. Plesko, G. A. (2003), An evaluation of alternatives measures of corporate tax rates, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 35, no. 2, pp. 201-226
28. Richardson, G., Lanis, R. (2007), Determinants of the variability in corporate effective tax rates and tax reform: Evidence from Australia, *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 26, no. 6, pp. 689-704
29. Robu, I. B., Istrate, C., Jaba, E. (2015), Statistical estimation of the information influence regarding employees on the Romanian firms' market capitalization, *Procedia Economics and Finance*, vol. 32, pp. 208 – 215
30. Stamatopoulos, I., Hadjidema, S., Eleftheriou, K. (2019), Explaining corporate effective tax rates: Evidence from Greece, *Economic Analysis and Policy*, vol. 62, pp. 236–254
31. Stickney, C., McGee, V. (1982) Effective corporate tax rates. The effect of size, capital intensity, leverage, and other factors, *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 1, no. 2, pp. 125-152