audit FINANCIAR

Anul XIV, nr. 4(136)/2016

4/2016

- Raportarea privind responsabilitatea corporativă potrivit Global Reporting Initiative: o comparaţie la nivel internaţional
- Corporate responsibility reporting according to Global Reporting Initiative: an international comparison

Camera Auditorilor Financiari din România

- Drepturile acţionarilor – principiu de bază al guvernanţei corporative, prin intermediul jurisprudenţei specifice
- Diversitatea consiliului de administraţie şi onorariile de audit: apartenenţa etnică, independenţa şi naţionalitatea directorilor
- Analiza macroeconomică a bunurilor publice şi influenţa acestora în regiunea Republicii Cehe

Corupţia la nivelul ţărilor de pe continentul american versus România

- The rights of shareholders – basic principle of corporate governance by means of case-specific jurisprudence
- Boardroom diversity and audit fees: director ethnicity, independence and nationality
- The macroeconomic analysis of public goods and their influence in the region of Czech Republic

An analysis of corruption: the American continent versus Romania

Sumar / Content

audit FINANCIAR
4/2016

Adrian Doru BÎGIOI, Cristina Elena DUMITRU

- Drepturile acționarilor – principiu de bază al guvernanței corporative, prin intermediul jurisprudenței specifice Click here! 345
- *The rights of shareholders – basic principle of corporate governance by means of case-specific jurisprudence* Click here!.....401

Salau ABDULMALIK O., Ayoib CHE AHMAD

- Diversitatea consiliului de administrație şi onorariile de audit: apartenența etnică, independența şi naționalitatea directorilor Click here!.....356
- *Boardroom diversity and audit fees: director ethnicity, independence and nationality* Click here! 413

Ionela-Corina CHERSAN

- Raportarea privind responsabilitatea corporativă potrivit Global Reporting Initiative: o comparație la nivel internațional Click here! 368
- *Corporate responsibility reporting according to Global Reporting Initiative: an international comparison* Click here! 424

Silviu DUȚULESCU, Ileana NIŞULESCU-ASHRAFZADEH

- Corupția la nivelul țărilor de pe continentul american versus România Click here! 379
- *An analysis of corruption: the American continent versus Romania* Click here! 436

Richard POSPÍŠIL

- Analiza macroeconomică a bunurilor publice şi influența acestora în regiunea Republicii Cehe Click here! 388
- *The macroeconomic analysis of public goods and their influence in the region of Czech Republic* Click here!.....444

Revistă lunară editată de
Camera Auditorilor Financiari din România
Str. Sirenelor nr. 67-69, sector 5,
Bucureşti, OP 5, CP 83

Director ştiințific:
prof. univ. dr. **Pavel NĂSTASE**
Director editorial:
prof. univ. dr. **Mădălina DUMITRU**
Secretar de redacție:
Cristina RADU
Prezentare grafică şi tehnoredactare:
Nicolae LOGIN

Colegiul editorial ştiințific şi colectivul redacțional nu îşi asumă responsabilitatea pentru conținutul articolelor publicate în revistă.

Indexare în B.D.I.:
CABELLS;
DOAJ;
EBSCO;
ERIH PLUS;
PROQUEST;
RePEc;
ULRICH'S.
Membru CrossRef

Marcă înregistrată la OSIM,
sub nr. M2010 07387

Telefon: (021) 410.74.43 interior 120;
Fax: (021) 410.03.48;
E-mail: revista@cafr.ro;
http: revista.cafr.ro;
ISSN: 1583-5812,
ISSN on-line: 1844-8801

Tipar: Universal Color SA,
Str. Victoriei, Complex Fortuna-Parter,
Piteşti, jud. Argeş,
tel.: +40 248 215 788
e-mail: universal@universalcolor.ro

Colegiul Editorial Ştiinţific

Dinu AIRINEI – *Universitatea „Al. I. Cuza", Iaşi*
Veronel AVRAM – *Universitatea din Craiova*
Yuriy BILAN – *Universitatea Szczecin, Polonia*
Sorin BRICIU – *Universitatea „1 Decembrie 1918", Alba Iulia*
Ovidiu BUNGET – *Universitatea de Vest din Timişoara*
Alain BURLAUD – *Conservatorul Naţional de Arte şi Meserii, Paris*
Tatiana DĂNESCU – *Universitatea „Petru Maior", Târgu Mureş*
Lilia GRIGOROI – *Academia de Studii Economice din Moldova, Chişinău*
Raluca-Gina GUŞE – *Academia de Studii Economice, Bucureşti*
David HILLIER – *Leeds University Business School, Marea Britanie*
Allan HODGSON – *University of Queensland, Australia*
Emil HOROMNEA – *Universitatea „Alexandru Ioan Cuza", Iaşi*
Robin JARVIS – *ACCA, Universitatea Brunel, Marea Britanie*
Maria MANOLESCU – *Academia de Studii Economice, Bucureşti*
Dumitru MATIŞ – *Universitatea „Babeş-Bolyai", Cluj-Napoca*
MIHĂILESCU – *Universitatea „Constantin Brâncoveanu", Piteşti*
Ana MORARIU – *Academia de Studii Economice, Bucureşti*
Mirela PĂUNESCU – *Academia de Studii Economice, Bucureşti*
Irimie Emil POPA – *Universitatea „Babeş-Bolyai", Cluj-Napoca*
Vasile RĂILEANU – *Academia de Studii Economice, Bucureşti*
Ion STANCU – *Academia de Studii Economice, Bucureşti*
Donna STREET – *Universitatea Dayton, SUA*
Ioan TALPOŞ – *Universitatea de Vest din Timişoara*
Alexandru ŢUGUI – *Universitatea „Alexandru Ioan Cuza", Iaşi*
Eugeniu ŢURLEA – *Academia de Studii Economice, Bucureşti*
Iulian VĂCĂREL – *membru al Academiei Române*

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

Important pentru autori!

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

Autorii sunt rugaţi să respecte următoarele cerinţe:

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

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

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

Criterii de evaluare a articolelor: originalitatea, actualitatea, importanţa şi încadrarea în aria tematică a revistei; calitatea metodologiei de cercetare; claritatea şi pertinenţa prezentării şi argumentării; relevanţa surselor bibliografice utilizate; contribuţia adusă cercetării în domeniul abordat.

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

Detalii, pe site-ul www.revista.cafr.ro, la secţiunile „Recenzii" şi „Manuscrise".

Audit financiar, XIV, Nr. 4(136)/**2016**, *345-355*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

Drepturile acționarilor - principiu de bază al guvernanței corporative, prin intermediul jurisprudenței specifice

Rezumat

Respectarea drepturilor acționarilor reprezintă unul dintre principiile fundamentale ale guvernanței corporative, stând la baza constituirii entităților economice, ca formă de asociere a persoanelor fizice şi/sau juridice pentru a desfăşura activități economice, cu scopul de a obține profit. Cu toate acestea, există situații în care organele de conducere, ceilalți acționari sau chiar autoritățile nu respectă anumite drepturi ale acționarilor. De aici pot rezulta o serie de efecte negative, cum ar fi decapitalizarea companiilor sau chiar încetarea activității lor. Pornind de la aceste considerente, prin intermediul prezentului studiu, ne propunem ca obiectiv al cercetării să analizăm situațiile care pot determina afectarea drepturilor acționarilor. Pentru a îndeplini obiectivul cercetării a fost analizată jurisprudența specifică publicată de către instanțele de judecată până la data de 31 decembrie 2015. Rezultatele studiului ne arată că drepturile acționarilor care nu se respectă sunt: dreptul de proprietate, dreptul de a încasa dividende, dreptul de a participa şi de a vota în cadrul lucrărilor adunărilor generale ale acționarilor, dreptul de a fi ales în cadrul organelor de conducere şi nu în ultimul rând, şi cel mai important din punct de vedere al contabilității, dreptul de a fi informat.

Cuvinte-cheie: *Guvernanță corporativă, dreptul de a fi informat, dreptul de proprietate, dreptul de a încasa dividende, dreptul de a vota, organe de conducere*

Clasificare JEL: *D72, F53, G15, K33, M16, M41*

Adrian Doru BÎGIOI,
Academia de Studii Economice din Bucureşti,
e-mail: adrian.bigioi@cig.ase.ro

Cristina Elena DUMITRU,
Universitatea Politehnica Bucureşti,
e-mail: cristinaedumitru@gmail.com

Vă rugăm să citați acest articol astfel:
Bîgioi, A.D. and Dumitru, C.E. (2016), The rights of shareholders – basic principle of corporate governance by means of case-specific jurisprudence, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 401-412, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/401.

Link permanent pentru acest document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/401.

Introducere

Guvernanța corporativă reprezintă un set de responsabilități şi practici exercitate de către conducere şi de către managementul executiv, cu scopul îndeplinirii obiectivelor strategice, asigurării riscului managementului şi verificării utilizării resurselor cu responsabilitate (IFAC, 2009). Teoriile privind guvernanța corporativă sunt legate de deținătorii instrumentelor financiare, aceştia dorind o maximizare a rezultatelor companiilor lor. Apariția conceptului de guvernanță corporativă se datorează şi faptului că mediul privat a jucat întotdeauna un rol foarte important în viața unei țări, contribuind la asigurarea echilibrului economic şi social.

Pe plan extern, organismele internaționale au jucat un rol esențial în dezvoltarea conceptului de guvernanță corporativă. Astfel, Organizația pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OECD) a elaborat anumite ghiduri care conțin o serie de principii aplicabile de către companii, cu caracter de recomandare. Primul set de principii a fost elaborat în anul 1999, iar în anul 2004 a fost publicată o variantă îmbunătățită a lor. În urma analizei acestora rezultă că printre drepturile acționarilor care trebuie respectate atât de către organele de conducere, cât şi de către ceilalți acționari, se menționează: dreptul de a fi informat, dreptul de proprietate, dreptul de a încasa dividende, dreptul de a participa şi de a vota în cadrul lucrărilor adunărilor generale ale acționarilor, dreptul de a fi ales în cadrul organelor de conducere. În continuare vom face o analiză în ceea ce priveşte aceste drepturi.

Astfel, proprietatea reprezintă un element cheie în definirea conceptului de guvernanță corporativă. Ea stă la baza constituirii societăților comerciale, asociații punând în comun anumite bunuri asupra cărora au un drept de proprietate, în vederea desfăşurării unor activități economice, având ca scop obținerea unor avantaje de natură financiară.

„*Dreptul de proprietate este acel drept subiectiv care dă expresia aproprierii unui bun, drept care permite titularului să posede, să folosească şi să dispună de acel lucru, în putere proprie şi în interes propriu, în cadrul şi cu respectarea legislației existente*" (Bîrsan, 2001). Declarația Universală a Drepturilor Omului adoptată şi proclamată la 10 septembrie 1948 de Adunarea Generală a Organizației Națiunilor Unite prevede în articolul 17 că „*Orice persoană are dreptul la proprietate, atât singură cât şi în asociație cu alții [...] nimeni nu poate fi lipsit în mod arbitrar de proprietatea sa"* (UN, 1948).

Teoria proprietății este prevăzută şi în art. 65 din Legea nr. 31/1990 privind societățile comerciale, conform căreia *„[...] bunurile constituite ca aport în societate devin proprietatea acesteia [...]"*, precum şi în art. 66. *„[...] creditorii asociatului pot să-şi exercite drepturile lor numai asupra părții din beneficiile cuvenite asociatului după bilanțul contabil [...]".*

În ceea ce priveşte *garantarea drepturilor de proprietate ale acționarilor*, normele naționale prevăd că dreptul de proprietate asupra acțiunilor nominative emise în formă materială se transmite prin declarație făcută în registrul acționarilor şi prin mențiunea făcută pe titlu. În cazul acțiunilor nominative, dreptul de proprietate se transmite prin înscrierea în registrul acționarilor. Dreptul de proprietate asupra acțiunilor cotate pe piața de capital se transmite potrivit prevederilor legislației privind piața de capital. În cazul acțiunilor la purtător, dreptul de proprietate se transferă prin simpla tradițiune a părților de interes (Legea nr. 31/1990).

Referitor la *respectarea drepturilor privind adunarea generală a acționarilor (AGA)*, menționăm că aceasta poate să discute, să aprobe sau să modifice situațiile financiare anuale. Asociații sau acționarii iau deciziile pe baza rapoartelor întocmite de către consiliul de administrație, directorat, consiliul de supraveghere şi auditorul financiar. De asemenea, adunarea generală ordinară a asociaților stabileşte, dacă este cazul, repartizarea profitului la dividende, numeşte şi revocă auditorul financiar, fixează durata contractului de audit financiar.

În urma analizei raportului consiliului de administrație, a situațiilor financiare anuale şi a raportului auditorului financiar, adunarea generală hotărăşte asupra descărcării de gestiune a membrilor consiliului de administrație.

Referitor la recomandările privind drepturile de vot, normele naționale prevăd că acționarii exercită dreptul lor de vot în adunarea generală proporțional cu numărul acțiunilor pe care le posedă.

Referitor la *convocarea adunării generale*, normele naționale prevăd că adunarea generală este convocată de consiliul de administrație, respectiv de directorat. În cazul în care acțiunile entității sunt nominative, convocarea poate fi făcută doar prin scrisoare recomandată. Convocatorul trebuie să cuprindă o serie de elemente cum sunt: locul, data şi ordinea de zi.

Companiile trebuie să respecte recomandările internaționale privind diseminarea informațiilor, astfel încât toate persoanele implicate în cadrul mecanismului guvernanței corporative să aibă acces la informațiile necesare luării deciziilor. Situațiile financiare anuale, însoțite de raportul anual al consiliului de administrație şi propunerea cu privire la distribuirea dividendelor, pot fi studiate de către acționari la sediul entității. La cererea acționarilor, acestora li se pot elibera copii ale documentelor menționate în condițiile unor costuri minimale.

Entitățile care dețin o pagină de internet trebuie să disemineze prin intermediul acesteia informațiile privind convocarea, precum şi situațiile financiare anuale, raportul anual al consiliului de administrație, respectiv raportul directoratului şi raportul auditorului financiar. Entitățile economice ale căror situații financiare sunt auditate trebuie să publice şi raportul auditorului financiar. În cazul în care unii acționari au nevoie de informații suplimentare, ei pot adresa întrebări scrise consiliului de administrație, acesta urmând să răspundă în cadrul adunării generale.

În vederea asigurării continuității activității companiilor s-a impus găsirea unei soluții astfel încât hotărârile adunării generale să-şi producă efectele. În acest sens, normele naționale prevăd că hotărârile sunt obligatorii chiar şi pentru acționarii care nu au luat parte la adunare sau au votat împotrivă. Aceştia au totuşi posibilitatea să solicite în instanță anularea unei hotărâri care a fost luată cu nerespectarea cerințelor legale.

1. Revizuirea literaturii de specialitate

Principiile privind guvernanța corporativă au stat la baza studiilor elaborate de către diverşi autori în cadrul unor lucrări ştiințifice. Astfel, unii autori au abordat problema unui cadru conceptual alternativ la cadrul conceptual existent. Pentru a-şi susține argumentele, ei folosesc teoria agenției (Ciancanelli şi Reyes Gonzales, 2000, pp. 4-5).

Cu privire la implementarea principiilor OECD privind guvernanța corporativă, la nivel național au fost elaborate o serie de studii privind gradul de implementare a acestor principii la entitățile bancare din România (Bîgioi, 2012). Unele studii au vizat implementarea principiilor OECD de guvernanță în cazul economiilor în curs de dezvoltare (Feleagă ş.a., 2011).

Rezultatele unor studii arată că o guvernanță slabă a companiilor afectează întreaga economie, având consecințe negative asupra dezvoltării economice (Levine, 2003). A fost analizat efectul guvernanței corporative la nivelul firmelor asupra costului capitalului şi modul în care este influențat acest efect de protecția legală a investitorilor (Chen, K.C.W, Chen, Z. şi Wei, 2009). Alți autori au explicat rolul pe care guvernanța corporativă îl joacă în performanțele băncilor comerciale (Macey şi O'Hara, 2003).

Guvernanța a fost studiată dintr-o perspectivă diferită de cea actuală, punând accentul pe control şi pe rolurile conducerii (Kim, Burns şi Prescott, 2009). De asemenea, în unele lucrări au fost abordate problemele de etică în afaceri şi descrisă relația dintre teoria eticii şi drept (Crane, 2007). Analiza modului în care concentrarea proprietății afectează conducerea, precum şi independența comitetului de audit, a indicat impactul negativ al concentrării proprietății asupra acestora. Rezultatele sugerează că independența conducerii sporeşte valoarea firmei (Setia-Atmaja, 2009).

Alți autori au abordat evoluția pe termen lung a protecției investitorilor în companiile corporatiste în Marea Britanie (Franks, Mayer şi Rossi, 2009), problema dreptului de vot al acționarilor pe baza acțiunilor pe care le dețin în cadrul companiilor din Statele Unite şi din Europa (Ferrarini şi Chiodini, 2010), aspecte legate de controlul activității companiilor de către acționarii majoritari în dauna acționarilor minoritari din țările în curs de dezvoltare (Gilson, 2007).

Analizând lucrările menționate mai sus, rezultă că majoritatea demonstrează că implementarea principiilor guvernanței corporative la nivelul companiilor are efecte benefice pentru acționari, ducând la maximizarea profiturilor acestora.

2. Datele şi metodologia de cercetare

În vederea elaborării studiului, au fost folosite datele extrase din cadrul jurisprudenței de specialitate, publicate de către instanțele de judecată naționale. Astfel, în prima etapă, am extras un eşantion de 120 de hotărâri judecătoreşti, criteriul general de eşantionare fiind obiectul acestora, respectiv, materia societăților comerciale. Acestea au fost pronunțate de către Tribunalul Bucureşti, până la data de 31.12.2015

(http://portal.just.ro/3/Lists/Jurisprudenta). În cea de a doua etapă, pe baza analizei calitative, hotărârile judecătoreşti au fost grupate în funcție de obiectul acțiunilor şi din cadrul acestora au fost extrase 20 hotărâri care se referă la drepturile acționarilor. Acestea reprezintă un eşantion de 17% din totalul hotărârilor extrase. Considerăm că eşantionul este reprezentativ. În cea de-a treia etapă, am extras din cadrul dispozitivelor respective normele invocate de către părțile aflate în proces. Acestea au fost grupate pe tipuri de articole, iar pe baza unor metode cantitative am determinat care au fost articolele de lege invocate cel mai des de către reclamanți în cadrul acțiunilor lor. În cadrul ultimei etape, pe baza analizei calitative, am determinat care dintre articolele care au făcut obiectul studiului se referă la nerespectarea drepturilor acționarilor.

3. Definirea modelului matematic pe baza căruia s-a efectuat studiul

Pentru a determina care dintre drepturile acționarilor au fost invocate cel mai des în cadrul hotărârilor judecătoreşti, am determinat ponderea acestora în total, folosind următorul model de testare empirică:

$$g(d_i) = \frac{d_i}{Dc}, \text{ unde:}$$

$d_i \in [0; 100]$ şi d_i reprezintă numărul de invocări ale articolelor de lege privind drepturile acționarilor în cadrul hotărârilor judecătoreşti, iar

$Dc = [g(d_1) + g(d_2) + g(d_3) + g(d_4) + \ldots + g(d_i)]$ şi Dc reprezintă numărul total al invocărilor articolelor de lege privind drepturile acționarilor în cadrul hotărârilor judecătoreşti.

4. Rezultatele studiului

În urma elaborării studiului, am obținut rezultatele sintetizate în **Tabelul 1**. Din analiză rezultă că pe baza celor 20 hotărâri judecătoreşti extrase s-a constatat nerespectarea drepturilor acționarilor în 35 de cazuri, o hotărâre putând face referire la unul sau mai multe drepturi ale acestora.

Tabelul 1. Analiza drepturilor acționarilor pe baza hotărârilor judecătoreşti pronunțate de către Tribunalul Bucureşti

Nr. crt.	Hotărârea judecătorească	Actele normative invocate	Obiectul acțiunii	Denumirea dreptului
1	Sentința comercială nr. 4280/18.10.2005 a Tribunalului Bucureşti, Secția a VI-a Comercială irevocabilă prin decizia nr. 449/30.01.2007 a Înaltei Curți de Casație şi Justiție	Art. 117 din Legea nr. 31/81990 R	Anularea hotărârii AGA. Convocator. Conținut. Dreptul la informare al acționarilor. Sancțiuni în caz de nerespectare	Dreptul de a participa la lucrările AGA
2	Hotărârea nr. 3518 din data de 18.06.2015, dosar nr. 3608/3/2015, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă	Art. 192 alin.(1) şi 2 din Legea nr.31/1990, art. 193 alin. (3), art.196, art.132 alin(2) şi alin.(3) din Legea nr.31/1990, art.195 alin. (3) Legea nr.31/1990	Anulare hotărâre AGA. Regula dublei majorități	Dreptul de a participa la lucrările AGA
3	Hotărârea nr. 6336 din data de 23.06.2014, dosarul nr. 1453/3/2014/a2 pronunțată de Tribunalul Bucureşti, Secția a VII-a	Art. 14 şi art. 19 din Legea nr. 85/2006	Contestația împotriva hotărârii adunării creditorilor	Dreptul de a participa la lucrările adunării generale a creditorilor
4	Hotărârea nr. 6336 din data de 23.06.2014, dosarul nr. 1453/3/2014/a2 pronunțată de Tribunalul Bucureşti, Secția a VII-a	Art. 14 şi art. 19 din Legea nr. 85/2006	Contestația împotriva hotărârii adunării creditorilor	Dreptul de a participa la lucrările AGA

Nr. crt.	Hotărârea judecătorească	Actele normative invocate	Obiectul acțiunii	Denumirea dreptului
5	Sentința comercială nr. 8022/ 13.06.2007 a Tribunalului Bucureşti, irevocabilă prin decizia comercială nr. 1162/2007 a Curții de Apel Bucureşti	Art.196, 132 şi 133 din Legea nr. 31/1990	Suspendarea executării hotărârii AGA. Condiții. Aparența dreptului	Dreptul de a participa la lucrările AGA
6	Sentința comercială nr. 1327, şedința publică din data de 7.02.2011, dosar nr. 7268/3/2011, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Comercială	Art. 133, 132 din legea nr. 31/1990R	Condițiile de admisibilitate ale ordonanței preşedințiale în cazul hotărârilor AGA a căror suspendare se solicită	Dreptul de a participa la lucrările AGA
7	Hotărârea nr. 17200/3/2006, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în dosarul nr. 929/3/2006	Art.134 din Legea nr. 31/1990	Nulitate hotărâre AGA. Nulitatea procurilor acordate de acționarii majoritari pentru a fi reprezentați în AGA	Dreptul de a participa la lucrările AGA
8	Sentința comercială nr. 2458/ 24.05.2005 a Tribunalului Bucureşti, Secția a VI-a Comercială, irevocabilă prin decizia nr. 307/2007 a Înaltei Curți de Casație şi Justiție	Art. 195 din Legea nr. 31/1990R	Anularea hotărârii adunării generale a acționarilor. Convocare nelegală. Consecințe	Dreptul de a participa la lucrările AGA
9	Sentința comercială nr. 4280/ 18.10.2005 a Tribunalului Bucureşti, Secția a VI-a Comercială irevocabilă prin decizia nr. 449/30.01.2007 a Înaltei Curți de Casație şi Justiție	Art. 184 din Legea nr. 31/1990R	Anularea hotărârii AGA. Convocator. Conținut. Dreptul la informare al acționarilor. Sancțiuni în caz de nerespectare	Dreptul de a vota
10	Hotărârea nr. 3518 din data de 18.06.2015, Dosar nr. 3608/3/2015, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă	Art. 192 alin.(1) şi 2 din Legea nr. 31/1990, art. 193 alin. (3), art.196, art.132 alin(2) şi alin.(3) din Legea nr. 31/1990, art.195 alin. (3) Legea nr. 31/1990	Anulare hotărâre AGA. Regula dublei majorități	Dreptul de a vota
11	Hotărârea nr. 3518 din data de 18.06.2015, dosar nr. 3608/3/2015, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă	Art. 192 alin.(1) şi 2 din Legea nr. 31/1990, art. 193 alin. (3), art.196, art.132 alin(2) şi alin.(3) din Legea nr. 31/1990, art.195 alin. (3) Legea nr. 31/1990	Anulare hotărâre AGA. Regula dublei majorități	Dreptul de a participa la lucrările AGA
12	Hotărârea nr. 3518 din data de 18.06.2015, dosar nr. 3608/3/2015, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă	Art. 192 alin.(1) şi 2 din Legea nr. 31/1990, art. 193 alin. (3), art.196, art.132 alin(2) şi alin.(3) din Legea nr. 31/1990, art.195 alin. (3) Legea nr. 31/1990	Anulare hotărâre AGA. Regula dublei majorități	Dreptul de proprietate
13	Sentința comercială nr. 8022/13.06.2007 a Tribunalului Bucureşti, irevocabilă prin decizia comercială nr. 1162/2007 a Curții de Apel Bucureşti	Art.196, 132 şi 133 din Legea 31/1990	Suspendarea executării hotărârii adunării generale a acționarilor. Condiții. Aparența dreptului	Dreptul de a vota
14	Sentința comercială nr. 1327, şedința publică din data de 7.02.2011, dosar nr. 7268/3/2011, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Comercială	Art. 133, 132 din Legea nr. 31/1990R	Condițiile de admisibilitate ale ordonanței preşedințiale în cazul hotărârilor AGA a căror suspendare se solicită	Dreptul de a vota

Nr. crt.	Hotărârea judecătorească	Actele normative invocate	Obiectul acțiunii	Denumirea dreptului
15	Sentința comercială nr. 4971, şedința publică din data de 18.04.2011, dosar nr. 17485/3/2010	Art. 1431 (alin. 1) din Legea nr. 31/1990 republicată	Nulitate contract vânzare - cumpărare	Dreptul de a vota
16	Hotărârea nr. 17200/3/2006, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în dosarul nr. 929/3/2006	Art.134 din Legea nr. 31/1990	Nulitate hotărâre AGA. Nulitatea procurilor acordate de acționarii majoritari pentru a fi reprezentați în AGA	Dreptul de a vota
17	Sentința comercială nr. 2458/24.05.2005 a Tribunalului Bucureşti, Secția a VI-a Comercială, irevocabilă prin decizia nr. 307/2007 a Înaltei Curți de Casație şi Justiție	Art. 195 din Legea nr. 31/1990R	Anularea hotărârii AGA. Convocare nelegală. Consecințe	Dreptul de a vota
18	Hotărârea nr. 13662, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 10.12.2008	Art.117 pct.6 şi 7 din Legea nr. 31/1990	Anulare AGA. Mandate ale Consiliului de administrație expirate. Adunarea Generală a societății comerciale-organ suprem de conducere a activității	Dreptul de a vota
19	Hotărârea nr. 3205, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 12.03.2012, dosarul nr.6593/3/2012	Art. 193 alin. 3 din Legea nr. 31/1990	Suspendarea executării hotărârii AGA	Dreptul de a vota
20	Hotărârea nr. 3518 din data de 18.06.2015, dosar nr. 3608/3/2015, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă	Art. 192 alin.(1) şi 2 din Legea nr.31/1990, art. 193 alin. (3), art.196, art.132 alin(2) si alin.(3) din Legea nr.31/1990, art.195 alin. (3) Legea nr.31/1990	Anulare hotărâre AGA. Regula dublei majorități	Dreptul de proprietate
21	Sentința civilă nr. 5316 şedința publică din data de 04. 07. 2013, dosar nr. 31406/3/2011	Art. 115 din Legea nr.31/1990, art.207 din Legea nr.31/1990 şi cu încălcarea art.26 (4) din OUG nr.88/1997	Nulitate act juridic. Autoritatea de lucru judecat	Dreptul de proprietate asupra acțiunilor, dreptul de proprietate asupra bunurilor imobile
22	Sentința civilă nr. 1060 din data de 18.02.2013, dosar nr. 41263/3/2012	Art. 129 alin. 1 din Legea nr. 31/1990, art. 12 din Legea nr.137/2002, art. 142 şi urm. din HG nr. 577/2007	Anularea hotărârii AGA	Dreptul de proprietate asupra acțiunilor
23	Sentința comercială nr. 8022/13.06.2007 a Tribunalului Bucureşti, irevocabilă prin decizia comercială nr. 1162/2007 a Curții de Apel Bucureşti, Secția a V-a	Art.196, 132 şi 133 din Legea nr. 31/1990	Suspendarea executării hotărârii adunării generale a acționarilor. Condiții. Aparența dreptului	Dreptul de proprietate asupra acțiunilor
24	Sentința comercială nr. 1327, şedința publică din data de 7.02.2011, dosar nr. 7268/3/2011, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Comercială	Art. 133, 132 din Legea nr. 31/1990R	Condițiile de admisibilitate ale ordonanței preşedințiale în cazul hotărârilor AGA a căror suspendare se solicită	Dreptul de proprietate asupra acțiunilor

Nr. crt.	Hotărârea judecătorească	Actele normative invocate	Obiectul acțiunii	Denumirea dreptului
25	Sentința comercială nr. 2124 şedința publică din data de 09.03.2010 Tribunalul Bucureşti, Secția a VII-a Comercială	Art.138 din Legea nr. 85/2006	Cerere de atragere a răspunderii personale	Dreptul de proprietate
26	Sentința comercială nr.4690 şedința din camera de consiliu din data de 22.06.2010, dosar nr.32525/3/2009	Art.59 din Legea nr.85/2006	Contestație împotriva raportului prevăzut de art.59 din Legea nr.85/2006	Dreptul de proprietate
27	Sentința comercială nr. 4971, şedința publică din data de 18.04.2011, dosar nr. 17485/3/2010	Art. 1431 (alin. 1) din Legea nr. 31/1990 republicată	Nulitate contract vânzare - cumpărare	Dreptul de proprietate
28	Hotărârea nr. 17200/3/2006, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în dosarul nr. 929/3/2006	Art.134 din Legea nr. 31/1990	Nulitate hotărâre AGA. Nulitatea procurilor acordate de acționarii majoritari pentru a fi reprezentați în AGA	Dreptul de proprietate asupra acțiunilor
29	Sentința civilă nr. 6132 şedința publică din data de 18.06.2013 dosar nr. 10220/3/2012	Art. 59 din Legea nr. 85/2006	Acțiune în anulare	Dreptul de proprietate
30	Sentința comercială nr. 2 din data de 04.01.2011, pronunțată de către Tribunalul Bucureşti, în dosarul nr. 49034/3/2009	Art.226 alin.1 lit. c) din Legea nr. 31/1990	Retragere asociat. Inadmisibilitatea acțiunii în situația în care societatea este dizolvată	Dreptul de proprietate asupra acțiunilor
31	Hotărârea nr. 200 din data de 21.01.2015, pronunțată de Tribunalul Bucureşti, în dosarul nr. 36082/3/2014	Art.227 alin(l) lit. b) şi a art. 235 din Legea nr. 31/1990	Plângere împotriva rezoluției directorului O.R.C	Dreptul de proprietate
32	Hotărârea nr. 7363 din data de 28.09.2015, pronunțată în dosarul nr. 40598/3/2014	Art. 79 şi 80 din Legea nr. 85/2006	Acțiune în anulare	Dreptul de proprietate
33	Sentința civilă nr. 1009 din data de 02.03.2015, pronunțată în dosarul nr.8549/3/2014	Art. 237 alin. 10 din Legea nr. 31/1990	Răspunderea proprie a fostului asociat. Lipsa interesului	Dreptul de proprietate
34	Sentința civilă nr.6036/2013 pronunțată în dosarul nr. 28473/3/2013 Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă	Art.5 pct.6 din Regulamentul CNVM nr.6/2009, art.7 din acelaşi Regulament, art.5.10 din Regulament	Suspendarea executării hotărârii AGA	Dreptul de a fi informați
35	Hotărârea nr. 13662, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 10.12.2008	Art.117 pct.6 şi 7 din Legea nr. 31/1990	Anulare AGA. Mandate ale Consiliului de administrație expirate. Adunarea Generală a societății comerciale - organ suprem de conducere a activității	Dreptul de a fi ales

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016, realizate pe baza datelor extrase din cadrul jurisprudenței specifice.

Din centralizarea datelor din **Tabelul 1** am obținut următoarele ponderi ale drepturilor acționarilor (**Tabelul 2**):

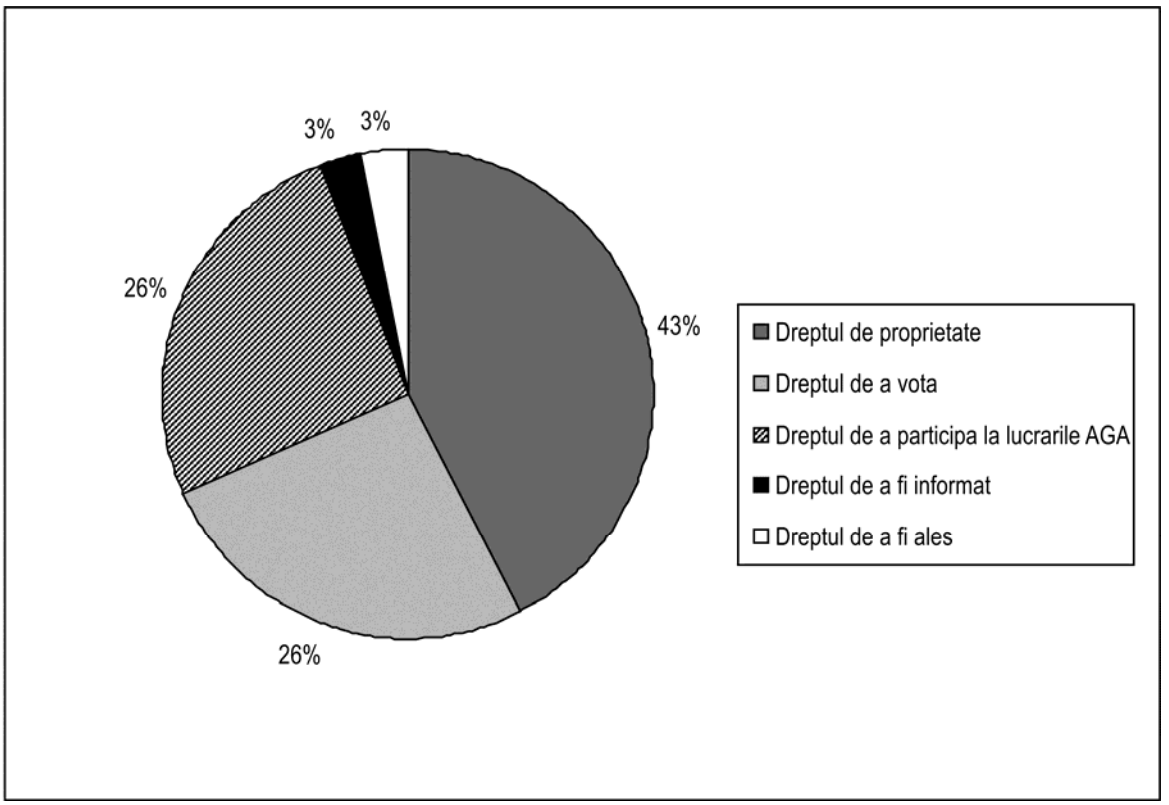
Tabelul 2. Ponderea nerespectării drepturilor acționarilor prin prisma jurisprudenței specifice

Denumirea dreptului	Număr de invocări	Pondere (%)
Dreptul de proprietate	15	43%
Dreptul de a vota	9	26%
Dreptul de a participa la lucrările AGA	9	26%
Dreptul de a fi informat	1	3%
Dreptul de a fi ales	1	3%
Total	35	100%

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016, realizate pe baza datelor extrase din cadrul jurisprudenței specifice

Rezultatele obținute se reprezintă grafic astfel:

Figura 1. Determinarea ponderii drepturilor nerespectate ale acționarilor pe baza hotărârilor judecătoreşti



Sursa: Prelucrările autorilor, realizate pe baza datelor extrase din cadrul jurisprudenței specifice

Concluziile studiului

În urma analizei rezultatelor se constată că printre drepturile acționarilor care nu sunt respectate de către organele de conducere şi de către ceilalți acționari se numără:

- dreptul de proprietate, care are o pondere de 43%;
- dreptul de a vota în cadrul lucrărilor adunărilor generale ale acționarilor, care are o pondere de 26%;
- dreptul de a participa la lucrările AGA, care are o pondere de 26%;
- dreptul de a fi informat care are o pondere de 3%;
- dreptul de a fi ales în cadrul organelor de conducere, care are o pondere de 3%.

Printre cauzele care au determinat nerespectarea drepturilor acționarilor, menționăm:

a. În cazul dreptului de proprietate, hotărârile pronunțate au vizat două situații principale. Prima se referă la invocarea nulității actelor prin care s-a dispus cesiunea unor acțiuni sau majorarea capitalului social. Astfel, acționarii minoritari s-au considerat lezați în drepturile lor, nerespectându-se dreptul de preempțiune. Cea de-a doua situație se referă la dreptul de proprietate asupra unor bunuri imobile aflate în patrimoniul companiilor, acționarii minoritari solicitând anularea contractelor de vânzare-cumpărare aferente. Printre cauzele invocate de către reclamanți, menționăm: vânzarea unor terenuri şi construcții la prețuri subevaluate şi cu încălcarea competențelor organelor de conducere, aceştia nefiind împuterniciți de către AGA să aprobe tranzacțiile respective[1].

b. În cazul dreptului de a participa la lucrările AGA şi de a vota, hotărârile pronunțate au vizat mai multe situații. Astfel, în cele mai multe cazuri, reclamanții au invocat limitarea acestui drept prin diverse mijloace.[2] Spre exemplu, anumiți acționari nu au permis unui acționar să participe la lucrările AGA şi să voteze prin mandatar, invocând faptul că în cadrul actului constitutiv nu este prevăzut un astfel de drept. Considerăm că aceasta reprezintă o nerespectare a drepturilor acționarilor, principiile privind guvernanța corporativă recomandând participarea la lucrările AGA şi votarea, inclusiv prin mandatar sau chiar prin corespondență.

c. În ceea ce priveşte dreptul de a fi informat, din hotărârile judecătoreşti pronunțate rezultă că cele mai multe situații se referă la abuzuri ale organelor de conducere în ceea ce priveşte refuzul de a convoca AGA la solicitarea unor acționari minoritari, la publicarea convocatorului AGA într-un termen prea mic, astfel încât acționarii să nu aibă acces la informațiile privind data şi locul desfăşurării AGA. De asemenea, o altă situație se referă la refuzul organelor de conducere de a pune la dispoziția acționarilor raportările financiare anuale, raportul administratorilor, raportul auditorului financiar sau propunerea de repartizare a profitului[3].

d. În ceea ce priveşte dreptul de a fi ales, printre cauzele care au determinat nerespectarea acestui drept, menționăm invocarea nulității hotărârii AGA prin care directorul general este ales direct de către aceasta sau limitarea delegării anumitor atribuții către directorul general de către AGA, cu scopul de a impune alegerea unei alte persoane în cadrul acelei funcții.[4]

Rezultatele studiului arată care sunt principalele drepturi ale acționarilor care nu sunt respectate de către organele de conducere ale companiilor şi de către ceilalți acționari, aşa cum rezultă din practica judiciară. Având în vedere rezultatele obținute, ne propunem continuarea cercetării pe linia determinării impactului asupra rezultatelor financiare ale companiilor, în condițiile în care nu se respectă astfel de drepturi.

---

[1] Sentința civilă nr.5316 şedința publică din data de 04.07.2013 dosar nr. 31406/3/2011

[2] Sentința comercială nr. 8022/13.06.2007 a Tribunalului Bucureşti, irevocabilă prin decizia comercială nr. 1162/ 2007 a Curții de Apel Bucureşti, Secția a V-a

[3] Sentința civilă nr.6036/2013 pronunțată în dosarul nr. 28473/3/2013 Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă

[4] Hotărârea nr. 13662, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 10.12.2008. Astfel, reclamantul a invocat faptul că hotărârea privind alegerea directorului general al societății şi delegarea atribuțiilor de conducere ale consiliului de administrație către directorul general al societății în conformitate cu dispozițiile art. 143 din Legea Societăților Comerciale este nulă deoarece delegarea trebuie să fie expresă, iar actul de delegare trebuie să îmbrace o formă scrisă, fiind în puterea consiliului de administrație să decidă delegarea şi persoana sau persoanele beneficiare ale delegării, iar acest act trebuia să fie constatat printr-o hotărâre a consiliului, luată în condițiile legii.

BIBLIOGRAFIE

1. Bîgioi, A.D. (2012), *Transparența raportării financiare, normele şi profesia contabilă – în sprijinul guvernanței corporative*, Teză de doctorat, Bucureşti, ASE.
2. Bîrsan, C. (2001), *Drept civil. Drepturile reale principale.* Bucureşti, Editura ALL Beck.
3. Chen, K.C.W., Chen, Z. şi Wei, K.C.J. (2009), Legal protection of investors, corporate governance, and the cost of equity capital, *Journal of Corporate Finance*, vol. 15, nr. 3, pp. 273-289, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2009.01.001.
4. Ciancanelli, P. şi Reyes-Gonzalez, J.A. (n.d.), Corporate Governance in Banking: A Conceptual Framework, [online] Disponibil la SSRN: http://ssrn.com/abstract=253714 sau http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.253714, [Accesat pe 5 ianuarie 2016].
5. Crane, A. şi Matten, D. (2007), *Business Ethics: Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization,* 2nd Edition. New York, Oxford University Press.
6. Feleagă, N., Feleagă, L., Voicu, D.D. şi Bîgioi, A.D. (2011), Corporate Governance in Emerging Economies: Evidence from Romania. În volumul *Proceedings of the 7th European Conference on Management Leadership and Governance,* SKEMA Business School, 6-7 octombrie 2011 Sophia-Antipolis, Franța.
7. Ferrarini, G. şi Chiodini, F. (2010), *Regulating Multinational Banks in Europe: An Assessment of the New Supervisory Framework*, ECGI Working Paper Series in Law No. 158/2010, [online] Disponibil la: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1596890, [Accesat pe 5 ianuarie 2016].
8. Franks, J., Mayer, C. şi Rossi, S. (2009), Ownership: Evolution and Regulation, *The Review of Financial Studies*, vol. 22, nr. 10, pp. 4009-4056, DOI: http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhn108.
9. Gilson, R.J. (2007), Controlling Family Shareholders in Developing Countries: Anchoring Relational Exchange, *Stanford Law Review,* vol. 60, nr. 2, pp. 633-656, DOI: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.957895.
10. Kim, B., Burns, M.L. şi Prescott, J.E. (2009), The Strategic Role of the Board: The Impact of Board Structure on Top Management Team Strategic Action Capability, *Corporate Governance - An International Review*, vol. 17, nr. 6, pp. 728-743, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00775.x.
11. Levine, R. (2003), *The Corporate Governance of Banks: A Concise Discussion of Concepts and Evidence,* Discussion Paper No. 3, Global Corporate Governance Forum, Washington DC, [online] Disponibil la: http://siteresources.worldbank.org/INTAFRSUMAFTPS/Resources/Bank_Corporate_Governance_%28background%29.pdf [Accesat pe 5 ianuarie 2016].
12. Macey, J.R. şi O'Hara, M. (2003), The Corporate Governance of Banks, *Economic Policy Review*, aprilie 2003, pp. 91-107.
13. Setia-Atmaja, L.Y. (2009), Governance mechanisms and firm value: the impact of ownership concentration and dividends, *Corporate Governance: An International Review*, vol. 17, nr. 6, pp. 694-709.
14. IFAC (2013), *Codul etic al profesioniştilor contabili.* Bucureşti, CAFR.
15. IFAC (2009), *Manual de Standarde Internaționale de Audit şi Control de Calitate. Audit Financiar*. Bucureşti, CAFR.

Jurisprudența

1. Hotărârea nr. 13662, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 10.12.2008
2. Hotărârea nr. 17200/3/2006, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în dosarul nr. 929/3/2006
3. Hotărârea nr. 200 din data de 21.01.2015, pronunțată de Tribunalul Bucureşti, în dosarul nr. 36082/3/2014
4. Hotărârea nr. 3205, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 12.03.2012, în dosarul nr.6593/3/2012
5. Hotărârea nr. 3518 din data de 18.06.2015, dosar nr. 3608/3/2015, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă

6. Hotărârea nr. 6336 din data de 23.06.2014, dosarul nr. 1453/3/2014/a2 pronunțată de Tribunalul Bucureşti, Secția a VII-a
7. Hotărârea nr. 7363 din data de 28.09.2015, pronunțată în dosarul nr. 40598/3/2014
8. Sentința civilă nr. 1009 din data de 02.03.2015, pronunțată în dosarul nr. 8549/3/2014
9. Sentința civilă nr. 1060 din data de 18.02.2013, dosar nr. 41263/3/2012
10. Sentința civilă nr. 5316 şedința publică din data de 04.07.2013, dosar nr. 31406/3/2011
11. Sentința civilă nr. 6036/2013 pronunțată în dosarul nr. 28473/3/2013 Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Civilă
12. Sentința comercială nr. 1327, şedința publică din data de 07.02.2011, dosar nr. 7268/3/2011, Tribunalul Bucureşti, Secția a VI-a Comercială
13. Sentința comercială nr. 2 din data de 04.01.2011, pronunțată de Tribunalul Bucureşti, în dosarul nr. 49034/3/2009
14. Sentința comercială nr. 2124 şedința publică din data de 09.03.2010, Tribunalul Bucureşti, Secția a VII a Comercială
15. Sentința comercială nr. 2458/24.05.2005 a Tribunalului Bucureşti, Secția a VI-a Comercială, irevocabilă prin decizia nr. 307/2007 a Înaltei Curți de Casație şi Justiție
16. Sentința comercială nr. 4280/18.10.2005 a Tribunalului Bucureşti, Secția a VI-a Comercială irevocabilă prin decizia nr. 449/30.01.2007 a Înaltei Curți de Casație şi Justiție
17. Sentința comercială nr. 4971, şedința publică din data de 18.04.2011, dosar nr. 17485/3/2010
18. Sentința comercială nr. 8022/13.06.2007 a Tribunalului Bucureşti, irevocabilă prin decizia comercială nr. 1162/2007 a Curții de Apel Bucureşti, Secția a V-a
19. Sentința comercială nr. 4690 şedința din camera de consiliu din data de 22.06.2010, dosar nr.32525/3/2009
20. Sentința civilă nr. 6132 şedința publică din data de 18.06.2013, dosar nr. 10220/3/2012
21. http://portal.just.ro/3/Lists/Jurisprudenta
22. Legea societăților comerciale nr. 31/1990, cu modificările şi completările ulterioare, Monitorul Oficial al României nr. 1066/17.11.2004.

Audit financiar, XIV, Nr. 4(136)/**2016**, *356-367*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

Diversitatea consiliului de administrație și onorariile de audit: apartenența etnică, independența și naționalitatea directorilor

Salau ABDULMALIK O.
Ayoib CHE AHMAD
University Utara Malaysia,
e-mail: abdmaliksalau@gmail.com

Rezumat

Această lucrare a investigat efectul diversității consiliului de administrație (tratată ca un indice compozit, care analizează structura consiliului din perspectiva apartenenței etnice, independenței şi a existenței de directori străini) asupra onorariilor de audit în Nigeria. A fost folosit un eşantion de companii cotate la bursa nigeriană în 2010 şi 2011.

Rezultatele studiului au arătat că în 51% dintre companiile analizate a existat diversitate etnică, aproximativ 21% au avut directori străini şi 49% au avut directori independenți în consiliul de administrație. Mai mult, rezultatele regresiei datelor de tip panel au arătat că diversitatea în consiliul de administrație a fost corelată pozitiv cu onorariile de audit. Rezultatele indică faptul că diversitatea consiliului de administrație contribuie la creşterea responsabilității consiliului în ceea ce priveşte monitorizarea şi, ca urmare, la creşterea exigenței în ceea ce priveşte eforturile auditorilor. Constatările acestui studiu au implicații relevante pentru recomandări şi formulări de politici viitoare deoarece rezultatele indică faptul că diversitatea consiliului de administrație ar putea fi o caracteristică dezirabilă, care poate consolida rolul de monitorizare al consiliului.

Cuvinte-cheie: *Diversitate, apartenență etnică, directori din străinătate, directori independenți, Nigeria*

Clasificare JEL: *M42, A14*

Vă rugăm să citați acest articol astfel:
Abdulmalik, O.S. and Che Ahmad, A. (2016), Boardroom diversity and audit fees: diectory ethnicity, independent and nationality, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 413-423, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/413.

Link permanent pentru acest document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/413.

Introducere

Consiliul director este considerat a fi o grupare de indivizi cu competențe eterogene care își folosesc în comun abilitățile pentru a îndeplini funcții de monitorizare şi de consiliere într-o companie (Walt şi Ingley, 2003). În consecință, problema referitoare la combinația corectă a indivizilor şi modul în care aceste persoane pot îmbunătăți rezultatele activității consiliului prezintă interes din punct de vedere al reglementărilor. Fiecare eşec al guvernanței corporative a făcut ca autoritățile de reglementare să privească în interior, urmărind modul în care structura consiliului şi funcțiile ar putea fi îmbunătățite pentru a asigura o funcție de supraveghere eficientă (Ararat, Aksu şi Cetin, 2015; Gul, Srinidhi şi Tsui, 2008). Acest lucru este critic mai ales în țările în care mecanismele externe de monitorizare sunt practic inexistente, iar investitorii şi autoritățile de reglementare sunt interesate de monitorizarea rolului consiliului director (Dahya, Dimitrov şi McConnell, 2008). Majoritatea cerințelor de reglementare din domeniul guvernanței corporative au pus accentul pe structura consiliului de administrație, solicitând diversitate în ceea ce priveşte competențele, cunoştințele şi reprezentivitatea socială a membrilor consiliului.

Justificarea teoretică a acestor cerințe poate fi realizată atât din perspectiva teoriei agenției, cât şi din perspectiva teoriei dependenței de resurse. Teoria agenției subliniază importanța diversității consiliului pentru asigurarea unei funcții de monitorizare eficientă şi independentă. În acelaşi timp, teoria dependenței de resurse stabileşte rolul semnificativ al consiliului director în asigurarea conexiunii dintre o firmă şi resursele externe de care aceasta are nevoie pentru a supraviețui; în consecință, este necesar ca structura consiliului să reflecte societatea în care acesta îşi desfăşoară activitatea (Walt şi Ingley, 2003). Aşa cum poate fi dedus din cele două teorii, diversitatea poate îmbunătăți procesele şi rezultatele activității consiliului. Acest lucru se datorează faptului că indivizii au trăsături intelectuale şi sociale distincte, care pot fi valorificate cel mai bine atunci când sunt folosite în comun în mod corect. Diversitatea poate fi percepută ca punerea în comun a diferențelor în ceea ce priveşte trăsăturile şi caracteristicile individuale inerente ale membrilor consiliului director (Kearney, Gebert şi Voelpel, 2009). În concordanță cu ipotezele teoriei agenției, acest studiu îşi propune să investigheze relația dintre diversitatea din cadrul consiliului director şi intensitatea cererii de servicii de audit estimată prin intermediul onorariilor de audit plătite în Nigeria.

Conform funcției de producție a auditului elaborată de Simunic (1980), onorariile de audit reflectă eforturile care se aşteaptă a fi realizate pe parcursul unei misiuni de audit şi expunerea auditorului la risc. În timp ce literatura de specialitate abundă în studii privind onorariile de audit, investigarea relației acestora cu diversitatea consiliului a fost insuficient studiată empiric, după cunoştințele noastre, mai ales în Nigeria.

Nigeria oferă un mediu interesant pentru studierea diversității consiliului director într-o economie în curs de dezvoltare, datorită diversității culturale ce caracterizează societatea nigeriană. Societatea nigeriană este formată din peste 200 de grupuri etnice grupate în jurul a trei comunități dominante, şi anume Hausa, Yourba şi Igbos. Această structură are o configurație diferită față de cea din țări ca Malaezia, în care au fost realizate studii asemănătoare. De exemplu, legislația din Malaezia recunoaşte existența a două grupuri etnice: Bumiputera şi non-Bumiputera. Cei care aparțin grupului Bumiputera sunt cunoscuți ca „oameni ai locului" (băştinaşi), iar membrii grupului etnic Bumiputera (malaezieni) sunt favorizați din punct de vedere economic şi politic față de grupul etnic non-Bumiputera, format din persoane de origine chineză şi indiană. Prin contrast, cele trei grupuri etnice din Nigeria au drepturi egale şi acces egal la resursele economice şi funcțiile politice ale țării, deci niciun grup etnic nu este favorizat.

Prin urmare, eterogenitatea consiliului director în ceea ce priveşte apartenența etnică, ca reflectare a dinamicii culturale din societatea nigeriană, este imperativ necesară pentru a promova eficiența în cadrul unei companii (Adegbite, 2015). Una dintre persoanele intervievate în cadrul studiului realizat de Adegbite (2015, p.16) referitor la guvernanța corporativă a afirmat: „consiliile cu diversitate etnică suficientă sunt considerate a avea sisteme mai bune de guvernanță, un sentiment de apartenență şi identitate cu întreaga țară". Această observație sugerează faptul că prezența membrilor celor trei grupuri etnice în consiliu ar putea contribui pozitiv la performanța corporativă, aducând cu sine experiențe mai variate şi interacțiuni mai strânse între membri. De asemenea, ar fi interesant de urmărit cum este afectată calitatea serviciilor de audit de prezența celor trei grupuri etnice.

În plus, practica de guvernanță corporativă este un „concept distinct" de origine recentă în Nigeria (Ofo,

2013), aflat în plină evoluție. O serie de reforme recente la nivelul reglementărilor privind guvernanța corporativă în Nigeria au inclus:

- Codul de guvernanță corporativă din Nigeria, din 2003 (Codul SEC);
- Codul obligatoriu de guvernanță corporativă pentru băncile nigeriene, după consolidare, din 2006 (Codul CBN);
- Codul de conduită pentru adunarea generală a acționarilor din Nigeria, din 2007; şi
- Codul național de guvernanță corporativă, aflat în curs de elaborare.

Legea societăților comerciale şi a entităților asimilate, capitolul C20 şi legile Federației Nigeriene din 2004 conțineau prevederi detaliate privind numirea, demiterea, atribuțiile şi obligațiile directorilor de corporații, dar nu reglementau şi tipurile de directori (Proshare News, 2013). Ca urmare, diversitatea structurală a consiliilor directoare este încă redusă, din cauza capacității insuficiente şi a lipsei de directori independenți din cadrul consiliilor (Adegbite, 2015).

De asemenea, proprietatea corporativă a făcut obiectul mai multor reforme legislative, printre care Legea privind schimbul valutar din 1962, Politica de încetățenire din 1972 şi Politica de privatizare şi comercială din 1988 (Ahunwan, 2002). Toate aceste politici au implicații asupra practicilor de guvernanță corporativă. În mod similar, rezultatele studiilor anterioare au arătat că rolul tradițional şi influența covârşitoare a proprietății familiale afectează activitatea consiliului (vezi şi Klein, Shapiro şi Young, 2004; MacAvoy şi Millstein, 2003). În consecință, problemele de agenție rezultate din structura acționariatului în Nigeria, prin comparație cu alte țări vorbitoare de limba engleză, tind să conducă la marginalizarea intereselor minoritare (Adegbite şi Nakajima, 2011).

Aşadar, investigarea modului în care indicele compozit al diversității consiliului amortizează efectele problemelor de agenție în Nigeria este interesantă. Folosind un eşantion de companii observate în intervalul dintre 2010 şi 2011, se furnizează dovezi care susțin ipoteza teoretică privind contribuția diversității la sporirea rolului de monitorizare al consiliului, prin crearea condițiilor pentru mai multă independență în consiliu. Mai exact, arătăm că există o corelație între diversitatea consiliului şi cererea pentru servicii de audit mai cuprinzătoare, estimată prin prisma onorariilor de audit. În mod similar, testăm individual factorii diversității, iar rezultatele noastre arată că toate cele trei variabile sunt corelate pozitiv, dar numai cu proporția directorilor străini din consiliu. Rezultatele noastre oferă informații utile autorităților de reglementare şi investitorilor cu privire la modul în care structura corporativă şi rezultatele din exploatare afectează onorariile de audit. Prin urmare, studiul contribuie la dezvoltarea bazei de cunoştințe din domeniul guvernanței corporative şi a onorariilor de audit prin utilizarea datelor dintr-un mediu mai puțin reglementat.

Restul lucrării este organizat după cum urmează: Secțiunea 1 prezintă revizuirea literaturii de specialitate şi ipotezele studiului. Datele şi metoda de eşantionare sunt discutate în secțiunea 2, iar metodologia de cercetare în secțiunea 3. Rezultatele sunt prezentate şi analizate în secțiunea 4. În final, secțiunea 5 include un rezumat al rezultatelor noastre, implicațiile şi limitele cercetării, precum şi sugestii pentru cercetări viitoare.

1. Revizuirea literaturii şi formularea ipotezelor

Numeroase studii au examinat relația dintre caracteristicile consiliului şi rezultatele activităților consiliului, cum ar fi performanța organizațională (Amran şi Ahmad, 2010; Ramdani şi Witteloostuijn, 2010), relevanța valorii câştigurilor (Carter, Simkins şi Simpson, 2003), calitatea câştigurilor şi intensitatea cererii pentru servicii de audit estimată cu ajutorul onorariilor de audit (Carcello ş.a., 2002; Ahmad, Houghton şi Yusof, 2006; Ahmad şi Mansor, 2009). Studii existente referitoare la modul de stabilire a prețului serviciilor de audit, începând cu lucrarea fundamentală a lui Simunic (1980), au indicat că factori asociați cu clientul, cum ar fi dimensiunea, complexitatea şi riscurile aferente entității auditate constituie variabile importante care influențează suma plătită ca onorariu de audit în diferite contexte instituționale şi de reglementare. Exemple de astfel de studii sunt Carcello ş.a. (2002), Abbott ş.a. (2003) şi Boo şi Sharma (2008) în Statele Unite, Vafeas şi Waegelein (2007) şi Zaman, Hudaib şi Haniffa (2011) în Regatul Unit, respectiv Goodwin-Stewart şi Kent (2006) şi Stewart şi Munro (2007) în Australia.

De asemenea, alte studii referitoare la intensitatea cererii de servicii de audit au stabilit existența unei relații între caracteristicile consiliului şi onorariile de audit. A fost susținut faptul că un consiliu independent şi eficient va cere servicii de audit de înaltă calitate deoarece va fi

motivat să protejeze capitalul de imagine, să reducă riscurile de litigiu şi să protejeze interesele acționarilor (Fama şi Jensen, 1983; Gilson, 1990). Justificarea teoretică aflată la baza acestei relații este în concordanță cu argumentele enunțate de Fama şi Jensen (1983), conform cărora directorii independenți sunt motivați să monitorizeze managementul pentru a-şi păstra propria reputație; astfel, directorii independenți sunt eficienți în disciplinarea managementului. În concordanță cu ipoteza teoretică formulată de Fama şi Jensen (1983), Armstrong, Core şi Guay (2014) au raportat că firmele cu un număr mare de directori independenți sunt mai transparente. Goodwin-Stewart şi Kent (2006) au descoperit că un comitet de audit caracterizat prin independență conduce la creşterea efortului de audit şi a onorariilor de audit. În studiul elaborat, Mitra, Hossain şi Deis (2007) au furnizat dovezi privind existența unei corelații pozitive între drepturile de proprietate instituțională asupra pachetelor de acțiuni şi onorariile de audit, în timp ce Carcello ş.a. (2002) au raportat că directorii independenți solicită audit de calitate superioară, reflectat prin intermediul sumelor plătite ca onorarii de audit de către entitatea auditată.

În ultimul timp, cercetătorii din mediul academic au recunoscut influența consiliilor directoare bogate în procesul de procurare a resurselor necesare propriilor companii (Hillman, Withers şi Collins, 2009). Teoria dependenței de resurse recunoaşte interdependența dintre o organizație şi mediul său (Pfeffer, 1972). Pentru a avea succes, managerii se comportă în moduri care minimizează aceste dependențe atunci când mediul constituie o amenințare sau în moduri care le oferă avantaje, atunci când se creează oportunități.

În consecință, se poate argumenta că prezența persoanelor din străinătate în consilii contribuie la creşterea nivelului de competență, ca urmare a expunerii la competențe, cunoştințe, valori, norme şi informații din mediul lor de origine (Ruigrok, Peck şi Tacheva, 2007). Ruigrok, Peck and Tacheva (2007) au postulat că directorii străini nu sunt conectați la rețelele naționale închise şi ca urmare sunt independenți de management. Prezența acestor directori în consilii transmite un semnal investitorilor, în mod special investitorilor minoritari din străinătate, că firma este condusă profesional şi drepturile lor sunt protejate (Oxelheim and Randøy, 2002). Prin urmare, prezența persoanelor de naționalitate străină în consiliile de administrație poate genera nevoia de servicii de audit de calitate superioară. Aşa cum am menționat anterior, directorii străini tind să aibă o expunere diferită la practicile de guvernare şi implicit importă ideile lor în modul de administrare a companiilor. Aceasta conduce la cererea din partea consiliului de lărgire a ariei de aplicabilitate a auditului, pentru a-şi proteja capitalul de imagine.

În mod similar, din altă perspectivă, mai multe studii au investigat influența diversității de gen şi apartenență etnică a directorilor asupra rezultatelor auditului. Studiile referitoare la diversitatea de gen şi apartenență etnică au consemnat variații ale trăsăturilor individuale, dictate de gen sau apartenență etnică, care pot afecta procesele decizionale din cadrul organizației. De exemplu, prin natura lor, femeile au o aversiune mai mare față de risc şi o gândire mai independentă, prin comparație cu colegii bărbați. În consecință, în cazul femeilor s-a observat o intensitate mai mare a nivelului de monitorizare. Gul, Srinidhi şi Tsui (2008) au examinat corelația dintre directorii femei (substitut pentru diversitatea de gen în cadrul consiliului) şi onorariile de audit folosind un eşantion de companii din Statele Unite în intervalul cuprins între 2001 şi 2003. Autorii au raportat că există exigențe mai mari în privința serviciilor de audit din partea consiliilor cu proporție mai mare de femei în componență; astfel, nivelul ridicat al onorariilor de audit este în concordanță cu teoria agenției.

Alte studii, ca de exemplu Yatim, Kent şi Clarkson (2006) şi Johl, Subramaniam şi Zain (2006) din Malaezia au observat efectele diversității etnice a consiliilor asupra onorariilor de audit şi au oferit dovezi că structura etnică a consiliului influențează onorariile de audit. Watson, Kumar şi Michaelsen (1993) au argumentat că diversitatea culturală a grupurilor reprezintă un activ cu ajutorul căruia sunt realizate procesele specifice grupului şi sunt obținute soluții la problemele grupului. În sprijinul acestui argument, pe baza teoriilor informației şi deciziei, Baer, Niessen-Ruenzi şi Ruenzi (2007) au susținut că membrii unei echipe fac parte din rețele diferite şi că acest aspect contribuie la creşterea nivelului de cunoştințe şi competențe al grupului. Implicit, membrii echipei dispun de informații din surse diferite, ceea ce ajută la îmbunătățirea performanței lor. Totuşi, teoria diversității sociale susține că diversitatea etnică între membrii aceleiaşi echipe ar putea genera conflicte din cauza asimetriei informaționale, nivelului scăzut al satisfacției, precum şi implicării reduse a membrilor (Baer, Niessen-Ruenzi and Ruenzi, 2007). Ahmad, Houghton şi Yusof (2006) au investigat măsura în care

asocierea etnică din cadrul consiliului afectează piața serviciilor de audit din Malaezia. Autorii au stabilit existența unei corelații semnificative între asocierea etnică din cadrul consiliului director şi alegerea unui auditor.

Pe lângă faptul că studiile citate anterior au fost realizate în țări dezvoltate, rezultatele empirice ale acestor studii au fost inconsecvente (Felix, Gramling şi Maletta, 2001; Godwin-Stewart şi Kent, 2006; Vafeas şi Waegelein, 2007). Deşi un număr semnificativ de studii au examinat diversitatea structurii consiliului (directori independenți) şi diversitatea demografică (apartenența etnică, naționalitatea şi diversitatea de gen a directorilor), aceste studii au folosit un singur substitut şi majoritatea rezultatelor nu pot fi generalizate sau extinse în contexte diferite. În plus, investigarea performanțelor asociate cu lipsa diversității demografice şi, respectiv, cu atributele diversității structurale sunt echivoce (Ararat, Aksu şi Cetin, 2015).

În consecință, această lucrare extinde aria de cercetare descrisă prin dezvoltarea unui indice compozit al diversității, folosind indicatorul lui Blau (1977) pentru măsurarea varietății şi investighează efectele diversității consiliului asupra cererii de audit din Nigeria. Diversitatea consiliului este operaționalizată prin combinarea mai multor indicatori ai diversității, spre deosebire de studiile anterioare, care au folosit o măsură unică pentru diversitate. Argumentăm faptul că integrarea acestor indicatori ai diversității poate conduce la o mai bună înțelegere a fenomenului studiat. Pentru susținerea celor enunțate, se formulează următoarea ipoteză a studiului:

H: *Diversitatea consiliului (operaționalizată în continuare prin combinarea mai multor indicatori ai diversității) va conduce la o cerere mai mare de servicii de audit şi la o creştere corespunzătoare a onorariilor de audit.*

2. Setul de date şi metoda de eşantionare

Eşantionul include toate companiile cotate public la Bursa nigeriană şi ale căror rapoarte anuale sunt disponibile online. Ca tendință generală, gestiunea contabilă defectuoasă şi lipsa bazelor de date au limitat foarte mult cercetarea contabilă în Nigeria. În multe cazuri, rapoartele anuale vechi au fost arse cu scopul de a se face loc pentru cele noi. În total au fost 213 (în 2010) şi respectiv 218 (în 2011) companii cotate, dar după excluderea instituțiilor financiare au fost disponibile 123 rapoarte anuale. Dintre acestea fac parte 65 de rapoarte anuale pentru 2010 şi 58 de rapoarte anuale pentru 2011. Procesul de eşantionare este descris în **Tabelul 1**. Perioada studiată a fost aleasă din cauza schimbărilor legislative (deci obligatorii) privind raportarea financiară şi auditarea de la sfârşitul anului 2010. Noul cod de guvernanță corporativă emis de *Nigeria Security and Exchange Comission* (*NSE*) în 2011 se presupunea a fi adoptat în mod voluntar de către toate companiile cotate, până în aprilie 2011. În plus, *Consiliul federal al raportării*, învestit cu responsabilitatea de a asigura transparența şi de a stabili practici adecvate de raportare financiară, a fost înființat tot în anul 2011. De asemenea, toate companiile cotate trebuia să adopte Standardele Internaționale de Raportare Financiară până la sfârşitul anului 2012, deci 2011 reprezintă anul care precedă adoptarea acestor standarde.

Tabel 1. Procedura de stabilire a eşantionului de date

Anul	Număr total de companii cotate	Bănci şi instituții financiare	Nu sunt disponibile on-line sau la NSE	Eşantion final
2010	213	81	67	65
2011	218	71	89	58
Total	431	152	156	123

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016

3. Metodologia de cercetare şi măsurarea variabilelor

Pe baza cadrului teoretic şi a ipotezei care a fost formulată, prezentul studiu a adoptat modelul conceptual de stabilire a prețului serviciului de audit propus de Simunic (1980) şi extins ulterior de Chan, Ezzamel şi Gwilliam (1993), precum şi de Boo şi Sharma (2008). S-a optat pentru un model de regresie a datelor de tip panel, utilizat pentru a examina relația dintre diversitatea la nivelul consiliului director şi onorariile de audit, în condițiile unui set de variabile specifice care controlează dimensiunea companiei, complexitatea şi riscul de audit.

$$FEE = \alpha_{it} + \beta_1 TBD_{it} + \beta_2 FOR_{it} + \beta_3 ETHNIC_{it} + \beta_4 INDP_{it} + \beta_5 BLKSHR_{it} + \beta_6 MGROWN_{it} + \beta_7 RISKCOM_{it} + \beta_8 CORPCOM_{it} + \beta_9 LOGTO_{it} + \beta_{10} RITA_{it} + \beta_{11} GEARING_{it} + \beta_{12} BIG4_{it} + \beta_{13} NOSUB_{it} + \varepsilon_{it} + \mu_{it}$$

Tabelul 2. Descrierea variabilelor

Variabilă	Descriere
FEE	Logaritm natural al valorii onorariului de audit.
TBD	Indice compozit al dinamicii consiliului director.
FOR	Raportul dintre numărul directorilor străini din cadrul consiliului și dimensiunea totală a acestuia.
ETHNIC	O variabilă *dummy* (atributivă) care are valoarea 1 pentru companiile al căror consiliu director include toate cele trei grupuri etnice și valoarea 0 în caz contrar.
INDP	Procentajul directorilor independenți din cadrul consiliului director.
BLKSHR	Procentajul acțiunilor deținute de investitori individuali (cu peste 5%).
MGROWN	Procentajul acțiunilor deținute de directori.
RISKCOM	O variabilă *dummy* (atributivă) care are valoarea 1 pentru companiile care au implementat un comitet de gestiune a riscului și 0 pentru celelalte.
CORPCOM	O variabilă *dummy* (atributivă) care are valoarea 1 pentru companiile care au implementat un comitet de guvernanță corporativă și 0 pentru celelalte.
LOGTO	Logaritm natural al valorii totale a activelor.
RITA	Ponderea stocurilor în total active.
GEARING	Raportul dintre datoriile pe termen lung și totalul activelor.
BIG4	O variabilă *dummy* (atributivă) care are valoarea 1 pentru companiile care sunt auditate de către un membru al Big4 și 0 pentru celelalte.
NOSUB	Numărul de sucursale plus unu.
μ_{it}	Eroarea.

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016

4. Rezultatele analizei

4.1. Analiză preliminară

Tabelul 3 prezintă o serie de mărimi statistice descriptive pentru întregul eșantion de 123 de observații, aferente companiilor selectate pentru aplicarea modelului onorariilor de audit. Tabelul prezintă valorile pentru medie, minim, maxim și abatere standard. După cum se observă în tabel, onorariile de audit pentru companiile din eșantion au valori între 400.000 și 135.000.000 Naira (cursul de schimb fiind de 165 Naira pentru un dolar), iar companiile cu acționariat străin (*FOR*) prezintă o valoare medie de 0,21%. Valoarea medie pentru coeficientul de diversitate etnică a consiliului director (*ETHNIC*) are valoarea 0,51%, în timp ce valoarea medie a indicelui ponderii directorilor independenți (*INDP*) este de 0,49%. Valoarea pentru indicatorul proprietății individuale concentrate (*BLKSHR*) se situează între 0,05% și 0,99%, în timp ce valoarea maximă a coeficientului care exprimă măsura în care managerii sunt și proprietari (*MGROWN*) a fost de 3,79%. Rezultatele relevă că indicatorii RISKCOM și CORPCOM au valori medii de 36%, respectiv 28%, ceea ce indică faptul că mai puțin de jumătate dintre companiile din eșantion au implementat comitete de gestiune a riscului și comitete de guvernanță corporativă. Ponderea medie a directorilor străini în cadrul unui consiliu director a fost de 21%.

4.2. Teste de regresie cu efecte fixe sau aleatorii

Alegerea între efecte fixe sau aleatorii s-a bazat pe testul Hausman (Greene, 1997). În scopul alegerii modelului corect a fost efectuat testul Hausman, care verifică dacă erorile (U_i) sunt sau nu corelate cu variabilele de regresie. Dacă pro > chi^2 are valoarea mai mică decât 0,05 (ceea ce înseamnă că are valoare semnificativă), se va utiliza modelul cu efecte fixe (Greene, 1997). Testul Haussman relevă în

acest caz o probabilitate mai mare de 0,05, deci ipoteza nulă a fost respinsă, ca urmare, studiul va utiliza modelul cu efecte aleatorii. În consecință, componenta de eroare individuală nu este corelată cu variabilele de regresie şi, ca urmare, estimatorul OLS este în concordanță.

Tabelul 3. Descrierea statistică a variabilelor dependente şi de control

Variabilă	Observații	Medie	Abatere standard	Minim	Maxim
FEE	123	14.600.000	20.400.000	400.000	135.000.000
TBD	123	0,47	0,31	0,0	1,18
FOR	123	0,21	0,24	0	0,89
ETHNIC	123	0,51	0,50	0	1
INDP	123	0,49	0,28	0	1
BLKSHR	123	0,56	0,21	0,05	0,99
MGROWN	123	0,14	0,38	0	3,79
RISKCOM	123	0,36	0,48	0	1
CORPCOM	123	0,28	0,45	0	1
LOGTO	123	9,73	0,81	7,51	11,38
RITA	123	0,89	4,88	0	54,14
GEARING	123	10,76	18,52	0	122,37
BIG4	123	0,62	0,49	0	1
NOSUB	123	2,93	2,92	0	14

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016

4.3. Rezultatele modelului

Tabelul 4 prezintă la modul general rezultatele regresiei. O corelație liniară bună a fost obținută pentru o valoare a lui R^2 ajustat de 64%. Aceasta conduce la concluzia că modelul poate explica peste 60% din variația dintre variabila dependentă şi cea independentă. Coeficientul de regresie pentru indicele compozit al dinamicii consiliului director (*TBD – Total Board Dynamics*) în primul model a fost pozitiv şi semnificativ pentru previzionarea valorii plătite ca onorarii de audit de către companiile nigeriene cotate public. Rezultatul este în concordanță cu teoria agenției, care susține că un consiliu director eficient va fi mai atent în cadrul exercitării funcției de monitorizare şi, ca urmare, va pune mai multe condiții în alegerea auditorului. Coeficientul de regresie pentru naționalitatea membrilor consiliului director (*FOR*) din cel de-al doilea model a fost pozitiv şi situat peste pragul de semnificație, arătând că, pentru a dovedi o transparență crescută, directorii străini vor fi dispuşi să plătească mai mult pentru serviciile de audit cu scopul de a asigura o credibilitate crescută a situațiilor financiare şi a-şi proteja reputația (Ahmad, Houghton şi Yusof, 2006). În cel de-al treilea model, coeficientul de echilibru etnic (*ETHNIC*) care indică prezența în cadrul consiliului director a celor trei grupuri etnice principale din Nigeria, a avut valori pozitive, dar nu a fost semnificativ. În final, în cel de-al patrulea model, coeficientul de procentaj al directorilor independenți (*INDP – Independent Directors Percentage*) a fost pozitiv, dar s-a situat sub pragul de semnificație.

Peste tot în cele trei modele, coeficientul aferent ponderii acționarilor individuali (*BLKSHR – Individual Block Shareholders*) a avut valori pozitive şi situate peste pragul de semnificație, deşi în modelul al doilea coeficientul nu a fost semnificativ. Coeficientul care exprimă măsura în care managerii sunt şi proprietari a fost semnificativ şi negativ în toate cele trei modele. Coeficientul corespunzător comitetului de analiză a riscului (*RISKCOM – Board Risk Commitee*) a avut valori semnificative şi negative în toate cele trei modele. Coeficientul corespunzător comitetului de guvernanță corporatistă (CORPCOM – *Corporate Governance Comitee*) a fost pozitiv şi semnificativ în toate cele trei modele. În plus, şi în concordanță cu literatura din domeniu, variabilele de control specifice companiei ca, de exemplu, dimensiunea clientului corelată cu volumul vânzărilor (*LOGTO – Log of Turnover*), complexitatea clientului corelată cu numărul de sucursale (*SUB – Number of Subsidiaries*), ponderea stocurilor în total active (*RITA - Ratio of Inventory to Total*

Assets) şi riscul aferent clientului corelat cu raportul între datoriile pe termen lung şi totalul activelor (*GEARING*) au avut toate valori semnificative şi în concordanță cu cele rezultate din studiile anterioare. În mod similar, coeficientul de corelație pentru caracteristicile auditorilor din *Big4* (BIG4) a fost pozitiv şi a avut valori semnificative în toate cele trei modele.

Tabelul 4. Modelul de regresie

	MODEL 1	MODEL 2	MODEL 3	MODEL 4	VIF
TBD	0,049 (2,84***)		0,033	0,021	7,47
FOR		0,524 (4,15***)			2,26
ETHNIC			0,033 (1,35)		6,28
INDP				0,021 (0,47)	
BLKSHR	0,074 (2,61***)	0,053 (1,530)	0,069 (2,44***)	0,074 (2,53***)	1,23
MGROWN	-0,081 (-3,61***)	-0,113 (-5,53***)	-0,076 (-3,4***)	-0,075 (-3,34***)	1,29
RISKCOM	-0,095 (-8,33***)	-0,088 (-5,78***)	-0,089 (-6,9***)	-0,099 (-8,08***)	1,47
CORPCOM	0,088 (6,29***)	0,099 (6,41***)	0,082 (6,01***)	0,086 (6,25***)	1,35
LOGTO	0,417 (37,81***)	0,399 (26,08***)	0,415 (40,11***)	0,418 (39,42***)	1,68
NOSUB	0,020 (6,16***)	0,026 (7,58***)	0,019 (5,58***)	0,021 (5,95***)	1,39
RITA	-0,098 (-7,72***)	-0,135 (-5,91***)	-0,087 (-7,2***)	-0,085 (-0,085***)	1,19
GEARING	-0,001 (-4,08***)	-0,001 (-1,52)	-0,001 (-4,13***)	-0,001 (-3,04***)	1,09
BIG4	0,277 (19,9***)	0,270 (14,02***)	0,284 (22,33***)	0,282 (20***)	1,18
_cons	2,629 (27,65***)	2,808 (20,82***)	2,653 (29,27***)	2,629 (27,18***)	
F	0,000	0,000	0,000	0,000	
Vif mediu					2,32
Rs ajustat	64	60	60	60	

Note: * = semnificativ la 10%, ** = semnificativ la 5% şi *** = semnificativ la 1%

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016

Concluzii

Se acordă o atenție deosebită factorilor care determină dimensiunea onorariului auditorului, avându-se în vedere eventuala influență a unor onorarii foarte mari asupra independenței auditorului. În acelaşi timp, numeroase voci încurajează diversitatea structurală a consiliului director, întrucât aceasta ar avea ca efect îmbunătățirea funcției de supraveghere a acestei structuri. Pentru a examina aceste puncte de vedere în cazul Nigeriei, prezentul studiu a analizat efectele pe care diversitatea la nivelul consiliului director le are asupra procesului de audit şi în special asupra onorariilor auditorului. Pe ansamblu, lucrarea contribuie la analiza relației dintre diversitate şi cererea de servicii de audit, arătând modul în care diferite atribute ale diversității exercită un efect

combinat asupra dezvoltării cererii de servicii de audit. În urma analizei a rezultat faptul că indicele total de diversitate a consiliului director (*TBD – Total Board Diversity*) descris în cadrul acestui studiu are un impact mai puternic asupra poziției consiliului director cu privire la cererea de servicii de audit, în raport cu impactul individual al fiecărei componente a indexului. Acest rezultat este în concordanță cu justificarea teoretică a faptului că diversitatea la nivelul consiliului director îmbunătățeşte funcția de monitorizare a acestei structuri, deoarece prin creşterea diversității este mai probabil ca în componența consiliului să fie incluse persoane cu o gândire independentă (Walt şi Ingley, 2003). Conform Carcello ş.a. (2002), precum şi Knechel şi Willekens (2006), un consiliu director independent şi responsabil va solicita servicii de audit de înaltă calitate, astfel încât membrii consiliului să îşi păstreze reputația şi să evite riscurile de apariție a unui litigiu privind contra-performanța.

Studiul de față reflectă situația Nigeriei şi, ca urmare, poate oferi un set de concluzii relevante sau, cel puțin, interesante, pentru orice economie emergentă care posedă trăsături comparabile din punctul de vedere al guvernanței corporative, mai ales în țările unde se manifestă impedimentele de tipul al doilea din teoria agenției, în special existența unor mecanisme de implementare şi execuție cu performanțe slabe. Pornind de la acest studiu, factorii de decizie pot avea în vedere creşterea diversității consiliului director, mai ales prin prisma elementelor de diversitate individuală descrise mai sus, ceea ce ar constitui o măsură excelentă pentru creşterea eficienței generale a consiliilor directoare din Nigeria.

Ca orice alt studiu empiric de acest tip, cercetarea de față are propriile imperfecțiuni şi limite, ceea ce impune ca rezultatele să fie interpretate cu atenție. Prima imperfecțiune o reprezintă capacitatea limitată de generalizare a rezultatelor studiului. Acest lucru are drept principale cauze dimensiunea redusă a eşantionului şi caracterul uni-național al acestuia, ca efecte ale colectării manuale a datelor, disponibilității datelor la data colectării şi necesității de a controla diferențele dintre membrii eşantionului. În plus, prezentul studiu exclude băncile şi instituțiile financiare, în special din cauza structurilor speciale de raportare existente în aceste instituții. În acest sens, calitatea eşantionului ar putea fi afectată. Deşi eşantionul utilizat este asemănător multor altora dintre economiile emergente, studiile viitoare ar putea utiliza date longitudinale şi ar putea adapta modelul din prezentul studiu, cu scopul de a obține rezultate mai consistente.

Cea de-a doua limită o constituie faptul că variabilele de context care formează imaginea guvernanței corporative specifică Nigeriei, sau, cu alte cuvinte, specificul local, nu au fost identificate punctual. Studiile viitoare privind costul auditului în Nigeria ar trebui să identifice aceste variabile şi să le utilizeze pentru a explica cu mai multă acuratețe variațiile şi evoluția onorariilor de audit în cadrul acestei țări. Asemenea variabile ar putea fi desprinse pornind de la structura acționariatului la nivel național, sau de la dominația unui anumit grup etnic la nivelul consiliului director. În mod similar, studiile viitoare ar putea evidenția efectele globale ale modificărilor de reglementare din raportarea financiară nigeriană şi ar putea investiga modelul în care acestea afectează piața de audit în ansamblul său.

În al treilea rând, o serie de costuri fără legătură directă cu activitatea de audit sunt comasate cu onorariile de audit şi prezentate ca ansamblu în situațiile financiare, motiv pentru care prezentul studiu s-a concentrat exclusiv asupra remunerației propriu-zise a auditorilor. Totuşi, autorii nu consideră că prezentarea separată a acestor costuri va altera sau va contrazice rezultatele studiului curent, pentru că este mai puțin relevantă în Nigeria.

Nu în ultimul rând, în concordanță cu teoria dependenței resurselor, studiile viitoare care iau în calcul şi cadrul de reglementare, ar putea examina impactul pe care „conectarea" politică a companiilor şi abilitățile de negociator ale membrilor consiliului director îl au asupra prețului auditului.

BIBLIOGRAFIE

1. Abbott, L.J., Parker, S., Peters, G.F. şi Raghunandan, K. (2003), The association between audit committee characteristics and audit fees, *Auditing: A Journal of Practice & Theory,* vol. 22, nr. 2, pp.17-32, DOI: http://dx.doi.org/10.2308/aud.2003.22.2.17.
2. Adegbite, E. (2015), Good corporate governance in Nigeria: Antecedents, propositions and

peculiarities, *International Business Review*, vol. 24, nr. 2, pp. 319-330, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2014.08.004.

3. Adegbite, E. şi Nakajima, C. (2011), Corporate governance and responsibility in Nigeria. *International Journal of Disclosure and Governance,* vol. 8, nr. 3, pp. 252-271, DOI: http://dx.doi.org/10.1057/jdg.2011.2.
4. Ahmad, A.C. şi Mansor, N. (2009), Board independence, ownership structure, audit quality and income smoothing activities: A study on Malaysian market, *Journal of Modern Accounting and Auditing,* vol. 5, nr. 11, pp. 1-13.
5. Ahmad, A.C., Houghton, K.A. şi Yusof, N.Z.M. (2006), The Malaysian market for audit services: Ethnicity, multinational companies and auditor choice, *Managerial Auditing Journal,* vol. 21, nr. 7, pp. 702-723, DOI: http://dx.doi.org/10.1108/02686900610680503.
6. Ahunwan, B. (2002), Corporate governance in Nigeria, *Journal of Business Ethics,* vol. 37, nr. 3, pp. 269-287, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/25074754.
7. Amran, N.A. şi Ahmad, A.C. (2010), Corporate governance mechanisms and performance: Analysis of Malaysian family and non-family controlled companies, *Journal of Modern Accounting and Auditing,* vol. 6, nr. 2, pp. 2-15.
8. Ararat, M., Aksu, M. şi Tansel Cetin, A. (2015), How board diversity affects firm performance in emerging markets: Evidence on channels in controlled firms, *Corporate Governance: An International Review,* vol. 23, nr. 2, pp. 83-103, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/corg.12103.
9. Armstrong, C.S., Core, J.E. şi Guay, W.R. (2014), Do independent directors cause improvements in firm transparency?, *Journal of Financial Economics*, vol. 113, nr. 3, pp. 383-403, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.05.009.
10. Baer, M., Niessen-Ruenzi, A. şi Ruenzi, S. (2007), The impact of work group diversity on performance: Large sample evidence from the mutual fund industry, CFR Working Paper nr. 07-16, University of Cologne. [pdf] Available at: http://hdl.handle.net/10419/57751 [Accessed March 9, 2016]
11. Blau, P.M. (1977), *Inequality and heterogeneity: A primitive theory of social structure,* vol. 7, New York: Free Press.
12. Boo, E.F. şi Sharma, D. (2008), Effect of regulatory oversight on the association between internal governance characteristics and audit fees, *Accounting and Finance,* vol. 48, nr. 1, pp. 51-71, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-629X.2007.00229.x.
13. Carcello, J.V., Hermanson, D.R., Neal, T.L. şi Riley Jr., R.A. (2002), Board characteristics and audit fees, *Contemporary Accounting Research,* vol. 19, nr. 3, pp. 365-384, DOI: http://dx.doi.org/10.1506/CHWK-GMQ0-MLKE-K03V.
14. Carter, D.A., Simkins, B.J. şi Simpson, W.G. (2003), Corporate governance, board diversity, and firm value, *Financial Review,* vol. 38, nr. 1, pp. 33-53, DOI: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.304499.
15. Chan, P., Ezzamel, M. şi Gwilliam, D. (1993), Determinants of audit fees for quoted UK companies, *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 20, nr. 6, pp. 765-786, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5957.1993.tb00292.x.
16. Dahya, J., Dimitrov, O. şi McConnell, J.J. (2008), Dominant shareholders, corporate boards, and corporate value: A cross-country analysis, *Journal of Financial Economics,* vol. 87, nr. 1, pp. 73-100, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.10.005.
17. Fama, E.F. şi Jensen, M.C. (1983), Separation of ownership and control, *The Journal of Law and Economics,* vol. 26, nr. 2, pp. 301-325, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/725104.
18. Felix, W., Gramling, A. şi Maletta, M. (2001), Determinants of external audit fees: The importance of a client's internal audit department, *Journal of Accounting Research,* vol. 39, nr. 3, pp. 513-534.
19. Gilson, S.C. (1990), Bankruptcy, boards, banks, and blockholders: Evidence on changes in corporate ownership and control when firms default, *Journal of Financial Economics,* vol. 27, nr. 2, pp. 355-387, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(90)90060-D.
20. Goodwin-Stewart, J. şi Kent, P. (2006), Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit, *Accounting and Finance,* vol. 46, nr. 3, pp. 387-404, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-629X.2006.00174.x.

21. Greene, W.H. (1997), *Econometric analysis*, Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
22. Gul, F.A., Srinidhi, B. şi Tsui, J.S. 2008. Board diversity and the demand for higher audit effort, [pdf], Available at SSRN 1359450, DOI: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1359450.
23. Hillman, A.J., Withers, M.C. şi Collins, B.J. (2009), Resource dependence theory: A review, *Journal of Management,* vol. 35, nr. 6, pp. 1404-1427, DOI: http://dx.doi.org/10.1177/0149206309343469.
24. Johl, S., Subramaniam, N. şi Zain, M.M. (2012), Audit committee and CEO ethnicity and audit fees: some Malaysian evidence, *The International Journal of Accounting,* vol. 47, nr. 3, 302-332, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.intacc.2012.07.002.
25. Kearney, E., Gebert, D. şi Voelpel, S.C. (2009), When and how diversity benefits teams: The importance of team members' need for cognition, *Academy of Management Journal*, vol. 52, nr. 3, pp. 581-598, DOI: http://dx.doi.org/10.5465/AMJ.2009.41331431.
26. Klein, P., Shapiro, D. şi Young, J. (2004), Board independence and the family-owned firm, *Canadian Investment Review*, vol. 17, nr. 3, pp. 8-16.
27. Knechel, W.R. şi Willekens, M. (2006), The role of risk management and governance in determining audit demand, *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 33, nr. 9-10, pp. 1344-1367, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.01238.x.
28. Mitra, S., Hossain, M. şi Deis, D.R. (2007), The empirical relationship between ownership characteristics and audit fees, *Review of Quantitative Finance and Accounting,* vol. 28, nr. 3, pp. 257-85, DOI: http://dx.doi.org/ 10.1007/s11156-006-0014-7.
29. MacAvoy, P.W. şi Millstein, I. (2003), The Emergence and the Development of the Governance Problem. In *The Recurrent Crisis in Corporate Governance.* Stanford, CA: Stanford University Press.
30. Ofo, N. (2013), Criteria for determining the independent status of independent directors in Nigeria: A critical evaluation, *International Company and Commercial Law Review*, pp. 382-393. [pdf]. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2045545 [Accessed on March 9, 2016].
31. Oxelheim, L. şi Randøy, T. (2003), The impact of foreign board membership on firm value, *Journal of Banking and Finance,* vol. 27, nr. 12, pp. 2369-2392, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(02)00395-3.
32. Pfeffer, J. (1972), Size and composition of corporate boards of directors: The organization and its environment, *Administrative Science Quarterly,* vol. 17, nr. 2, pp. 218-228, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/2393956.
33. Proshare News (2013), Flow of Foreign Portfolio Investments on the Nigerian Stock Market [online], Available at: http://www.proshareng.com/news/19093 [Accessed on March 9, 2016].
34. Ramdani, D. şi Witteloostuijn, A.V. (2010), The impact of board independence and CEO duality on firm performance: A quantile regression analysis for Indonesia, Malaysia, South Korea and Thailand, *British Journal of Management,* vol. 21, nr. 3, pp. 607-627, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8551.2010.00708.x.
35. Ruigrok, W., Peck, S. şi Tacheva, S. (2007), Nationality and gender diversity on Swiss corporate boards, *Corporate Governance: An International Review,* vol. 15, nr. 4, pp. 546-557, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8683.2007.00587.x.
36. Simunic, D.A. (1980), The pricing of audit services: Theory and evidence, *Journal of Accounting Research,* vol. 18, nr. 1, pp. 161-190, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/2490397.
37. Stewart, J. şi Munro, L. (2007), The impact of audit committee existence and audit committee meeting frequency on the external audit: Perceptions of Australian auditors, *International Journal of Auditing,* vol. 11, nr. 1, pp. 51-69, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1099-1123.2007.00356.x.
38. Vafeas, N. şi Waegelein, J. (2007), The association between audit committees, compensation incentives, and corporate audit fees, *Review of Quantitative Finance and Accounting,* vol. 28, nr. 3, pp. 241-255, DOI: http://dx.doi.org/10.1007/s11156-006-0012-9.

39. Walt, N. şi Ingley, C. (2003), Board dynamics and the influence of professional background, gender and ethnic diversity of directors, *Corporate Governance: An International Review,* vol. 11, nr. 3, pp. 218-234, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/ 1467-8683.00320.
40. Watson, W.E., Kumar, K. şi Michaelsen, L.K. (1993), Cultural diversity's impact on interaction process and performance: Comparing homogeneous and diverse task groups, *Academy of Management Journal,* vol. 36, nr. 3, pp. 590-602, DOI: http://dx.doi.org/10.2307/256593.
41. Yatim, P., Kent, P. şi Clarkson, P. (2006), Governance structures, ethnicity, and audit fees of Malaysian listed firms, *Managerial Auditing Journal*, vol. 21, nr. 7, pp. 757-782, DOI: http://dx.doi.org/10.1108/ 02686900610680530.
42. Zaman, M., Hudaib, M. şi Haniffa, R. (2011), Corporate governance quality, audit fees and non-audit services fees, *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 38, nr. 1-2, pp. 165-197, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02224.x

Audit financiar, XIV, Nr. 4(136)/**2016**, *368-378*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

Raportarea privind responsabilitatea corporativă potrivit Global Reporting Initiative: o comparație la nivel internațional

Ionela-Corina CHERSAN,
Universitatea „Alexandru Ioan Cuza" din Iaşi.
e-mail: macov@uaic.ro

Rezumat

Global Reporting Initiative (GRI, Ro: Inițiativa de Raportare Globală) este o organizație care a reuşit să îşi impună practicile de raportare privind responsabilitatea corporativă la nivelul marilor companii transnaționale. Modelul propus de GRI se bazează pe presupusa convergență între dimensiunile economice, sociale şi de mediu ale dezvolării durabile. La nivel macroeconomic această convergență poate fi prezumată, dar la nivelul întreprinderilor cele trei dimensiuni sunt adesea în divergență. Studiul îşi propune să identifice, printr-o analiză de structură a rapoartelor incluse în baza de date GRI, care sunt factorii care afectează comportamentul companiilor în procesul de raportare privind responsabilitatea corporativă. De asemenea, cercetarea aduce în dezbatere şi următorul aspect: încearcă aceste rapoarte mai degrabă să exagereze performanțele de mediu şi sociale ale companiilor decât să determine o schimbare în comportamentul lor?

Cuvinte-cheie: *GRI, OECD, raportare corporativă, responsabilitatea socială a companiilor, studiu empiric*

Clasificare JEL: *M14, M48*

Vă rugăm să citați acest articol astfel:
Chersan, I.C. (2016), Corporate responsibility reporting according to Global Reporting Initiative: an international comparison, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 424-435, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/424.

Link permanent pentru acest document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/424.

Introducere

În ultimii 35 de ani, s-a înregistrat o creştere semnificativă a numărului standardelor care se referă la responsabilitatea socială a companiilor, după cum s-a observat şi o creştere a popularității de care se bucură aceste standarde. Astfel, Ligteringen şi Zadek (2005) constată că există aproximativ 300 de standarde privind responsabilitatea corporativă la nivel global şi că toate aceste standarde şi coduri pot fi împărțite în trei categorii:

1. cadre normative, care spun companiilor ce să facă;
2. ghiduri, care spun companiilor cum să evalueze şi să comunice informațiile despre acțiunile lor;
3. sisteme de management care ajută companiile să îşi integreze activitățile.

În această multitudine de standarde, Global Reporting Initiative (GRI) oferă un ghid prin care problemele de mediu să fie mai bine conectate cu celelalte aspecte fundamentale în promovarea dezvoltării unei societăți sustenabile (Marimon, Alonzo-Almeida şi Rodriguez, 2012). Un număr semnificativ de cercetători şi de instituții consideră că GRI este standardul cel mai utilizat la nivel mondial în rapoartarea corporativă nonfinanciară (Skouloudis, Evangelinos şi Kourmousis, 2009; Prado-Lorenzo, Gallego-Alvarez şi Garcia-Sanchez, 2009).

În ultimii ani, s-a constatat că tot mai multe companii s-au implicat voluntar în procesul de emitere şi de implementare de standarde privind responsabilitatea socială corporativă şi mai ales a celor cu privire la mediu. Unii autori (Chersan, 2015) arată că, urmare a creşterii responsabilității lor față de societate, companiile au început să publice informații cu privire la impactul propriilor activități asupra mediului, informații cu privire la angajații proprii şi aspecte ce țin de responsabilitatea socială corporativă în rapoarte separate care însoțeau situațiile financiare puse la dispoziția acționarilor.

Aşa-numita conformare voluntară implică trecerea dincolo de obligațiile legale. Schwindenhammer (2013) a studiat adoptarea voluntară a normelor de către firme şi a identificat două tipuri de comportamente:

- companii care contribuie la procesul de stabilire şi de dezvoltare a normelor şi prin aceasta sunt considerate *întreprinzători* în domeniul normelor (*norm-entrepreneurs,* engl.), sau
- companii care acceptă şi implementează anumite norme şi sunt considerate *consumatori* de norme (*norm-consumer,* engl.*)*. Consumatorii de norme pot fi grupați în două categorii: cei care acceptă normele şi cei care le implementează.

Acceptarea normelor are loc după instituționalizarea lor şi implică recunoaşterea publică de către companie a faptului că ele au fost adoptate. Spre deosebire de acceptare, implementarea unei norme presupune întotdeauna un efort individual din partea firmei, care trebuie să îşi ajusteze practicile, în special în domeniul raportării corporative.

Ținând cont de gradul de acceptare şi de implementare a normelor, Schwindenhammer (2013) a identificat trei categorii de entități:

- cele care acceptă şi implementează în manieră comprehensivă normele internaționale (*all-embracing norm-consumer,* engl.);
- cele care acceptă că activitatea lor este sub incidența acestor norme, dar le implementează într-o manieră incompletă şi inconsecventă (*incomplete norm-consumer,* engl.*)*;
- şi cele care se opun acceptării şi implementării normelor (*non-consumer,* engl.).

Comportamentul actual al firmelor cu privire la acceptarea modelului GRI de raportare corporativă este explicat succint astfel:

„Dacă vrei să fii un *jucător global* acceptat social în prezent, trebuie cel puțin să subscrii la câteva norme internaționale privind drepturile omului şi protecția mediului şi să emiți rapoarte care să evidențieze eforturile de implementare a acestor norme prin schimbări în management şi în regulile de producție" (Risse, 2007, p. 135).

În articol ne-am propus să prezentăm două analize:

1. analiză a provenienței firmelor care publică rapoarte de sustenabilitate conform GRI din punct de vedere geografic şi al apartenenței la OECD;
2. analiză a entităților ce includ rapoarte în baza de date a GRI din punctul de vedere al sectorului de activitate, al mărimii firmelor şi a standardului GRI aplicat.

Această lucrare este structurată astfel: în partea următoare am prezentat o revizuire a literaturii de specialitate cu privire la raportarea conform GRI. Urmează o prezentare a metodologiei cercetării şi a rezultatelor studiului. Lucrarea se încheie cu discuții şi concluziile cercetării.

1. Revizuirea literaturii de specialitate cu privire la raportarea conform GRI

GRI a fost lansată în 1999 şi de atunci s-a dezvoltat un cadru general acceptat privind conținutul, formatul şi stilul rapoartelor privind sustenabilitatea (Brown, de Jong şi Lessidrenska, 2009), care a extins responsabilitatea companiilor dincolo de rolul lor tradițional de a publica informații financiare. După ce, în anul 2006, a fost publicată generația a treia de ghiduri GRI - G3, în 2013 a apărut a patra generație de ghiduri GRI - G4, ca rezultat al unui proces extins şi structurat de consultare publică. Menționăm că GRI nu monitorizează conformitatea cu normele şi nici nu sancționează neconformitatea, ci doar cere firmelor să declare nivelul de aplicare a cadrului general GRI, realizând astfel o diferențiere între categoriile de firme care raportează potrivit acestor standarde. De fapt, ghidul GRI sugerează modalitățile prin care o companie poate să arate ce face şi, deşi nu cere schimbări organizaționale sau evaluări externe ale performanței companiei, GRI realizează evaluări prin care este analizată adaptarea la ghidurile emise. În scopul creşterii credibilității rapoartelor emise, acestea sunt verificate adesea de către firme de audit cum ar fi Deloitte, PriceWaterhouseCoopers, KPMG sau Ernst&Young. În ultimii ani, s-a înregistrat o creştere semnificativă a companiilor care aplică G3 în procesul de raportare – este vorba cu deosebire de companii transnaționale din Organizația pentru Cooperare şi Dezvoltare Economică (OECD – Organization for Economic Co-operation and Development) (Schwindenhammer, 2013). De asemenea, odată cu apariția lui G4, am identificat o creştere a raportării potrivit acestui ultim ghid, concomitent cu scăderea numărului companiilor care raportează potrivit G3. De fapt, însuşi scopul dezvoltării de astfel de ghiduri este acela de a oferi soluții mai bune de raportare astfel încât fenomenul observat este logic şi el s-a produs şi în etapa de trecere de la G3 la G3.1.

În acelaşi sens, Marimon, Alonzo-Almeida şi Rodriguez (2012) susțin că obiectivul ghidului GRI este de crea rapoarte care să completeze, mai degrabă decât să înlocuiască, alte rapoarte ale companiilor. Rapoartele GRI conțin informații referitoare la problemele economice, de mediu şi sociale ale unei companii. Această abordare, cunoscută şi sub denumirea de Triple Bottom Line (Elkington, 1994), încorporează şi aşa-numiții „3 p" (*people, planet* and *profit,* engl.; *oameni*, *planetă* şi *profit*, ro.) şi oferă un cadru general care permite evaluarea şi raportarea rezultatelor entității pe baza unor parametri economici, sociali şi de mediu.

Cu privire la modelul de raport propus de GRI, Prado-Lorenzo, Gallego-Alvarez şi Garcia-Sanchez (2009) afirmă că este un raport armonizat, standardizat, uşor de înțeles şi obiectiv pentru firmele din întreaga lume. De asemenea, Clarkson, Overell şi Chapple (2011) afirmă că studiile recente indică o relație semnificativă între informațiile publicate în mod voluntar (menționate în ghidul GRI) şi performanța în ceea ce priveşte mediul.

Comisia Europeană, revizuind definiția anterioară a responsabilității sociale corporative, a afirmat, în 2011, că ea reprezintă „responsabilitatea întreprinderilor pentru impactul lor asupra societății" (European Commission, 2011, p. 6). În fapt, companiilor le este descoperită calitatea de parteneri cu abilități de stabilire a unor reguli, respectiv de entități care dispun de expertiză tehnică sau de resurse financiare importante care pot servi rezolvării problemelor de mediu.

Ligteringen şi Zadek (2005) recomandă companiilor următoarele acțiuni care să conducă la convergența în jurul unui set de standarde, instrumente şi ghiduri:

- adoptarea de standarde care vor constitui cel mai probabil cadrul general global privind sustenabilitatea;
- promovarea acestor standarde, instrumente şi ghiduri, investind în dezvoltarea şi adoptarea lor de către alții;
- sprijinirea acțiunilor care permit companiilor să integreze utilizarea standardelor cheie, a instrumentelor şi ghidurilor, în scopul creşterii eficacității şi al creării de valoare;
- participarea activă la dezvoltarea de standarde.

În acelaşi timp, se poate afirma că adoptarea practicilor de resposabilitate socială corporativă urmează căi diferite în țările lumii din cauza diferențelor culturale, legale, politice, economice şi sociale. Astfel, Konrad ş.a. (2006) susțin că firmele din țările dezvoltate doresc să îşi crească reputația şi din acest motiv ele evidențiază aspectele de gen şi cele privind minoritățile din activitatea internă, după cum scot în evidență acțiunile sociale ca activități externe. Țările în curs de dezvoltare doresc să obțină vizibilitate pentru investitorii internaționali şi din acest motiv se concentrează pe conformitatea cu cerințele internaționale privind

produsele şi problemele sociale. În plus, în țările dezvoltate, guvernele sunt principalii promotori ai practicilor de responsabilitate socială corporativă, în timp ce, în țările în curs de dezvoltare, guvernele sunt reticente la legislația privitoare la mediu, la condițiile de muncă sau la combaterea corupției. O opinie similară întâlnim şi la Jamali (2007), care observă că responsabilitatea socială corporativă nu prezintă un interes deosebit în țările în curs de dezvoltare, deoarece societatea civilă din aceste țări nu este suficient de bine organizată, iar guvernele nu promovează practicile de responsabilitate socială corporativă.

Pe de altă parte, Lähtinen şi Myllyviita (2015) arată în studiul lor că teme precum „impactul asupra peisajului", „durata impactului", „valorile spirituale", „persistența tradițiilor" şi „adaptabilitatea la schimbările culturale" nu sunt deloc abordate în ghidurile GRI.

Unele studii (Konrad, Steurer, Langer şi Martinuzzi, 2006; Waddock, 2008; Perez-Batres, Miller şi Pisan, 2010) sugerează că dorința de a câştiga încrederea pieței, de a atrage sau de a menține investitorii, respectiv de a îmbunătăți imaginea țării este relevantă în procesul de adoptare a standardelor GRI. Alți autori (Khanna, 2001; Porter şi Kramer, 2006) consideră că adoptarea standardelor privind responsabilitatea socială corporativă poate fi utilizată pentru identificarea unor avantaje competitive.

2. Metodologia cercetării

Pentru a aprecia gradul de conformitate cu GRI în raportarea corporativă la nivel internațional, am pornit de la baza de date GRI, versiunea limitată (disponibilă la adresa https://www.globalreporting.org/services/ Analysis/ Reports_List/Pages/default.aspx), care cuprinde rapoartele GRI publicate în ultimii trei ani (2013, 2014, 2015) şi am realizat o analiză de structură a acestor rapoarte stabilind drept criterii de clasificare: distribuția geografică, sectorul de activitate, categoria de întreprinderi şi relația cu OECD. În cadrul fiecărei categorii am identificat apoi gradul de conformitate cu diferitele variante ale ghidurilor GRI. De asemenea, pentru a studia evoluția tendințelor în raportarea potrivit GRI de-a lungul unei perioade mai lungi, am inclus în analiză şi studiul realizat în anul 2012, tot plecând de la baza de date GRI, de către Marimon, Alonso-Almeida şi Rodriguez (2012), care acoperă perioada 1999-2010.

Baza de date care a servit studiului nostru cuprinde următoarele categorii de informații: date despre organizația care raportează (nume, mărime, sector, țara, regiunea) şi date cu privire la rapoarte (anul publicării şi tipul raportului). Pentru anul 2013, mai sunt furnizate şi informații cu privire la statutul țării în raport cu OECD. Numărul de înregistrări din baza de date este semnificativ: 4.828 de firme pentru anul 2013, 5.211 de firme pentru anul 2014 şi 2.913 de firme pentru anul 2015. Numărul scăzut de înregistrări aferente anului 2015 poate fi explicat prin faptul că am colectat informațiile la începutul anului 2016 şi perioada de înregistrare în baza de date a rapoartelor aferente anului abia încheiat este în plină desfăşurare. Studiul nostru a vizat însă doar rapoartele certificate GRI (care sunt conforme cu GRI, chiar dacă în grade diferite), astfel încât, față de numărul de înregistrări din baza de date inițială, în studiu au rămas 3.238 de firme pentru anul 2013, 3.981 de firme pentru anul 2014 şi 2.405 de firme, pentru anul 2015. Analiza a fost una intuitivă, prin observare directă şi prin analiza comparativă a conținutului bazei de date, permițându-ne descrierea şi explicarea tendințelor identificate. Pentru realizarea prelucrărilor, am plecat de la baza de date menționată anterior, care a fost exportată în format Excel, şi am utilizat facilitățile oferite de tabelele pivot din Microsoft Office – Excel. O limită a studiului nostru este reprezentată de perioada scurtă de timp analizată în mod direct din cauza indisponibilității datelor referitoare la perioadele anterioare.

3. Raportarea potrivit GRI pe arii geografice şi în funcție de statutul țării în raport cu OECD

Cel mai mare număr de rapoarte certificate GRI s-a înregistrat în 2014 – 3.981 de companii au publicat rapoarte privind sustenabilitatea potrivit GRI, la nivel mondial, față de 6 companii înregistrate în 1999. Evoluțiile pentru fiecare regiune sunt prezentate în **Tabelul 1**. Europa şi Asia au cele mai multe rapoarte certificate GRI. Există şi câteva explicații pentru această stare de lucruri: Comisia Europeană a declarat anul 2005 ca an al responsabilității sociale corporative pentru țările din Uniunea Europeană; Marea Britanie a fost prima țară care a numit un ministru care să supravegheze politica privind sustenabilitatea; în Franța există obligația legală ca firmele cu mai mult de 300 de angajați să elaboreze rapoarte privind responsabilitatea socială (Marimon, Alonso-Almeida şi Rodriguez, 2012). În acelaşi timp, Finlanda,

Suedia şi Spania au început să accepte şi să impună la nivel național regulile de responsabilitate socială corporativă (Levy, Brown şi de Jong, 2010). Cu privire la Asia, Welford arăta, în 2005, că deşi această zonă a înregistrat o rată ridicată de creştere în ultima perioadă, totuşi contribuția ei la resposabilitatea socială este încă redusă. Această lipsă de activitate este pusă pe seama legislației care stabileşte în mod imperativ numărul normal de ore de muncă, numărul maxim de ore suplimentare şi structura cheltuielilor cu salariile. De asemenea, autorul face referire la faptul că programul prelungit este o practică obişnuită în Asia.

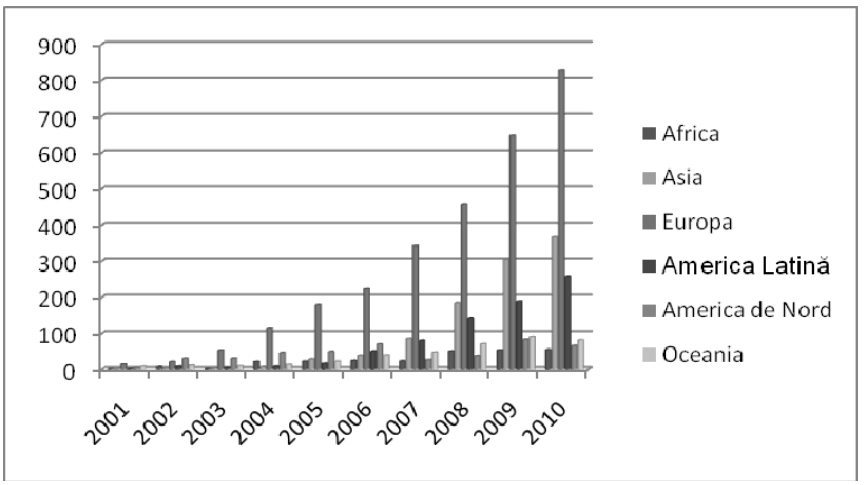
Tabelul 1. Distribuția geografică a raportării potrivit GRI la nivel mondial

Anul	Africa	Asia	Europa	America Latină	America de Nord	Oceania	Total
1999	0	1	0	0	5	0	6
2000	3	7	1	1	2	1	15
2001	1	1	15	2	6	9	34
2002	8	3	22	9	31	12	85
2003	2	3	54	5	31	10	105
2004	22	8	115	9	47	14	215
2005	23	29	180	17	50	23	322
2006	25	39	223	51	70	40	448
2007	24	85	342	80	27	48	606
2008	51	185	457	141	38	71	943
2009	54	304	647	189	83	90	1367
2010	55	367	829	258	66	81	1656
2013	167	1119	1344	613	439	122	3804
2014	167	1183	1443	619	453	116	3981
2015	47	702	940	418	274	24	2405

Sursa: Marimon, Alonso-Almeida şi Rodríguez (2012), p. 138 şi baza de date GRI (2016)

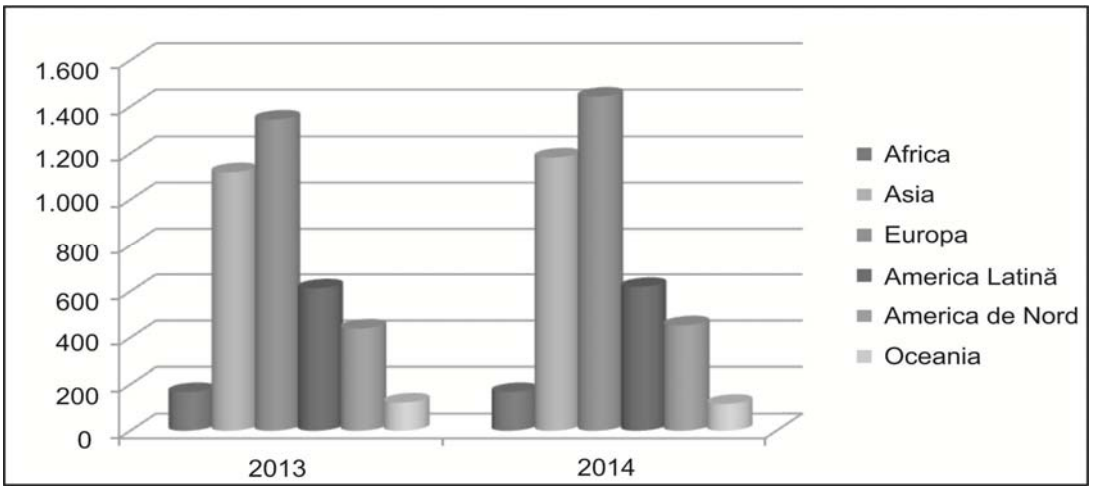
Sintetic, evoluția raportării potrivit GRI este prezentată în **Figurile 1** şi **2**, care surprind tendința accentuat crescătoare a acestui tip de raportare până în anul 2010, pentru ca în perioada 2013-2014 tendința crescătoare să se mențină, dar într-un ritm moderat.

Figura 1. Evoluția raportării potrivit GRI în perioada 2001-2010



Sursa: Prelucrările autorului, 2016

Figura 2. Evoluția raportării potrivit GRI în perioada 2013-2014



Sursa: Prelucrările autorului, 2016.

În analiza noastră poate fi surprinzător nivelul scăzut de raportare potrivit GRI (dar şi rata foarte scăzută de creştere a raportării în perioada 1999-2010) înregistrat la nivelul țărilor din America de Nord, zonă în care ne-am obişnuit cu SUA ca promotor al raportărilor către toate categoriile de părți interesate. O posibilă explicație ar fi aceea că, deşi SUA acordă o atenție deosebită activităților ce fac obiectul rapoartelor privind sustenabilitatea, ele nu au nevoie de ghidul GRI întrucât firmele care furnizează informațiile privind politicile sociale şi de sustenabilitate folosesc alte canale. Totuşi, în ultima perioadă analizată (2013-2014), la nivelul Americii de Nord, s-a înregistrat o rată de creştere mai înaltă, fără ca nivelul de raportare să se apropie măcar de jumătatea nivelului înregistrat în Europa. Este posibil ca această creştere să fie rezultatul percepției tot mai puternice că ultima criză financiară a fost provocată îndeosebi de sectorul serviciilor financiare, puternic reprezentat în SUA.

În funcție de statutul țării în care se află compania față de OECD, am constatat că, pentru anul 2013 (singurul pentru care baza de date GRI furnizează date), situația privind raportarea potrivit GRI este următoarea:

Tabelul 2. Raportarea potrivit GRI în funcție de statutul țării față de OECD

	GRI - G3	GRI - G3.1	GRI - G4	Referire la GRI	Total	Pondere în total
Țări membre ale OECD	771	1054	45	335	2205	57,97%
Țări care beneficiază de sprijin din partea Comitetului pentru asistență în dezvoltare al OECD (Development Assistence Committee – DAC)	421	789	16	215	1441	37,88%
Țări non-OECD/țări care nu beneficiază de sprijin din partea Comitetului pentru asistență în dezvoltare al OECD (non – DAC)	33	109	1	16	158	4,15%

Sursa: Prelucrările autorului, 2016.

Observăm că în țările membre ale OECD se înregistrează cel mai mare număr de companii care raportează potrivit GRI – 57,97%, urmate de țările care beneficiază de sprijin din partea Comitetului pentru

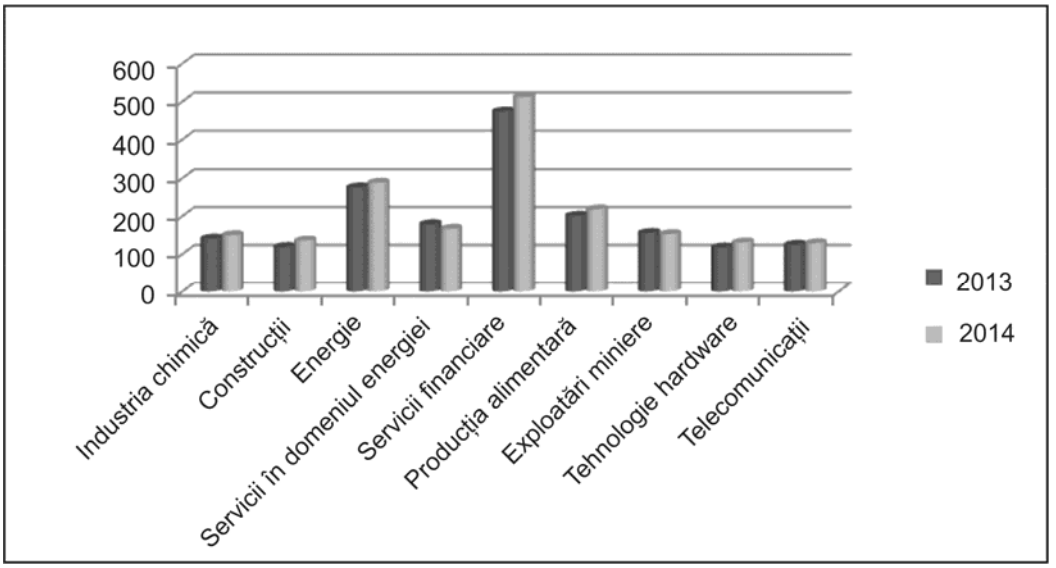
asistență în dezvoltare al OECD – 37,88%. Numărul firmelor care raportează potrivit GRI din țările nemembre ale OECD sau care nu beneficiază de sprijin din partea OECD este foarte mic – 4,15%.

4. Raportarea potrivit GRI pe sectoare de activitate, pe categorii de firme şi pe tipuri de rapoarte

Din analiza efectuată a rezultat că raportarea potrivit GRI a fost adoptată de 38 de sectoare de activitate diferite. **Figura 3** indică o tendință de creştere în utilizarea GRI în fiecare din sectoarele care se află în top 9 în ceea priveşte raportarea potrivit GRI (împreună, sectoarele analizate reprezintă 47% din rapoartele GRI în fiecare din anii analizați).

Tendința de creştere identificată de noi confirmă aceeaşi evoluție identificată de Marimon, Alonso-Almeida şi Rodriguez (2012) într-un studiu care viza perioada 1999-2010. Față de studiul menționat, care punea în evidență o creştere accentuată în raportarea potrivit GRI, mai ales după anul 2006 (când a apărut GRI - G3.1), cercetarea noastră evidențiază o tendință de creştere moderată. Deşi GRI a apărut inițial mai ales ca o recomandare de raportare cu privire la aspectele ce țin de mediu, constatăm, la fel ca şi Marimon, Alonso-Almeida şi Rodriguez (2012), că serviciile financiare reprezintă sectorul cel mai bine reprezentat în ultimii ani în raportarea potrivit GRI. Ogrizek (2002) sugerează că această tendință de creştere este rezultatul influenței SUA, unde factorii legali şi activismul stabilesc direcțiile de acțiune ale firmelor care oferă servicii financiare.

Figura 3. Distribuția pe sectoare de activitate a rapoartelor GRI (sectoarele aflate în top 9 în baza de date GRI din 2016)



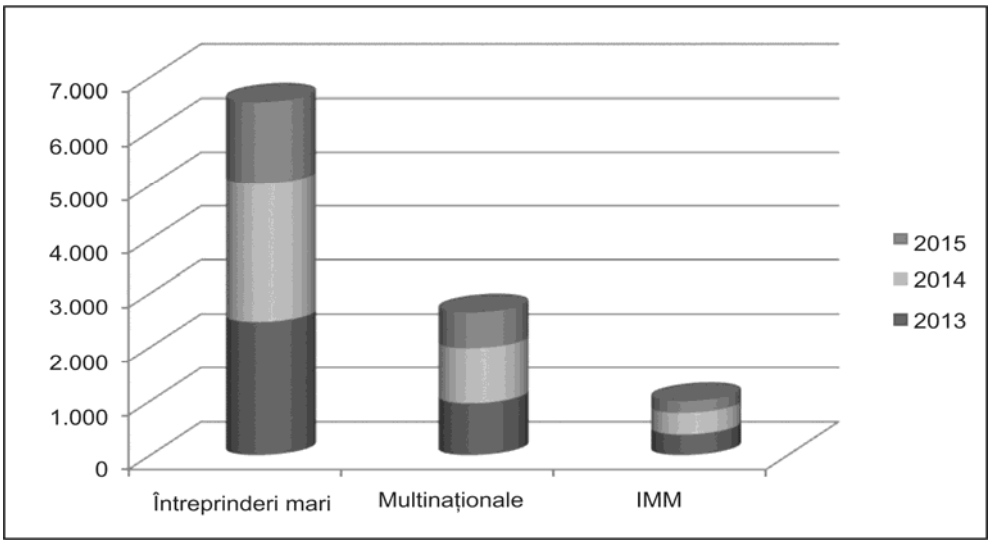
Sursa: Prelucrările autorului, 2016

Observăm că în categoria sectoarelor aflate în top în ceea ce priveşte rapoartarea potrivit GRI se află sectorul energetic (care include şi industria petrolieră), industria chimică şi cea minieră, probabil din cauza influențelor negative (reale sau potențiale) ale acestor sectoare asupra mediului. De asemenea, constatăm că firmele din domeniul construcțiilor, producției alimentare, tehnologiei hardware şi telecomunicațiilor sunt proactive în publicarea rapoartelor privind responsabilitatea socială corporativă, aratând o senzitivitate sporită la problemele sociale şi de mediu.

Analizând structura raportării potrivit GRI în funcție de mărimea firmelor şi evoluția acesteia în perioada luată în studiu, am constatat că în top se

află întreprinderile mari (care, potrivit definiției UE, au mai mult de 250 de angajați şi o cifră de afaceri mai mare de 40 milioane Euro sau un total al bilanțului mai mare de 20 milioane Euro – UE, 2013), pe locul doi aflându-se multinaționalele, iar pe locul trei, întreprinderile mici şi mijlocii. La rezultate similare au ajuns anterior Preuss şi Barkemeyer (2011).

Figura 4. Distribuția rapoartelor GRI pe categorii de firme

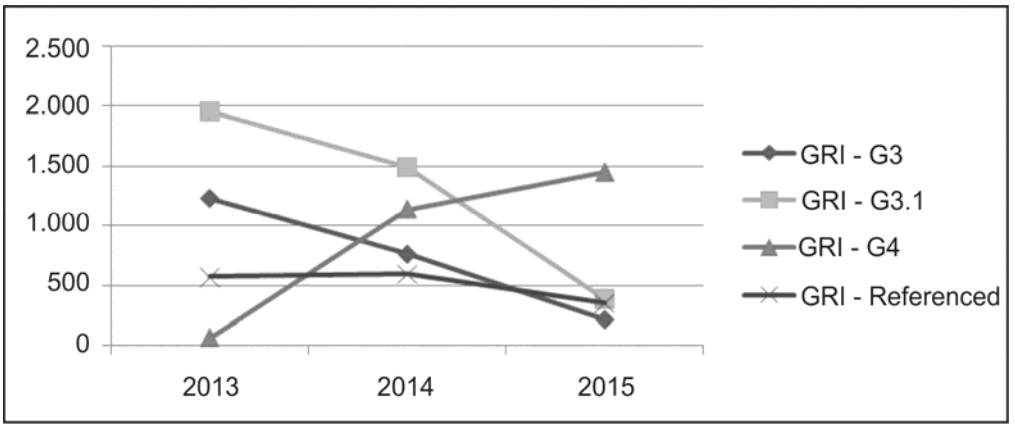


Sursa: Prelucrările autorului, 2016

Rezultatul era previzibil, dat fiind că procesul de colectare, verificare şi elaborare a acestor rapoarte presupune costuri foarte mari.

O ultimă analiză de structură a vizat aprecierea conformității rapoartelor cu ghidurile GRI aplicabile în prezent (GRI – G3, GRI – G3.1 şi GRI – G4).

Figura 5. Situația comparativă a evoluției rapoartelor în funcție de conformitarea cu ghidurile GRI



Sursa: Prelucrările autorului, 2016

Dacă până la apariția GRI – G4 se constata o creştere relativ constantă a rapoartelor întocmite în conformitate cu GRI – G3 şi GRI – G3.1, după publicarea, în 2013, a lui GRI – G4 se observă scăderea numărului rapoartelor întocmite în conformitate cu ghidurile din generația a treia, concomitent cu creşterea numărului rapoartelor întocmite în conformitate cu GRI – G4. Evoluția nu este surprinzătoare ținând cont că elaborarea unor variante noi de ghiduri se realizează în urma unui proces constant şi structurat de consultare e celor interesați, în categoria cărora intră, cu deosebire, firmele interesate de procesul de raportare potrivit GRI. Aşadar, orice ghid nou răspunde în primul rând intențiilor de raportare ale firmelor şi abia apoi cerințelor informaționale ale părților interesate. În acest context poate fi explicată şi menținerea relativ constantă a numărului de rapoarte care fac referire la GRI ca model de raportare, dar fără a fi vorba de conformitatea cu un ghid anume.

5. Discuții şi concluzii

În primul rând, am constatat că firmele care îşi desfăşoară activitatea în Europa şi în Asia ocupă primele locuri în ceea ce priveşte publicarea de rapoarte potrivit GRI, fiind urmate de companiile care activează în America Latină.

Constatările noastre vin să confirme unele rezultate anterioare. Astfel, Waddock (2008) identifică cea mai ridicată rată de adoptare a GRI în China şi explică acest fapt prin aceea că această țară a fost acuzată de dezastre şi de abuzuri în ceea ce priveşte libera concurență şi drepturile omului şi, din acest motiv, este preocupată de îmbunătățirea practicilor de raportare socială corporativă şi a reputației în ceea ce priveşte sustenabilitatea.

În al doilea rând, companiile care îşi desfăşoară activitatea în țările care sunt membre ale OECD sau în țările care beneficiază de ajutor din partea Comitetului de sprijin pentru dezvoltare al OECD raportează potrivit GRI într-un procent semnificativ, în timp ce companiile situate în țările care nu sunt membre ale OECD sau care nu beneficiază de sprijin din partea acestei organizații nu raportează potrivit GRI decât într-un procent nesemnificativ.

În al treilea rând, am remarcat adoptarea GRI de către companiile care acționează în sectoare cu risc de mediu înalt (industria chimică, minieră, energetică). Multe din aceste firme sunt şi foarte vizibile pe piața de capital.

În al patrulea rând, am observat o tendință de creştere relativ constantă a numărului de firme care raportează potrivit GRI, cu accent pe întreprinderile mari şi multinaționale, care dispun de resurse importante. Aşa cum arată şi Levy, Brown şi de Jong (2010), standardele şi ghidurile GRI sunt ignorate de întreprinderile mici şi mijlocii din cauza faptului că publicarea informațiilor nefinanciare este costisitoare şi destul de complexă.

În final, am identificat tendința firmelor de a se conforma celor mai recente ghiduri şi recomandări de raportare corporativă, în situația existenței mai multor variante aplicabile. Aşadar, odată cu apariția lui G4, se constată o creştere a raportării potrivit acestui ghid, concomitent cu scăderea numărului companiilor care raportează potrivit G3. Fenomenul este logic şi el s-a putut observa şi în etapa de trecere de la G3 la G3.1.

Față de studiile anterioare care s-au realizat asupra unui număr mult mai mic de firme (de exemplu, Marimon, Alonso-Almeida şi Rodriguez au realizat în 2012 studiul asupra bazei de date GRI din 2010, care conținea doar 1.656 de companii), cercetarea noastră a avut la dispoziție baza de date GRI din 2016 care a cuprins un număr semnificativ mai mare de înregistrări (cel mai mare număr de firme analizate a fost 5.211, în anul 2014). Limita a fost dată de numărul mai mic de ani pentru care am reuşit să facem analiza. Cu toate acestea, rezultatele obținute de noi au fost concordante cu cele obținute în studiile precedente.

Ținând cont de cele observate până acum, se poate anticipa o creştere a gradului de adoptare a practicilor GRI în ciuda costurilor ridicate asociate culegerii datelor, elaborării rapoartelor şi verificării lor (Koerber, 2010). Mai mult, unii autori (Brown, de Jong şi Lessidrenska, 2009) consideră că procesul de dezvoltare a standardelor GRI va continua şi va beneficia de susținere atât timp cât se vor emite noi ghiduri, informații specifice unor sectoare şi țări.

Ultimul studiu al KPMG (2015) cu privire la raportarea privind responsabilitatea corporativă arată că tendința pentru firme de a include mai multe informații privind responsabilitatea corporativă în rapoartele lor financiare anuale este determinată de doi factori: în primul rând, informațiile privind responsabilitatea corporativă sunt percepute tot mai mult de către acționari ca relevante

pentru înțelegerea riscurilor şi oportunităților specifice companiei şi, în al doilea rând, bursele şi guvernele instituie cerințe pentru companii cu privire la includerea de date referitoare la responsabilitatea corporativă în rapoartele anuale.

Cu toate acestea, scadalul Volskwagen ridică multe semne de întrebare cu privire la ce se poate ascunde în foarte detaliatele şi voluminoasele rapoarte care se conformează celor mai înalte standarde privind responsabilitatea socială corporativă. Astfel, un studiu elaborat de Schwindenhammer (2013) arată că cinci companii germane (BASF, Bayer, Daimler, RWE şi Volkswagen) respectă pe deplin normele GRI şi, în plus, această conformitate este evaluată de furnizorii de servicii de audit. Studiul face referire şi la o analiză efectuată, în 2010, de Institutul pentru Cercetarea Economiei Ecologice (the Institute for Ecological Economy Research), care indică faptul că firmele care se conformează GRI ocupă locurile cel mai bune în clasamentul firmelor care raportează adecvat informațiile privind sustenabilitatea. Şi totuşi, în ciuda acestor informații furnizate de cercetătorii germani, scandalul Volkswagen arată că, dincolo de rapoartele care vor să prezinte o anumită imagine a firmei, realitatea poate fi mult diferită şi, mai grav, chiar în contradicție cu aceste rapoarte.

BIBLIOGRAFIE

1. Brown, H.S., de Jong, M. şi Lessidrenska, T. (2009), The rise of the Global Reporting Initiative (GRI): a case of institutional entrepreneurship, *Environmental Politics*, vol. 18, nr. 2, pp. 182-200, DOI: http://dx.doi.org/10.1080/09644010802682551.
2. Chersan, I.-C. (2015), Study on Practices and Tendencies in Integrated Reporting, *Audit Financiar*, vol. 13, nr. 9(129), pp. 91-101.
3. Clarkson, P.M., Overell, M.B. şi Chapple, L. (2011), Environmental Reporting and its Relation to Corporate Environmental Performance, *Abacus*, vol. 47, nr. 1, pp. 27-60, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6281.2011.00330.x.
4. Elkington, J. (1994), Towards the sustainable corporation: Win-win-win business strategies for sustainable development, *California Management Review*, vol. 36, nr. 2, pp. 90-100.
5. EU (European Union) (2013). *Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC*. Retrieved from http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013L0034&from=EN.
6. European Commission (2011). A renewed EU strategy 2011-14 for corporate social responsibility. COM(2011) 681. Brussels: European Commission, [pdf] Disponibil la: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:en:PDF [Accesat pe 7 februarie 2016].
7. Global Reporting Initiative (2000), G4 Sustainability Reporting Guidelines. Reporting Principles and Standard Disclosures, [pdf] Disponibil la: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf, [Accesat pe 7 februarie 2016].
8. Global Reporting Initiative (2000), Sustainability Reporting Guidelines, Version 3.0, [pdf] Disponibil la: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/G3-Guidelines-Incl-Technical-Protocol.pdf, [Accesat pe 7 februarie 2016].
9. Global Reporting Initiative (2000), Sustainability Reporting Guidelines, Version 3.1, [pdf] Disponibil la: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/G3.1-Guidelines-Incl-Technical-Protocol.pdf, [Accesat pe 7 februarie 2016].
10. Global Reporting Initiative (2016), GRI Reports List (Limited Version) - 01.03.2016, [online] Disponibil la: https://www.globalreporting.org/services/Analysis/Reports_List/Pages/default.aspx, [Accesat pe 7 februarie 2016].
11. Jamali, D. (2007), The Case for Strategic Corporate Social Responsibility in Developing Countries, *Business and Society Review*, vol. 112, nr. 1, pp. 1–27, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8594.2007.00284.x.

12. Khanna, M. (2001), Non-mandatory approaches to environmental protection, *Journal of Economic Surveys,* vol. 15, no. 3, pp. 291-324, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/1467-6419.00141.
13. Koerber, C.P. (2010), Corporate responsibility standards: current implications and future possibilities for peace through commerce, *Journal of Business Ethics,* vol. 89, nr. 4 (suplim.), pp. 461-480.
14. Konrad, A., Steurer, R., Langer, M.E. şi Martinuzzi, A. (2006), Empirical findings on business-society relations in Europe, *Journal of Business Ethics,* vol. 63, nr. 1, pp. 89-105, DOI: http://dx.doi.org/10.1007/s10551-005-7055-z.
15. KPMG (2015), Currents of change: The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2015, [pdf] Disponibil la: https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2015-O-201511.pdf , [Accesat pe 6 februarie 2016].
16. Lähtinen, K. şi Myllyviita, T. (2015), Cultural sustainability in reference to the global reporting initiative (GRI) guidelines: Case forest bioenergy production in North Karelia, Finland, *Journal of Cultural Heritage Management and Sustainable Development*, vol. 5, nr. 3, pp. 290-318, DOI: http://dx.doi.org/10.1108/jchmsd-06-2013-0025.
17. Levy, D., Brown, H.S. şi de Jong, M. (2010) The Contested Politics of Corporate Governance: The Case of the Global Reporting Initiative, *Business & Society,* vol. 49, nr. 1, pp. 88-115, DOI: http://dx.doi.org/10.1177/0007650309345420.
18. Ligteringen, E. şi Zadek, S. (2005), The Future of Corporate Responsibility Standards, *Business and the Environment*, vol. 16, nr. 6, pp. 12-13.
19. Marimon, F., Alonso-Almeida, M. del M. şi Rodríguez, M del P. (2012), The Worldwide diffusion of the Global Reporting Initiative: what is the point?, *Journal of Cleaner Production,* vol. 33, pp. 132-144, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jclepro.2012.04.017.
20. Ogrizek, M. (2002), The effect of corporate social responsibility on the branding of financial services, *Journal of Financial Services Marketing,* vol. 6, nr. 3, pp. 215-228, DOI: http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.fsm.4770053.
21. Perez-Batres, L.A., Miller, V.V. şi Pisan, J.P. (2010), CSR, sustainability and the meaning of global reporting for Latin American corporations, *Journal of Business Ethics*, vol. 91, nr. 2 (suplim.), pp. 193-209.
22. Porter, M.E. şi Kramer, M.R. (2006), Strategy & society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility, *Harvard Business Review,* vol. 84, nr. 12, pp. 78-92.
23. Prado-Lorenzo, J.-M., Gallego-Alvarez, I. şi Garcia-Sanchez, I.M. (2009), Stakeholder engagement and corporate social responsibility reporting: the ownership structure effect, *Corporate Social - Responsibility and Environmental Management*, vol. 16, nr. 2, pp. 94-107, DOI: http://dx.doi.org/10.1002/csr.189.
24. Preuss, L. şi Barkemeyer, R., (2011) CSR priorities of emerging economy firms: is Russia a different shape of BRIC?, *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, vol. 11, nr. 4, pp. 371 – 385.
25. Risse, T. (2007), Social constructivism meets globalization. In D. Held & A. McGrew (Eds.), *Globalization theory. Approaches and controversies*, pp. 126-147, Cambridge, Polity Press.
26. Schwindenhammer, S. (2013), Patterns and Explanations of Corporate Voluntary Norm Compliance: Results from a Structured Focused Comparison of German G500 in the Global Reporting Initiative, *German Policies Studies*, vol. 9, nr. 2, pp. 123-160.
27. Skouloudis, A., Evangelinos, K. şi Kourmousis, F. (2009), Development of an Evaluation Methodology for Triple Bottom Line Reports Using International Standards on Reporting, *Environmental Management*, vol. 44, nr. 2, pp. 298-311, DOI: http://dx.doi.org/10.1007/s00267-009-9305-9.
28. Waddock, S. (2008) Building a new institutional infrastructure for corporate responsibility, *Academy of Management Perspectives*, vol. 22, nr. 3, pp. 87 – 108, DOI: http://dx.doi.org/10.5465/AMP.2008.34587997.
29. Welford, R. (2005), Corporate Social Responsibility in Europe, North America and Asia. 2004 Survey Results, *The Journal of Corporate Citizenship*, vol. 17, pp. 33-52, DOI: http://dx.doi.org/10.9774/gleaf.4700.2005.sp.00007.

Audit financiar, XIV, Nr. 4(136)/**2016**, *379-387*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

Corupția la nivelul țărilor de pe continentul american versus România

Silviu DUȚULESCU,
Academia de Studii Economice, Bucureşti,
e-mail: silviudemetrius@yahoo.com

Ileana NIŞULESCU-ASHRAFZADEH,
Academia de Studii Economice, Bucureşti,
e-mail: ileana.nisulescu@cig.ase.ro

REZUMAT

Corupția reprezintă unul dintre cele mai grave fenomene de masă care îşi pun amprenta în cele mai multe cazuri asupra bunăstării populației. Prezenta lucrare urmăreşte îndeaproape câteva variabile măsurabile şi care au un impact foarte ridicat asupra dimensiunii fenomenului corupției. Două dintre aceste variabile alcătuiesc o componentă birocratică specifică sistemului public. Este vorba de numărul de taxe şi impozite pe care trebuie să le plătească o entitate economică pe teritoriul unui stat, respectiv durata de timp alocată plății acestora într-un interval de un an. Variabila nivelul fiscalității presupune o viziune economică asupra fenomenului corupției, care poate fi potențat sau inhibat în funcție de strategia fiscală a guvernului dintr-o țară. Ultima componentă, nivelul de trai (HDI), presupune o abordare a fenomenului corupției dintr-o perspectivă socială, ce urmăreşte comportamentul oamenilor care poate amplifica sau micşora dimensiunea fenomenului corupției. Întregul demers ştiințific este sintetizat sub forma unei hărți a corupției, în funcție de estimarea dimensiunii acesteia pentru fiecare țară analizată.

Cuvinte-cheie: *Corupție, clasament țări, hartă, continentul american*

Clasificare JEL: *C31, D11, O11*

Vă rugăm să citați acest articol astfel:
Duțulescu, S. and Nişulescu-Ashrafzadeh, I. (2016), An analysis of corruption: the American continent versus Romania, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 436-444, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/436.

Link permanent pentru acest document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/436.

Introducere

Corupția este un fenomen de masă care prezintă mai multe valențe. Văzut din perspectivă economică, acest fenomen poate fi considerat o amenințare la adresa regimurilor democratice, prin încălcarea regulilor societății, generând astfel inechități sociale şi o decredibilizare a instituțiilor statului, care într-un final se răsfrâng asupra dezvoltării economice a unei țări (Straupenhurst, Ulrich şi Strohal, 2006).

Corupția generalizată reprezintă un ansamblu de elemente prin care serviciile destinate populației sunt controlate de un grup mic de persoane, ce le utilizează cu bună ştiință pentru obținerea unor câştiguri personale (Jensen, Li şi Rahman, 2010). O dovadă a potențialului distructiv pe care îl poate avea fenomenul corupției atunci când este scăpat de sub control întâlnim în una dintre țările Americii Latine, Peru, care deşi deține una dintre cele mai mari mine de aur din lume, Yanacocha, nu reuşeşte să îşi valorifice acest potențial pentru bunăstarea populației, ci dimpotrivă, majoritatea acesteia trăieşte în sărăcie. O altă dovadă a potențialului distructiv al fenomenului corupției o întâlnim în Rusia. Conform raportului Transparency International emis în anul 2010, această țară era cel mai corupt stat din G20, aflându-se la egalitate cu state precum Papua Noua Guinee, Congo-Brazzaville sau Kenya. Privit dintr-o perspectivă socială, fenomenul corupției poate fi corelat cu abuzul de putere oferit de o funcție publică, în interes personal sau de grup, pentru obținerea unor avantaje financiare, de statut, de imagine etc. Astfel, fenomenul corupției – asemenea unui hacker – urmăreşte zonele vulnerabile ale sistemului public, pe care le exploatează în mod ilegal pentru obținerea unor avantaje personale (Raicu, 2010).

Un sistem legal incorect care presupune inechități sociale şi nu impune o transparență totală poate reprezenta un factor agravant în dezvoltarea fenomenului corupției. Corupția înfloreşte când nu există transparență, iar responsabilitatea şi transparența sunt condiții de bază pentru prevenirea corupției (Pană şi Nişulescu, 2013).

Uslaner (2008) constată că în țările în care regimurile sunt mai autoritare există un risc mult mai ridicat de dezvoltare a fenomenului corupției decât într-un stat democratic. În acest sens, Morris (2009) a efectuat analize detaliate prin care urmăreşte posibilitățile elitelor politice, indiferent că provin din state totalitariste sau cu regimuri democratice, de a realiza reforme şi a implementa măsuri suficient de energice încât să reducă în mod semnificativ dimensiunea fenomenului corupției. Pentru a exista, fenomenul corupției trebuie să fie funcțional pe cel puțin două direcții. Una este reprezentată de puterea corupătoare, iar cealaltă de puterea coruptibilă. Cu cât legătura dintre acestea este mai strânsă, cu atât dimensiunea fenomenului ajunge la cote mai ridicate. Din nefericire, în ultimii ani, în România sunt promovate pentru funcțiile publice la nivel înalt persoane care nu au un portret moral corespunzător şi care susțin în mod direct sau indirect elitele politice ce conduc destinul populației (Voicu, 2013). Abordarea celor două direcții ale fenomenului corupției o regăsim şi în raportul Comisiei Europene privind directivele referitoare la combaterea fenomenului corupției din sectorul privat. Astfel, fenomenul corupției este împărțit în corupția activă şi corupția pasivă. Corupția activă este menită să ofere avantaje economice pentru soluționarea în regim preferențial a unor probleme, în timp ce corupția pasivă presupune acceptarea sau chiar solicitarea de astfel de avantaje economice (Maxim, 2013). Statul poate limita fenomenul corupției la nivelul întreprinderilor prin aplicarea unui tratament echitabil tuturor companiilor, fără să se facă diferențe de dimensiune, deoarece neavând restricții legate de cifra de afaceri, nivelul profitului sau numărul de angajați, agentul economic nu va fi tentat să aplice metode de încadrare a acestora între anumiți parametri (Nişulescu şi Popescu, 2013).

Indiferent de viziunea pe care o avem asupra fenomenului corupției, unul dintre cele mai puternice instrumente în combaterea acestui fenomen îl reprezintă informarea populației şi conştientizarea cu privire la efectele dezastruoase pe care le poate avea acest fenomen asupra nivelului de trai şi a standardului de viață.

Poziția față de corupție reprezintă unul din elementele incluse în rapoartele de responsabilitate socială ale companiilor. Din această perspectivă, articolul prezintă interes pentru profesioniştii contabili deoarece dezbate indicatori cheie ce determină nivelul corupției. Ne aşteptăm ca aceşti indicatori să fie prezentați în anii următori în rapoartele elaborate de entități.

1. Metodologia de cercetare

Scopul realizării acestei cercetări a fost acela de a veni în sprijinul unor potențiali investitori români sau străini

care au afaceri în România şi care doresc să îşi extindă activitatea şi pe teritoriul continentului american. Astfel, se doreşte realizarea unui instrument rapid şi uşor de interpretat, care să le poată oferi investitorilor o imagine de ansamblu asupra mediului social şi economic din țările vizate. În funcție de profilul țărilor vizate şi de toleranța față de fenomenul corupției, investitorii pot lua o decizie în cunoştință de cauză. Acest demers ştiințific presupune creionarea, la propriu, a unei hărți pentru întregul continent american din perspectiva dimensiunii fenomenului corupției.

Există diverse entități care realizează studii pe tema fenomenului corupției la nivel macroeconomic, însă una dintre cele mai reprezentative şi care în prezent beneficiază de o recunoaştere internațională este Transparency Internațional. Aceasta realizează anual clasamente ale tuturor țărilor lumii în funcție de nivelul de percepție al corupției. Astfel, Transparency International este un furnizor de informații care oferă clasamente ale tuturor țărilor lumii în funcție de scorurile obținute. Un astfel de clasament cu scoruri va reprezenta în cadrul lucrării variabila dependentă, denumită percepția nivelului corupției, la care se vor raporta celelalte variabile. Pentru cele patru variabile independente, număr de taxe şi impozite, resurse de timp, nivelul fiscalității şi nivelul de trai (HDI), care se vor corela într-o mai mare sau mai mică măsură cu variabila percepția nivelului corupției, vom folosi ca surse de date raportul Națiunilor Unite (Human Development Report) şi raportul Paying Taxes aferent anului 2014 elaborat de PricewatherhouseCoopers. În elaborarea acestei cercetări s-a optat pentru rapoartele aferente anului 2014, întrucât acestea oferă informații complete pentru fiecare țară analizată, care au permis efectuarea de corelații diverse.

Lucrarea de față presupune ca element de noutate faptul că vor rezulta clasamente ale țărilor, precum şi o hartă, care vor fi întocmite în funcție de nivelul la care se estimează dimensiunea fenomenului corupției. Vor fi utilizate cele patru variabile independente amintite anterior. Primele două variabile, număr de taxe şi impozite, respectiv resurse de timp (număr de ore) formează componenta birocratică a unui stat, care poate încuraja sau descuraja intrarea pe piață a unui investitor străin. În general, între cele două variabile există o anumită corelație. Astfel, cu cât prima variabilă (numărul de taxe şi impozite) înregistrează valori mai mari, cu atât şi resursele de timp necesare pentru plata tuturor taxelor şi impozitelor într-un orizont de timp de un an este mai mare. Următoarea variabilă, fiscalitatea, care este axată tot pe zona economică, la fel ca şi celelalte două variabile, se referă la procentul din profit care trebuie plătit de o entitate economică sub formă de taxe şi impozite. Ultima variabilă, indicele dezvoltării umane (human development index *engl*. – HDI), atinge şi o latură socială, în sensul că vizează nivelul de trai şi perspectivele de dezvoltare ale unui individ, aspect care poate modela şi comportamentul acestuia referitor la dimensionarea fenomenului corupției.

Procedura de lucru în cadrul acestei cercetări presupune folosirea funcțiilor statistice Correlation, precum şi a instrumentului Data Analysis ale aplicației Excel, care vor returna valori exprimate sub formă procentuală. În acest fel, se va putea stabili gradul de influență al fiecăreia dintre cele patru variabile dependente asupra dimensiunii fenomenului corupției. Prin aplicarea acestor procente asupra variabilelor independente şi apoi însumarea lor pentru fiecare țară, se va obține un clasament ordonat crescător pentru cele 31 de țări. Astfel, cu cât o țară înregistrează un scor mai mic, cu atât nivelul corupției din țara respectivă este mai mic. Din raționamente de comparabilitate, din acest eşantion va face parte şi România. Astfel, pe bază de comparații succesive cu valorile înregistrate de țara noastră, putem estima cu acuratețe dimensiunea fenomenului corupției din țările analizate. În acest sens, în funcție de nivelul mediu al corupției pentru eşantionul studiat, se vor stabili trei zone:

- zona unu cuprinde țările în care nivelul fenomenului corupției se prezintă la cote semnificativ mai mici decât media întregului eşantion supus analizei;
- zona doi include țările al căror scor se situează în jurul scorului mediu;
- zona trei cuprinde țările care înregistrează valori cu mult mai mari decât media eşantionului.

După obținerea acestor clasamente împărțite pe zone, se va întocmi o hartă care va fi comentată şi analizată din diferite puncte de vedere.

2. Rezultate şi discuții

Pentru anul 2014, în urma procesului de colectare a informațiilor pentru variabilele supuse analizei, s-a obținut o bază de date sintetizată în **Tabelul 1**.

Tabelul 1. Bază de date cu componența tuturor țărilor analizate

Țări	Percepția nivelului corupției	Nr. taxe şi impozite	Resurse de timp	Fiscalitate (%)	HDI	Clasament
Antigua şi Barbuda	74	57	207	41	0,783	24,86
Argentina	34	9	405	107,8	0,836	41,92
Bahamas	71	18	58	46,6	0,79	11,12
Barbados	74	28	237	40,8	0,785	24,49
Belize	52	29	147	33,2	0,715	17,18
Bolivia	35	42	1.025	83,4	0,662	87,54
Brazilia	43	9	2.600	68,3	0,755	198,32
Canada	81	8	131	24,3	0,913	13,41
Chile	73	7	291	27,7	0,832	25,3
Columbia	37	10	203	76	0,720	23,94
Costa Rica	54	22	226	63,8	0,766	25,47
Ecuador	33	8	554	33,9	0,732	52,48
El Salvador	39	53	320	38,1	0,666	32,39
Grenada	63	30	140	45,3	0,750	18,01
Guatemala	32	7	326	40,9	0,627	29,05
Guyana	30	35	256	32,5	0,636	25,54
Haiti	19	47	184	40,4	0,483	22,02
Honduras	29	47	224	39,2	0,606	24,92
Jamaica	38	36	368	44,3	0,719	35,08
Mexic	35	6	334	53,7	0,756	30,93
Nicaragua	28	42	207	64,9	0,631	25,85
Panama	37	52	417	40,5	0,780	39,72
Paraguay	24	28	384	35	0,679	34,57
Peru	38	9	293	36,4	0,734	26,43
Republica Dominicană	32	9	324	43,5	0,715	29,4
Saint Lucia	67	32	97	34,6	0,729	13,94
SUA	74	11	175	46,3	0,915	19,12
Suriname	36	29	199	27,9	0,714	20,44
Trinidad şi Tobago	38	39	210	29,1	0,772	22,29
Uruguay	73	33	310	41.9	0.793	30,38
Venezuela	19	71	792	61,7	0,762	70,94
România	43	39	200	42,9	0,793	22,97

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016, realizate pe baza datelor colectate din rapoartele *Doing business*

În urma rulării instrumentului statistic aplicat populației supuse analizei, Data Analysis, s-au obținut coeficienți de corelație, iar prin ridicarea lor la pătrat au rezultat nişte procente. Acestea au fost calculate pentru fiecare variabilă şi se prezintă astfel: număr de taxe şi impozite 8,78%, resurse de timp 7,31%, nivelul fiscalității 10,12% şi HDI 73,79 %.

În baza de date identificăm câteva țări care vor intra cu siguranță în zona trei, întrucât depăşesc cu mult valorile medii pentru variabilele resurse de timp, respectiv nivelul fiscalității. Prima țară care iese în evidență este Brazilia, pentru care un investitor este nevoit să muncească anual 2.600 de ore pentru a acoperi plata tuturor taxelor şi impozitelor. În mod surprinzător, Brazilia are doar 9 taxe şi impozite, făcând ca durata medie pentru plata unei singure taxe să fie de peste 280 de ore, comparativ cu 5,12 ore cât este în România. O durată semnificativă înregistrează şi Bolivia, cu 1.025 de ore pentru numai 42 de taxe şi impozite. Ca element de comparație, Nicaragua are tot 42 de taxe şi impozite, dar o durată necesară pentru plata lor de aproape 5 ori mai mică decât Bolivia, respectiv 207 ore.

Durate mari de timp de muncă pentru acoperirea plății impozitelor şi taxelor înregistrează țări precum Venezuela şi Ecuador, 792 ore, respectiv 654 ore. Dintre țările amintite nici una nu depăşeşte 50 puncte în clasamentul Transparency International privind percepția fenomenului corupției. În mod paradoxal, scorul cel mai mare este înregistrat chiar de Brazilia (43 puncte), care astfel se situează la egalitate cu România. Asemeni Braziliei, dar la cealaltă extremă, se situează Bahamas, cu o durată anuală de 58 de ore, ceea ce înseamnă că pentru plata unei singure taxe alocă în medie doar 3,22 ore, comparativ cu Brazilia care alocă peste 280 de ore. A doua țară după Bahamas, dar şi singura care mai înregistrează durate medii anuale sub 100 de ore pe an este Saint Lucia, cu 97 de ore şi un număr de 32 de taxe şi impozite, ceea ce o face să fie țara cu cea mai mică durată de timp alocată pentru plata unei taxe – 3,03 ore, comparativ cu România, unde durata medie pentru plata unei taxe este de 5,12 ore. Chiar dacă România, ca durată medie pentru plata tuturor taxelor şi impozitelor, se situează cu peste 173 de ore sub durata medie a eşantionului, în ceea ce priveşte numărul de taxe şi impozite România este surclasată de media eşantionului cu peste 10 taxe şi impozite.

Un loc fruntaş îl ocupă Venezuela cu 71 de taxe şi impozite, cea mai mare valoare pentru această variabilă din întregul eşantion, urmată de Antigua şi Barbuda şi El Salvador cu câte 57, respectiv 53 de taxe şi impozite. La egalitate, cu valori mult peste media eşantionului, se situează Haiti şi Honduras, ambele țări cu câte 47 de taxe şi impozite fiecare. Valoarea cea mai mică este înregistrată de Mexic, cu doar 6 taxe şi impozite, iar la foarte mică distanță se situează Guatemala şi Chile, ambele cu câte 7 taxe şi impozite. Chiar dacă Guatemala şi Chile au acelaşi număr de taxe şi impozite, iar duratele de timp alocate pentru plata acestora nu depăşesc mai mult de 43 de ore, în clasamentul Transparency International privind nivelul percepției fenomenului corupției, diferențele sunt destul de mari. În timp ce Guatemala înregistrează un scor de 32 de puncte, Chile înregistrează 73 de puncte. Explicația este că în cazul celor 2 țări nu componentele aparatului birocratic creează acest decalaj mare între cele două, ci nivelul fiscalității, care este cu mult mai mare în Guatemala față de Chile, precum şi HDI care, de asemenea, este cu mult în favoarea Chile.

În ceea ce priveşte componenta fiscalitate, o situație inedită întâlnim în Argentina, acolo unde nivelul fiscalității se ridică la 107,8 %. Practic, pentru un profit de 100 de unități monetare, o entitate economică trebuie să plătească sub formă de taxe pe muncă 29,4 % din profit, o altă taxă de 3% aplicată profitului, iar alte 75 de procente din profit sub forma altor taxe şi impozite. Niveluri mai ridicate ale fiscalității întâlnim în Brazilia şi Bolivia cu 83,4%, respectiv 68,3%, iar cele mai mici niveluri ale fiscalității sunt înregistrate în Canada şi Chile cu câte 24,3%, respectiv 27,7% din profit.

Ultima variabila, HDI, reflectă nivelul de trai al oamenilor şi este un important parametru pentru stabilirea dimensiunii fenomenului corupției. Astfel, țările cu cel mai mare HDI sunt cele din America de Nord: de SUA (0,915) şi Canada (0,913). Următoarele două țări sunt din America Latină: Argentina (0,836) şi Chile (0,832). Chiar dacă media eşantionului este de 0,734, România înregistrează valori cu mult peste acest nivel (0,793).

După aplicarea procentelor asupra celor patru variabile (număr de taxe şi impozite, resurse de timp, fiscalitate şi HDI) au rezultat o serie de scoruri pentru fiecare țară în funcție de care s-a efectuat o repartizare pe fiecare zonă, după cum rezultă din tabelul nr. 2. Pentru stabilirea celor trei zone a fost eliminat scorul Braziliei, care denatura cu mult media generală a eşantionului, iar valoarea de referință a fost 29,73 puncte. În jurul acestei

valori s-a oscilat în sens crescător, respectiv descrescător cu valori de maxim 5 puncte. Astfel, s-a stabilit pentru zona doi intervalul 25,3 puncte (Chile), respectiv 34,57 puncte (Paraguay). Țările care au înregistrat valori mai mici de 25,3 puncte au fost distribuite către zona unu, în timp ce țările cu valori ale scorurilor de peste 34,57 puncte au fost încadrate în zona trei.

Tabelul 2. Clasamentul țărilor în funcție de estimarea dimensiunii fenomenului corupției

Țară	Scor	Zonă	Țară	Scor	Zonă	Țară	Scor	Zonă
Bahamas	11,12	1	Chile	25,3	2	Jamaica	35,08	3
Canada	13,41	1	Costa Rica	25,47	2	Panama	39,72	3
St. Lucia	13,94	1	Guyana	25,54	2	Argentina	41,92	3
Belize	17,18	1	Nicaragua	25,85	2	Ecuador	52,48	3
Grenada	18,01	1	Peru	26,43	2	Venezuela	70,94	3
SUA	19,12	1	Guatemala	29,05	2	Bolivia	87,54	3
Suriname	20,44	1	Republica Dominicană	29,4	2	Brazilia	198,32	3
Haiti	22,02	1	Uruguay	30,38	2			
Trinidad şi Tobago	22,29	1	Mexic	30,93	2			
România	**22,97**	**1**	El Salvador	32,39	2			
Columbia	23,94	1	Paraguay	34,57	2			
Barbados	24,49	1						
Antigua şi Barbuda	24,86	1						
Honduras	24,92	1						

Sursa : Prelucrările autorilor, 2016

Pe prima poziție în clasamentul țărilor din punct de vedere al estimării dimensiunii fenomenului corupției se situează Bahamas, cu cel mai bun scor de 11,12 puncte, urmată de Canada cu 13,41 puncte şi la foarte mică distanță Saint Lucia cu 13,94 puncte. Pentru aceste trei țări s-au constatat puncte forte chiar de la întocmirea bazei de date, Bahamas şi Saint Lucia fiind singurele țări cu durate de timp de lucru mai mici de 100 de ore pentru plata tuturor taxelor şi impozitelor într-un interval de un an. Canada a avut rezultate foarte bune la numărul total de taxe şi impozite şi, de asemenea, a înregistrat rezultate bune şi în ceea ce priveşte HDI. Raportându-ne la media eşantionului, care este de 35,38 puncte, România înregistrează un scor de 22,97 puncte, ceea ce o face să se situeze în zona unu, alături de țări precum Trinidad şi Tobago, Haiti, Suriname etc. Scorul cel mai mic din zona unu este înregistrat de Honduras (24,92 puncte), iar amplitudinea la nivelul zonei unu este de 13,8 puncte.

Pentru zona doi, care cuprinde valori apropiate de media eşantionului, avem pe prima poziție Chile cu un scor de 25,3 puncte, iar pe ultima poziție Paraguay cu 34,57 puncte, ceea ce face ca amplitudinea aferentă țărilor din zona doi să fie cu 38,83% mai mică decât cea a țărilor din primul eşantion. Pentru țările din zona trei, unde nivelul corupției este estimat ca fiind la cele mai ridicate cote, se înregistrează şi cele mai mari variații de scor între țări. În acest sens, avem Jamaica cu un scor de 35,08 puncte, respectiv Brazilia cu 198,32 puncte. Brazilia este țara care reuşeşte pentru a treia oară consecutiv să stabilească un nou record în raport cu celelalte țări supuse analizei. Încă de la început, Brazilia se evidențiază prin numărul ridicat de ore de muncă – 2.600, apoi prin durata pentru achitarea unei taxe, care în medie se ridică la 288 ore, iar acum este singura țară care înregistrează un scor mai mare de 100 de puncte, de peste 5,6 ori mai mare decât scorul mediu la nivelul întregului eşantion. Bahamas înregistrează un scor de două ori mai mic decât al României, în timp ce Brazilia înregistrează un scor de peste 8,63 de ori mai mare decât al țării noastre. Singurul aspect inedit este acela că Brazilia, deşi ocupă ultima poziție, are un număr de taxe şi impozite de două ori mai mic decât Bahamas şi de 4,33 ori mai redus decât al României.

În urma analizelor efectuate şi a clasamentelor cu scoruri întocmite conform metodologiei, s-a elaborat o hartă a corupției menită să prezinte într-o manieră sugestivă şi uşor de înțeles întregul demers ştiințific. Această hartă cuprinde țările continentului american şi este prezentată în **Figura 1**, unde fiecare țară poartă indicativul 1, 2 sau 3. Indicativele reprezintă zona în care se află țara respectivă din punct de vedere al nivelului estimat al fenomenului corupției.

Figura 1. Harta corupției

Sursa: Prelucrările autorilor, 2016

După cum se poate observa din **Figura 1**, în partea centrală şi de nord a continentului american predomină țări cu un nivel scăzut al fenomenului corupției (zona unu şi zona doi). Excepțiile, în arealul Americii Centrale sunt Jamaica şi Panama, care se situează în zona trei, cu un grad ridicat al nivelului corupției. Valori ridicate pentru fenomenul corupției întâlnim în întreaga Americă Latină, unde predomină țările din zona trei şi zona doi. Singura excepție o reprezintă Columbia, care reuşeşte să înregistreze un scor suficient cât să îi asigure o poziție în zona unu.

În concluzie, putem accepta că în partea centrală şi mai ales de nord a continentului american, nivelul corupției se află la cote foarte reduse. Începând cu zona Americii Centrale şi continuând spre partea de sud a continentului se înregistrează o creştere a fenomenului corupției, iar în zona Americii Latine se înregistrează cele mai mari valori pentru fenomenul corupției, predominând zona trei.

Vizualizând harta în ansamblu, se observă o anumită corelație între potențialul economic al țărilor şi dimensiunea fenomenului corupției. Din acest motiv, poate fi realizată în viitor o cercetare mai amănunțită privind această corelație, pentru a se putea stabili în mod fidel influența potențialului economic al unei țări în dimensionarea fenomenului corupției. Acest lucru poate fi valabil nu doar pentru țările continentului american, ci şi pentru țările din întreaga lume. Prezenta investigație asupra spațiului continentului american este parte componentă a unei ample cercetări a fenomenului corupției la nivelul tuturor statelor de pe glob. Aceste rezultate vor fi comparate, respectiv corelate cu rezultatele ce se vor înregistra în țările de pe celelalte continente, iar la final se va putea întocmi o hartă la nivelul întregului glob privind dimensiunea fenomenului corupției.

Concluzii

Corupția este un fenomen de masă care nu poate fi izolat în granițele unei țări sau ale unui continent, ci presupune un caracter transfrontalier. În funcție de interesul şi efortul depus de autorități, acest fenomen poate fi menținut la cote foarte reduse, sau se poate dezvolta foarte mult.

Deşi este o parte integrantă a comportamentului uman, fenomenul corupției poate fi potențat sau suprimat prin diverse măsuri de combatere.

După cum reiese din acest studiu, componenta birocratică a oricărui stat joacă un rol crucial în dimensionarea fenomenului corupției, iar explicația este că investitorii, pentru care timpul reprezintă o resursă foarte importantă, preferă să aibă un comportament imoral prin oferirea de bani, bunuri ori alte avantaje funcționarilor statului pentru a-şi rezolva diverse probleme într-un timp cât mai scurt. În sprijinul acestei ipoteze există dovezi din țări precum Brazilia şi Bolivia, care au cele mai mari durate de timp de muncă destinate acoperirii plății tuturor taxelor şi impozitelor către stat. Aceste țări ocupă ultimele poziții în clasament, înregistrând cel mai ridicat nivel al corupției de pe întreg continentul american.

O altă componentă cu rol determinant asupra dimensiunii fenomenului corupției este HDI, care arată că oamenii, în afară de lăcomie şi de dorința de înavuțire rapidă, mai săvârşesc fapte de corupție şi pentru asigurarea unui nivel de trai decent sau la limita supraviețuirii. În sprijinul acestei teorii stau mărturie țările din partea de nord a continentului american, care înregistrează cel mai ridicat nivel al HDI (0,915 şi 0,913). Ambele sunt în zona unu, Canada pe poziția doi, respectiv SUA pe poziția şase.

Nivelul fiscalității poate influența dimensiunea fenomenului corupției, prin prisma faptului că oamenii pot alege să aibă un comportament imoral de încălcare a regulilor societății, nu pentru supraviețuire, sau din lipsă de timp, ci pur şi simplu din lăcomie. Aceştia consideră că este mai eficient să comită fapte de corupție pentru a-şi maximiza profiturile, decât să-şi dezvolte afacerea ori să muncească mai mult. Astfel de țări cu un nivel ridicat al fiscalității sunt Argentina şi Bolivia, ambele situându-se spre ultimele poziții ale clasamentului în zona trei.

În urma acestui demers ştiințific, la fel ca şi într-un alt studiu efectuat de Straupenhurst, Ulrich şi Strohal (2006), s-a confirmat faptul că potențialul economic al unei țări se află în corelație cu dimensiunea fenomenului corupției din țara respectivă. În studiul nostru, cu cât o țară este mai dezvoltată economic (țările din zona de nord a continentului american) cu atât nivelul corupției se află la cote mai reduse, în timp ce, cu cât o țară este mai săracă (țările din America Latină), cu atât nivelul corupției înregistrează valori mai ridicate.

Deşi într-un studiu privind corupția la nivelul Uniunii Europene, România se situa pe ultimele poziții din punctul de vedere al corectitudinii, în comparație cu statele continentului american se situează în zona unu. Motivul este că după anul 2012 țara noastră şi-a redus numărul de taxe şi impozite de la 113 la 41 în 2013, iar în anul 2014 numărul acestora a ajuns la doar 39.

În urma acestei cercetări se validează un studiu (Uslaner, 2008), conform căruia în rândul țărilor cu regimuri totalitare, probabilitatea ca fenomenul corupției să aibă niveluri ridicate este mult mai mare decât în statele democratice. Constatăm cum în SUA şi Canada, unde nu există regimuri totalitare, nivelul corupției este la cele mai reduse cote, în timp ce în țările din partea sudică a continentului american, unde regimurile politice şi fiscale sunt din ce în ce mai restrictive, fenomenul corupției atinge cele mai ridicate cote.

Cele mai mari durate de timp alocate pentru plata tuturor taxelor şi impozitelor se înregistrează în Brazilia şi Bolivia, iar durata medie la nivelul tuturor țărilor de pe continentul american (378,83 ore) este de aproape două ori mai mare decât durata medie de muncă necesară pentru acoperirea tuturor taxelor din România.

Media nivelului fiscalității pentru întreg eşantionul este de 46,43 procente, cu 3,53 procente mai mare decât nivelul fiscalității din România, care se situează la numai 42,9 procente.

Un caz inedit este cel al Argentinei, unde nivelul fiscalității este de 107,8%, ceea ce face ca orice companie care nu primeşte un ajutor financiar din exterior să nu poată înregistra niciodată profit, întrucât impozitul asupra profitului este doar 3%, iar restul vizează taxarea muncii şi alte taxe şi impozite.

Țara cu cel mai redus nivel al corupției se estimează a fi Bahamas, cu un scor de 11,12 puncte, în timp ce țara cu cel mai ridicat nivel al corupției se estimează a fi Brazilia, care înregistrează un scor de 198,32 puncte.

Din punct de vedere al scorului înregistrat privind estimarea dimensiunii fenomenului corupției, România se încadrează în zona unu, devansând țări precum Columbia, Barbados, Antigua şi Barbuda, respectiv Honduras.

BIBLIOGRAFIE

1. European Commission (2014), Report from the Commission to the Council and the European Parliament. EU Anti-corruption Report [pdf] Disponibil la: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/documents/policies/organized-crime-and-human-trafficking/corruption/docs/acr_ 2014_en.pdf, [Accesat pe 6 martie 2016].
2. Jensen, N., Li, Q. şi Rahman, A. (2010), Understanding corruption and firm responses in cross-national firm-level surveys, *Journal of International Business Studies,* vol. 41, pp. 1481-1504, DOI: http://dx.doi.org/10.1057/jibs.2010.8.
3. Maxim, I. (2013), Globalizarea şi criminalitatea organizată, *Revista de investigare a criminalității*, vol. 4, nr. 1, pp. 261-267.

4. Morris, S.D. (2009), *Political Corruption in Mexico: The Impact of Democratization*. Boulder, CO, Lynne Rienner Publishers.
5. Nişulescu, I. şi Popescu, L.M. (2013), Research on the financial engineering motivations and methods, and their implications on the information produced, În *Accounting and Management Information Systems Conference Proceedings*, pp. 1134-1147, Bucureşti.
6. Pană, E. C. şi Nişulescu, I. (2013), Corruption with emphasis on health system, În volumul *Analele Universității Ovidius, Seria Ştiințe Economice,* vol. 13, nr. 1, pp. 250-254, Constanța, Editura Ovidius University Press.
7. PricewaterhouseCoopers (2014), Doing Business Report: Paying Taxes 2014, [pdf] Disponibil la: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2014.pdf, [Accesat pe 6 martie 2016].
8. Raicu, F. (2010), Corupția ca factor generator de insecuritate, *Univers Strategic*, vol. 5, nr. 12, pp. 204-214.
9. Stapenhurst, R., Ulrich, M. şi Strohal, S. (2006), Introduction: Parliamentarians fighting corruption, in R. Stapenhurst, În volumul N. Johnston and R. Pelizzo (editori), *The role of parliament in curbing corruption*. Washington, DC: The World Bank, pp. 1-12.
10. Transparency International Romania (2014), Evoluția indicelui de percepție a corupției în România şi în țările europene, [pdf] Disponibil la: http://www.transparency.org.ro/politici_si_studii/indici/ipc/2014/CPI2014_RO_UE_Grafice.pdf, [Accesat pe 6 martie 2016].
11. Transparency International Romania (2014), Indicele de percepție a corupției, [online] Disponibil la: http://www.transparency.org.ro/politici_si_studii/indici/ipc/2014/CPI%202014_Regional%20with%20data%20source%20scores_RO.pdf, [Accesat pe 6 martie 2016].
12. United Nations Development Programme, Human Development Reports: Inequality-adjusted Human Development Index [online] Disponibil la: http://hdr.undp.org/en/composite/IHDI, [Accesat pe 6 martie 2016].
13. Uslaner, E.M. (2008), Corruption, inequality, and the rule of law: The bulging pocket makes the easy life, *New York: Cambridge University Press.*
14. Voicu, A. (2013), Despre drept, morală şi religie, *Revista de investigare a criminalității*, vol. 4, nr. 1, pp. 40-45.

Audit financiar, XIV, Nr. 4(136)/**2016**, *388-398*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

Analiza macroeconomică a bunurilor publice şi influența acestora în regiunea Republicii Cehe

Rezumat

În regiunea Republicii Cehe, furnizarea bunurilor publice reprezintă una dintre cele mai semnificative activități ale statului, cu efecte la nivelul întregii societăți. Din aceste considerente, dezbaterea structurii şi a nivelului bugetelor publice este legitimă şi continuă în întreaga societate. Principalele teorii fiscale privesc bunurile publice ca pe un eşec al echilibrului de piață, considerându-le similare externalităților pozitive. În cazul lor, activitatea statului aduce beneficii unor entități care nu sunt implicate în această activitate şi nici nu plătesc în mod direct un preț corespunzător. Între principalele caracteristici ale acestor bunuri se înscriu caracterul ireductibil al volumului lor în societate, non-excluziunea şi non-rivalitatea. Există anumite bunuri situate între cele pur private şi cele pur publice, care, în diferite proporții, prezintă ambele elemente. La momentul actual, majoritatea bunurilor furnizate de sectorul public sunt de o astfel de natură; ca rezultat, în analiza bunurilor publice, forma de alocare şi redistribuirea ulterioară a resurselor este esențială. Prezenta lucrare analizează bunurile publice în Republica Cehă din perspectivă economică şi legală, inclusiv sub aspectul eficienței acestora şi a beneficiilor la nivelul întregii societăți, prin utilizarea analizei cost beneficiu.

Cuvinte-cheie: *Bunuri publice, economie publică, beneficiu, eficiență, problema călătorului clandestin, analiză cost beneficiu, Republica Cehă*

Clasificare JEL: *E61, E62.*

Richard POSPÍŠIL,
Department of Applied Economics, Faculty of Arts, Palacký University of Olomouc, Czech Republic,
e-mail: richard.pospisil@upol.cz

Vă rugăm să citați acest articol astfel:
Pospíšil, R. (2016), The macroeconomic analysis of public goods and their influence in the region of Czech Republic, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 444-454, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/444.

Link permanent pentru acest document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/444.

Introducere

Până de curând, conceptul de bunuri şi servicii publice nu dispunea de o definiție explicită în dreptul Republicii Cehe. Legea procedurii administrative se rezuma la a face referință la conceptul de utilizare publică, pe care îl vom aborda în cuprinsul lucrării. Atât actul normativ sus-numit, cât şi alte surse (Hendrych, 2009) permiteau doar intuirea definiției legale şi economice a bunurilor publice (colective), ori a „bunurilor de consum colectiv", în Republica Cehă. Această situație s-a schimbat din 1 ianuarie 2014, data intrării în vigoare a Codului Civil, care însă se rezumă la a specifica laconic faptul că un lucru menit a fi de uz general este public (respectiv bun public). Din aceste considerente, este evident faptul că, în termeni de conținut şi scop, definiția nu surprinde esența economică a bunurilor publice.

Una din primele definiții ale bunurilor colective se regăseşte în teoria neoclasică a echilibrului şi a optimului Pareto (Pareto şi Schwier, 1927), care tratează în principal alocarea optimă a resurselor şi redistribuirea ulterioară a acestora asupra bunurilor colective financiare. În perioada postbelică au fost publicate bine-cunoscutele lucrări ale lui Wicksell (1964) şi Lindhal (1964), care aveau în vedere o „abordare integrală" a tuturor funcțiilor sectorului public (respectiv funcțiile de alocare, distribuire, redistribuire, stimulare, control şi emisiune), respectiv a întregului lanț de activități, de la impozitare şi până la utilizarea ulterioară a unui bun sau serviciu public (Mikušová-Meričková şi Stejskal, 2014). Alte lucrări bine-cunoscute în Republica Cehă sunt lucrările de pionierat ale lui Musgrave, axate pe aspecte privind echilibrul general walrasian şi optimul general (Musgrave, 1959; Musgrave, 1994), care reprezintă un alt impuls pentru dezvoltarea teoriei bunurilor de consum colectiv. Teoria procesului decizional colectiv, cu privire la alocarea taxelor şi impozitelor şi redistribuirea ulterioară, a fost abordată de Bowen (1943). Toate acestea, alături de numeroase alte lucrări, au avut ca rezultat formularea unei soluții la problema procesului decizional colectiv, cunoscută ca „teoria alegerii publice", formulată de Arrow (1963), Buchanan, Tullock şi alții (Buchanan şi Tullock, 1962).

De cele mai multe ori, astfel de teorii se bazează pe o gândire economică liberală, orientată spre piață, care nu promovează intervenția statului în economie. Cu toate acestea, este admisă necesitatea unor astfel de intervenții, sub forma alocării fondurilor publice şi a finanțării bunurilor publice, specifice în termeni de obiectiv, mod de creare, finanțare şi utilizare şi care astfel nu pot fi produse într-un mediu exclusiv de piață. Piața liberă eşuează în cazul bunurilor publice; din aceste considerente, statul are responsabilitatea asumată de a furniza astfel de bunuri pentru întreaga societate. Redistribuirea, ca rezultat al alegerii politice, este cel mai adesea caracterizată printr-un nivel mai ridicat sau mai scăzut de ineficiență, justificat prin nevoia de a avea în vedere efectele inegalității veniturilor, problema călătorului clandestin, sau considerente politice din domeniul social.

Motivele acestei ineficiențe includ aspecte privind evaluarea beneficiului ex-post pentru consumatorii bunurilor colective sau ale valorii acestora. În plus, conceptul de bază al economiei neoclasice se află adesea în contradicție cu realitatea observată (Mikušová-Meričková şi Stejskal, 2014). Concluziile teoriilor economice neoclasice nu sunt în mod necesar universal valabile, dat fiind faptul că acestea nu țin cont de elementele comportamentale ale problemelor economice analizate (Mises, 2006).

Un alt autor care a abordat conceptul de bunuri publice a fost Samuelson, în lucrarea *Teoria pură a cheltuielilor publice* (1954). Bunurile publice generează un beneficiu comun, respectiv consumul acelui bun de către un individ nu limitează consumul său de către alții. Aceasta este calitatea care diferențiază bunurile publice de cele private. Samuelson a continuat să facă referire la acest concept şi ulterior, în manualele de economie pe care le-a elaborat, definind bunurile publice ca bunuri ale căror beneficii pot fi furnizate tuturor, fără ca aceasta să genereze costuri mai ridicate decât cele asociate furnizării către o singură persoană. Beneficiile unor astfel de bunuri sunt indivizibile, indivizii neputând fi excluşi de la utilizarea lor (Samuelson, 2010).

Samuelson susținea faptul că beneficiile bunurilor publice sunt difuzate în mod indivizibil către toți membrii societății, indiferent dacă indivizii doresc să le cumpere sau nu. Teoria lui Samuelson a specificat un număr de trei funcții economice ale statului: promovarea eficienței, corectitudinea şi stabilitatea. Deşi modul de clasificare a bunurilor publice, propus de Samuelson, a fost adesea criticat, ulterior luând naştere şi alte clasificări, toate acestea se bazează pe

caracteristicile sale originale, definiția fiind adoptată şi de Macmillan Dictionary of Modern Economics (Pearce, 1995). Bunurile publice sunt definite mai degrabă prin natura consumului, decât prin modul în care sunt produse sau finanțate. Faptul că astfel de bunuri sunt consumate de către toți consumatorii în acelaşi timp şi în mod agregat, ne permite să concluzionăm că prin consumul de către un consumator nu se reduce consumul de către alți consumatori, astfel încât o unitate suplimentară de consum are cost marginal zero (sau aproape zero).

Obiectivul prezentei lucrări este de a analiza conceptul de bunuri publice din perspectivă economică şi legală, precum şi de a cuantifica şi defini funcția bunurilor publice în societate, alături de beneficiile acestora pentru societate. Pentru a atinge acest obiectiv, am apelat la ACB – Analiza cost beneficiu, considerată cea mai adecvată metodă intrări-ieşiri pentru bugete şi bunuri publice, respectiv pentru actualizarea acestora în timp.

1. Beneficiul bunurilor publice şi funcția acestuia în societate

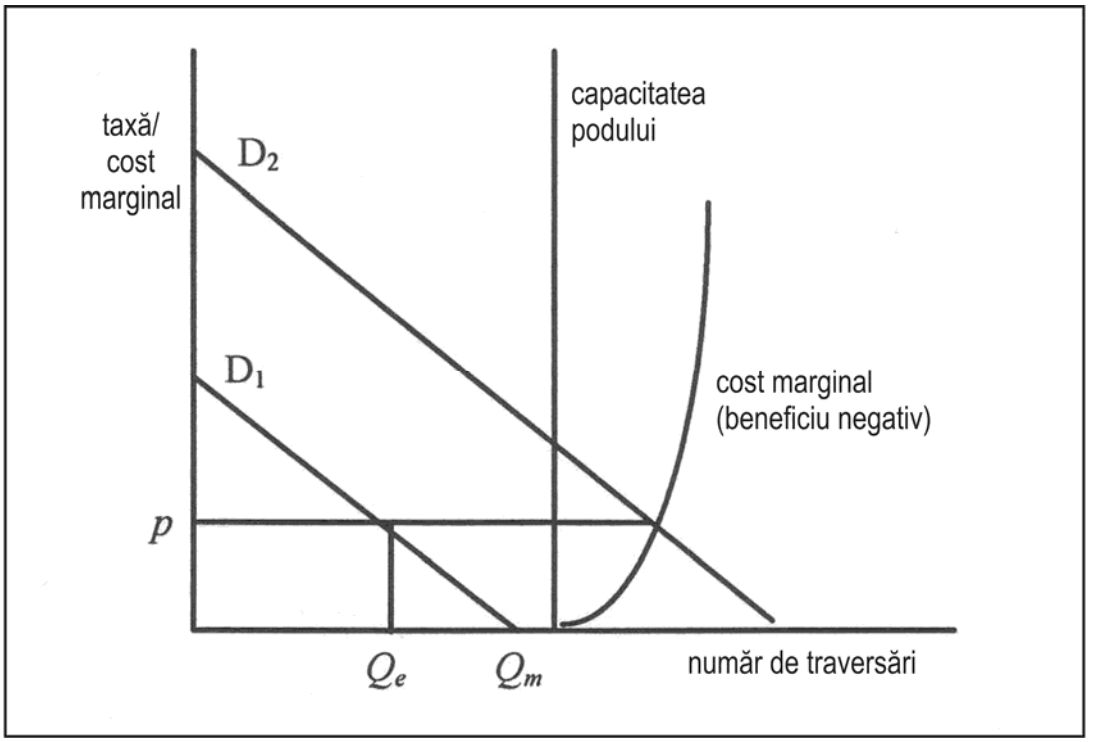
Caracteristicile de mai sus scot clar în evidență atât imposibilitatea de a obliga consumatorii de bunuri publice pure de a-şi exprima preferințele prin preț, dat fiind că nu există un preț de piață al acestor bunuri, cât şi non-rivalitatea între consumatori, în ceea ce priveşte consumul. Din acest motiv, există posibilitatea reală a unui „efect de congestie", dat fiind faptul că numărul crescător de membri ai unității fiscale conduce la depăşirea capacității de furnizare a unor astfel de bunuri, ceea ce va avea ulterior ca rezultat declinul accentuat al calității consumului. Aceasta se datorează faptului că, în situația în care un bun este furnizat cu titlu gratuit, fără ca prețul său de piață să fie cunoscut sau necesar, consumul său tinde să fie mai ridicat decât nivelul efectiv de consum, întrucât consumatorii vor solicita bunul până în punctul în care beneficiul marginal este zero, neluând în considerare costul de producție real, diferit de zero.

Acest concept de bunuri publice, acum acceptat pe scară largă, a fost completat de Stiglitz (1986), care a semnalat problema călătorului clandestin. Călătorul clandestin a fost definit de Stiglitz ca fiind acel individ care consumă şi utilizează un bun public, fără a plăti pentru acesta. Astfel, el va beneficia de pe urma acelor indivizi care sunt dispuşi să contribuie la bunurile publice (de exemplu indirect, prin sistemul fiscal). Călătorii clandestini nu pot fi excluşi de la consum, întrucât costul excluderii de la consum ar fi disproporționat. O altă trăsătură esențială a bunurilor publice este costul marginal zero sau foarte scăzut, asociat furnizării de unități suplimentare. De exemplu, costul măsurilor de protecție împotriva inundațiilor nu va creşte, chiar dacă numărul rezidenților din zona expusă inundațiilor va creşte cu unul. În opinia lui Stiglitz, cea de-a două trăsătură esențială constă în dificultatea, sau chiar imposibilitatea de a exclude indivizii de la utilizarea unui bun public. Pe aceste considerente, sistemul de prețuri nu poate fi utilizat ca instrument de „alocare" (furnizare) de bunuri către consumatori care, în condițiile unei piețe competitive, conduce la un optim Pareto al cantității de bunuri, întrucât bunul poate fi consumat şi de un individ care nu a plătit pentru el. Nu există niciun motiv pentru care indivizii ar trebui să îşi facă cunoscută adevărata disponibilitate de a plăti. Un astfel de individ poate miza pe faptul că va beneficia de pe urma consumului celor dispuşi să plătească. Furnizarea şi utilizarea ulterioară a acestui bun este astfel caracterizată ca fiind non-exclusivă.

Non-exclusivitatea este indicată în mod tradițional ca o caracteristică a bunurilor publice. Cu toate acestea, la momentul actual ea poate fi definită tehnic (anumiți indivizi pot fi excluşi de la consum). Astfel de modificări vin adesea ca rezultat al schimbării tehnologiilor. De exemplu, televiziunea prin cablu permite colectarea eficientă şi selectivă de taxe pentru urmărirea anumitor programe, după cum apariția computerelor a condus la diminuarea semnificativă a costului colectării anumitor taxe, astfel încât astăzi a devenit posibilă perceperea unor tarife mai ridicate pentru orele de vârf, precum şi a unor taxe diferențiate în funcție de oră, vehicul etc. (Stiglitz, 1997).

Într-un astfel de caz, se recomandă analiza oportunității şi utilității excluderii de la consum prin preț, dacă excluderea unui consumator suplimentar nu reduce beneficiul general asociat consumului respectivului bun. În situația unui consum non-rival, cu cost marginal zero pentru consumul unei unități suplimentare, este atins optimul Pareto dacă se permite consumul de către toți consumatorii al căror beneficiu este mai mare decât zero. În acest caz, excluderea este posibilă din punct de vedere tehnic, dar conduce la pierderea beneficiului, după cum se ilustrează în **Figura 1**:

Figura 1. Exemplu de bun pentru care excluderea este tehnic posibilă, însă nu şi oportună



Sursa: Malý,1998

Din punct de vedere tehnic, se poate percepe o taxă pentru traversarea unui pod însă, dacă capacitatea podului este suficientă (cerere D_1), restricționarea numărului de traversări nu este dezirabilă. Cu toate acestea, dacă se introduce taxa *p*, suprafața situată sub curba cererii D_1, delimitată pe axa absciselor de intervalul $<Q_e, Q_m>$, va reprezenta pierderea beneficiului. Cererea în exces față de capacitatea podului va conduce la beneficii negative, beneficiul consumatorilor va descreşte (efectul de congestie, manifestat de exemplu prin creşterea timpului călătoriei). În acest moment intervine rivalitatea în consum, iar prețul de piață ar putea regla numărul de traversări (Malý, 1998).

Măsurarea şi evaluarea beneficiilor în furnizarea de servicii publice este dificilă, în principal datorită cuantificării output-urilor şi rezultatelor. Măsurarea eficienței în serviciile publice reprezintă în mod special o provocare, acestea fiind adesea furnizate fără o plată directă din partea consumatorilor, sau la un preț subvenționat. Din acest motiv, măsurarea eficienței şi performanței sectorului public a tins întotdeauna spre marginalizarea ieşirilor şi rezultatelor, accentul fiind pus exclusiv pe volumul intrărilor. Cu toate acestea, o astfel de abordare este depăşită, la momentul actual fiind disponibile multiple modalități de măsurare a output-urilor şi eficienței în sectorul public (Benčo şi Kuvíková, 2011).

Măsurarea eficienței în furnizarea de bunuri şi servicii publice se bazează pe o gamă largă de metode input-output. Analiza cost beneficiu – ACB reprezintă probabil cea mai adecvată metodă de măsurare pentru sectorul public şi proiectele publice. Metoda se bazează pe compararea tuturor costurilor şi beneficiilor considerate, asociate unui proiect, indiferent de purtătorul/destinatarul acestora, motiv pentru care este denumită şi forma socială a analizei cost-beneficiu, cu input-uri şi output-uri măsurate în unități valorice. Prin beneficii se înțelege orice creştere a utilității, iar prin costuri orice descreştere a acesteia. Metoda poate fi definită şi ca un set de metode practice de definire a alegerii optime, în domeniul economiei publice, respectând criteriul maximizării profitabilității nete. Toate costurile şi

beneficiile avute în vedere sunt exprimate, direct sau indirect, în termeni monetari.

Identificarea şi cuantificarea costului total al unui anumit program (bun) public nu sunt uşoare, întrucât măsurarea trebuie efectuată la mai multe niveluri şi în mai multe moduri. Analog, identificarea şi cuantificarea beneficiilor (utilității) sunt relativ dificile, ca urmare a diversității acestora şi, în anumite cazuri, a măsurabilității limitate. Beneficiile reprezintă satisfacția însumată a indivizilor sau grupurilor de indivizi, cărora le este furnizat un anumit program (bun) public. În acest context, aplicarea metodei ACB este legată de abilitatea de a defini costurile şi beneficiile generale şi de posibilitatea de evaluare a acestora, preferabil în termeni monetari, pentru creşterea comparabilității.

Întrucât costurile şi beneficiile nu se înregistrează în acelaşi timp, ci sunt de regulă repartizate de-a lungul mai multor ani, ele trebuie actualizate. Factorul de actualizare va fi cu atât mai scăzut, cu cât un beneficiu este generat mai târziu. Valoarea actualizată va creşte pe parcursul anului, către valoarea din viitor, în funcție de rata dobânzii:

$$FV = PV * (1 + r), \quad (1)$$

unde:

PV – valoare actualizată,

FV – valoare din viitor,

r – rata dobânzii.

În anul *n*, valoarea din viitor este exprimată ca:

$$FV = PV * (1 + r)n, \quad (2)$$

unde:

n – numărul de ani pentru care un program (bun) public generează un beneficiu

Ulterior, se va compara beneficiul costurilor şi beneficiilor deja definite şi cuantificate:

$$\sum_{t=0}^{T} \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} > 0, \quad (3)$$

unde:

t – intervalul de timp,

T – orizontul de timp în care un proiect (bun) public îşi finalizează durata economică de viață,

Bt – beneficiul în intervalul de timp t;

Ct – costul în intervalul de timp t;

r – rata dobânzii.

Din ecuația de mai sus, rezultă că proiectul (bunul) public este benefic din punct de vedere economic, dacă valoarea actualizată a beneficiilor depăşeşte valoarea actualizată a costurilor. Impactul cantității furnizate *q* din bunul public asupra unei entități economice poate fi exprimat ca *CV* (variație compensatorie), care reprezintă unitatea de bunăstare, modificarea beneficiului unui membru al societății, sau cuantificarea fluxurilor care s-ar produce dacă oferta sau cererea unui membru al societății se modifică, în condițiile în care volumul curent al beneficiilor rămâne neschimbat.

În aceste condiții, modificarea nivelului total de bunăstare pate fi exprimată după cum urmează:

$$\Delta W(\Delta q) = w1CV\ 1\ (\Delta q) + w2CV\ 2\ (q) + \ldots + wnCV\ n\ (\Delta q), \quad (4)$$

unde:

CV^e – variația compensatorie indusă de modificarea disponibilității unui anumit bun *q*, aparținând entității *e*

W^e – ponderarea unui număr de n variații compensatorii individuale, cu impact asupra funcției bunăstării

Furnizarea de bunuri publice reprezintă unul din instrumentele de multiplicare a cheltuielilor guvernamentale. Acest caz se referă la o creştere în nivelul PIB, în baza creşterii cu o unitate monetară a valorii bunurilor publice furnizate de către guvern. Achiziția inițială de bunuri publice de către guvern declanşează o mişcare în lanț a costurilor, astfel încât creşterea cheltuielilor guvernamentale cu o unitate monetară va avea acelaşi efect ca şi creşterea investițiilor cu o unitate monetară.

Dacă populația consumă *r* din fiecare unitate monetară suplimentară, lanțul multiplicator general va avea următoarea formă:

$$1 + r + r^2 + \ldots = 1/1–r = 1/1–MPC = 1/1–MPS \quad (5)$$

unde:

MPC – înclinația marginală spre consum

MPS – înclinația marginală spre economisire

Cu toate acestea, multiplicatorul acționează în ambele sensuri. Diminuarea de către guvern a furnizării de bunuri publice va conduce la o descreştere a PIB echivalentă cu efectul de multiplicare, în condițiile în care fiscalitatea şi alte influențe sunt menținute la nivel constant (ceteris paribus). Acesta este un aspect demn de a fi luat în considerare la aplicarea unor politici fiscale restrictive şi reducerea cheltuielilor cu bunuri publice.

Există numeroase alte aspecte importante, în afara costului marginal zero al consumului, cum ar fi teama față de o inegalitate accentuată în nivelul veniturilor. În astfel de condiții, limitarea consumului este considerată indezirabilă social, întrucât indivizii cu o stare materială mai puțin bună nu şi-ar permite consumul. Din acest motiv, bunurile considerate publice includ asistența medicală sau locuințele cu chirie reglementată, chiar şi dacă costul marginal al furnizării de astfel de bunuri cu certitudine nu este nici diferit de zero şi nici neglijabil. Cu privire la cele de mai sus, A. Hirshmann (1981) considera că modificarea consumului de bunuri publice se produce şi ca urmare a schimbării preferințelor consumatorilor. El a demonstrat că în istorie au existat variații periodice în favoarea uneia sau alteia din cele două modalități de furnizare de bunuri - privată sau publică. Atunci când consumatorii descoperă că bunurile private nu îi satisfac pe deplin, se vor îndrepta în mai mare măsură spre bunuri publice. Cu toate acestea, adesea aşteptările lor nu sunt îndeplinite nici în sectorul public, consumatorii revenind, în consecință, la bunurile private, după o anumită perioadă.

Conceptul de bunuri publice a fost definit în manieră similară de către Hyman (1990), ale cărui preocupări au vizat mai degrabă relația dintre non-exclusivitate şi non-rivalitate. Non-rivalitatea reprezintă în mod special o caracteristică a bunurilor publice pure, în cazul cărora calitatea este indivizibilă. Consumul de către un utilizator nu afectează posibilitatea altui utilizator de a consuma bunul, respectiv diminuarea fizică a bunului nu este posibilă. În acelaşi timp, Bénard (1990) distinge două caracteristici ale unui bun: modul de alocare şi modul de consum. Conform criteriilor instituționale, Bénard clasifică bunurile ca bunuri de piață, bunuri de piață impure şi bunuri non-piață. Criteriul de diferențiere între cele trei tipuri de bunuri este dat de prezența şi caracteristicile prețului de piață ca mecanism de alocare. Prețul bunurilor de piață (dominante în economiile mixte) este rezultatul interacțiunii dintre ofertă şi cerere. În cazul clasificării instituționale, este importantă decizia politică asupra modului de furnizare a bunurilor. În principiu, se poate decide furnizarea oricărui bun într-un mod non-piață, sau se poate interveni direct sau indirect asupra prețului şi disponibilității bunului. Astfel de intervenții guvernamentale pot viza atât promovarea, cât şi descurajarea consumului. Cu alte cuvinte, este vorba despre modul în care bunul ajunge la consumator, care poate fi determinat şi prin alte metode decât instrumentele de preț, cum ar fi deciziile politice sau legislația.

2. Criteriul economic de clasificare a bunurilor

Existența bunurilor publice reprezintă unul dintre indiciile eşecului de piață. Sistemul de piață, adică mediul competitiv, se caracterizează prin faptul că persoanele juridice şi fizice decid asupra producției, consumului şi alocării de fonduri private. Dacă sectorul privat nu este capabil să furnizeze anumite servicii, întrucât acestea nu generează profit, acele servicii trebuie furnizate de către stat şi autoritățile teritoriale (respectiv administrația publică), fapt denumit „activitate de alocare". Furnizarea unor astfel de servicii (bunuri) publice, denumite pure sau mixte, intră în responsabilitatea autorităților publice de la nivel național, regional şi local. Aria de competențe este stabilită prin lege şi include administrația publică propriu-zisă, educația, asistența medicală, serviciile sociale, locuințele sociale, justiția, poliția, armata, cultura şi conservarea patrimoniului, educația fizică şi sportul, ştiința şi cercetarea, transportul public, comunicațiile, sistemele de informare şi mass-media, managementul apelor – inclusiv reglarea cursurilor de apă şi alte activități – protecția mediului şi chiar managementul energiei (Peková, Pilný şi Jetmar, 2008).

Criteriul economic are în vedere atât modul în care bunurile sunt consumate, cât şi ceea ce se întâmplă cu beneficiile generate prin consumul bunurilor. Bunurile sunt clasificate în bunuri pur publice (mai specific, pur colective), mixte şi private. McKenzie şi Tullock (1978) considerau că bunurile publice sunt acele bunuri în cazul cărora beneficiile asociate consumului sunt împărtăşite de un anumit grup (cum ar fi locuitorii unei țări, regiuni, oraş etc.), luat ca întreg, în condițiile în care bunul este furnizat către sau consumat de o singură persoană. Pentru ilustrare pot fi menționate apărarea națională şi administrația publică eficientă la nivel național, precum şi serviciile de avertizare prin faruri, iluminarea stradală sau intersecțiile semnalizate - în mod tradițional indicate ca exemple la nivel local. Deşi clasificarea criteriilor în economice şi instituționale este clară şi logică, reprezentarea schematică a acesteia prezintă o anumită problemă. Atât practica, cât şi lucrările de economie,

adesea nu fac distincția între „non-piață” şi public; mai specific, termenul „bunuri non-piață” în general nu este utilizat.

Cele de mai sus au fost dezvoltate şi rafinate printr-o notă a lui Malý (1998), anterior prezentată de Sandler (1977), legată de faptul că doar un număr restrâns de bunuri publice sunt pur publice, respectiv îndeplinesc simultan şi cumulativ condițiile de non-exclusivitate şi non-rivalitate. De exemplu, dacă armata este concentrată în nord, populația din sud nu va fi protejată în egală măsură cu cea din nord. Chiar şi frecvent amintitele faruri erau de regulă operate în trecut de sectorul privat. Din acest motiv, se pare că bunurile publice pure ale lui Samuelson joacă un rol important mai degrabă ca unul dintre polii între care se înregistrează un număr ridicat de bunuri mixte existente, reale.

Se pune astfel întrebarea cum se clasifică aceste bunuri observabile. Una dintre numeroasele abordări posibile este de raportare la caracteristicile bunurilor publice. Clasificarea va lua forma prezentată în **Tabelul 1**.

Tabelul 1. Clasificarea schematică a bunurilor

Consum	exclusiv	non-exclusiv
rival	A	B
non-rival	C	D

Sursa: Autor, 2016.

Bunurile publice pure sunt reprezentate de categoria D. Categoria A reuneşte bunurile private pure. Bunurile incluse în categoria B prezintă rivalitate în consum, dar excluderea este dificilă sau imposibilă, un exemplu potrivit fiind cel al resurselor cu acces liber. Cazul contrar aparține categoriei C. Aceste bunuri sunt non-rivale, deşi excluderea de la consum este posibilă. Dacă capacitatea nu a fost epuizată, traversarea podului de către încă un vehicul nu diminuează beneficiul altora; cu toate acestea, excluderea poate fi realizată relativ uşor, prin introducerea unei taxe. Acelaşi raționament se aplică spectacolelor de teatru, piscinelor etc. În astfel de cazuri, se poate apela la mecanismul pieței, cu toate că poate conduce la ineficiență, ceea ce nu înseamnă că în toate aceste cazuri eşecul pieței poate fi remediat doar prin intervenția statului. Astfel de bunuri pot fi furnizate în mod eficient şi printr-o intervenție privată. Teoria cluburilor elaborată de Buchanan (1965) serveşte ca cel mai bun exemplu: teoria determină condițiile pentru producerea optimă a a bunurilor din categoria C, acestea fiind obținute în cadrul unui grup de consumatori.

În funcție de modul de distribuire şi redistribuire a bunurilor publice, putem clasifica în principiu bunurile publice în pur publice şi mixte. Consumul bunurilor pur publice este automat prin natura lor, acestea fiind bunuri de consum pur colectiv (ex. armata). Caracteristicile lor includ îndeosebi imposibilitatea de a determina cu exactitate partea unui individ în consumul unui anumit bun public, precum şi imposibilitatea de a opri un individ de la a consuma bunul (adică individul nu poate fi exclus de la consum). Această caracteristică poartă denumirea de indivizibilitate a consumului, care conduce la non-exclusivitate şi este asociată non-rivalității (adică non-competitivității) în rândul consumatorilor sau utilizatorului unui bun public.

Calitatea unui bun public este indivizibilă. Consumul unui bun sau serviciu de către un utilizator nu afectează posibilitatea altor utilizatori de la a-l consuma. Cu toate acestea, consumul excesiv al unui bun poate conduce la descreşterea calității sale pentru toți utilizatorii. Un exemplu în acest sens este congestia unui drum (de aici efectul de congestie), care are ca rezultat îngreunarea traficului şi alte aspecte similare.

Măsurarea consumului unui bun public pur şi determinarea cotelor individuale de consum, respectiv determinarea nivelului unei „taxe pe utilizator”, percepută pentru un bun sau serviciu, nu este posibilă. În acelaşi timp, costul marginal al consumului unui astfel de bun este zero, sau aproape zero. Pe aceste considerente, Stiglitz susținea că reducerea consumului unui astfel de bun este atât ineficientă, cât şi indezirabilă din punct de vedere social. Un exemplu ar fi introducerea unei taxe pentru traversarea unui pod. În acest caz, introducerea unei taxe este tehnic posibilă, însă costul marginal (până la capacitatea maximă a podului) a unui autovehicul suplimentar care traversează podul este zero. Perceperea taxei ar conduce doar la diminuarea beneficiului social general, întrucât o parte a şoferilor ar ocoli podul, congestionând şoselele locale.

Asemenea bunurilor publice pure, bunurile mixte sunt de natura bunurilor de consum colectiv. Beneficiul adus de consumul unui astfel de bun este individual. Spre deosebire de cazul bunurilor publice, de cele mai multe ori cota exactă de consum care revine unui consumator poate fi determinată, ceea ce face posibilă determinarea unui tip de „taxă pe utilizator”, aferentă consumului. Din nou apare în discuție termenul de „călător clandestin”, respectiv o persoană care consumă şi utilizează un

serviciu sau un bun fără a plăti. Cu toate acestea, calitatea (sau standardul) este indivizibilă. De exemplu, cu cât o clasă va avea mai mulți elevi, cu atât calitatea actului educațional va fi mai scăzută (în comparație cu o clasă cu mai puțini elevi).

În funcție de modul de consum, bunurile mixte pot fi clasificate şi în bunuri de consum opțional sau obligatoriu. În cazul consumului opțional, consumatorii pot decide dacă doresc sau nu să utilizeze serviciul; ei dispun de o alternativă. De exemplu, pot alege unitatea medicală sau de învățământ preferată, pot opta pentru a folosi transportul în comun sau nu, ori ce serviciu social vor utiliza. Situația este alta în cazul serviciilor obligatorii. Aici, statul (respectiv adminsitrația publică) stabileşte anumite reguli, determinând astfel modul în care consumatorii vor utiliza un anumit bun. Un exemplu în acest sens este dat de sistemul de educație primară, care are o durată obligatorie, o anumită formă etc.

3. Utilizarea generală şi specială a bunurilor

După cum precizam mai sus, reglementarea legală a bunurilor publice a fost introdusă doar la 1 ianuarie 2014 în noul cod civil. Anterior acestei date, Legea procedurii administrative făcea referire doar la „uzul public". Problema uzului public este tratată atât de dreptul public, cât şi de cel privat, reprezentând o zonă de graniță între cele două. Prin uz public se înțelege utilizarea unor bunuri materiale general accesibile, în conformitate cu destinația acestora, de către un număr nelimitat de persoane.

În funcție de crearea posibilității de folosință publică, deosebim două tipuri de uz public: general şi special. Utilizarea generală şi utilizarea specială sunt de natură publică – utilizarea specifică a unui bun material destinat uzului public nu este afectată de exprimarea voinței proprietarului (Hendrych, 2009). În plus, utilizatorul trebuie să folosească bunul de aşa manieră încât să nu fie exclusă utilizarea de către alte persoane (chiar potențiale). Utilizarea care poate limita alți utilizatori, în altă măsură decât cea obişnuită, va fi considerată fie utilizare specială, fie comportament interzis.

Posibilitatea legală de a utiliza în manieră generală este dată prin lege. Conținutul său poate fi determinat pozitiv, sau poate fi derivat din diverse restricții de drept public privind protecția intereselor, de natura intereselor speciale în termeni de utilizare. Alternativ, uzul general poate să nu fie specificat deloc într-o reglementare legală. În acest caz, se poate concluziona că o astfel de utilizare va fi de regulă dată de destinația fiecărui bun material, determinată prin natura sa. De exemplu, utilizatorii unui drum sunt, *inter alia*, obligați să îşi adapteze comportamentul la condițiile constructive şi tehnice ale acestuia. Ei trebuie să manifeste considerație şi să fie disciplinați, pentru a nu pune în pericol viața, sănătatea sau proprietatea altor persoane (respectiv altor utilizatori ai drumului).

Crearea posibilității legale de utilizare generală, pentru un anumit utilizator, nu este legată în niciun fel de exprimarea voinței oricărui executor administrativ public, respectiv de nicio acțiune administrativă.

Spre deosebire de aceasta, permisiunea de utilizare specială pentru un anumit utilizator este acordată printr-un act administrativ, emis de autoritatea administrativă competentă, ea fiind adresată întotdeauna unui anumit utilizator – destinatarul actului. Conținutul utilizării speciale derivă de cele mai multe ori din actul administrativ respectiv, care de regulă este de natura unei autorizații. Aceasta defineşte modul şi durata utilizării speciale; legea poate la rândul său preciza moduri – condiții de utilizare specială.

Uzul public se referă la bunuri materiale – atât naturale, cât şi create de om, cum ar fi apa, drumurile, spațiile publice, peisajele naturale, pădurile, anumite tipuri de energie, frecvențele radio etc. De exemplu, spațiile publice includ scuaruri, străzi, piețe, trotuare, parcuri şi alte zone accesibile oricui, fără restricții, adică destinate uzului general, fără a se ține cont de forma de proprietate a zonei. Definiția unui spațiu public (după cum se poate vedea), constă în definiția demonstrativă a unui spațiu public, cu condiția „accesibilității universale, fără restricție". Dat fiind că un act juridic trebuie să fie precis, spațiul în cauză va fi identificat cât de exact posibil prin reglementarea legală, respectiv locația trebuie indicată cu precizie, fără a lăsa loc pentru interpretări. Spațiul este astfel definit, indiferent de forma de proprietate asupra locației fixe a spațiului public. Pe aceste considerente, desemnarea unei proprietăți private ca spațiu public, printr-un act normativ al administrației locale, în general cu caracter obligatoriu, nu poate fi considerată echivalentă exproprierii, sau restrângerii forțate a dreptului de proprietate, în sensul conferit de Carta Drepturilor şi Libertăților Fundamentale.

Uzul public poate fi aşadar aplicat bunurilor materiale aflate în proprietate privată. Acestea pot include părți ale unor spații publice, cum ar fi dreptul de a traversa un pasaj, fără obligația de a crea o anume facilitate în acest sens. În astfel de cazuri, uzul public poate fi restricționat într-o anumită măsură (în special în termeni de timp –

utilizarea publică a pasajelor poate să nu fie posibilă în timpul nopții etc). În cazul anumitor bunuri materiale, proprietarul este complet irelevant. Utilizarea generală a pădurilor se aplică pădurilor aflate atât în proprietatea statului, sau a municipalității, cât şi în proprietate privată (Hendrych, 2009). De exemplu, oricine are dreptul de a intra într-o pădure, pe risc propriu, de a culege fructe de pădure şi de a aduna crengi uscate căzute la pământ, pentru uz personal. În desfăşurarea acestor activități, există totuşi obligația de a nu deteriora pădurea, de a nu afecta mediul forestier, precum şi de a urma instrucțiunile proprietarului, sau concesionarului pădurii şi a personalului acestuia. Legislația în vigoare reglementează, de asemenea, şi accesul în zona rurală. Oricine are dreptul de a traversa terenuri aflate în proprietatea sau concesiunea statului, municipalității sau a unei alte persoane juridice, atât timp cât nu aduce prejudicii proprietății, ori sănătății unei alte persoane şi nu afectează dreptul de protecție a drepturilor personale sau de vecinătate. În exercitarea unui astfel de drept, vor fi respectate prevederile legale şi interesele legitime ale proprietarului sau concesionarului terenului. Terenurile arabile, fânețele şi păşunile sunt excluse din sfera acestor drepturi, în perioada în care pot fi aduse pagube suprafeței terenului sau solului, ori în perioada păşunatului.

4. Finanțarea bunurilor publice

Cercetarea istorică a ilustrat existența bunurilor publice prin exemple. Farurile salvează atât vieți, cât şi mărfuri transportate, astfel încât furnizarea cu titlu gratuit a serviciilor de semnalizare cu faruri este foarte eficace, întrucât atenționarea unui vapor asupra unui pericol costă la fel de mult ca atenționarea altui vapor (Samuelson, 2010).

În momentul în care economistul britanic Coase (1974) a prezentat istoria farurilor în Anglia şi Țara Galilor, arătând că acestea erau operate de entități private, percepția originară asupra farurilor ca bunuri publice s-a schimbat într-o anumită măsură. Coase a descoperit că farurile englezeşti erau operate sub licențe acordate de rege, fiind finanțate prin „taxe de far", percepute de guvern vapoarelor care utilizau porturi din vecinătate. Contrar opiniei altor economişti, Coase a ajuns la concluzia că serviciul de semnalizare prin faruri poate fi furnizat şi de o entitate privată. Într-un astfel de caz, observăm că, dacă furnizarea unui bun public poate fi asociată unui alt bun sau serviciu, iar guvernul conferă dreptul de a colecta taxe unor entități private, poate exista o modalitate alternativă de finanțare a unui bun public (Ochrana, 2011).

În prezent, bunurile publice sunt în mod covârşitor finanțate din fonduri publice, existența lor independentă fundamentându-se pe existența finanțelor publice, precum şi pe abilitatea statului de a aloca resurse. Aceasta nu înseamnă însă că bunurile publice sunt finanțate doar din astfel de surse. O altă cale de furnizare a bunurilor publice este prin intermediul organizațiilor non-profit, înființate în acest scop de stat sau de unități autonome locale, respectiv municipalități sau regiuni. Acest mod de finanțare este aplicat în cazul unui mediu non-competitiv, în care nu se poate selecta un furnizor, dacă monopolul unei întreprinderi private este indezirabil, sau în cazul serviciilor esențiale, pentru care se preferă forma bunurilor publice, întrucât trebuie asigurat un nivel absolut de fiabilitate (ex. educația).

În cazul bunurilor publice, sunt esențiale atât tipul de autoritate publică, cât şi tipul de fonduri publice implicate în finanțare. Bugetul de Stat (prin Ministerul Transporturilor) este utilizat pentru a finanța, de exemplu, lucrări de construcții şi reparații de şosele; spre deosebire de acestea, construcția şi reparația drumurilor clasa I sunt finanțate de unități teritoriale autonome superioare (regiuni). Acelaşi sistem se aplică şi cu privire la finanțarea universităților publice, şcolilor secundare[1] şi şcolilor primare[2]. Universitățile publice sunt finanțate de la Bugetul de Stat, prin Ministerul Educației, Tineretului şi Sporturilor, şcolile superioare sunt finanțate din bugetele unităților teritoriale autonome superioare, iar şcolile primare din bugetele unităților teritoriale autonome locale (municipalități).

Această metodă de finanțare se aplică şi în cazurile în care nu se poate identifica (de exemplu printr-o procedură de selecție) o persoană fizică sau juridică privată, dispusă să furnizeze cetățenilor astfel de bunuri publice (Pospíšil, 2013).

Bunurile publice sunt de asemenea furnizate prin întreprinderi de stat şi municipale, în special în situațiile în care acestea cu greu pot fi clasificate ca bunuri de piață – „bunurile semi-piață", la care furnizarea de către piață este un eşec (un exemplu în acest sens fiind generarea de energie termică, sau întreținerea spațiilor verzi) (Strecková, 1997). Ca alte modalități de finanțare

[1] N.t. Aproximativ echivalent ca durată ciclului liceal în România

[2] N.t. Aproximativ echivalent ca durată ciclurilor primar şi gimnazial în România

pot fi menționate forma joint venture, de exemplu între două municipalități (micro-regiuni, asocieri voluntare între regiuni), ori între o municipalitate şi sectorul privat, finanțarea prin contracte încheiate cu sectorul privat într-un mediu competitiv, în baza unei proceduri de selecție, sau finanțarea prin sectorul civil, reprezentat de organizații de beneficiu public.

Pentru furnizarea diferitelor bunuri publice către populație, administrația publică de la diferite niveluri înființează organizații, care operează în principal în sistem non-profit – acestea incluzând organizații subvenționate, organizații de caritate şi componente organizaționale ale statului, municipiilor şi regiunilor. Furnizarea de bunuri publice devine descentralizată, pe măsură ce statul deleagă responsabilitatea pentru furnizarea anumitor bunuri publice către nivelurile individuale de administrație teritorială.

Concluzii

Bunurile publice sunt considerate un eşec al pieței, reprezentând cel mai frecvent tip de astfel de eşec din economie. Impactul lor la nivelul întregii societăți este de netăgăduit, iar participarea şi rolul statului sau al componentelor sale, ca principal furnizor de bunuri publice, a fost permanent şi incontestabil începând din anii 30. Anterior acestei perioade, cheltuielile publice erau direcționate în principal către apărare şi politică externă însă, după criza din anii '30, activitățile statului s-au concentrat în principal asupra sectorului public, furnizarea de bunuri şi servicii publice şi zona socială, fapt care s-a reflectat şi în gradul de redistribuire a resurselor alocate, crescător de-a lungul secolului XX.

La alocarea resurselor şi furnizarea ulterioară de bunuri publice societatea, reprezentată de guvern, trebuie să decidă:

- ce tipuri de bunuri publice vor fi furnizate de fiecare nivel al administrației publice;
- ce cantitate dintr-un anumit bun public va fi furnizată, sau care este populația totală pentru care va fi furnizat un anumit bun public, astfel încât să se realizeze „economii din împărțirea costurilor" şi totodată să se minimizeze pierderea efectului, pentru bunuri publice furnizate centralizat;
- la ce standard pot fi furnizate bunurile publice, dat fiind volumul limitat al fondurilor publice.

Bunurile mixte – adică acelea care sunt ireductibile şi exclusive, sau reductibile şi non-exclusive – pot fi şi sunt de natură divizibilă (în anumite cazuri) şi de natură indivizibilă (în alte cazuri). Acolo unde evaluarea (cuantificarea) consumului unui bun mixt este posibilă, va fi posibilă şi determinarea unei taxe de utilizator pe unitatea de consum a unui astfel de bun. În acest caz, consumul acestora este:

- opțional – indivizii pot decide independent dacă vor utiliza sau nu bunul public (transportul în comun). Astfel de bunuri sunt furnizate populației în schimbul unei taxe de utilizator, care este modificată prin preț, întrucât bunurile mixte nu tranzitează piața. Nu sunt furnizate pentru obținerea unui profit şi, din acest motiv, sunt distribuite utilizatorilor în schimbul unei taxe de utilizator calculată pe o bază non-profit; sau
- mandatat de către stat (prin lege) – valabil în principal în cazul bunurilor preferențiale, cum ar fi educația de bază. Finanțarea acestora implică fonduri publice. Astfel de bunuri sunt finanțate în principal din impozite, prin utilizarea relațiilor de redistribuire, în cadrul sistemului de bugete publice, fiind uneori denumite şi servicii de redistribuire sau bunuri (publice sau mixte) redistribuite.

Trăsătura definitorie a bunurilor publice (şi mixte) este dată mai degrabă de natura consumului lor, decât de natura modului lor de producție sau finanțare. Consumul de „bunuri publice pure" este complet ireductibil între consumatorii individuali, excluderea de la consum prin mecanismul prețului fiind dificilă. Faptul că aceste bunuri sunt consumate de toți consumatorii în acelaşi timp şi în mod agregat ne permite să concluzionăm că, prin consumul de către un utilizator, consumul de către ceilalți utilizatori nu este diminuat. Costul marginal al producerii unei unități suplimentare din bunul public şi al consumului acesteia este astfel zero. Această caracteristică conduce în mod logic la absența interesului sectorului privat pentru producerea unor astfel de bunuri, precum şi la efortul consumatorilor de a participa la alocarea fondurilor pentru finanțarea acestora.

Recunoaştere

Elaborarea prezentului articol a fost finanțată pe bază de grant de către Facultatea de Filosofie din cadrul Universității Palacký, IGA_FF_2015_014, Continuități şi discontinuități în domeniul economiei şi managementului, din trecut şi prezent.

BIBLIOGRAFIE

1. Arrow, K. (1963), *Social choice and individual values*, 2nd Edition, London, J. Wiley and Sons.
2. Bénard, J. (1990), *Veřejná ekonomika,* Praha, EÚ ČSAV.
3. Benčo, J. şi Kuvíková, H. (2011), *Ekonomika verejných služieb*, Banská Bystrica, Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta.
4. Bowen, H. (1943), The Interpretation of Voting and the Allocation of Economic Resources, *Quarterly Journal of Economics,* vol. 58, nr. 1, pp. 17-26, DOI: http://dx.doi.org/10.2307/1885754.
5. Buchanan, J. şi Tullock, G. (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy,* Detroit, Michigan University Press.
6. Buchanan, J. (1965), An Economic Theory of Clubs, *Economia*, vol. 32, nr. 125, pp. 67-79, DOI: http://dx.doi.org/10.2307/2552442.
7. Coase, R. (1974), The Lighthouse in Economics, *Journal of Law and Economics,* vol. 17, nr. 2, pp. 357-376, DOI: http://dx.doi.org/10.1086/466796.
8. Hendrych, D. (2009), *Správní právo*, 7 vydání, Praha, C.H. BECK.
9. Hyman, D. (1990), *Public finance: A Contemporary Application of Theory to Policy*, Oak Brook, Illinois, The Dryden Press.
10. Malý, I. (1998), Veřejné statky a veřejně poskytované statky, *Politická ekonomie*, vol. XLVI, nr. 6, pp. 861-868.
11. McKenzie, R. şi Tullock, G. (1978), *Modern Political Economy: An Introduction to Economics*, New York, McGraw – Hill Book Company.
12. Lindhal, E. (1964), *Just Taxation – A Positive Solution. Classics in The Theory of Public Finance*, 3rd Edition, London, Macmillan & Co. ltd.
13. Mikušová-Meričková, B. şi Stejskal, J. (2014), Hodnota statku kolektivní spotřeby, *Politická ekonomie,* vol. 45, nr.2, pp. 216-231, DOI: http://dx.doi.org/10.18267/j.polek.947.
14. Mises v, L. (2006), *Lidské jednání: Pojednání o ekonomii*, Praha, Liberální institut.
15. Musgrave, R. (1959), *The Theory of Public Finance*, London, McGraw-Hill Book Company.
16. Musgrave, R. (1994), *Veřejné finance v teorii a praxi,* Praha, Management Press.
17. Ochrana, F. (2011), Ekonomika a řízení odvětví veřejného sektrou, Praha, Ekopress.
18. Pareto, V. şi A. Schwier. (1927), *Manual of Political Economy*, New York, A.M. Kelley Pubs.
19. Pearce, D. (1995), *Macmillanův slovník moderní ekonomie*, Praha, Victoria Publishing.
20. Peková, J., Pilný, J. şi Jetmar, M. (2008), *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*, 3. Vydání, Praha, ASPI.
21. Pospíšil, R. (2013), *Veřejná ekonomika – současnost a perspektiva*, Praha, Professional Publishing.
22. Samuelson, P. (1954), The Pure Theory of Public Expenditure, *The Review of Economics and Statistics,* vol. 36, no. 4, pp. 19-32, DOI: http://dx.doi.org/10.2307/1925895.
23. Samuelson, P. (2010), *Ekonomie*, 18. Vydání, Praha, Svoboda.
24. Sandler, T. (1977), Impurity of Defence. An Application to the Economics of Alliances, *Kyklop*, vol. 30, no. 3, pp. 37-56.
25. Stiglitz, J. (1986), *Economics of the Public Sector*, W.W Norton Company.
26. Stiglitz, J. (1997), *Ekonomika veřejného sektoru*, Praha, Grada.
27. Strecková, Y. (1997), *Teorie veřejného sektoru*, Brno, ESF Masarykova univerzita.
28. Wicksell, K. (1964), *A New Principle of Just Taxation. Classics in the Theory of Public Finance,* 3rd Edition, London, Macmillan & Co. Ltd.

Acte normative

1. Carta Drepturilor şi Libertăților Fundamentale, articolul 11(4)
2. Legea nr. 114/1992, privind protecția naturii şi peisajelor, secțiunile 63(2) - (4)
3. Legea nr. 289/1995, Legea pădurilor, secțiunea 19(1)
4. Legea nr. 13/1997 privind drumurile, secțiunea 19
5. Legea nr. 128/2000 privind municipalitățile, secțiunea 34
6. Legea nr. 361/2000 privind traficul, secțiunea 4(a).
7. Legea nr. 500/2004 Codul Administrativ
8. Legea nr. 89/2012, Codul Civil, secțiunea 490

audit FINANCIAR

Year XIV, No. 4(136)/2016

4/2016

Corporate responsibility reporting according to Global Reporting Initiative: an international comparison

Camera Auditorilor Financiari din România

- The rights of shareholders – basic principle of corporate governance by means of case-specific jurisprudence
- Boardroom diversity and audit fees: director ethnicity, independence and nationality
- The macroeconomic analysis of public goods and their influence in the region of Czech Republic

An analysis of corruption: the American continent versus Romania

Scientific Editorial Board

Dinu AIRINEI, *Ph. D. – "Al. I Cuza" University, Iaşi*
Veronel AVRAM – *Craiova University*
Yuriy BILAN – *Szczecin University, Poland*
Sorin BRICIU – *"1 Decembrie 1918" University, Alba Iulia*
Ovidiu BUNGET – *Universitatea de Vest din Timişoara*
Alain BURLAUD – *The National Conservatory of Arts and Crafts, Paris*
Tatiana DĂNESCU – *"Petru Maior" University, Târgu Mureş*
Lilia GRIGOROI – *Academy of Economic Studies of Moldova, Chişinău*
Raluca-Gina GUŞE – *Bucharest University of Economic Studies*
David HILLIER – *Leeds University Business School, United Kingdom*
Allan HODGSON – *University of Queensland, Australia*
Emil HOROMNEA – *"Alexandru Ioan Cuza" University, Iaşi*
Robin JARVIS – *Brunel University, United Kingdom*
Maria MANOLESCU – *Bucharest University of Economic Studies*
Dumitru MATIŞ – *"Babeş-Bolyai" University, Cluj-Napoca*
Ion MIHĂILESCU – *"Constantin Brâncoveanu" University, Piteşti*
Ana MORARIU – *Bucharest University of Economic Studies*
Mirela PĂUNESCU – *Bucharest University of Economic Studies*
Irimie Emil POPA – *"Babeş-Bolyai" University, Cluj-Napoca*
Vasile RĂILEANU – *Bucharest University of Economic Studies*
Ion STANCU – *Bucharest University of Economic Studies*
Donna STREET – *Dayton University, USA*
Ioan TALPOŞ – *West University, Timişoara*
Alexandru ŢUGUI – *"Alexandru Ioan Cuza" University, Iaşi*
Eugeniu ŢURLEA – *Bucharest University of Economic Studies*
Iulian VĂCĂREL – *Member of the Romanian Academy*

All rights of this edition are reserved to the Chamber of Financial Auditors of Romania (CAFR). Reproduction, even partially, on any support, and the sale are prohibited without prior consent of the CAFR, being subjects to the stipulations of the copyright law.

Important for Authors!

The articles are submitted to the editor by e-mail at: revista@cafr.ro, compulsory in MS Office Word format, in black-and-white.
The authors are kindly requested to comply with the following:

- the language the article is drafted in is English
- the optimal size of the article is: 7-10 pages with 2000 signs/page, spaces included;
- the article must mention the title, the research methodology used, authors' contributions, the imperfect on the accounting profession and the references;
- an Abstract is compulsory, which must be written at the 3rd person plural, presenting the subject of the research, the main problems and authors' contributions;
- 4-5 key words;
- JEL Classifications.

Tables and graphs are developed in black and white whit up to six shades of gray and sent also separately, if they were elaborated in MS Office Excel.
The review of the articles is performed by members of the Scientific Assessment Council of the „Audit Financiar" Journal, by means of the „double-blind review" method, that is, the reviewers do not know the names of the authors, nor the authors know the names of the reviewers.
Assessment criteria for articles: innovative input, topicality, importance and relevance for the subject matter; the quality of the research methodology; clarity and pertinence of the presentation and argumentation; the relevance of the bibliographic sources used; contribution made to the research in the area.
The resolution of the Scientific Assessment Council of the journal can be: acceptance; acceptance with revisions; rejection. The results of the assessments are communicated to the authors and only the articles approved by the Scientific Assessment Council are published.
More details can by found on our website www.revista.cafr.ro, sections „Reviews" and „Manuscripts".

audit FINANCIAR
4/2016

Monthly Journal published by the
Chamber of Financial Auditors of Romania
67-69 Sirenelor Street, District 5, zip code 050855, Bucharest, OP 5, CP 83

Scientific Director:
Professor **Pavel NĂSTASE**, Ph. D.
Editorial Director:
Professor **Mădălina DUMITRU** Ph.D.
Editorial Assistant:
Cristina RADU
DTP: **Nicolae LOGIN**

The Scientific Editorial Board and the editorial technical team shall take no responsibility for the content of the articles published in the journal.

International Databases:
CABELL's
DOAJ;
EBSCO;
ERIH PLUS;
PROQUEST;
RePEc;
ULRICH's.
CrossRef Member

OSIM Trademark no. M2010 07387

Chamber of Financial Auditors of Romania
Phone: (021) 410.74.43 extension 120;
Fax: (021) 410.03.48;
E-mail: revista@cafr.ro;
http: revista.cafr.ro;
ISSN: 1583-5812,
ISSN on-line: 1844-8801

Printing: Universal Color SA,
Str. Victoriei, Complex Fortuna-Parter, Piteşti, jud. Argeş,
tel: +40 248 215 788
e-mail: universal@universalcolor.ro

Audit financiar, XIV, No. 4(136)/**2016**, *401-412*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

The rights of shareholders – basic principle of corporate governance by means of case-specific jurisprudence

Adrian Doru BÎGIOI,
Bucharest University of Economic Studies,
E-mail: adrian.bigioi@cig.ase.ro

Cristina Elena DUMITRU,
Politehnica Bucharest University,
e-mail: cristinaedumitru@gmail.com

Abstract

Respecting shareholders' rights represents one of the fundamental principles of corporate governance, underpinning the establishment of economic entities, as a form of association of individuals and / or legal entities in order to carry out profit-oriented activities. However, there are situations in which the management, the other shareholders, or even the authorities, do not respect certain shareholders' rights, leading to a number of negative effects, such as the closing of companies. Based on these considerations, in this paper, we set as research objective to analyze the circumstances, which may affect shareholders' rights. To meet the research objectives, we analyzed the case-specific jurisprudence published by the courts of law till 31st of December 2015. The results of the study show that the shareholders' rights, which are not respected, include: the property right, the right to receive dividends, the right to participate and vote in the general assemblies of shareholders, the right to be elected in the governing bodies, and not the least, the most important one in accounting terms, the right to be informed.

Keywords: *corporate governance, the right to be informed, property right, the right to receive dividends, the right to vote, governing bodies*

JEL Classification: *D72, F53, G15, K33, M16, M41*

To cite this article:
Bîgioi, A.D. and Dumitru, C.E. (2016), The rights of shareholders – basic principle of corporate governance by means of case-specific jurisprudence, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 401-412, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/401.

Permanent link to this document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/401.

Introduction

Corporate governance represents a set of responsibilities and practices exercised by the Board of Directors and the executive management, in order to achieve strategic objectives, ensure risk management and the examination of the responsible use of resources' (IFAC, 2009). The theories regarding corporate governance are linked to financial instruments' issuers, wanting to maximize the results of their companies, while the emergence of the concept is due to the fact that the private sector has always played a very important role in the life of a country, contributing towards ensuring the socio-economic balance.

Globally, the international organizations have played a key role in the development of the concept. Thus, the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) has drafted certain guidelines containing a set of recommended principles to be applied by companies. The first set of principles was developed in 1999 and, in 2004, an improved version of these was published. Their analysis reveals that, among the shareholders' rights to be respected by both the governing bodies and by other shareholders, there are included: the right to be informed, the property right, the right to receive dividends, the right to participate and vote in the general assemblies of shareholders and the right to be elected in the governing bodies. Consequently, we shall proceed at these rights' further assessment.

In this context, property is a core element in defining the concept of corporate governance. It lies at the foundation of the establishment of companies, the associates pooling certain goods, on which they have a property right, in order to pursue economic activities aimed at gaining economic benefits.

"*The property right is that subjective right, which gives expression of the appropriation of a good, right which allows the owner to possess, use and dispose of the good, in its own power and self-interest, and in compliance with the existing legislation*" (Bîrsan, 2001). The Universal Declaration of Human Rights adopted and proclaimed on 10 September 1948 by the General Assembly of the United Nations stipulates in Article 17 that "*Anyone has the right to own property, alone as well as in association with others [...] no one can be deprived arbitrarily of his/her property*" (UN, 1948).

Property theory is referred to in Article 65 of the Law no. 31/1990 regarding the commercial companies, thus – *"[...] the goods representing a contribution to the company become its property [...]"* as well as in article 66: *"[...] the creditors of the associate may exercise their rights only on the part of the shareholder benefits due after the balance sheet [...]."*

With reference to *guaranteeing shareholders' property right*, the national regulations stipulate that the right of property of the nominative shares issued in material form is transmitted by means of the statement made in the shareholders' register and by a note made on the title. If nominative shares, the ownership is transferred through an entry in shareholders' register. The property right over quoted shares, traded on a stock exchange, is transferred in accordance with the requirements of the capital market law. In the case of bearer shares, the property right is transferred with the simple possession of the physical stock certificate (Law no. 31/1990).

As for *respecting shareholders' rights in issues related to the general assemblies of shareholders (GASs),* we note that GASs can discuss, approve or modify the annual financial statements. Associates or shareholders make decisions based on the reports prepared by the Board of Directors, management, supervisory board and financial auditor. Also, the ordinary general assembly of shareholders decides, when appropriate, the allocation of profits to dividends, appoints and dismisses the financial auditor, and sets the duration of the financial audit contract.

After analyzing the report of the Board of Directors, the annual financial statements and financial auditor's report, the general assembly of shareholders decides on the discharge from duty of Board members.

Regarding the recommendations on voting rights, national regulations state that shareholders exercise their right to vote at the general assembly in proportion to the number of shares they own.

On *convoking the general assembly of shareholders*, national rules stress that the general meeting is convened by the Board of Directors or management. If the entity's shares are nominative, the convocation can only be done by registered letter. The convening notice must include a series of elements such as: location, time and agenda.

Companies must comply with international recommendations regarding information disclosure, so

that all persons involved in the mechanism of corporate governance to have access to the information necessary in the decision making process. The annual financial statements, along with the annual report of the Board of Directors and the proposal regarding the distribution of dividends, may be studied by shareholders at the headquarters of the entity. At shareholders' request, copies of these documents may be issued under certain conditions concerning the minimal costs.

Entities with a website must disclose online the information included in the convening notice as well as its annual financial statements, the annual report of the Board of Directors, the Management Report and the financial auditor's report. The economic entities whose financial statements are audited must compulsory publish the financial auditor's report. If some shareholders need additional information, they may address written questions to the Board, which is expected to address them in the general assembly.

In order to ensure business continuity, a solution is needed so that the decisions of the general assembly take effect. In this respect, national regulations stipulate that the decisions are mandatory even for shareholders who did not attend the meeting or voted against. They can still ask in court the annulment of a decision, which was taken in violation of the legal requirements.

1. Literature review

Corporate governance principles were at the basis of studies elaborated by various authors in scientific papers. Thus, some authors have addressed the issue of a conceptual framework alternative to the existing one. To support their arguments, they used agency theory (Ciancanelli and Reyes Gonzales, 2000, pp.4-5).

With regard to the national implementation of the OECD principles on corporate governance, a series of studies was developed on the degree of implementation of these principles in the Romanian banking sector (Bîgioi, 2012). In connection with the enforcement of OECD principles on corporate governance, there were developed several studies on their implementation in emerging economies (Feleagă et al., 2012).

The results of some studies show that poor corporate governance affects the whole economy, with negative consequences on economic development (Levine, 2003).

In other studies, there is analyzed the effect of corporate governance at company level on the cost of capital and how it is influenced this effect by the legal protection of investors (Chen, Chen and Wei, 2009). Other authors have explained the role that corporate governance plays in the performance of commercial banks (Macey and O'Hara, 2003).

Governance has been studied from a perspective different from the existing one, with more emphasis on control and management roles (Kim, Burns and Prescott, 2009).

Also, some papers addressed ethical issues in business and described the relationship between ethics theory and law (Crane, 2007). The analysis of how concentration of ownership affects the independence of the Board and audit committee, has indicated the negative impact of ownership concentration on board independence, but no impact on audit committee independence. The results suggest that the Board independence increases firm value (Setia-Atmaja, 2009).

Other authors have addressed: the long-term evolution of investors' protection in UK companies (Franks, Mayer and Rossi, 2009), the shareholders' right to vote in companies in the United States and Europe (Ferrarini and Chiodini, 2010), issues related to the control of a company by majority shareholders, at the expense of minority shareholders, in developing countries (Gilson, 2007).

By reviewing the literature mentioned above, we note that a great body of literature shows that the implementation of corporate governance principles by companies is beneficial for shareholders, leading to the maximization of their profits.

2. Data and research methodology

When preparing the study, we used data extracted from case-specific jurisprudence, as published by national courts of law. Thus, in the first stage, we extracted a sample of 120 sentences. They were issued by Bucharest Courthouse, till 31.12.2015 (http://portal.just.ro/3/Lists/Jurisprudenta). In the second stage, based on qualitative analysis, the sentences were grouped according to object of their actions and, out of

these, we extracted 20 decisions related to shareholder rights. These correspond to a sample of 17% of all sentences. We consider that the sample is representtative. In the third stage, we selected the regulations invoked by the parties in the process. These were grouped by types of articles, and, based on quantitative methods, we determined which were the articles of law more frequently invoked by the complainants in their actions. In the last stage, based on qualitative analysis, we determined which of those articles relate to a non-compliance of shareholders' rights.

3. Defining the mathematical model on which the study was conducted

In order to determine which of the shareholders' rights were most commonly cited in court sentences, we have determined their weight in total, using the following empirical model:

$$g(d_i) = \frac{d_i}{Dc}, \text{ where:}$$

$d_i \in [0; 100]$ and d_i represents the number of times law articles concerning shareholders' rights were invoked in Court's sentences; and

$Dc = [g(d_1) + g(d_2) + g(d_3) + g(d_4) + ... + g(d_i)]$ and

Dc – represents the total number of times law articles concerning shareholders' rights were invoked in Court's decisions.

4. Results

From our study, we obtained the results summarized in **Table 1**:

Table 1. The analysis of shareholders' rights based on sentences of Bucharest Courthouse

No.	Judicial decision	The legal document cited	The object of the action	Type of right
1	Commercial sentence no. 4280/18.10.2005 of Bucharest Courthouse. The VI Commercial Division - irrevocable by the decision no. 449/30.01.2007 of the High Court of Cassation and Justice	Article 117 of the Law no. 31/81990 R	Annulment of the decision of shareholders' general assembly. Convening notice. Content. Shareholders right to information. Penalties for non-compliance.	The right to participate at the general assemblies of shareholders
2	Sentence no. 3518 of 18.06.2015, Court file no. 3608/3/2015, Bucharest Courthouse. The VI Civil Division	Article 192 paragraph (1) and 2 of the Law no. 31/1990, Article 193 paragraph (3), Article 196, Article 132 paragraph (2) and paragraph (3) of the Law no. 31/1990, Article 195 paragraph (3) of the Law no. 31/1990	Annulment of the decision of shareholders' general assembly. Double majority rule	The right to participate at the general assemblies of shareholders
3	Sentence no. 6336 of 23.06.2014, Court file no. 1453/3/2014/a2 Bucharest Courthouse - The VII Division	Article 14 and Article 19 of the Law no. 85/2006	The appeal against the decision of creditors' assembly	The right to participate at the general assemblies of creditors

No.	Judicial decision	The legal document cited	The object of the action	Type of right
4	Sentence no. 6336 of 23.06.2014, Court file no. 1453/3/2014/a2 Bucharest Courthouse - The VII Division	Article 14 and Article 19 of the Law no. 85/2006	The appeal against the decision of creditors' assembly	The right to participate at the general assemblies of shareholders
5	Commercial sentence no. 8022/13.06.2007 of Bucharest Courthouse, irrevocable by the commercial decision no. 1162/2007 of the Bucharest Court of Appeal	Articles 196, 132 and 133 of the Law no. 31/2990	Suspension of the enforcement of shareholders general assembly's decision. Conditions. Appearance law.	The right to participate at the general assemblies of shareholders
6	Commercial sentence no. 1327, public meeting on 7.02.2011, Court file no. 7268/3/2011, Bucharest Courthouse. The VI Commercial Division	Articles 133 and 132 of the Law no. 31/1990R	The admissibility conditions, in the presidential decree, regarding the shareholders general assembly's decisions, whose suspension is sought	The right to participate at the general assemblies of shareholders
7	Sentence no. 17200/3/2006 of Bucharest Courthouse in the court file no. 929/3/2006	Article 134 of the Law no. 31/1990	Annulment of shareholders general assembly's decision. Nullity of the proxies granted by majority shareholders in order to be represented in the the general assembly of shareholders	The right to participate at the general assemblies of shareholders
8	Commercial sentence no. 2458/24.05.2005 of Bucharest Courthouse - The VI Commercial Division, irrevocable by the decision no. 307/2007 of the High Court of Cassation and Justice	Article 195 of the Law no. 31/1990R	Annulment of shareholders general assembly's decision. Convocation unlawful. Consequences	The right to participate at the general assemblies of shareholders
9	Commercial sentence no. 4280/18.10.2005 of Bucharest Courthouse - The VI Commercial Division, irrevocable by the decision no. 449/30.01.2007 of the High Court of Cassation and Justice	Article 184 of the Law no. 31/1990R	Annulment of shareholders general assembly's decision. Convening notice. Content. Shareholders right to information. Penalties for non-compliance.	The right to vote
10	Sentence no. 3518 of 18.06.2015, Court file no. 3608/3/2015, of Bucharest Courthouse - The VI Civil Division	Article 192 paragraph (1) and (2) of the Law no. 31/1990, Article 193 paragraph (3), Article 196, Article 132 paragraph (2) and paragraph (3) of the Law no. 31/1990, Article 195 paragraph (3) of the Law no. 31/1990	Annulment of shareholders general assembly's decision. Double majority rule	The right to vote

No.	Judicial decision	The legal document cited	The object of the action	Type of right
11	Sentence no. 3518 of 18.06.2015, Court file no. 3608/3/2015, of Bucharest Courthouse - The VI Civil Division	Article 192 paragraph (1) and (2) of the Law no. 31/1990, Article 193 paragraph (3), Article 196, Article 132 paragraph (2) and paragraph (3) of the Law no. 31/1990, Article 195 paragraph (3) of the Law no. 31/1990	Annulment of shareholders general assembly's decision. Double majority rule	The right to participate at the general assemblies of shareholders
12	Sentence no. 3518 of 18.06.2015, Court file no. 3608/3/2015, of Bucharest Courthouse - The VI Civil Division	Article 192 paragraph (1) and (2) of the Law no. 31/1990, Article 193 paragraph (3), Article 196, Article 132 paragraph (2) and paragraph (3) of the Law no. 31/1990, Article 195 paragraph (3) of the Law no. 31/1990	Annulment of shareholders general assembly's decision. Double majority rule	Property right
13	Commercial sentence no. 8022/13.06.2007 of Bucharest Courthouse, irrevocable by the commercial decision no. 1162/2007 of the High Court of Cassation and Justice	Articles 196, 132 and 133 of the Law no. 31/1990	Suspension of the enforcement of shareholders general assembly's decision. Conditions. Appearance law.	The right to vote
14	Commercial sentence no. 1327, public meeting of 7.02.2011, court file no. 7268/3/2011, of Bucharest Courthouse - The VI Commercial Division	Articles 133 and 132 of the Law no. 31/1990R	The admissibility conditions, in the presidential decree, regarding the shareholders general assembly's decisions, whose suspension is sought	The right to vote
15	Commercial sentence no. 4971, public meeting of 18.04.2011, court file no. 17485/3/2010	Article 1431 (paragraph 1) of the Law no. 31/1990R	Nullity of sale-purchase agreement	The right to vote
16	Sentence no. 17200/3/2006 of Bucharest Courthouse in the Court file no. 929/3/2006	Article 134 of the Law no. 31/1990	Annulment of shareholders general assembly's decision. Nullity of the proxies granted by majority shareholders in order to be represented in the general assembly of shareholders	The right to vote
17	Commercial sentence no. 2458/24.05.2005 of Bucharest Courthouse - The VI Commercial Division, irrevocable by the decision no. 307/2007 of the High Court of Cassation and Justice	Article 195 of the Law no. 31/1990R	Annulment of shareholders general assembly's decision. Convocation unlawful. Consequences	The right to vote

No.	Judicial decision	The legal document cited	The object of the action	Type of right
18	Sentence no. 13662, of Bucharest Courthouse on 10.12.2008	Article 117, item 6 and 7 of the Law no. 31/1990	Annulment of the general assembly of shareholders. Expired mandates of the Board of Directors' members. General shareholders assembly – supreme governing body of the company	The right to vote
19	Sentence no. 3205, of Bucharest Courthouse on 12.03.2012, court file no. 6593/3/2012	Article 193 paragraph 3 of the Law no. 31/1990	Suspension of the enforcement of shareholders general assembly's decision.	The right to vote
20	Sentence no. 3518 of 18.06.2015, court file no. 3608/3/2015, Bucharest Courthouse - VI Civil Division	Article 192 paragraph (1) and (2) of the Law no. 31/1990, Article 193 paragraph (3), Article 196, Article 132 paragraph (2) and paragraph (3) of the Law no. 31/1990, Article 195 paragraph (3) of the Law no. 31/1990	Suspension of the enforcement of shareholders general assembly's decision. Double majority rule	Property right
21	Civil sentence no. 5316, public meeting on 04.07.2013, court file no. 31406/3/2011	Article 115 of the Law no. 31/1990, Article 207 of the Law no. 31/1990 and with the infringement of Article 26 (4) of Government Emergency Ordinance no. 88/1997	Nullity of the legal act. *Res judicata*	Property right over shares, Property right over tangible assets
22	Civil sentence no. 1060 of 18.02.2013, court file no. 41263/3/2012	Article 129 paragraph 1 of the Law no. 31/1990, Article 12 of the Law no. 137/2002, Article 142 and the following in the Government Order no. 577/2007	Annulment of shareholders general assembly's decision.	Property right over shares
23	Commercial sentence no. 8022/13.06.2007 of Bucharest Courthouse, irrevocable by commercial decision no. 1162/2007 of Bucharest Court of Appeal – V Division	Articles 196, 132 and 133 of the Law no. 31/2990	Suspension of the enforcement of shareholders general assembly's decision. Conditions. Appearance law	Property right over shares
24	Commercial sentence no. 1327, public meeting on 7.02.2011, court file no. 7268/3/2011, Bucharest Courthouse - VI Commercial Division	Articles 133 and 132 of the Law no. 31/1990R	The admissibility conditions, in the presidential decree, regarding the shareholders general assembly's decisions, whose suspension is sought	Property right over shares

No.	Judicial decision	The legal document cited	The object of the action	Type of right
25	Commercial sentence no. 2124 public meeting on 09.03.2010 Bucharest Courthouse - VII Commercial Division	Article 138 of the Law no. 85/2006	Request to attract personal liability	Property right
26	Commercial sentence no. 4690 meeting in the council room on 22.06.2010, court file no. 32525/3/2009	Article 59 of the Law no. 85/2006	Appeal against the report required by article 59 of the Law no. 85/2006	Property right
27	Commercial sentence no. 4971, public meeting on 18.04.2011, court file no. 17485/3/2010	Article 1431 (paragraph 1) of the Law no. 31/1990R	Nullity of sale-purchase agreement	Property right
28	Sentence no. 17200/3/2006 of Bucharest Courthouse, court file no. 929/3/2006	Article 134 of the Law no. 31/1990	Annulment of shareholders general assembly's decision. Nullity of the proxies granted by majority shareholders in order to be represented in the general assembly of shareholders	Property right over shares
29	Commercial sentence no. 4690, meeting in the council room on 22.06.2010 court file no. 2525/3/2009	Article 59 of the Law no. 85/2006	Appeal against the report required by Article 59 of the Law no. 85 / 2006, issued by the judicial insolvency practitioner	Property right
30	Commercial sentence no. 2 of 04.01.2011, Bucharest Courthouse, Court file no.49034/3/2009	Article 226 paragraph 1 letter c) of the Law no. 31/1990	Associate withdrawal. Inadmissibility of the action in case the company is dissolved	Property right over shares
31	Sentence no. 200 of 21.01.2015, Bucharest Courthouse, Court file no.36082/3/2014	Article 227 paragraph (l) letter b) and Article 235 of the Law no. 31/1990	Complaint against the resolution of O.R.C Director	Property right
32	Sentence no. 7363 of 28.09.2015, issued in the Court file no. 40598/3/2014	Articles 79 and 80 of the Law no. 85/2006	Action for annulment	Property right
33	Civil sentence no. 1009 of 02.03.2015, issued in the Court file no. 8549/3/2014	Article 237 paragraph 10 of the Law no. 31	Former associate's personal liability. Lack of interest	Property right
34	Civil sentence no. 6036/2013 issued in the Court file no. 28473/3/2013 Bucharest Courthouse – VI Civil Division	Article 5 item 6 of Securities and Exchange Commission's Regulation no. 6/2009, Article 7 of the above Regulation, Article 5.10 of the above Regulation	Suspension of the enforcement of shareholders general assembly's decision.	The right to be informed
35	Sentence no. 13662, issued by Bucharest Courthouse on 10.12.2008	Article 117 item 6 and 7 of the Law no. 31/1990	Annulment of the general assembly of shareholders. Expired mandates of the Board of Directors' members. General assembly of shareholders - supreme governing body of the company	The right to be elected

Based on the data in **Table 1**, we get the following weights of shareholders' rights (**Table 2**):

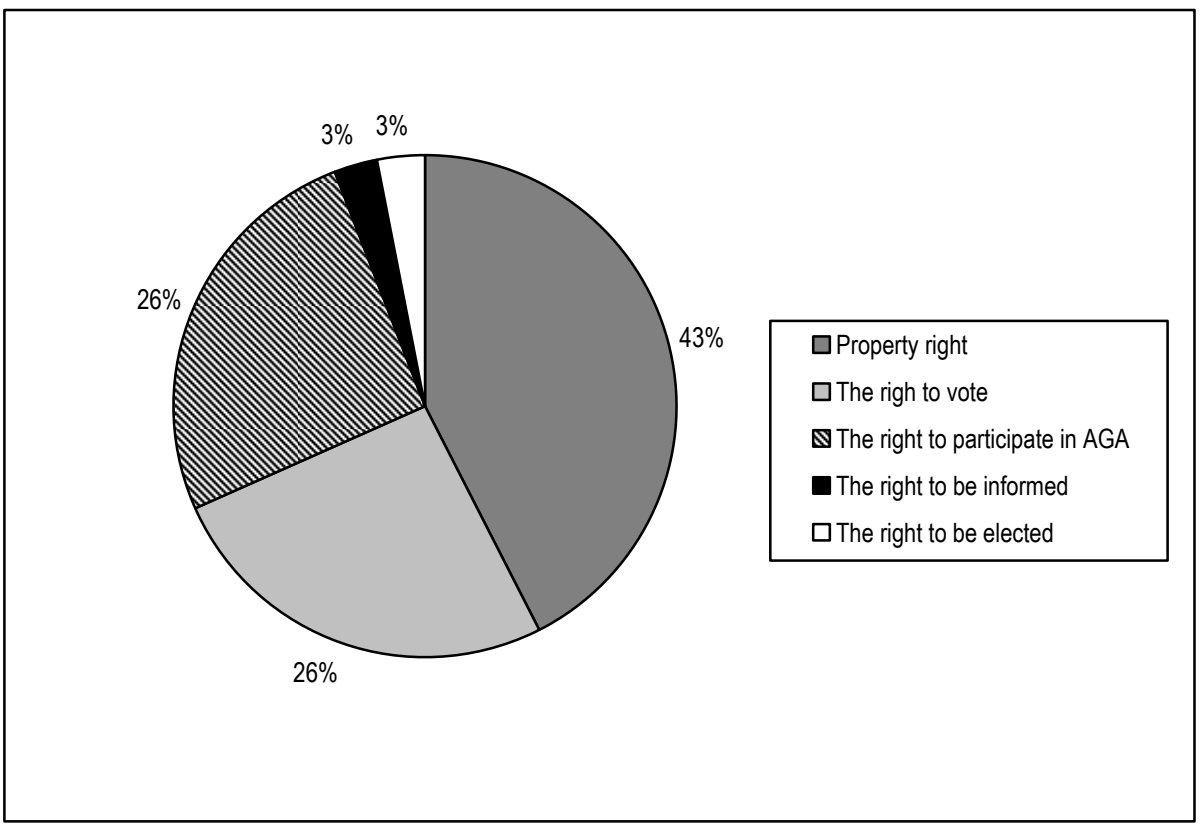
Table 2. The weight of non-compliance with shareholders' rights in case-specific jurisprudence

Type of right	Number of summons	Weight (%)
Property right	15	43%
The right to vote	9	26%
The right to participate at the general assemblies of shareholders	9	26%
The right to be informed	1	3%
The right to be elected	1	3%
Total	35	100%

Source: Authors' projections based on data extracted from specific jurisprudence

Graphically, the obtained results are as follows:

Figure 1. The weight of non-compliance with shareholders' rights based on Court sentences



Source: Authors' projections based on data extracted from specific jurisprudence

5. Conclusions

After analyzing the results, we observe that, among the shareholders' rights not respected by governing bodies and other shareholders, there are included:

- Property right, which accounts for 43%;
- The right to vote in the general assemblies of shareholders, which accounts for 26%;
- The right to participate in the general assemblies of shareholders, which accounts for 26%;
- The right to be informed, which accounts for 3%;
- The right to be elected in the governing bodies, which accounts for 3%.

Among the causes of non-compliance with shareholders' rights, we note:

a. In the case of property right, the sentences targeted two main situations. The first concerns invoking the nullity of documents regarding the transfer of shares or a capital increase. Thus, minority shareholders have felt aggrieved in their rights, as it represents a contravention of the preemptive right. The second case concerns the property right in regard to the tangible assets owned by companies, minority shareholders requesting the annulment of the respective sale-purchase agreements. Among the reasons put forward by the complainants, we mention: sale of land and buildings at undervalued prices and in non-compliance with the competences of the governing bodies, as these were not authorized by the general assembly of shareholders to approve the transactions in question[1].

b. In the case of the right to participate in the general assembly of shareholders and to vote, the Court sentences addressed more circumstances. Thus, in most cases, the complainants invoked the limitation of this right by various means[2]. For example, certain shareholders have not allowed a shareholder to participate in the the general assembly and vote by proxy, citing the fact that in the Articles of Association is not stipulated such a right. We believe that this represents a violation of shareholders' rights, corporate governance principles recommending the participation and voting in the general assembly of shareholders, including by proxy or by correspondence.

c. Regarding the right to be informed, the sentences reveal that most situations refer to abuses of governing bodies in relation to: the refusal to convene the general assembly of shareholders, at the request of minority shareholders; the publication on short notice of the convening note of the general assembly of shareholders, so that shareholders do not have access to information regarding the date and place of the meeting. Furthermore, another situation relates to the refusal of the governing bodies to communicate shareholders the annual financial reports, directors' report, financial auditor's report and the proposal for profit distribution[3].

d. regarding the right to be elected, among the causes of non-compliance, we notice invoking the nullity of shareholders general assembly's decision, in which the General Manager is elected directly by it; or the delegation of certain powers to the General Manager is limited by shareholders general assembly, in order to impose the election of another person in that function[4].

The results of our study show which are the main shareholders' rights not respected by companies' governing bodies and other shareholders, as revealed by the judicial practice. Given the results, we propose as further research direction, to determine the impact of the non-compliance of these rights on companies' financial results.

[1] Civil sentence no. 5316, public meeting on 04.07.2013, court file no. 31406/3/2011

[2] Commercial sentence no. 8022/13.06.2007 of Bucharest Courthouse, irrevocable by the commercial decision no. 1162/2007 of the Bucharest Court of Appeal, Division V

[3] Civil sentence no. 6036/2013 issued in the Court file no. 28473/3/2013 Bucharest Courthouse – VI Civil Division

[4] Sentence no. 13662, of Bucharest Courthouse on 10.12.2008. Thus, the complainant invoked the fact that de decision regarding the election of the General Manager of the company and the delegation ot the managing attributes of the administrative board to the General Manager, according to art. 143 in the Law of the private companies is null as the delegation has to be express and the delegation act has to have a written form. It is the attribute of the administrative board to decide the delegation and the person or persons who benefit from the delegation. This act has to be acknowledged by a decision of the council, taken according to the law.

REFERENCES

1. Bîgioi, A.D. (2012), *Transparența raportării financiare, normele and profesia contabilă – în sprijinul guvernanței corporative*, Teză de doctorat, Bucureşti, ASE.
2. Bîrsan, C. (2001), *Drept civil. Drepturile reale principale.* Bucureşti, Editura ALL Beck.
3. Chen, K.C.W., Chen, Z. and Wei, K.C.J. (2009), Legal protection of investors, corporate governance, and the cost of equity capital, *Journal of Corporate Finance*, vol. 15, no. 3, pp. 273-289, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2009.01.001.
4. Ciancanelli, P. and Reyes-Gonzalez, J.A. (n.d.), Corporate Governance in Banking: A Conceptual Framework, [online] Available at: SSRN: http: //ssrn.com/abstract=253714 or http://dx.doi. org/ 10.2139/ssrn.253714, [Accessed 5 January 2016].
5. Crane, A. and Matten, D. (2007), *Business Ethics: Managing Corporate Citizenship and Sustainability in the Age of Globalization,* 2nd Edition. New York, Oxford University Press.
6. Feleagă, N., Feleagă, L., Voicu, D.D. and Bîgioi, A.D. (2011), Corporate Governance in Emerging Economies: Evidence from Romania. Inl *Proceedings of the 7th European Conference on Management Leadership and Governance,* SKEMA Business School, 6-7 October 2011 Sophia-Antipolis, France.
7. Ferrarini, G. and Chiodini, F. (2010), *Regulating Multinational Banks in Europe: An Assessment of the New Supervisory Framework*, ECGI Working Paper Series in Law No. 158/2010, [online] Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers. cfm?abstract_ id=1596890, [Accessed 5 January 2016].
8. Franks, J., Mayer, C. and Rossi, S. (2009), Ownership: Evolution and Regulation, *The Review of Financial Studies*, vol. 22, no. 10, pp. 4009-4056, DOI: http://dx.doi.org/10.1093/rfs/hhn108.
9. Gilson, R.J. (2007), Controlling Family Shareholders in Developing Countries: Anchoring Relational Exchange, *Stanford Law Review,* vol. 60, no. 2, pp. 633-656, DOI: http://dx.doi.org/10. 2139/ssrn.957895.
10. Kim, B., Burns, M.L. and Prescott, J.E. (2009), The Strategic Role of the Board: The Impact of Board Structure on Top Management Team Strategic Action Capability, *Corporate Governance - An International Review*, vol. 17, no. 6, pp. 728-743, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009. 00775.x.
11. Levine, R. (2003), *The Corporate Governance of Banks: A Concise Discussion of Concepts and Evidence,* Discussion Paper No. 3, Global Corporate Governance Forum, Washington DC, [online] Available at: http://siteresources. worldbank.org/INTAFRSUMAFTPS/Resources/Bank_Corporate_Governance_%28background%29.pdf [Accessed 5 January 2016].
12. Macey, J.R. and O'Hara, M. (2003), The Corporate Governance of Banks, *Economic Policy Review*, April 2003, pp. 91-107.
13. Setia-Atmaja, L.Y. (2009), Governance mechanisms and firm value: the impact of ownership concentration and dividends, *Corporate Governance: An International Review*, vol. 17, no. 6, pp. 694-709.
14. IFAC (2013), *Codul etic al profesioniştilor contabili.* Bucureşti, CAFR.
15. IFAC (2009), *Manual de Standarde Internaționale de Audit şi Control de Calitate. Audit Financiar*. Bucureşti, CAFR.

Jurisprudence

1. Hotărârea nr. 13662, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 10.12.2008
2. Hotărârea nr. 17200/3/2006, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în dosarul nr.929/3/2006
3. Hotărârea nr. 200 din data de 21.01.2015, pronunțată de Tribunalul Bucureşti, în dosarul nr. 36082/3/2014
4. Hotărârea nr. 3205, pronunțată de Tribunalul Bucureşti în data de 12.03.2012, în dosarul nr.6593/3/2012

5. Hotărârea nr. 3518 din data de 18.06.2015, Dosar nr. 3608/3/2015, Tribunalul Bucureşti - Secția a VI-a Civilă
6. Hotărârea nr. 6336 din data de 23.06.2014, dosarul nr. 1453/3/2014/a2 pronunțată de Tribunalul Bucureşti - Secția a VII-a
7. Hotărârea nr. 7363 din data de 28.09.2015, pronunțată în dosarul nr. 40598/3/2014
8. Sentința civilă nr. 1009 din data de 02.03.2015, pronunțată în dosarul nr.8549/3/2014
9. Sentința civilă nr. 1060 din data de 18.02.2013, dosar nr. 41263/3/2012
10. Sentința civilă nr.5316 şedința publică de la 04 Iulie 2013 Dosar nr. 31406/3/2011
11. Sentința civilă nr.6036/2013 pronunțată în dosarul nr. 28473/3/2013 Tribunalul Bucureşti – Secția a VI-a civilă
12. Sentința comercială nr. 1327, sedinta publica de la 7.02.2011, dosar nr. 7268/3/2011, Tribunalul Bucureşti - Sectia a VI-a Comercială
13. Sentința comercială nr. 2 din data de 04.01.2011, pronunțatăde către Tribunalul Bucureşti, în dosarul nr. 49034/3/2009
14. Sentința comercială nr. 2124 şedința publică de la 09.03.2010 Tribunalul Bucureşti - Secția a VII a Comercială
15. Sentința comercială nr. 2458/24.05.2005 a Tribunalului Bucureşti - sectia a VI -a Comercială, irevocabilă prin decizia nr. 307/2007 a Înaltei Curti de Casație si Justiție
16. Sentința comercială nr. 4280/18.10.2005 a Tribunalului Bucureşti Secția a VI -a Comercială irevocabilă prin decizia nr. 449/30.01.2007 a Î. C. C. J
17. Sentința comercială nr. 4971, şedința publică din data de 18.04.2011, Dosar nr. 17485/3/2010
18. Sentința comercială nr. 8022/13.06.2007 a Tribunalului Bucureşti, irevocabilă prin decizia comercială nr. 1162/2007 a Curtii de Apel Bucureşti – Secția a -V-a
19. Sentința comercială nr.4690 Şedința din camera de consiliu de la 22.06.2010, Dosar nr. 32525/3/2009
20. Legea societăților comerciale nr. 31/1990
21. http://portal.just.ro/3/Lists/Jurisprudenta
22. http://ssrn.com/en/

Audit financiar, XIV, No. 4(136)/**2016**, *413-423*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

Boardroom diversity and audit fees: director ethnicity, independence and nationality

Salau ABDULMALIK O.,
Ayoib CHE AHMAD,
Universiti Utara Malaysia,
e-mail: abdmaliksalau@gmail.com

Abstract

This paper investigated the effect of boardroom diversity (herein a composite measure of boardroom ethnic composition, independent and foreign directors) on audit fees in the Nigerian context. A sample of companies listed on the Nigerian stock exchange between 2010 and 2011 was used. The study found that 51% of the sampled companies were ethnically diverse, with about 21% and 49% having foreign directors and independent directors respectively. Further, the results of the panel regression revealed that boardroom diversity had a positive relationship with audit fees. The findings indicate that boardroom diversity enhances board monitoring responsibility and therefore results in an increase in demand for auditors' effort. The findings of this study have implications for future policy recommendations and formulation because they indicate that boardroom diversity could be a desirable board characteristic that can strengthen the monitoring role of the board.

Keywords: Diversity, ethnicity, foreign directors, independent directors, Nigeria.

JEL Classification: M42, A14

To cite this article:
Abdulmalik, O.S. and Che Ahmad, A. (2016), Boardroom diversity and audit fees: diectory ethnicity, independent and nationality, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 413-423, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/413.

Permanent link to this document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/413.

Introduction

The board of directors is supposedly a collection of individuals with heterogeneous competencies and capabilities pooled together to perform monitoring and advisory functions in a company (Walt and Ingley, 2003). Accordingly, the issue of what constitutes the correct mix of individuals and how these individuals improve board outcomes is of regulatory concern. The aftermath of each and every corporate governance failure has caused regulators to look inward and to see how boardroom composition and functions could be reformed to provide an effective oversight function (Ararat, Aksu and Cetin, 2015; Gul, Srinidhi and Tsui, 2008). This is critical most especially in countries where external monitoring mechanisms are practically non-existent and investors and regulators look forward to the monitoring role of the board of directors (Dahya, Dimitrov and McConnell, 2008). Most corporate governance regulatory requirements have laid emphasis on boardroom composition and demands for diversity in skills, knowledge and social representativeness of boardroom members.

The theoretical justification behind such requirements is found in both the agency theory and the resources dependency theory. The agency theory underscores the importance of boardroom diversity in ensuring an effective and independent board monitoring function. Meanwhile, the resource dependency theory establishes the significant role played by the board of directors in connecting a firm with the external resources needed for its survival; hence, the need exists for boardroom structures to be a reflection of the society in which it operates (Walt and Ingley, 2003). As it can be deduced from the two theories, boardroom diversity could improve board processes and outcomes. This is because individuals have distinct intellectual and social traits that are best harnessed when correctly pooled together. Diversity can be seen as the pool of differences among board members with respect to individual inherent traits and characteristics (Kearney, Gebert and Voelpel, 2009). Consistent with the agency theory postulation, this current study aims to investigate the relationship between boardroom diversity and the intensity of demand for audit service through the amount paid as audit fees in Nigeria.

As noted in Simunic's (1980) audit production function, audit charges reflect the expected efforts expended during an audit engagement and auditor risk exposure. While research on audit fees is abundant, further investigation on their relationships with boardroom diversity has, to the best of our knowledge, yet to receive sufficient empirical attention, most especially in the context of Nigeria.

Nigeria is an interesting setting in which to study board diversity in the context of an emerging market because Nigerian society is culturally diverse. Nigeria, society comprises more than 200 ethnic groups divided along three prominent groups, namely, Hausa, Yoruba and Igbos. This composition is differently configured than countries like Malaysia in which similar studies have been conducted. For example, Malaysian law recognizes two groups: Bumiputera and non-Bumiputera. Those who are Bumiputera are known as "sons of the soil", and the Bumiputera ethnic group (Malays) are economically and politically favoured over the non-Bumiputera ethnic group, which comprises the Chinese and Indians. Conversely, the three ethnic groups in Nigeria have equal rights and claims to the political and economic resources of the country, hence no ethnic group is favoured.

Therefore, boardroom heterogeneity with respect to ethnicity to reflect the cultural dynamics in Nigeria society is imperative to promote effectiveness in companies (Adegbite, 2015). As noted one interviewee in Adegbite's study of corporate governance, "boards with sufficient tribal diversity are considered to have better governance systems and will further have a sense of belonging and identity throughout the country" (Adegbite, 2015, p. 16). This observation suggests that the presence of members of the three ethnic groups on a board might contribute positively to corporate performance with respect to a wealth of experiences and networking. It would be interesting as well to see how the presence of these three ethnic groups affects audit quality.

In addition, corporate governance practice as a "distinct concept" is of recent origin in Nigeria (Ofo, 2013) and is still evolving. Several recent regulatory reforms on corporate governance in Nigeria have included:

- the 2003 Code of Corporate Governance in Nigeria (SEC Code);
- the 2006 mandatory Code of Corporate Governance for Nigerian Banks post consolidation (CBN Code);

- the 2007 Code of Conduct for Shareholder Associations in Nigeria; and
- the National Code of Corporate Governance, which is currently being developed.

The Companies and Allied Matters Act, Cap. C20, Laws of the Federation of Nigeria 2004 had elaborate provisions on the appointment, removal, duties, and liabilities of corporate directors but had no provisions for types of directors (Proshare News, 2013). Therefore, boardroom structural diversity is still feeble due to insufficient capacities and the lack of independent directors on boards (Adegbite, 2015).

Moreover, corporate ownership has passed through various regulatory reforms among which are the 1962 Foreign Exchange Control Act, 1972 Indigenity Policy, and the 1988 Privatization and Commercial Policy (Ahunwan, 2002). All these policies have implications for corporate governance practices. Similarly, findings of previous studies show that the traditional role and overbearing influence of family ownership has impacts on board process (see also Klein, Shapiro and Young, 2004; MacAvoy and Millstein, 2003). Accordingly, agency challenges emerging from the ownership structure in Nigeria compared with other English-speaking countries tend to expropriate minority interests (Adegbite and Nakajima, 2011).

Therefore, investigating how a composite measure of boardroom diversity cushions the effect of the agency problem in Nigeria context is interesting. Using a sample of firms from 2010 to 2011, evidence is provided supporting the theoretical preposition that board diversity enhances the board's monitoring role as it creates room for more independence in the boardroom. Specifically, we show that the extent of boardroom diversity is associated with the demand for more audit effort expressed by audit fees. Similarly, we test individual diversity proxies, and our findings reveal that all the three proxies exhibit a positive relationship, however only with the proportion of foreign directors in the boardroom. Our findings provide insights to regulators and investors on how corporate structure and operating results affect audit pricing. Therefore, the study extends and contributes to the body of knowledge in corporate governance and audit fee literature by using data from a less regulated environment.

The remainder of this paper is organised as follows. Section 1 provides a literature review and the hypothesis for the study. Data and method of sampling are discussed in Section 2, and the research design/methodology in Section 3. The results and the analysis are discussed in Section 4. Finally, Section 5 includes a summary of our findings, implications and limitations of our findings, and suggestions for future studies.

1. Literature review and hypotheses development

Numerous studies have examined the relationships between board characteristics and board process outcomes such as firm performance (Amran and Ahmad, 2010; Ramdani and Witteloostuijn, 2010), value relevance of earnings (Carter, Simkins, and Simpson, 2003), and earnings quality and the intensity of demand for audit service via audit pricing (Carcello, Hermanson, Neal and Riley, 2002; Ahmad, Houghton and Yusof, 2006; Ahmad and Mansor, 2009). Extant studies on audit pricing starting from the seminal work of Simunic (1980) have pointed out client-related factors such as auditee size, auditee complexity, and auditee riskiness as important variables that influence the amount paid as audit fees in different regulatory and institutional contexts. Examples of such studies include Carcello et al. (2002), Abbott et al. (2003) and Boo and Sharma (2008) in the United States, Vafeas and Waegelein (2007) and Zaman, Hudaib and Haniffa (2011) in the United Kingdom, and Goodwin-Stewart and Kent (2006) and Stewart and Munro (2007) in Australia.

Further, other studies on the intensity of audit demand have established a relationship between board characteristics and audit pricing. The argument has been made that an independent and diligent board will demand a high quality audit service due to the incentive to protect board reputational capital, reduce board litigation risks and safeguard shareholder interests (Fama and Jensen, 1983; Gilson, 1990). The theoretical justification underlying this relationship is in line with Fama and Jensen's (1983) argument that independent directors have the incentive to monitor management due to their reputation; hence, independent directors are effective in disciplining management. Consistent with Fama and Jensen's (1983) theoretical postulation, Armstrong, Core and Guay (2014) reported that firms with a high number of independent directors are more transparent. Goodwin-Stewart and Kent (2006) found

that an audit committee with independent characteristics increase audit effort and audit fees. In their study, Mitra, Hossain and Deis (2007) documented a positive relationship between bulk institutional stock ownership and audit fees, while Carcello et al. (2002) reported that independent directors demand high quality audits as reflected in the amount paid as audit fees by an auditee.

Lately, academic researchers have recognized the influence of resource-rich composed boards of directors in providing critical resources needed by their firms (Hillman, Withers and Collins, 2009). The resource dependency theory acknowledges the interdependency between an organization and its environment (Pfeffer, 1972). In order to succeed, managers act in manners that minimize such dependencies when they constitute a threat or gain from them when they create opportunities.

Hence, the presence of foreigners on the corporate board could be argued as enhancing board competency by virtue of their foreign exposure in terms of skills, knowledge, values, norms, and understanding (Ruigrok, Peck and Tacheva, 2007). Ruigrok, Peck and Tacheva (2007) posited that foreign directors are not connected with closed domestic networks and are independent from management. Their presence on the board signals to investors, most especially minority foreign investors, that the firm is professionally managed and their rights are safeguarded (Oxelheim and Randøy, 2002). Consequently, the presence of foreigners on the board might necessitate the demand for a high quality audit. As mentioned earlier, foreign directors tend to have different exposure to governance practices and are bound to import their foreign ideas into the way local companies are managed. This makes the board demand for an expanded audit scope grow in order to protect their reputational capital.

Similarly, from another perspective, several studies have investigated the influence of gender and ethnicity of directors on audit outcome. Studies on gender and ethnicity diversity have noted variations in individual traits dictated by gender and ethnic groups of individuals, which can affect decision-making process in the organisation. For instance, by their nature, females have been observed to be more risk averse and more independent-minded compared to their male counterparts. Accordingly, females exhibit a high level of monitoring intensity. Gul, Srinidhi and Tsui (2008) examined the association between female directors (proxy for board diversity) and audit fees, using a sample of firms in the United States from 2001 to 2003. The authors reported that boards with a higher proportion of female directors in the boardroom demand more in terms of audits; thus, high audit fees are consistent with the agency theory.

Other studies like those of Yatim, Kent and Clarkson (2006) and Johl, Subramaniam and Zain (2006) of Malaysia have observed board ethnic diversity effects on audit fees and all provided supporting evidence that the ethnic composition of the board impacts audit fees. Watson, Kumar and Michaelsen (1993) argued that culturally diverse group are assets through which group process and solutions to problem are achieved. To strengthen the argument, Baer, Niessen-Ruenzi and Ruenzi (2007), based on the information and decision-making theory, argued that team members are part of a different network and this enhances group knowledge and skills. Implicitly, team members have information from different sources, which helps to improve their performance. However, the social diversity theory maintained that ethnic diversity among team members could generate conflicts due to information asymmetry, lower satisfaction, and low commitment among members. Ahmad, Houghton and Yusof (2006) investigated the extent to which board ethnic associations affect the market for audit services in Malaysia. The authors established a significant relationship between ethnic associations of the board of directors and the choice of auditor.

Apart from the fact that the above studies were conducted in developed countries, empirical findings from these studies have been inconsistent (Felix, Gramling and Maletta, 2001; Godwin-Stewart and Kent, 2006; Vafeas and Waegelein, 2007). Although quite a number of studies examined board structure diversity (independent directors) and demographic diversity (director's ethnicity, nationality and gender diversity), these studies only used a single proxy and the findings of the studies mostly cannot be generalized or extended to other contexts. In addition, investigations of performance outcomes of single demographic and structural diversity attributes, respectively, are equivocal (Ararat, Aksu and Cetin, 2015).

Therefore, the current paper extends this area of research by developing a composite index of board diversity measure using Blau's (1977) measure of variety and investigating its effects on the intensity of audit demand in Nigeria. Board diversity is

operationalized by combining different diversity indicators compared to the single constructs used in prior studies. We argue that much insight into the studied phenomenon could be gained by integrating these different diversity indicators. In furtherance of the above conjectures, this study posits that:

H: *Boardroom diversity (herein operationalised by combining difference diversity indicators) will lead to a higher demand for audit effort and a corresponding increase in audit fees.*

2. Data and method of sampling

The sample includes all public listed firms on the Nigerian Stock Exchange with annual reports available online. Poor record keeping and the absence of data banks have bedevilled accounting research in Nigeria. Most often older copies of annual reports were burnt to create space for new ones. Records were found for of 213 and 218 listed companies in 2010 and 2011 respectively, but after excluding all financial institutions, the researchers were left with 123 annual report observations for firms. This included 65 annual reports for 2010 and 58 annual reports for 2011. The sampling process is shown in **Table 1**. The mandatory changes in reporting and auditing requirements at the end of 2010 informed the choice of the study period. First, the new corporate governance code issued by the Nigeria Security and Exchange Commission in 2011 was supposed to be voluntarily adopted by all listed companies by April 2011. In addition, the federal reporting council vested with the responsibility of ensuring transparency and appropriate disclosure practices, was established in 2011 too. Second, all listed companies were to adopt the International Financial Reporting Standards by the end of 2012 and 2011 precedes the year of adoption.

Table 1. Sample collection procedure

Year	Total listed companies	Banks and other financial institutions	Not available online and NSE	Final sample
2010	213	81	67	65
2011	218	71	89	58
Sum	431	152	156	123

Source: Authors' compilation, 2016

3. Research design and variable measurements

Based on the theoretical framework and the hypothesis that was developed, the conceptual model of auditing pricing introduced by Simunic (1980) as extended by Chan, Ezzamel and Gwilliam (1993) and Boo and Sharma (2008) was adopted in this study. A panel data regression model was used to examine the relationship between boardroom diversity and audit fees along with firm specific variables to control for company size, complexity and audit risk.

$$FEE = \alpha_{it} + \beta_1 TBD_{it} + \beta_2 FOR_{it} + \beta_3 ETHNIC_{it} + \beta_4 INDP_{it} + \beta_5 BLKSHR_{it} + \beta_6 MGROWN_{it} + \beta_7 RISKCOM_{it} + \beta_8 CORPCOM_{it} + \beta_9 LOGTO_{it} + \beta_{10} RITA_{it} + \beta_{11} GEARING_{it} + \beta_{12} BIG4_{it} + \beta_{13} NOSUB_{it} + \varepsilon_{it} + \mu_{it}$$

Table 2. Variable description

Variable	Description
FEE	Natural logarithms of audit fees.
TBD	Composite measure of board dynamics.
FOR	The number of foreign directors in boardroom divided by board size.
ETHNIC	A dummy variable set to 1 for companies whose board is made up of the three ethnic groups and 0 if otherwise.
INDP	Percentage of independent directors on the board.
BLKSHR	The percentage of shares held by individual investors above 5 percent.
MGROWN	Percentage of shares held by directors
RISKCOM	A dummy variable set to 1 for companies that establish risk management committee.
CORPCOM	A dummy variable set to 1 for companies that establish corporate governance committee.
LOGTO	Natural logarithms of total assets.
RITA	Ratio of inventory to total assets.
GEARING	Long term debt divided by total assets
BIG4	A dummy variable set to 1 for companies audited by any of the Big4 audit firm and 0 if otherwise.
NOSUB	Number of subsidiaries plus one.
μ_{it}	Error term.

Source: Authors' compilation, 2016

4. Results of the analysis

4.1. Preliminary analysis

Table 3 shows the descriptive statistics for the full sample of 123 observations for the firms that were employed to run the audit fees model. The table presents the mean, minimum, maximum, and standard deviation values. As shown in Table 3, the audit fees for the sampled companies ranged between 400,000 Naira and 135,000,000 Naira (foreign exchange rate is 165 Naira for 1 dollar), and foreign-owned companies represented by FOR had a mean value of 0.21%, the mean value for boardroom ETHNIC representation was 0.51% and INDP mean value was 0.49%. The value for individual concentrated ownership (BLKSHR) ranged between 0.05% and 0.99% and the maximum value of managerial ownership (MGROWN) was 3.79%. The results also showed that RISKCOM and CORPCOM had mean values of 36% and 28% respectively, indicating that less than half of the sampled companies had established a risk management committee and a corporate governance committee. The mean number of foreign directors on the board was 21%.

Table 3. Descriptive Statistics of Dependent and Control Variables

Variable	Observations	Mean	Standard deviation	Minim	Maxim
FEE	123	14,600,000	20,400,000	400,000	135,000,000
TBD	123	0.47	0.31	0.0	1.18
FOR	123	0.21	0.24	0	0.89
ETHNIC	123	0.51	0.50	0	1
INDP	123	0.49	0.28	0	1
BLKSHR	123	0.56	0.21	0.05	0.99
MGROWN	123	0.14	0.38	0	3.79
RISKCOM	123	0.36	0.48	0	1
CORPCOM	123	0.28	0.45	0	1
LOGTO	123	9.73	0.81	7.51	11.38
RITA	123	0.89	4.88	0	54.14
GEARING	123	10.76	18.52	0	122.37
BIG4	123	0.62	0.49	0	1
NOSUB	123	2.93	2.92	0	14

Source: Authors' compilation, 2016

4.2. Tests for random and fixed effects regression

The choice between random and fixed effects was based on the Hausman test (Green, 1997). In order to choose the appropriate model, the Hausman test was run because the Hausman test checks whether the errors (U_i) are correlated with the regressors. If pro > chi2 is < 0.05 (i.e., significant) the fixed effect model is used (Greene, 1997). The Hausman test shows a probability greater than 0.05, so the null hypothesis was rejected; hence, the random effects model is appropriate for the study. By implication, the individual error component is not correlated with the regression variabiles, thus OLS estimator is consistent.

4.3. Results of model

Table 4 presents the generalist square random regression results. A good linear fit was achieved with an adjusted R^2 of 64%. This suggests that the model explains more than of the 60% variation between the dependent variable and the independent variable. The regression coefficient for the composite measure of board dynamics (TBD) in model 1 was positive and significant in predicting the amount paid as audit fees by Nigerian publicly listed companies. The finding is consistent with the agency theory, which states that an effective board will be more thorough in their monitoring role and therefore will make more demands in an audit engagement. Next, the regression coefficient for nationality of members of the board of director (FOR) in model 2 was positive and significant indicating that in order to be more transparent, foreign directors will pay more for audit services to ensure the credibility of financial statements and protect the reputations of the directors (Ahmad, Houghton and Yusof, 2006). In model three, the coefficient of boardroom ethnic balance (ETHNIC), which indicates the presence of the three prominent ethic groups in Nigeria in the boardroom, the coefficient was positive although not significant. Lastly, in model 4, the coefficient for the percentage of independent directors (INDP) was positive but not significant.

Table 4. Regression Model

	MODEL 1	MODEL 2	MODEL 3	MODEL 4	VIF
TBD	0.049 (2.84***)		0.033	0.021	7.47
FOR		0.524 (4.15***)			2.26
ETHNIC			0.033 (1.35)		6.28
INDP				0.021 (0.47)	
BLKSHR	0.074 (2.61***)	0.053 (1.530)	0.069 (2.44***)	0.074 (2.53***)	1.23
MGROWN	-0.081 (-3.61***)	-0.113 (-5.53***)	-0.076 (-3.4***)	-0.075 (-3.34***)	1.29
RISKCOM	-0.095 (-8.33***)	-0.088 (-5.78***)	-0.089 (-6.9***)	-0.099 (-8.08***)	1.47
CORPCOM	0.088 (6.29***)	0.099 (6.41***)	0.082 (6.01***)	0.086 (6.25***)	1.35
LOGTO	0.417 (37.81***)	0.399 (26.08***)	0.415 (40.11***)	0.418 (39.42***)	1.68
NOSUB	0.020 (6.16***)	0.026 (7.58***)	0.019 (5.58***)	0.021 (5.95***)	1.39
RITA	-0.098 (-7.72***)	-0.135 (-5.91***)	-0.087 (-7.2***)	-0.085 (-0.085***)	1.19
GEARING	-0.001 (-4.08***)	-0.001 (-1.52)	-0.001 (-4.13***)	-0.001 (-3.04***)	1.09
BIG4	0.277 (19.9***)	0.270 (14.02***)	0.284 (22.33***)	0.282 (20***)	1.18
_cons	2.629 (27.65***)	2.808 (20.82***)	2.653 (29.27***)	2.629 (27.18***)	
F	0.000	0.000	0.000	0.000	
Mean Vif					2.32
Adjusted Rs	64	60	60	60	

Notes: * = significant at 10%, ** = significant at 5% and *** = significant at 1%

Source: Authors' compilation, 2016

Across the three models the coefficient of individual block shareholders (BLKSHR) was positive and significant, although in model 2 the coefficient was not significant. The coefficient of managerial ownership was significant and negative across the three models. With respect to board risk committee (RISKCOM), the coefficient was negative and significant in the three models, and, for the corporate governance committee (CORPCOM), the coefficient was positive and significant in all the three models. In addition, and consistent with prior literature, firm-specific control variables such as client size proxy by log of turnover (LOGTO), client complexity proxy by number of subsidiaries (SUB) and the ratio of inventory to total assets (RITA) and client risk proxy by long term debt to total assets (GEARING) were all significant and in line with the findings of prior studies. Likewise, the coefficient of the proxy for Big4 auditors for auditor characteristics (BIG4) was positive and significant in all the three models.

Conclusion

Factors determining auditors' fees have been of great interest owning to the likely threat of high fees to auditors' independence. Similarly, boardroom diversity is widely being touted with the claim that it improves the oversight function of the board of directors. To examine such issues in the context of Nigeria, this study looked at the effect of boardroom diversity on audit demand expressed by audit fees. Overall, the paper contributes to the investigation on the diversity-audit demand relationship by showing that multiple diversity attributes have a compound effect on the extent of audit demand. The results found that the total board diversity (TBD) index developed in this study impacted the demand of the board of directors for audit services more significantly than the individual diversity attributes as TBD enhanced audit demand. This finding is consistent with theoretical justification that boardroom diversity improves the monitoring function of the board of directors because the board will likely comprise individuals with independent minds (Walt and Ingley, 2003). According to Carcello et al. (2002) and Knechel and Willekens (2006), independent and diligent board of directors will demand high-quality audit services to safeguard their reputations and avoid litigation risks arising from non-performance.

The current study's finding reflecting the Nigeria context may provide more relevant and interesting conclusions for emerging markets that exhibit similar corporate governance features most especially in countries with type two agency problems and with weak implementation and enforcement mechanisms. Based on this study, regulators could consider improving boardroom diversity, most especially with respect to the individual diversity features examined, would be an excellent measure to improve the effectiveness of boards of directors in Nigeria.

Like any other empirical study of this nature, this research is imperfect and has limitations requiring that the findings be interpreted within the purview of the highlighted limitations. The first limitation arises from the limited generalizability of the study. This is due to the small sample size and single country context that was necessitated due to the hand collection of data, the availability of data at the time of data collection and the need to control for institution differences in the sample. In addition, the present study excludes banks and other financial institutions due to their reporting structures. To this extent, the results of the sample may suffer from sample bias. Although the sample is a replica of many other emerging markets, future studies could use longitudinal data and adapt the model used in this current study to provide more robust findings.

Second, contextual variables capturing corporate governance practices in Nigeria that are distinct from what are obtainable anywhere else should be introduced in future studies on audit pricing in Nigeria. Probably, such variables could serve to explain the variations in audit fees better within the Nigerian context. Such variables could emanate from ownership structure types in the country or the dominance of one ethnic group in the board structure, if possible, in line with the risk averseness and business shrewdness of each ethnic group. Similarly, future studies could capture the overall effects of regulatory changes in the Nigerian financial reporting architecture and investigate how these affect the audit market as a whole.

Third, non-audit fees are lumped together with audit fees in the annual reports and consequently the study used auditor's remuneration. However, the study does not expect non-separate disclosure of these fees to affect the findings of the study because it is less relevant in Nigeria.

Lastly, consistent with resource dependency theory, future studies within this regulatory setting could examine the impact of networking of politically connected firms and board negotiation skills on audit pricing.

REFERENCES

1. Abbott, L.J., Parker, S., Peters, G.F. and Raghunandan, K. (2003), The association between audit committee characteristics and audit fees, *Auditing: A Journal of Practice & Theory,* vol. 22, no. 2, pp.17-32, DOI: http://dx.doi.org/10.2308/aud.2003.22.2.17.
2. Adegbite, E. (2015), Good corporate governance in Nigeria: Antecedents, propositions and peculiarities, *International Business Review*, vol. 24, no. 2, pp. 319-330, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2014.08.004.
3. Adegbite, E. and Nakajima, C. (2011), Corporate governance and responsibility in Nigeria. *International Journal of Disclosure and Governance,* vol. 8, no. 3, pp. 252-271, DOI: http://dx.doi.org/10.1057/jdg.2011.2.
4. Ahmad, A.C. and Mansor, N. (2009), Board independence, ownership structure, audit quality and income smoothing activities: A study on Malaysian market, *Journal of Modern Accounting and Auditing,* vol. 5, no. 11, pp. 1-13.
5. Ahmad, A.C., Houghton, K.A. and Yusof, N.Z.M. (2006), The Malaysian market for audit services: Ethnicity, multinational companies and auditor choice, *Managerial Auditing Journal,* vol. 21, no. 7, pp. 702-723, DOI: http://dx.doi.org/10.1108/02686900610680503.
6. Ahunwan, B. (2002), Corporate governance in Nigeria, *Journal of Business Ethics,* vol. 37, no. 3, pp. 269-287, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/25074754.
7. Amran, N.A. and Ahmad, A.C. (2010), Corporate governance mechanisms and performance: Analysis of Malaysian family and non-family controlled companies, *Journal of Modern Accounting and Auditing,* vol. 6, no. 2, pp. 2-15.
8. Ararat, M., Aksu, M. and Tansel Cetin, A. (2015), How board diversity affects firm performance in emerging markets: Evidence on channels in controlled firms, *Corporate Governance: An International Review,* vol. 23, no. 2, pp. 83-103, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/corg.12103.
9. Armstrong, C. S., Core, J. E. and Guay, W. R. (2014), Do independent directors cause improvements in firm transparency?, *Journal of Financial Economics*, vol. 113, no. 3, pp. 383-403, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2014.05.009.
10. Baer, M., Niessen-Ruenzi, A. and Ruenzi, S. (2007), The impact of work group diversity on performance: Large sample evidence from the mutual fund industry, CFR Working Paper No. 07-16, University of Cologne. [pdf] Available at: http://hdl.handle.net/10419/57751 [Accessed March 9, 2016]
11. Blau, P.M. (1977), *Inequality and heterogeneity: A primitive theory of social structure,* vol. 7, New York: Free Press.
12. Boo, E.F. and Sharma, D. (2008), Effect of regulatory oversight on the association between internal governance characteristics and audit fees, *Accounting and Finance,* vol. 48, no. 1, pp. 51-71, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-629X.2007.00229.x.
13. Carcello, J.V., Hermanson, D.R., Neal, T.L. and Riley Jr., R.A. (2002), Board characteristics and audit fees, *Contemporary Accounting Research,* vol. 19, no. 3, pp. 365-384, DOI: http://dx.doi.org/10.1506/CHWK-GMQ0-MLKE-K03V.
14. Carter, D.A., Simkins, B.J. and Simpson, W.G. (2003), Corporate governance, board diversity, and firm value, *Financial Review,* vol. 38, no. 1, pp. 33-53, DOI: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.304499.
15. Chan, P., Ezzamel, M. and Gwilliam, D. (1993), Determinants of audit fees for quoted UK companies, *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 20, no. 6, pp. 765-786, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5957.1993.tb00292.x.

16. Dahya, J., Dimitrov, O. and McConnell, J.J. (2008), Dominant shareholders, corporate boards, and corporate value: A cross-country analysis, *Journal of Financial Economics,* vol. 87, no. 1, pp. 73-100, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.10.005.
17. Fama, E.F. and Jensen, M.C. (1983), Separation of ownership and control, *The Journal of Law and Economics,* vol. 26, no. 2, pp. 301-325, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/725104.
18. Felix, W., Gramling, A. and Maletta, M. (2001), Determinants of external audit fees: The importance of a client's internal audit department, *Journal of Accounting Research,* vol. 39, no. 3, pp. 513-534.
19. Gilson, S.C. (1990), Bankruptcy, boards, banks, and blockholders: Evidence on changes in corporate ownership and control when firms default, *Journal of Financial Economics,* vol. 27, no. 2, pp. 355-387, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/0304-405X(90)90060-D.
20. Goodwin-Stewart, J. and Kent, P. (2006), Relation between external audit fees, audit committee characteristics and internal audit, *Accounting and Finance,* vol. 46, no. 3, pp. 387-404, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-629X.2006.00174.x.
21. Greene, W.H. (1997), *Econometric analysis*, Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall.
22. Gul, F.A., Srinidhi, B. and Tsui, J.S. 2008. Board diversity and the demand for higher audit effort, [pdf], Available at SSRN 1359450, DOI: http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1359450.
23. Hillman, A.J., Withers, M.C. and Collins, B.J. (2009), Resource dependence theory: A review, *Journal of Management,* vol. 35, no. 6, pp. 1404-1427, DOI: http://dx.doi.org/10.1177/0149206309343469.
24. Johl, S., Subramaniam, N. and Zain, M.M. (2012), Audit committee and CEO ethnicity and audit fees: some Malaysian evidence, *The International Journal of Accounting,* vol. 47, no. 3, 302-332, doi: http://dx.doi.org/10.1016/j.intacc.2012.07.002.
25. Kearney, E., Gebert, D. and Voelpel, S.C. (2009), When and how diversity benefits teams: The importance of team members' need for cognition, *Academy of Management Journal*, vol. 52, no. 3, pp. 581-598, DOI: http://dx.doi.org/10.5465/AMJ.2009.41331431.
26. Klein, P., Shapiro, D. and Young, J. (2004), Board independence and the family-owned firm, *Canadian Investment Review*, vol. 17, no. 3, pp. 8-16.
27. Knechel, W.R. and Willekens, M. (2006), The role of risk management and governance in determining audit demand, *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 33, no. 9-10, pp. 1344-1367, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5957.2006.01238.x.
28. Mitra, S., Hossain, M. and Deis, D.R. (2007), The empirical relationship between ownership characteristics and audit fees, *Review of Quantitative Finance and Accounting,* vol. 28, no. 3, pp. 257-85, DOI: http://dx.doi.org/10.1007/s11156-006-0014-7.
29. MacAvoy, P.W. and Millstein, I. (2003), The Emergence and the Development of the Governance Problem. In *The Recurrent Crisis in Corporate Governance.* Stanford, CA: Stanford University Press.
30. Ofo, N. (2013), Criteria for determining the independent status of independent directors in Nigeria: A critical evaluation, *International Company and Commercial Law Review*, pp. 382-393. [pdf]. Available at SSRN: http://ssrn.com/abstract=2045545 [Accessed on March 9, 2016].
31. Oxelheim, L. and Randøy, T. (2003), The impact of foreign board membership on firm value, *Journal of Banking and Finance,* vol. 27, no. 12, pp. 2369-2392, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(02)00395-3.
32. Pfeffer, J. (1972), Size and composition of corporate boards of directors: The organization and its environment, *Administrative Science Quarterly,* vol. 17, no. 2, pp. 218-228, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/2393956.
33. Proshare News (2013), Flow of Foreign Portfolio Investments on the Nigerian Stock Market [online], Available at: http://www.proshareng.com/news/19093 [Accessed on March 9, 2016].
34. Ramdani, D. and Witteloostuijn, A. V. (2010), The impact of board independence and CEO duality on

firm performance: A quantile regression analysis for Indonesia, Malaysia, South Korea and Thailand, *British Journal of Management,* vol. 21, no. 3, pp. 607-627, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8551.2010.00708.x.

35. Ruigrok, W., Peck, S. and Tacheva, S. (2007), Nationality and gender diversity on Swiss corporate boards, *Corporate Governance: An International Review,* vol. 15, no. 4, pp. 546-557, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8683.2007.00587.x.
36. Simunic, D.A. (1980), The pricing of audit services: Theory and evidence, *Journal of Accounting Research,* vol. 18, no. 1, pp. 161-190, Stable URL: http://www.jstor.org/stable/2490397.
37. Stewart, J. and Munro, L. (2007), The impact of audit committee existence and audit committee meeting frequency on the external audit: Perceptions of Australian auditors, *International Journal of Auditing,* vol. 11, no. 1, pp. 51-69, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1099-1123.2007.00356.x.
38. Vafeas, N. and Waegelein, J. (2007), The association between audit committees, compensation incentives, and corporate audit fees, *Review of Quantitative Finance and Accounting,* vol. 28, no. 3, pp. 241-255, DOI: http://dx.doi.org/10.1007/s11156-006-0012-9.
39. Walt, N. and Ingley, C. (2003), Board dynamics and the influence of professional background, gender and ethnic diversity of directors, *Corporate Governance: An International Review,* vol. 11, no. 3, pp. 218-234, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/1467-8683.00320.
40. Watson, W.E., Kumar, K. and Michaelsen, L.K. (1993), Cultural diversity's impact on interaction process and performance: Comparing homogeneous and diverse task groups, *Academy of Management Journal,* vol. 36, no. 3, pp. 590-602, doi: http://dx.doi.org/10.2307/256593.
41. Yatim, P., Kent, P. and Clarkson, P. (2006), Governance structures, ethnicity, and audit fees of Malaysian listed firms, *Managerial Auditing Journal*, vol. 21, no. 7, pp. 757-782, doi: http://dx.doi.org/10.1108/02686900610680530.
42. Zaman, M., Hudaib, M. and Haniffa, R. (2011), Corporate governance quality, audit fees and non-audit services fees, *Journal of Business Finance and Accounting,* vol. 38, no. 1-2, pp. 165-197, doi: http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-5957.2010.02224.x.

Audit financiar, XIV, No. 4(136)/**2016**, *424-435*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

Corporate responsibility reporting according to Global Reporting Initiative: an international comparison

Ionela-Corina CHERSAN,
„Alexandru Ioan Cuza" University of Iaşi, Romania,
e-mail: macov@uaic.ro

Abstract

The Global Reporting Initiative (GRI) is an organization that has managed to impose its reporting practices on corporate responsibility among large transnational companies. The model proposed by GRI is based on the supposed convergence between the economic, social and environmental dimensions of sustainable development. This convergence can be presumed at macroeconomic level, but at the level of enterprises, the three dimensions are often divergent. By analyzing the structure of reports included in the GRI database, our article aims to identify the factors that impact on company's behavior in the corporate responsibility reporting process. In addition, our research invites to answer the following question: is it not possible that these reports attempt to exaggerate company environmental and social performance, rather than to cause a change in their conduct?

Keywords: *GRI, OECD, corporate reporting, corporate social responsibility, empirical study*

JEL Classification: *M14, M48*

To cite this article:
Chersan, I.C. (2016), Corporate responsibility reporting according to Global Reporting Initiative: an international comparison, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 424-435, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/424.

Permanent link to this document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/424.

1. Introduction

Over the past 35 years, there has been a significant increase in the number of standards concerning corporate social responsibility, coupled with a similar increase in their popularity. Thus, Ligteringen and Zadek (2005) notice that there are approximately 300 standards relative to corporate responsibility at global level and that all these standards and codes can be divided into three categories:

1. Normative frameworks which instruct companies what to do;
2. Guides which instruct companies how to evaluate and communicate information about their actions; and
3. Management systems which help companies integrate their activities.

Amidst this multitude of standards, Global Report Initiative (GRI) offers a guide through which environmental problems should be better connected to the other aspects that are fundamental in promoting the development of a sustainable society (Marimo, Alonzo-Almeida and Rodriguez, 2012). A significant number of researchers and institutions consider that GRI is the most frequenytly used standard at world level in corporate non-financial reporting (Skouloudis, Evangelinos and Kourmousis, 2009; Prado-Lorenzo, Gallego-Alvarez and Garcia-Sanchez, 2009).

Over the past years, it has been noticed that increasingly more companies have got involved voluntarily in the process of issuing and implementing corporate social responsibility standards, and especially environmental standards. Certain authors (Chersan, 2015) show that, as a result of their rising responsibility towards the society, companies have started publishing information on the impact of their activity on the environment, information on their own employees and aspects that are connected to corporate social responsibility, in separate reports that accompany financial statements made available to shareholders.

The so-called voluntary compliance implies going beyond legal obligations. Schwindenhammer (2013) studied company voluntary norm adoption and identified two types of behaviors:

- companies that contribute to the process of establishing and developing norms and consequently, they are considered *norm-entrepreneurs,* and
- companies that accept and implement certain norms and are considered *norm-consumers*. Norm-consumers can be grouped in two categories: those that accept norms and those that implement them.

Norm acceptance occurs after the institutionalisation of norms and it implies the fact that companies publicly admit that the norms have been adopted. Unlike norm acceptance, norm implementation always supposes an individual effort of the company that has to adjust its practices, especially in the field of corporate reporting.

Taking into account the degree of norm acceptance and implementation, Schwindenhammer (2013) identified three categories of entities:

- those that accept and implement international norms comprehensively (*all-embracing norm-consumer*);
- those that admit that their activity occurs under the incidence of these norms, but implement them incompletely and inconsequently (*incomplete norm-consumer*), and
- those that reject the acceptance and implementation of the norms (*non-consumer*).

The current company behaviour relative to the acceptance of the GRI corporate reporting model can be explained as follows, in a nutshell:

"If you want to be a 'global player' that is now socially accepted, you must at least subscribe to a few international norms concering human rights and environmental protection, and issue reports that would highlight the efforts to implement these norms via changes in management and production rules" (Risse, 2007, p. 135).

We are going to make two types of analysis in the article:

1. An analysis of the origin of the companies which publish sustainability reports according to GRI, from the geographical point of view and from the belonging to the OECD;
2. An analysis of the entities which include reports in the GRI database from the point of view of the activity sector, of the size of the companies and of the GRI guidelin applied.

This paper is structured as it follows: in the next secton we presented a revision of the literature regarding the GRI reporting. A presentation of the research methodology and of the result of the study follow. The

paper ends with the discussions and conclusions of the research.

2. Literature review on reporting according to GRI

GRI has been launched in 1999 and since then a generally accepted framework on sustainability reports content, format and style has been developed (Brown, de Jong şi Lessidrenska, 2009), which has extended companies' responsibility beyond their traditional role to publish financial information. After the third generation of GRI guides – G3 was published in 2006, 2013 saw the emergence of a fourth generation of GRI guides – G4, as a result of an extended and structured process of public consultation. Let us mention here that GRI does not monitor compliance with norms, nor does it sanction incompliance; it only requires companies to declare their level of applying the general GRI framework, thus differentiating between categories of firms that report according to these standards. Actually, the GRI guide suggests the ways in which a company can show what it does and, although it does not require organisational changes or external company performance appraisal, GRI carries out evaluations that analyze a company's adjustment to the issued guides. In order to increase the credibility of the issued reports, the latter are often checked by auditing firms such as Deloitte, PriceWaterhouseCoopers, KPMG or Ernst & Young. Over the last years, there has been a singnificant increase in the number of companies that apply G3 in their reporting process; this is the case especially with transnational companies from OECD (Schwindenhammer, 2013). Also, with the emergence of G4, we have identified an increase in reporting according to this latest guide, paralleled by the decrease in the number of companies that report according to G3. Actually, the very purpose of developing such guides is to offer better reporting solutions; therefore, the observed phenomenon is logical and it also occurred in the transit stage from G3 to G3.1.

In the same line of thought, Marimon, Alonzo-Almeida and Rodriguez (2012) argue that the objective of the GRI guide is to create reports that would complement, rather than replace, other company reports. GRI reports contain information related to a company's economic, environmnetal and social issues. This approach, known as Triple Bottom Line (Elkington, 1994), also incorporates the so-called "3 p's" (*people, planet* and *profit*) and it offers a general framework that allows the evaluation and reporting of an entity's results based on economic, social and environmental parameters.

Writing about the reporting model proposed by GRI, Prado-Lorenzo, Gallego-Alvarez and Garcia-Sanchez (2009) state that it is a harmonized, standardized, easy to understand and objective report for companies worldwide. Also, Clarkson, Overell and Chapple (2011) state that recent studies indicate a significant relation between information published voluntarily (mentioned in the GRI guide) and environmental performance.

In 2011, the European Commission, upon revising the previous definition of corporate social responsibility, stated that it represents "the responsibility of enterprises for their impact on society" (European Commission, 2011, p.6). Thus, the new definition approaches companies in their discovered capacity as partners that can establish rules, namely as entities that have the technical expertise or important financial resources available that can be used to solve environmental issues.

Ligteringen and Zadek (2005) recommend companies the following actions that would lead to convergence around a set of standards, instruments and guides:

- adopting standards which will constitute the most probable general global framework concerning sustainability;
- promoting these standards, instruments and guides, investing in their development and adoption by others;
- supporting actions that allow companies to integrate the use of key standards, instruments and guides, so as to increase efficiency and create value;
- participating actively in standard development.

At the same time, one can state that the adoption of corporate social resposibility practices takes different paths in different countries of the world due to cultural, legal, political, economic and social differences. Thus, Konrad et al. (2006) argue that firms in developed countries wish to boost their reputation; hence, they highlight gender and minority issues from their internal activity, and they point out social activities as external activities. Developing countries wish to achieve visibility for international investors and, consequently, they focus on compliance with international requirements

concerning products and social issues. In addition, in developed countries, governments are the main promotors of corporate social responsibility practices, while in developing countries, governments are reluctant to legislation concerning the environment, labor conditions or curbing corruption. A similar opinion is shared by Jamali (2007), who noticed that corporate social responsibility does not raise particular interest in developing countries because the civil society in these countries is not sufficiently organized and governments do not promote corporate social responsibility practices.

On the other hand, Lähtinen and Myllyviita (2015) show in their study that topics such as "impact on landscape", "length of impact", "spiritual values", "persistence of traditions" and "adaptability to cultural changes" are not at all approached in GRI guides.

Certain studies (Konrad et al., 2006; Waddock, 2008; Perez-Batres, Miller and Pisan, 2010) suggest that the desire to gain the market's trust, to attract or maintain investors, respectively to improve a country's image, is relevant in the process of adopting GRI standards. Other authors (Khanna, 2001; Porter and Kramer, 2006) consider that adopting corporate social responsibility standards can be used to identify competitive advantages.

3. Research methodology

In order to estimate the degree of compliance with GRI in corporate reporting at international level, we started from the GRI database, the limited version (available at https://www.globalreporting.org/services/Analysis/Reports_List/Pages/default.aspx), which comprises GRI reports published over the last three years (2013, 2014, 2015) and we analyzed the structure of these reports according to the following classification criteria: geographic distribution, sector of activity, category of enterprise and its relation to OECD. Within each category we then identified the degree of compliance with the various variants of GRI guides. Also, in order to study the evolution of tendencies to report according to GRI across a longer period of time, we included in the analysis the study performed in 2012 by Marimon, Alonso-Almeida şi Rodriguez which also started from the GRI database, and which covers the period 1999-2010.

The database that we used in our study comprises the following categories of information: data about the reporting organization (its name, size, sector, country, region) and data about reports (year of publication and type of report). For the year 2013, it also supplies information concerning the status of countries relative to the OECD. The number of entries in the database is significant: 4,828 firms for the year 2013, 5,211 firms for the year 2014 and 2,913 firms for the year 2015. The low number of entries for the year 2015 can be explained by the fact that we collected the information at the beginnig of 2016 and the registration of reports on the previous year in the database is underway. Our study tackled only GRI certified reports (which comply with GRI, even though to different extents); hence, in comparison with the number of entries in the initial database, our study included 3,238 firms for the year 2013, 3,981 firms for the year 2014 and 2,405 firms for the year 2015. The analysis has been intuitive, based on direct observation and the comparative analysis of the database content, which allowed us to describe and explain the identified trends. For data processing, we started from the previously mentioned database, which is in an Excel format, and we used the facilities provided by Microsoft Office – Excel Pivot Tables. A limit of our study consists in the short period of time that we analyzed directly due to the lack of availability of data for previous time intervals.

4. Reporting according to GRI along geographical areas and depending on the status of countries in relation to the OECD

The highest number of GRI certified reports was registered in 2014: 3,981 companies published sustainability reports acording to GRI, at world level, while in 1999 there had been just 6 companies. Developments for each region are presented in **Table 1**. Europe and Asia have the highest number of GRI certified reports. There are a few explanations for this state of facts: the European Comission declared 2005 the year of corporate social responsibility for European Union countries; Great Britain was the first country which appointed a minister to supervise sustainability policies; in France, there is the legal obligation that firms with more than 300 employees should draw social responsibility reports (Marimon, Alonso-Almeida and Rodriguez, 2012). At the same time, Finland, Sweden and Spain started accepting and imposing corporate

social responsibility rules at national level (Levy, Brown and de Jong, 2010). With reference to Asia, Welford showed in 2005 that although this area had registered a high rate of increase in the past years, however, its contribution to social resposibility was still minor. This lack of activity was accounted for by the legislation which establishes, imperatively, the number of working hours, the maximum number of extra hours and the structure of salary expenses. Also, the author referred to the fact that long hours are a habitual practice in Asia.

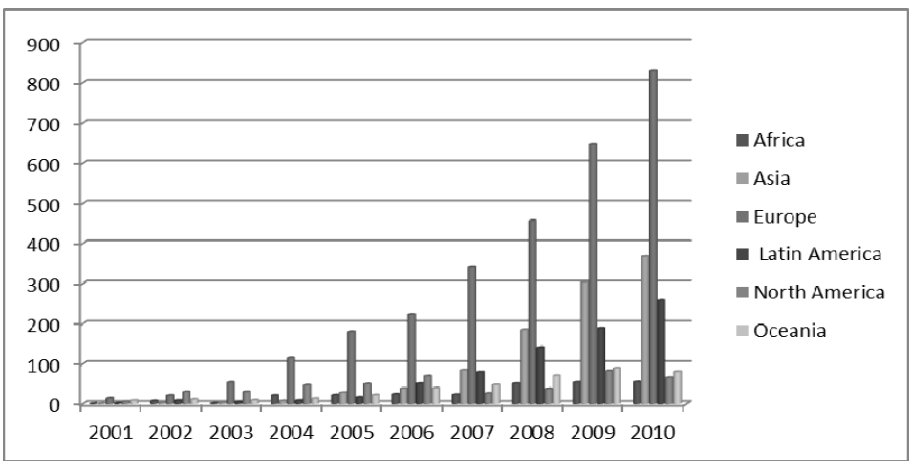
Table 1. Geographic distribution of reporting according to GRI at world level

Year	Africa	Asia	Europe	Latin America	North America	Oceania	Total
1999	0	1	0	0	5	0	6
2000	3	7	1	1	2	1	15
2001	1	1	15	2	6	9	34
2002	8	3	22	9	31	12	85
2003	2	3	54	5	31	10	105
2004	22	8	115	9	47	14	215
2005	23	29	180	17	50	23	322
2006	25	39	223	51	70	40	448
2007	24	85	342	80	27	48	606
2008	51	185	457	141	38	71	943
2009	54	304	647	189	83	90	1367
2010	55	367	829	258	66	81	1656
2013	167	1119	1344	613	439	122	3804
2014	167	1183	1443	619	453	116	3981
2015	47	702	940	418	274	24	2405

Source: Marimon, Alonso-Almeida, and Rodríguez (2012) and GRI database (2016)

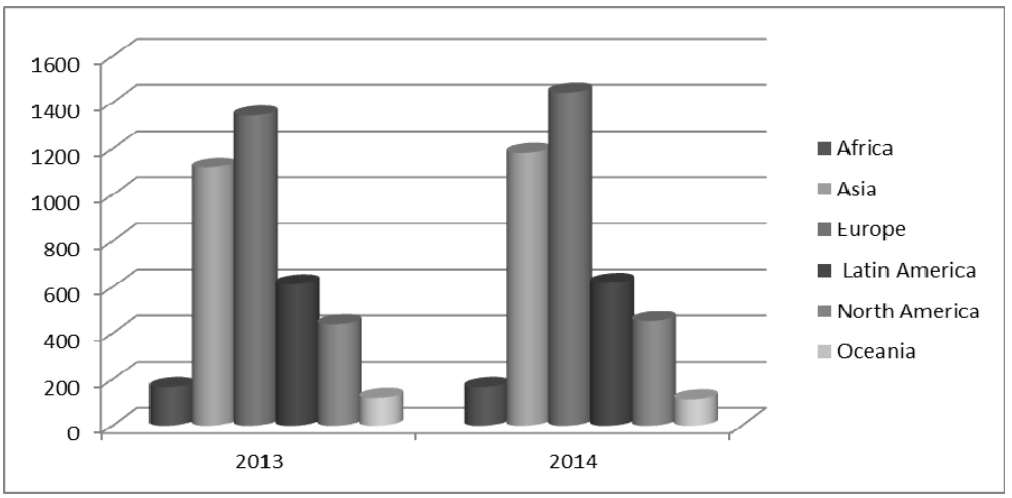
Figures 1 and 2 provide a synthetic representation of the evolution of reporting according to GRI. They capture the hightened increasing trend of this type of reporting until the year 2010, whereas in the period 2013-2014, the increasing trend was maintained, but at a moderate pace.

Figure 1. Evolution of reporting according to GRI during the period 2001-2010



Source: Own processing.

Figure 2. Evolution of reporting according to GRI during the period 2013-2014



Source: Own processing

In our analysis, one element that can be surprising is the low level of reporting according to GRI (as well as the very low increase rate of reporting during the period 1999-2010), registered among countries from North America – an area in which we have been accustomed to think of the USA as a promoter of reports to all categories of stakeholders. One possible explanation could be that although USA grants special attention to activities covered in sustainability reports, it does not need the GRI guide because companies that supply information on social and sustainability policies use other channels. However, during the last time interval analyzed (2013-2014), at the level of North America, a higher increase rate was registered, although the level of reporting fails to come even close to half of the level registered in Europe. It is possible that this rise is the result of the increasingly stronger perception that the latest financial crisis was caused especially by the financial service sector, which is strongly represented in the USA.

Depending on the status of the country in which the reporting company is located, relative to the OECD, we noticed that for the year 2013 (the only one for which the GRI database supplies data), the situation concerning reporting according to GRI is as follows:

Table 2. Reporting according to GRI depending on country status relative to OECD

	GRI - G3	GRI - G3.1	GRI - G4	GRI - Referenced	Total	Pecentage
Member of OECD	771	1,054	45	335	2,205	57.97%
Receives development aid through the OECD Development Assistance Committee (DAC)	421	789	16	215	1,441	37.88%
Non-OECD / Non-DAC	33	109	1	16	158	4.15%

Source: Own processing

We can notice that OECD member countries have the highest number of companies that report according to GRI – 57.97%, followed by countries which receive development aid through the OECD Development

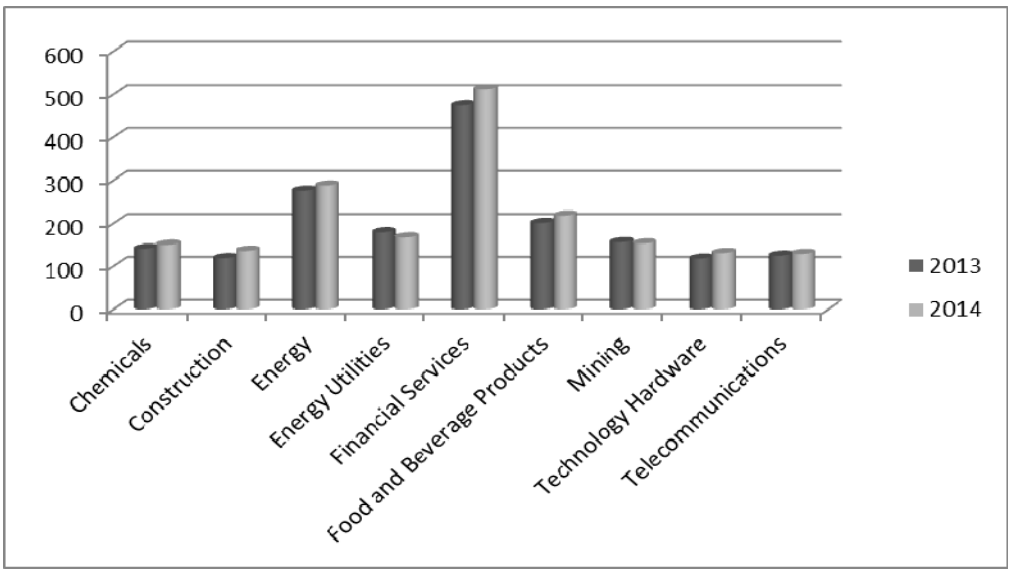
Assistance Committee (DAC) – 37.88%, while the number of firms which report according to GRI in countries which are not OECD members or which do not benefit from OECD support is very low – 4.15%.

5. Reporting according to GRI along sectors of activity, according to the category of firms and types of reports

The conducted analysis showed that reporting according to GRI was adopted by 38 different sectors of activity. Figure 3 indicates an increasing tendency to use GRI in each sector that is in top 9 in terms of reporting according to GRI (together, the analysed sectors represent 47% of GRI reports in each of the analyzed years).

The increasing tendency identified by us confirms the same evolution identified by Marimon, Alonso-Almeida and Rodriguez (2012) in a study that concerned the period 1999-2010. Unlike the mentioned study, which pointed out a hightened increase in reporting according to GRI, especially after 2006 (when GRI - G3.1 was issued), our research highlights a moderate increasing tendency. Although GRI initially emerged especially as a reporting recommendation concerning aspects connected to the enviornment, we noticed, just like Marimon, Alonso-Almeida and Rodriguez (2012) that financial services are the best represented sector over the last years in reporting according to GRI. Ogrizek (2002) suggests that this increasing tendency is the result of the influence of USA, where legal factors and activism establish the lines of action of companies that offer financial services.

Figure 3. Distribution of GRI reports along sector of activity (sectors in top 9 in the 2016 GRI database)



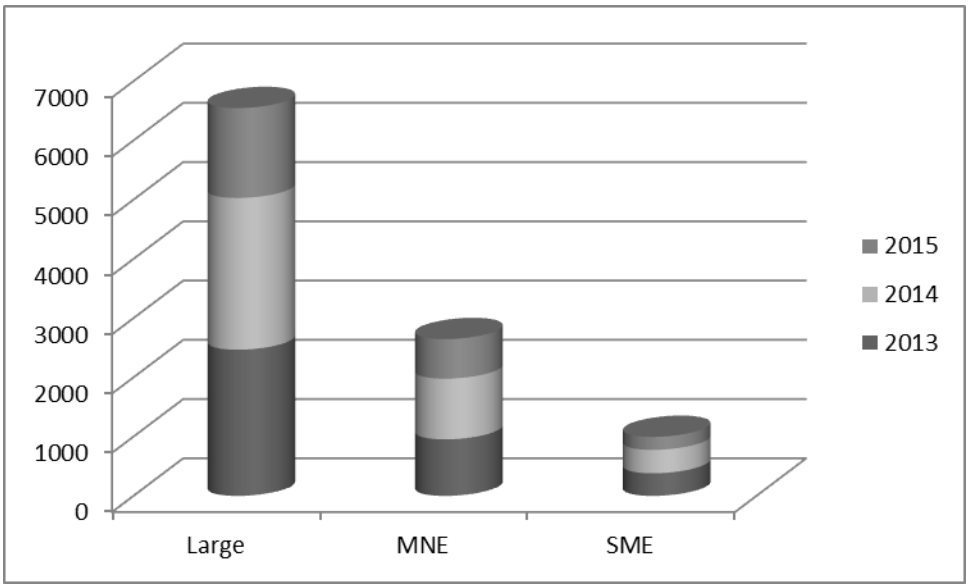
Source: own processing

We noticed that the energy sector (including the oil industry), the chemicals and mining are in the category of top sectors as far as reporting according to GRI is concerned, probably due to the (real or potential) negative influence of these sectors on the environment. Also, we noticed that companies operating in constructions, food and beverage products, technology hardware and telecommunications industries are proactive in publishing corporate social responsibility reports, thus showing a hightened sensitivity to social and environmental problems.

By analyzing the structure of reporting according to GRI relative to company size and its evolution during the time interval covered by our study, we noticed that the top

position is occupied by large companies (which, by the EU definition, have more than 250 employees and a turnover higher than 40 million Euro or a total of the balance sheet higher than 20 million Euro – EU, 2013), seconded by multinationals, followed, in the third position, by small and medium size companies. Similar results had previously been obtained by Preuss and Barkemeyer (2011).

Figure 4. Distribution of GRI reports according to category offirms

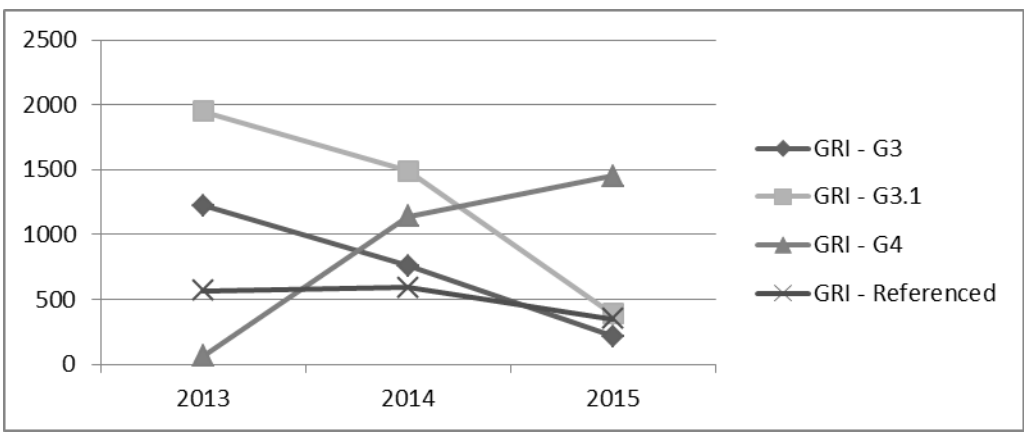


Source: Own processing

The result was predictable given that the process to collect, check and elaborate these reports supposes very high costs.

A final structure analysis aimed to estimate compliance of reports with the GRI guides that are currently applicable (GRI – G3, GRI – G3.1 and GRI – G4).

Figure 5. Comparative situation of the evolution of reports according to their compliance with GRI guides



Source: Own processing

Whereas before the emergence of GRI – G4, one could notice a relatively constant increase of reports prepared according to GRI – G3 and GRI – G3.1, after the publication of GRI – G4 in 2013, the number of reports prepared according to third generation guides dropped, while the number of reports prepared according to GRI – G4 increased. The evolution is not surprising if we consider that the writing up of new guides is carried out after a constant and structured process of consulting stakeholders, among which are especially firms interested in the process of reporting according to GRI. Therefore, any new guide meets company reporting intentions first of all, and subsequently, the information requirements of stakeholders. This context can also explain the relatively constant number of reports that take GRI as a reporting model, without complying with any particular guide.

6. Discussion and conclusion

First, we noticed that companies which operate in Europe and in Asia are ranked on the top position as far as publication of reports written according to GRI is concerned, and they are followed by companies that operate in Latin America.

Our observations confirm certain previous results. Thus, Waddock (2008) identifies the highest rate of GRI adoption in China and explains it by the fact that this country has been accused of disasters and abuse in terms of free competion and human rights; hence, China is concerned with improving its corporate social reporting practices and its reputation in terms of sustainability.

Second, a significant percentage of companies which operate in OECD member countries or in countries that benefit from assistance from the Committee to support OECD development report according to GRI, while companies situated in countries that are not OECD members or that do not benefit from this organization's support report according to GRI in an insignificant percentage.

Third, we noticed that GRI guides are adopted by companies which operate in sectors of high environmental risk (the chemicals, mining and energy). Many of these firms are also very visible on the capital market.

Fourth, we noticed a relatively constant increasing tendency among firms that report according to GRI, with a focus on large enterprises and multinational companies, that have significant resources. As Levy, Brown and de Jong (2010) also show, GRI standards and guides are ignored by small and medium size enterprises because publishing non-financial information is costly and quite complex.

Finally, we identified the firms' tendency to comply with the most recent guides and recommendations for corporate reporting, under the circumstances where several variants are applicable. Therefore, with the emergence of G4, one can notice an increase in reporting according to this guide, paralleled by the decrease in the number of companies that report according to G3. The phenomenon is logical and it was noticed also in the transit stage from G3 to G3.1.

Unlike previous studies that were carried out on a much smaller number of companies (for instance, Marimon, Alonso-Almeida and Rodriguez carried out a study on the GRI database from 2010, which comprised only 1,656 companies), our research used the GRI database from 2016, which comprises a significant number of registrations (the highest number of analyed companies was 5,211, in 2014). The limit was given by the smaller number of years for which we have managed to perform our analysis. However, the results obtained by us agreed with those obtained in previous studies.

Given what we have noticed so far, one can anticipate an increase in the degree of adopting GRI practices, despite the high costs associated to data collection, to report writing and checking (Koerber, 2010). Moreover, certain authors (Brown, de Jong and Lessidrenska, 2009) consider that the process to develop GRI standards will continue and it will benefit from support as long as new guides will be issued, with specific information for certain sectors and countries.

KPMG's latest study (2015) on corporate responsibility reporting shows that the tendency among companies to include more information on corporate responsibility in their annual financial reports is determined by two factors: first, information concerning corporate responsibility is increasingly

more perceived by shareholders as relevant to understand risks and opportunities that are specific to the company and, second, stock exchanges and governments institute requirements for companies concerning the inclusion of corporate responsibility data in annual reports.

Yet, the Volskwagen scandal raises many question-marks concerning what can be hidden in the very detailed and bulky reports that comply with the highest corporate social responsibility standards. Thus, an article by Schwindenhammer (2013) shows that 5 German companies (BASF, Bayer, Daimler, RWE and Volkswagen) fully comply with GRI norms and, in addition, this observance is externally assured by suppliers of auditing services. The study also makes reference to an analysis performed in 2010 by the Institute for Ecological Economy Research, which indicates that firms which comply with GRI are best ranked in the hierarchy of firms that report sustainability information appropriately. However, despite this information supplied by German researchers, the Volkswagen scandal shows that, beyond reports that wish to present a certain image of the company, reality can be much different and, what is more serious, even in contradiction to these reports.

REFERENCES

1. Brown, H.S., de Jong, M. and Lessidrenska, T. (2009), The rise of the Global Reporting Initiative (GRI): a case of institutional entrepreneurship, *Environmental Politics*, vol. 18, no. 2, pp. 182-200, DOI: http://dx.doi.org/10.1080/09644010802682551.
2. Chersan, I.-C. (2015), Study on Practices and Tendencies in Integrated Reporting, *Audit Financiar*, vol. 13, no. 9(129), pp. 91-101.
3. Clarkson, P.M., Overell, M.B. and Chapple, L. (2011), Environmental Reporting and its Relation to Corporate Environmental Performance, *Abacus*, vol. 47, no. 1, pp. 27-60, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6281.2011.00330.x.
4. Elkington, J. (1994), Towards the sustainable corporation: Win-win-win business strategies for sustainable development, *California Management Review*, vol. 36, no. 2, pp. 90-100.
5. EU (European Union) (2013). *Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC*. Retrieved from http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013L0034&from=EN.
6. European Commission (2011). A renewed EU strategy 2011-14 for corporate social responsibility. COM(2011) 681. Brussels: European Commission, [pdf] Available at: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:en:PDF [Accessed 7 February 2016].
7. Global Reporting Initiative (2000), Sustainability Reporting Guidelines, Version 3.0, [pdf] Available at: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/G3-Guidelines-Incl-Technical-Protocol.pdf, [Accessed 7 February 2016].
8. Global Reporting Initiative (2000), Sustainability Reporting Guidelines, Version 3.1, [pdf] Available at: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/G3.1-Guidelines-Incl-Technical-Protocol.pdf, [Accessed 7 February 2016].
9. Global Reporting Initiative (2000), G4 Sustainability Reporting Guidelines. Reporting Principles and Standard Disclosures, [pdf] Available at: https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf, [Accessed 7 February 2016].
10. Global Reporting Initiative (2016), GRI Reports List (Limited Version) - 01.03.2016, [online] Available at: https://www.globalreporting.org/services/Analysis/Reports_List/Pages/default.aspx, [Accessed 7 February 2016].

11. Jamali, D. (2007), The Case for Strategic Corporate Social Responsibility in Developing Countries, *Business and Society Review*, vol. 112, no. 1, pp. 1–27, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/ j. 1467-8594.2007.00284.x.
12. Khanna, M. (2001), Non-mandatory approaches to environmental protection, *Journal of Economic Surveys,* vol. 15, no. 3, pp. 291-324, DOI: http://dx.doi.org/10.1111/1467-6419.00141.
13. Koerber, C.P. (2010), Corporate responsibility standards: current implications and future possibilities for peace through commerce, *Journal of Business Ethics,* vol. 89, nr. 4 (suplim.), pp. 461-480.
14. Konrad, A., Steurer, R., Langer, M.E. and Martinuzzi, A. (2006), Empirical findings on business-society relations in Europe, *Journal of Business Ethics,* vol. 63, no. 1, pp. 89-105, DOI: http://dx.doi.org/10.1007/s10551-005-7055-z.
15. KPMG (2015), Currents of change: The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2015, [pdf] Available at: https://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2015-O-201511.pdf, [Accessed 6 February 2016].
16. Lähtinen, K. and Myllyviita, T. (2015), Cultural sustainability in reference to the global reporting initiative (GRI) guidelines: Case forest bioenergy production in North Karelia, Finland, *Journal of Cultural Heritage Management and Sustainable Development*, vol. 5, no. 3, pp. 290-318, DOI: http://dx.doi.org/10.1108/jchmsd-06-2013-0025.
17. Levy, D., Brown, H.S. and de Jong, M. (2010) The Contested Politics of Corporate Governance: The Case of the Global Reporting Initiative, *Business & Society,* vol. 49, no. 1, pp. 88-115, DOI: http://dx.doi.org/10.1177/0007650309345420.
18. Ligteringen, E. and Zadek, S. (2005), The Future of Corporate Responsibility Standards, *Business and the Environment*, vol. 16, no. 6, pp. 12-13.
19. Marimon, F., Alonso-Almeida, M. del M. and Rodríguez, M del P. (2012), The Worldwide diffusion of the Global Reporting Initiative: what is the point?, *Journal of Cleaner Production,* vol. 33, pp. 132-144, DOI: http://dx.doi.org/10.1016/ j.jclepro.2012.04.017.
20. Ogrizek, M. (2002), The effect of corporate social responsibility on the branding of financial services, *Journal of Financial Services Marketing,* vol. 6, no. 3, pp. 215-228, DOI: http://dx.doi.org/10.1057/ palgrave.fsm.4770053.
21. Perez-Batres, L.A., Miller, V.V. and Pisan, J.P. (2010), CSR, sustainability and the meaning of global reporting for Latin American corporations, *Journal of Business Ethics*, vol. 91, no. 2 (supplem.), pp. 193-209.
22. Porter, M.E. and Kramer, M.R. (2006), Strategy & society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility, *Harvard Business Review,* vol. 84, no. 12, pp. 78-92.
23. Prado-Lorenzo, J.-M., Gallego-Alvarez, I. and Garcia-Sanchez, I.M. (2009), Stakeholder engagement and corporate social responsibility reporting: the ownership structure effect, *Corporate Social - Responsibility and Environmental Management*, vol. 16, no. 2, pp. 94-107, DOI: http://dx.doi.org/10.1002/csr.189.
24. Preuss, L. and Barkemeyer, R., (2011) CSR priorities of emerging economy firms: is Russia a different shape of BRIC?, *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, vol. 11, no. 4, pp. 371 – 385.
25. Risse, T. (2007), Social constructivism meets globalization. In D. Held & A. McGrew (Eds.), *Globalization theory. Approaches and controversies*, pp. 126-147, Cambridge, Polity Press.
26. Skouloudis, A., Evangelinos, K. and Kourmousis, F. (2009), Development of an Evaluation Methodology for Triple Bottom Line Reports Using International Standards on Reporting, *Environmental Management*, vol. 44, no. 2, pp. 298-311, DOI: http://dx.doi.org/10.1007/s00267-009-9305-9.
27. Schwindenhammer, S. (2013), Patterns and Explanations of Corporate Voluntary Norm Compliance: Results from a Structured Focused Comparison of German G500 in the Global Reporting Initiative, *German Policies Studies*, vol. 9, no. 2, pp. 123-160.

28. Waddock, S. (2008), Building a new institutional infrastructure for corporate responsibility, *Academy of Management Perspectives*, vol. 22, no. 3, pp. 87 – 108, DOI: http://dx.doi.org/10.5465/AMP.2008.34587997.

29. Welford, R. (2005), Corporate Social Responsibility in Europe, North America and Asia. 2004 Survey Results, *The Journal of Corporate Citizenship*, vol. 17, pp. 33-52, DOI: http://dx.doi.org/10.9774/gleaf.4700.2005.sp.00007.

Audit financiar, XIV, No. 4(136)/**2016**, *436-444*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

An analysis of corruption: the American continent versus Romania

Silviu DUȚULESCU,
E-mail: silviudemetrius@yahoo.com
Ileana NIŞULESCU-ASHRAFZADEH,
E-mail: ileana.nisulescu@cig.ase.ro,
The Bucharest University of Economic Studies, Bucharest, Romania

Abstract

Corruption has become one of the most vicious mass phenomena, affecting, in most cases, the general wealth of the population. The paper closely surveys a set of measurable variables which have a very high impact over the dimensions of corruption as a phenomenon. Two of the aforementioned variables are part of a bureaucratic component, specific to the public system – the number of taxes, duties and contributions that an economic entity has to pay for the right to conduct business on the territory of a state, and the amount of time assigned for the payment of the duties for a year's interval. The variable, generally called the taxation level, assumes an economic perspective over the phenomenon of corruption, which may be encouraged or, on the contrary, inhibited by the government's fiscal strategy. The last component, called Human Development Index (HDI), assumes a social perspective over corruption, surveying the people's behavior, which is also able to amplify or decrease the dimensions of corruption as a phenomenon. The whole scientific attempt is synthesized in the form of a corruption map, based on the estimated spread of the phenomenon for each surveyed country.

***Keywords**: Corruption, Country charts, Corruption map, American Continent*

***JEL Classification**: C31, D11, O11*

To cite this article:
Duțulescu, S. and Nişulescu-Ashrafzadeh, I. (2016), An analysis of corruption: the American continent versus Romania, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 436-444, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/436.

Permanent link to this document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/436.

Introduction

Corruption is a mass phenomenon having multiple valences. As seen from an economic perspective, corruption may be considered as a threat to the democratic regimes, as it allows violation of social rules, generating social inequities and discrediting governmental institutions, which finally has negative effects over the economic development of a country (Straupenhurst, Ulrich and Strohal, 2006).

Generalized corruption is considered to happen when the general social services, which should be available for the population, are controlled by a small group of people which are intentionally using them for their own personal benefits (Jensen, Li and Rahman, 2010). A very good proof of the destructive potential corruption has when out of control may be found in a Latin-American country, namely Peru, which owns one of the largest gold mines in the world, Yanacocha, but is not able to capitalize this potential for the general wealth of the own population, which, in large majority, lives in poverty. Another proof for the destructive potential of corruption may be found in Russia. According to the Transparency International's report in 2010, Russia was the most corrupt country in G20, being at par with countries like Papua – New Guinea, Congo-Brazzaville or Kenya. From a social perspective, the corruption may be correlated with the power abuse allowed by a public office, for personal or group interest, so as to obtain financial, status-related or image-related advantages. The corruption phenomenon, exactly as a computer hacker, aims the vulnerable areas of the public system, and then illegally exploits them for personal benefits (Raicu, 2010).

A faulty legal system which allows for social inequities and does not require total transparency, may become an aggravating factor for the development of corruption. Corruption flourishes in the absence of transparency, while responsibility and transparency are basic prerequisites for its prevention (Pană and Nişulescu, 2013).

Uslaner (2008) finds that countries having authoritarian regimes also have an increased risk for the development of corruption, when compared to democratic states. Morris (2009) has developed some detailed analyses in this area, surveying the political elites' possibilities to reform and implement measures for the significant decrease of corruption, both in democratic and totalitarian regimes. In order for the corruption to exist, it should act and be functional on two different directions. The first one is the corrupting power, the second is the corruptible power. The tighter the relation between the two, the higher the corruption level. Unfortunately, during the last years, in Romanian top offices were promoted a lot of persons missing a proper moral conduit and showing an open support for the political elites shaping the destiny of the people (Voicu, 2013). The two-directional approach of the corruption as a phenomenon can also be found in the European Commission's report regarding the directives for combating corruption in the private sector. Thereby, the phenomenon of corruption is divided into active corruption, designed to provide economic benefits for the preferential settlement of some issues, while passive corruption involves the passive acceptance or even the request of such economic benefits (Maxim, 2013). The government may be able to limit corruption at the level of companies, by means of an equal treatment for all companies, without size-based discrimination; as an economic entity, in the absence of sales value, profit or employees' number-related constraints, will not be tempted to apply unorthodox methods to place the aforementioned indicators between certain values (Nişulescu and Popescu, 2013).

Whatever the vision that we have on corruption, one of the most powerful tools in fighting this phenomenon is to inform and increase people's awareness about the disastrous consequences corruption may have over the general wealth and life standard.

1. Methodology

The purpose of this research is to support potential local or foreign investors having business operations in Romania and intending to also develop activity over the American continent. It is intended to achieve a quick and easy to interpret tool, which should be able to provide investors an overview of the social and economic environment of the concerned countries, so as the investors may act wittingly based on each surveyed country's profile and tolerance for corruption. The scientific demarche implies the literal sketching of a map of the American continent from the perspective of the corruption level and extension.

There are multiple entities studying corruption at the macroeconomic level, but one of the most prominent

and internationally recognized organizations is Transparency International, which performs yearly charts of all the countries in the world, based on the perceived general level of corruption. Hereby, Transparency International is an information provider, providing rankings of all world countries according to their scores. Such a ranking will be the dependent variable in this study, called "the perceived level of corruption", the other variables will be reported to. For the other four independent variables (the number of taxes and duties, the time resources, the taxation level and the Human Development Index – HDI), which will more or less correlate with the dependent variable, the used data sources will be United Nations Human Development Report and the Paying Taxes Report for 2014, developed by PricewaterhouseCoopers. In developing the current research, the 2014 reports were chosen, as they were the only sources providing detailed and complete information for each analyzed country, so as the correlations could be performed.

The paper assumes as a novelty the fact that the resulting country rankings and the resulting map will be built based on the estimated level of corruption, by means of the four aforementioned independent variables. The first two variables (the number of taxes and duties and the time resources – as number of hours) represent the bureaucratic component of a state which may encourage or discourage the access of a foreign investor on the local market. The two variables are generally in correlation, in that the greater the values of the first variable, the bigger the time resources required for the payment of all the taxes and duties for a year. The next variable, taxation level, which is also oriented on the economic area, like the previous two, refers to the percent of the profit an economic entity has to pay as taxes and duties. The last variable, the HDI, also enclose a social side, as it refers to the actual life standard and development perspectives of an individual, which may shape the person's behavior and contribution to the general level of corruption.

The working procedure for this research implies the use of statistical functions, correlation tools, as well as the Excel Data Analysis tool, which will return some coefficients expressed as percent so as to assess the degree of influence of each of the four dependent values over the dimensions of corruption as a phenomenon. By applying these percent values to each independent variable, followed by the summation of the values of all the four for each country, an ascending sorted chart will be obtained. From comparability reasons, Romania will be included in the 31-countries sample. Thereby, based on successive comparisons to the values recorded for our country, we will be able to perform a highly accurate assessment of the dimension of corruption spread in each of the 31 countries. Based on the average level of corruption for the whole sample, three zones will be delimited as follows:

- Zone one encloses the countries where corruption has significantly lower levels, when compared against the whole sample average;
- Zone two encloses the countries whose score is close to the whole sample average;
- Zone three will enclose the countries having corruption levels significantly higher than the computed sample average.

After obtaining these rankings divided into zones, a map will be built and subsequently commented and analyzed from different perspectives.

2. Results and discussions

As a result of the data collection process for the year 2014, a database was obtained, as synthesized in **Table 1**.

As a result of using the statistical tool over the analyzed population, a set of correlation coefficients were obtained. The squared values of the correlation coefficients resulted as percent values, computed for each dependent variable, are as follows:

- The number of taxes and duties: 8.78%
- The time resources: 7.31%
- The taxation level: 10.12%
- HDI: 73.79%.

The database allows us to identify a few countries which will enter zone three without any doubt, as their values for time resources and taxation level are significantly higher than the average. The first country that stands out is Brazil, where an investor has to spend 2,600 hours a year in order to pay all the taxes and duties. Surprisingly, Brazil has only nine taxes and duties, which renders the average time spent in order to pay a tax or duty to become 280 hours, compared to the 5.12 hours

in Romania. A significant time resource value is also noted in the case of Bolivia, requiring 1,025 hours in order to pay 42 taxes and duties. As comparison, we may focus on Nicaragua, which also has 42 taxes and duties, but a time resource cost five times smaller than Bolivia, with 207 hours.

Significant time resources are also recorded for Venezuela – 792 hours and Ecuador – 654 hours. None of the aforementioned countries gets more than 50 points in the Transparency International chart, paradoxically the higher score being recorded for Brazil – 43 points, which sets this country at the same level as Romania, also having 43 points in the chart of corruption perceived level. At the opposite end of Brazil reside Bahamas, having a yearly time resource value of 58 hours, rendering a spend of 3.22 hours for the payment of a tax or duty, as Brazil was having a value of 280 hours for the same purpose. Second to Bahamas, and the only one also having recorded yearly average time resources under 100 hours is Saint Lucia – 97 hours for 32 taxes and duties, rendering an average of 3.03 hours to pay a tax or duty, while the value for Romania is 5.12 hours. Even if the yearly average tax and duty payment time resource for Romania is over 173 hours under the average of the whole sample, our country is surpassed by the sample average with over 10 taxes and duties.

Table 1. Database with the data pertaining to all the analyzed countries

Countries	Perception of the corruption level	Number of taxes	Time resources	Tax (%)	HDI	Ranking
Antigua and Barbuda	74	57	207	41	0.783	24.86
Argentina	34	9	405	107.8	0.836	41.92
Bahamas	71	18	58	46.6	0.79	11.12
Barbados	74	28	237	40.8	0.785	24.49
Belize	52	29	147	33.2	0.715	17.18
Bolivia	35	42	1,025	83.4	0.662	87.54
Brazil	43	9	2,600	68.3	0.755	198.32
Canada	81	8	131	24.3	0.913	13.41
Chile	73	7	291	27.7	0.832	25.3
Columbia	37	10	203	76	0.720	23.94
Costa Rica	54	22	226	63.8	0.766	25.47
Ecuador	33	8	654	33.9	0.732	52.48
El Salvador	39	53	320	38.1	0.666	52.39
Grenada	63	30	140	45.3	0.750	18.01
Guatemala	32	7	326	40.9	0.627	29.05
Guyana	30	35	256	32.5	0.636	25.54
Haiti	19	47	184	40.4	0.483	22.02
Honduras	29	47	224	39.2	0.606	24.92
Jamaica	38	36	368	44.3	0.719	35.08
Mexico	35	6	334	53.7	0.756	30.93
Nicaragua	28	42	207	64.9	0.631	25.85
Panama	37	52	417	40.5	0.780	39.72
Paraguay	24	28	384	35	0.679	34.57
Peru	38	9	293	36.4	0.734	26.43
Dominican Republic	32	9	324	43.5	0.715	29.4
Saint Lucia	67	32	97	34.6	0.729	13.94
USA	74	11	175	46.3	0.915	19.12
Suriname	36	29	199	27.9	0.714	20.44
Trinidad and Tobago	38	39	210	29.1	0.772	22.29
Uruguay	73	33	310	41.9	0.793	30.58
Venezuela	19	71	792	61.7	0.762	70.94
Romania	43	39	200	42.9	0.793	32.97

Source: Authors' compilation, 2016

A front place is taken by Venezuela, having 71 taxes and duties, the highest value for the whole sample, followed by Antigua and Barbuda – 57 taxes and El Salvador – 53 taxes. Perfect equality and values high above the average a recorded for Haiti and Honduras, having 47 taxes and duties each. The lowest value belongs to Mexico – 6 taxes and duties, followed by Guatemala and Chile with 7 taxes and duties each. Even if the figures for Guatemala and Chile are quite the same, and the yearly time resource are around 43 hours, the Transparency International chart reveals a large gap in the perceived level of corruption for the two countries, where Guatemala scores 32 points, while Chile scores 73. This can be explained by the fact that it is not the bureaucratic components who generate the gap, but the taxation level, which is much larger in Guatemala, and the Human Development Index, which is a lot greater for Chile. Regarding taxation, a quite unusual situation may be observed in Argentina, where the taxation level is 107.8%. In other words, in order to achieve a profit of 100 monetary units, an economic entity has to pay 29.4% as work-related taxes, 3% as direct taxation of profit, and another 75% with different profit-related taxes and duties. High taxation levels are also obvious for Brazil – 83.4% and Bolivia – 68.3%, while the lowest levels are observed in the case of Canada – 24.3% and Chile – 27.7%. The last variable, the Human Development Index (HDI) depicts the life standard of the people and is an important parameter for measuring corruption. Countries with the highest HDI values reside in North America – USA – 0.915 and Canada – 0.913, followed by two Latin American countries – Argentina – 0.836 and Chile – 0.832. Even if the average for the whole sample is 0.734, Romania has a significantly higher value – 0.793.

After applying the percentages to the four dependent variables (the number of taxes and duties, yearly time resources, taxation level and HDI), the result was a series of scores, or rankings, which were used to assign each country to a certain "zone", as depicted in **Table 2**.

Table 2. Countries rankings and zones according to the estimated level of corruption

Country	Ranking	Zone	Country	Ranking	Zone	Country	Ranking	Zone
Bahamas	11,12	1	Chile	25,3	2	Jamaica	35,08	3
Canada	13,41	1	Costa Rica	25,47	2	Panama	39,72	3
St Lucia	13,94	1	Guyana	25,54	2	Argentina	41,92	3
Belize	17,18	1	Nicaragua	25,85	2	Ecuador	52,48	3
Grenada	18,01	1	Peru	26,43	2	Venezuela	70,94	3
USA	19,12	1	Guatemala	29,05	2	Bolivia	87,54	3
Suriname	20,44	1	Dom. Republic	29,4	2	Brazil	198,32	3
Haiti	22,02	1	Uruguay	30,38	2			
Trinidad & Tobago	22,29	1	Mexico	30,93	2			
Romania	**22,97**	**1**	El Salvador	32,39	2			
Columbia	23,94	1	Paraguay	34,57	2			
Barbados	24,49	1						
Antigua & Barbuda	24,86	1						
Honduras	24,92	1						

Source: Authors, 2016

In order to properly establish the three zones, the ranking of Brazil was eliminated, as it was significantly biasing the general average, and the reference value was 29.73 points. Oscillations were permitted around this value, in a general marge of +/- 5 points. Therefore, for the Zone 2, the interval was set between 25.3 points (Chile) and 34.57 points (Paraguay). The countries scoring less than 25.3 points were enclosed in Zone 1, while countries scoring more than 34.57 points were enclosed in Zone 3.

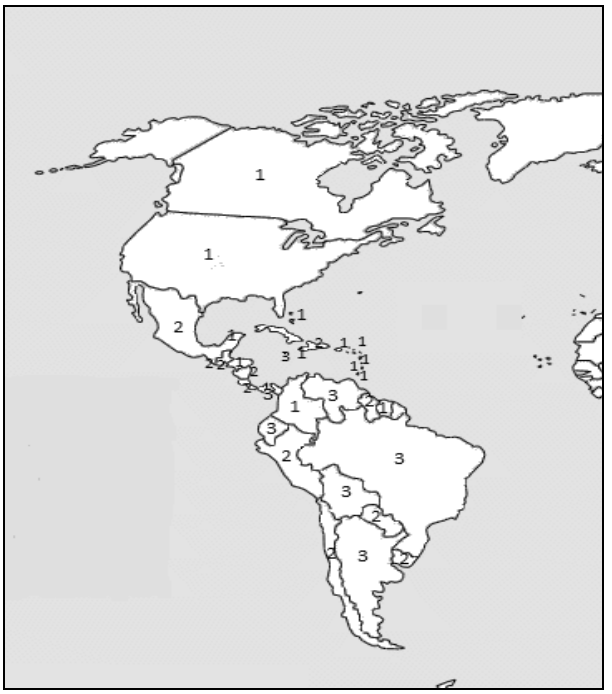
In the "estimated level of corruption" chart, the first place belongs to Bahamas which has the best score – 11.12 points, followed by Canada with 13.41 points and Saint Lucia with 13.94 points. The three aforementioned countries were noticed as having strong positive situations since the build of the database, as Bahamas and Santa Lucia were the only countries with yearly time resources

less than 100 hours for the payment of all the taxes and duties. Canada registered very good scores for the total number of taxes and duties, and also a very good HDI value. As compared against the sample average of 35.58 points, Romania scores 22.97 points, which places the country in Zone 1, together with Trinidad & Tobago, Haiti and Suriname. The lowest score from Zone 1 belongs to Honduras – 24.92 points, while the amplitude of Zone 1 is 13.8 points.

Concerning the Zone 2 (the zone having values close to the average of the sample), the first position belongs to Chile – 25.3 points and the last position belongs to Paraguay – 34.57 points, which renders an amplitude of Zone 2 38.83% lower than the amplitude of Zone 1. Zone 3 encloses the countries with the highest perceived levels of corruption, and also has the highest score variations from country to country. Therefore we can observe the lowest score in Jamaica – 35.08 points and the highest one in Brazil – 198.32 points. Brazil manages to establish the third consecutive record when compared against the other countries enclosed in the analysis. Since the beginning Brazil stood out with a very high number of hours for the yearly time resource – 2600, which rendered an average duration of 288 hours necessary for the payment of a tax, and now it is the only country scoring more than 100 points, a value 5.6 times higher than the average. When comparing with our country, it can be said that while Bahamas's score is just two times lower than Romania's, the score of Brazil is more than 8.63 times higher than our country's. The interesting fact is that, even if it is placed last, Brazil has a number of taxes and duties two times lower than Bahamas and 4.33 times lower than Romania.

Based on the performed analyses and the established rankings, according to the depicted methodology, a corruption map will be built. The map is meant to suggestively and easily present the whole scientific work. The map which encloses the countries of the American continent is depicted in **Figure 1**, and each country is marked with a 1, 2 or 3, according to the zone where is enclosed, based on the estimated level of corruption.

Figure 1. Corruption Map for the American Continent



Source: Authors, 2016

As a short conclusion we can state that in the northern and central parts of the American continent, corruption is at very low levels, while in Central and South America there is an increase becoming more and more pronounced as we advance south. Latin America has the highest levels of corruption, the Zone 3 countries prevailing in this area. Looking at the map as a whole, a certain correlation may be noticed between the economic potential of a country and the corresponding level of corruption, and this is the reason a very thorough research will be performed from this perspective, so as to establish the real level of influence economic potential has over the corruption level. The correlation between the two may prove to be correct even at global level, not only for the American continent. The current investigation of the countries in America is part of a larger research regarding the worldwide levels of corruption and their correlations. The results obtained from America will be compared and correlated with results obtained on the other continents, so as the final result will be a world map of corruption level.

3. Conclusions

Corruption is a mass phenomenon which cannot be isolated between the borders of a country or even a continent, has a cross-border behavior, and based on the authorities' interests and efforts in the area, it may be kept at low levels or, on the contrary, it may develop to very high levels.

Even if corruption is an integral part of people's behavior, it may be increased or suppressed by some specific measures.

As this study reveals, the bureaucratic component of every state plays a central role in the spread of corruption as a phenomenon, and the usual explanation of the fact is that investors value their time very much and, by consequence, they choose to behave immorally by offering money, goods and other advantages to public workers in order to solve their problems as soon as possible. As proof for this hypothesis we have the fact that countries like Brazil and Bolivia which have the highest time resource cost for the payment of duties, also have the highest perceived levels of corruption from the surveyed countries.

Another component having a determinant role in the dimension of corruption is the Human Development Index, which reveals that people, apart from greed and the will to become rich rapidly, also recourse to corruption in order to ensure a decent life standard, or in some situations, even to survive. As proof of this theory are the two countries from North America, having the highest HDI values (0.915 and 0.913), and both having top positions in Zone 1, which reveals very low levels of corruption.

Taxation level may influence corruption by the fact that people may choose to break the social rules not to survive or to save time, but also from pure greed. They consider it is more efficient to commit corruption acts and maximize profits, instead of working more or develop their business. Such countries, having a high taxation level are Argentina and Bolivia, both having some of the last positions of the chart, in Zone 3.

Following this scientific demarche, and also a study previously performed by Straupenhurst, Ulrich and Strohal (2006) it can be confirmed that the economic potential of a country is correlated with the level of corruption in that country. According to the current study, the more developed the country, the lower the level of corruption (as in North America), and the poorer the country, the higher the corruption (as in Latin America).

Even if when the European Union is surveyed for corruption, Romania occupies one of the last places, when compared against American countries, it is situated in Zone 1. The reason may be that Romania recently cut the number of taxes and duties from 113 in 2012 down to 41 in 2013 and to 39 in 2014.

The current research also validates a study (Uslaner, 2008), which stated that countries having totalitarian regimes are more prone to high levels of corruption, when compared to democratic countries. It is obvious that in the countries where totalitarism is quite non-existent (like USA and Canada), the corruption level is low, while in the Latin America regimes are very restrictive and corruption flourishes.

The highest time resources allocated for the payment of taxes and duties are observed in Brazil and Bolivia, while the average duration on the American continent is twice as much as the average duration for Romania.

The average taxation level for the whole sample is 46.43 percent, which is 3.53% higher than the Romanian taxation level of 42.9 percent. An interesting case is the one of Argentina, having a taxation level of 107.8%, which results in the fact that any company without external financial aid is unable to get profit, as the profit tax is only 3%, while the other 104.8% are taxation of the work and various duties.

The lower level of corruption among the surveyed countries is Bahamas, with a general score of 11.12 points, while the highest level of corruption is found in Brazil, which has a score of 198.32 points.

In terms of the estimated corruption level score, Romania falls within Zone 1, ahead of countries such as Colombia, Barbados, Antigua and Barbuda, respectively Honduras.

REFERENCES

1. European Commission (2014), Report from the Commission to the Council and the European Parliament. EU Anti-corruption Report [pdf] Available at: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/e-library/documents/policies/organized-crime-and-human-trafficking/corruption/docs/acr_2014_en.pdf, [Accessed on 6 March 2016].
2. Jensen, N., Li, Q. and Rahman, A. (2010), Understanding corruption and firm responses in cross-national firm-level surveys, *Journal of International Business Studies,* vol. 41, pp.1481-1504, DOI: http://dx.doi.org/10.1057/jibs.2010.8.
3. Maxim, I. (2013), Globalizarea şi criminalitatea organizată, *Revista de investigare a criminalității*, vol. 4, nr. 1, pp. 261-267.
4. Morris, S.D. (2009), *Political Corruption in Mexico: The Impact of Democratization*. Boulder, CO, Lynne Rienner Publishers.
5. Nişulescu, I. and Popescu, L.M. (2013), Research on the financial engineering motivations and methods, and their implications on the information produced, In *Accounting and Management Information Systems Conference Proceedings*, pp. 1134-1147, Bucureşti.
6. Pană, E.C. and Nişulescu, I. (2013), Corruption with emphasis on health system, În volumul *Analele Universității Ovidius, Seria Ştiințe Economice,* vol. 13, no. 1, pp. 250-254, Constanța, Ovidius University Press.
7. PricewaterhouseCoopers (2014), Doing Business Report: Paying Taxes 2014, [pdf] Available at: https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/assets/pwc-paying-taxes-2014.pdf, [Accessed on 6 February 2016].
8. Raicu, F. (2010), Corupția ca factor generator de insecuritate, *Univers Strategic*, vol. 5, no. 12, pp. 204-214.
9. Stapenhurst, R., Ulrich, M. and Strohal, S. (2006), Introduction: Parliamentarians fighting corruption, in R. Stapenhurst, În volumul N. Johnston and R. Pelizzo (editori), *The role of parliament in curbing corruption*. Washington, DC: The World Bank, pp. 1-12.
10. Transparency International Romania (2014), Evoluția indicelui de percepție a corupției în România şi în țările europene, [pdf] Available at: http://www.transparency.org.ro/politici_si_studii/indici/ipc/2014/CPI2014_RO_UE_Grafice.pdf, [Accessed on 6 March 2016].
11. Transparency International Romania (2014), Indicele de percepție a corupției, [online] Available at: http://www.transparency.org.ro/politici_si_studii/indici/ipc/2014/CPI%202014_Regional%20with%20data%20source%20scores_RO.pdf, [Accessed on 6 February 2016].
12. United Nations Development Programme, Human Development Reports: Inequality-adjusted Human Development Index [online] Available at: http://hdr.undp.org/en/composite/IHDI, [Accessed on 6 February 2016].
13. Uslaner, E.M. (2008), Corruption, inequality, and the rule of law: The bulging pocket makes the easy life, *New York: Cambridge University Press.*
14. Voicu, A. (2013), Despre drept, morală şi religie, *Revista de investigare a criminalității*, vol. 4, no. 1, pp. 40-45.

Audit financiar, XIV, No. 4(136)/**2016**, *444-454*
ISSN: 1583-5812; ISSN on-line: 1844-8801

The macro-economic analysis of public goods and their influence in the region of Czech Republic

Richard POSPÍŠIL,
Department of Applied Economics, Faculty of Arts, Palacký University of Olomouc, Czech Republic, e-mail: richard.pospisil@upol.cz

Abstract

In the region of Czech Republic, the provision of public goods is one of the State's most important activities with society-wide impacts. Therefore, the debate on the structure and scope of public budgets is legitimate and ongoing on a society-wide scale. Mainstream fiscal theory considers public goods to be one of the failures of market equilibrium, classifying them as being close to positive externalities. In this case, the activity of the State brings benefits to other entities that are not involved in this activity and do not even directly pay for it. The main characteristics of these goods include irreducibility of their amount in society, non-excludability and non-rivalry. There are a number of goods between purely private and purely public goods which, to varying extents, exhibit both elements. Today, the majority of goods provided by the public sector are of such a nature; as a result, the form of allocation and the subsequent redistribution of resources are crucial when analysing public goods. The present paper analyses public goods in the Czech Republic from an economic and legal perspective using Cost-Benefit Analysis, including their efficiency and society-wide benefits.

Keywords: *Public goods, public economics, benefit, efficiency, free-rider problem, Cost Benefit Analysis, Czech Republic.*

JEL Classification: *E61, E62.*

To cite this article:
Pospíšil, R. (2016), The macroeconomic analysis of public goods and their influence in the region of Czech Republic, Audit Financiar, vol. XIV, no. 4(136)/2016, pp. 444-454, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/136/444.

Permanent link to this document:
http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2016/136/444.

Introduction

Until recently, the concept of public goods and public services had no explicit definition in the positive law of the Czech Republic. The Administrative Procedure Act merely referred to the concept of public use which will be mentioned later. This act, as well as other sources (Hendrych, 2009), only allowed us to indirectly infer legal and economic definition of public (collective) goods, or the "collective consumption goods", in the Czech Republic. This changed on 1 January 2014, the effective date of the Civil Code. However, it only laconically provides that a thing intended for general use is a public thing (i.e. a public good). It is therefore clear that in terms of content and purpose, the definition does not capture the economic essence of public goods.

One of the first definitions of collective goods is mentioned in the neoclassical theory of equilibrium and the Pareto optimality (Pareto and Schwier, 1927), which primarily addresses optimal allocation of resources and their subsequent redistribution to finance collective goods. The post-war period saw the publication of well-known works by Wicksell (1964) and Lindhal (1964), who considered the "integral approach" for all functions of the public sector (i.e. the allocation, distribution, redistribution, stimulation, control and emission functions), that is, the entire chain of activities from taxation to the subsequent use of a public good or service (Mikušová-Meričková and Stejskal, 2014). Also known in the Czech Republic, the pioneering work of Musgrave focusing on issues of Walrasian general equilibrium and general optimum (Musgrave, 1959; Musgrave, 1994) represents another impulse for the development of the theory of collective consumption goods. The theory of collective decision-making on tax allocation and subsequent redistribution was also dealt with by Bowen (1943). All of these, and many other papers, resulted in a solution to the issue of collective decision-making known as the "public choice theory" formulated by Arrow (1963), Buchanan, Tullock and others (Buchanan and Tullock, 1962).

In most cases, these theories are based on market-oriented and liberal economic thinking which does not favour State intervention in the economy. However, they admit the need for such interventions in the form of the allocation of public funds and financing of public goods which are specific in terms of their purpose, creation, financing and use, and thus cannot be produced in a purely market environment. The free market fails in the case of public goods; therefore, the State has assumed responsibility to supply these goods throughout the society. Redistribution, being the result of a political choice, in most cases results in a greater or lesser degree of inefficiency which is justified by the need to address the impacts of income inequality, the free rider problem, or by political reasons in the social area.

The reasons for this inefficiency include the issue concerning the evaluation of ex-post benefit for the consumers of collective goods or of their value. In addition, the basic concept of neoclassical economics is often in contradiction with the observed reality around us (Mikušová-Meričková and Stejskal, 2014). The conclusions of neoclassical economic theories do not necessarily have universal validity given that they disregard the behavioural elements of the analysed economic problems (Mises, 2006).

Another author who has previously dealt with the concept of public goods was Samuelson in his book *The Pure Theory of Public Expenditure* (1954). Public goods bring common benefit in that the consumption of that good by any individual does not reduce the consumption by others. It is this quality that distinguishes public goods from private ones. Later, Samuelson further specified the term in his economics textbooks. It is a commodity whose benefits may be provided to all people without it leading to costs higher than those associated with the provision to one person. The benefits of these goods are indivisible and individuals cannot be excluded from their use (Samuelson, 2010).

Samuelson argued that the benefits of public goods are indivisibly spread across all members of society regardless of whether or not particular individuals wish to buy them. Samuelson's theory named three economic functions of the State: promoting efficiency, fairness and stability. Although Samuelson's classification of goods has been criticized many times and several other classifications were created later, all are based on his original characteristics; this definition was also adopted by the Macmillan Dictionary of Modern Economics (Pearce, 1995). Public goods are defined

primarily by the nature of their consumption rather than by how they are produced or financed. The fact that these goods are consumed by all consumers at the same time and in aggregate allows the conclusion that their consumption by one consumer does not reduce the consumption by others and therefore an extra unit of consumption involves zero (or near-zero) marginal cost.

This paper aims to analyse the concept of public goods from an economic and legal perspective and to quantify and define the function of public goods in, and their benefits for, the society. In order to achieve this aim, we have employed the CBA – Cost Benefit Analysis, as the most suitable input-output method for public budgets and public goods and their temporal discounting.

1. Benefit of public goods and its function in society

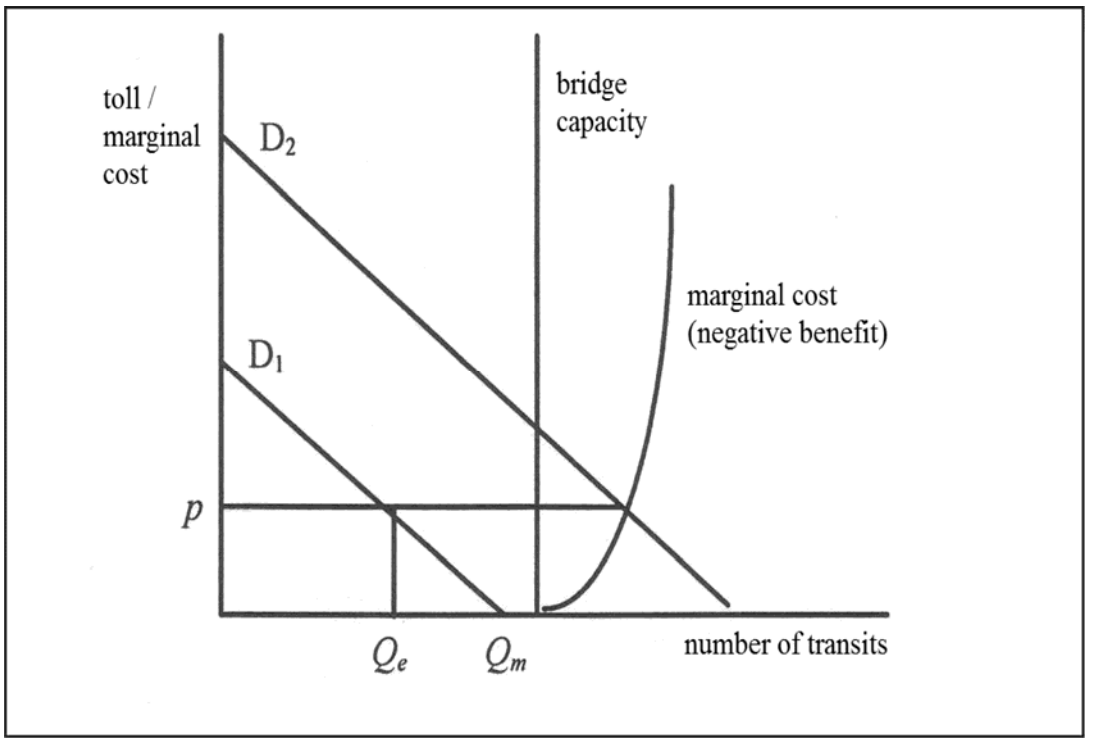
The above characteristics clearly show that it is impossible to force consumers of purely public goods to express their preferences through price because the market price of these goods does not exist and that there is non-rival consumption among consumers. Therefore, there is a real possibility of the "congestion effect" as the growing number of fiscal unit members leads to exceeding the capacity of the facility providing these goods and subsequently results in a sharp decline in the quality of consumption. This is due to the fact that if a good is provided gratuitously and its market price is neither known nor required, its consumption is likely to be higher than the effective consumption level, as consumers will require the good up to the point of zero marginal benefit and will disregard the real, non-zero cost of production.

This concept of public goods, now widely accepted, was complemented by Stiglitz (1986) to include the free rider problem. Stiglitz argued that a free rider is an individual who consumes and uses a public good without paying for it. As a result, he benefits from those individuals who are willing to contribute to the public goods (e.g. indirectly through the tax system). Free riders cannot be excluded from consumption. The cost of exclusion from consumption would be disproportionate. Other essential features and characteristics of public goods include zero or very low marginal cost of providing additional units of the public good. For example, the cost of flood protection measures will not increase even if the number of residents in the flood area increases by one. According to Stiglitz (1986), the second key feature is that it is essentially very difficult, or even impossible, to exclude individuals from the use of a public good. Therefore, the price system cannot act as a tool to "allocate" (provide) goods to consumers which, considering a competitive market, leads to a Pareto optimal quantity of goods because the good can also be consumed by an individual who has not paid for it. There is no reason why individuals should uncover their true willingness to pay. Such an individual can rely on benefiting from the consumption of those who are willing to pay. The provision and subsequent use of this good is therefore characteristic for being non-excludable.

Non-excludability is a traditionally indicated characteristic of public goods. Yet, today it can be technically defined (particular individuals can be excluded from consumption). These changes often result from changing technologies. For example, the development of cable television allows efficient and selective collection of fees for watching certain programmes, or computers significantly reduced the cost of collecting certain fees so that it is now possible to charge higher fees during rush hour or tolls at different rates, different times and for different cars, etc. (Stiglitz, 1997).

In this case, it is advisable to analyse whether or not the exclusion from consumption through prices is desirable or useful if the exclusion of an additional consumers does not reduce the overall benefit from the consumption of the good. In the case of non-rival consumption with zero marginal cost of consumption of an additional unit of the good, it is Pareto optimal to enable the consumption to all consumers whose benefit is greater than zero. In this case, exclusion is technically possible, but causes the loss of benefit as shown in **Figure 1**.

Figure 1: A good where exclusion is technically possible, but not desirable



Source: Malý,1998

It is technically possible to collect toll to cross a bridge. However, if the bridge has sufficient capacity (demand D_1), it is not desirable to restrict the number of passages. If, nevertheless, toll *p* is introduced, the area under the demand curve D_1, delimited on the *x-axis* by the interval $[Q_e, Q_m]$, will symbolize the loss of benefit. Demand exceeding the capacity of the bridge will lead to negative benefits, the benefit of the consumers will decrease (congestion effect, resulting in e.g. extended travel time). At that moment rival consumption occurs and market price could possibly regulate the number of passages (Malý, 1998).

Measurement and evaluation of the benefit in the provision of public services is complicated mainly due to the quantification of outputs and outcomes. Measuring the efficiency of public services is particularly challenging because they are often provided without direct payment by consumers or at a subsidized price. Therefore, measuring the efficiency and performance of the public sector has always tended to marginalize the outputs and results and focus only on the size of the inputs. However, this approach is now obsolete and today we can use multiple ways to measure output and efficiency in the public sector (Benčo and Kuvíková, 2011).

Measuring the efficiency of providing public goods and services employs a range of methods from a wide range of input-output methods. The CBA is a measurement method which is probably the most suitable for the public sector and public projects. This method is based on a comparison of all considered costs and benefits of a given project, regardless of their addressee. Therefore, it is also referred to as the social form of cost-benefit analysis, with inputs and outputs being measured in units of value. Benefits are understood as any increase in utility, while, conversely, costs are understood as its decrease. The method can also be defined as a set of practical methods of optimal choice in the field of public economics respecting the criteria of maximum net profitability, all of the considered costs and benefits being expressed in monetary terms, whether directly or indirectly.

Identifying and measuring the total cost of a certain public programme (good) is not easy because measuring is necessary at several levels and in different ways. Likewise, it is relatively difficult to identify and quantify their benefits (utility) which follows from their diversity and, in some cases, from difficult measurability. Benefits represent the sum of satisfaction of individuals or groups of individuals which are provided by a particular public programme (good). Applying the CBA method is therefore dependent on the ability to define the overall costs and benefits and on the possibility to assess them, preferably in monetary terms for easier comparison.

As individual costs and benefits do not arise at the same time, but are usually spread over several years, they must be discounted with regard to the time factor. The later a benefit is available, the smaller the discounted factor. The present value will increase during the year to the future value depending on the interest rate:

$$FV = PV * (1 + r), \quad (1)$$

where:

PV – present value,

FV – future value,

r – interest rate.

In the *n*-th year, the FV is expressed as:

$$FV = PV * (1 + r)^n, \quad (2)$$

where:

n – number of years a public programme (good) provides a benefit.

Subsequently, we need to compare the benefit of the already defined and quantified costs and benefits:

$$\sum_{t=0}^{T} \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} > 0, \quad (3)$$

where:

t – time period,

T – time horizon, where a public project (good) completes its economic life,

Bt – benefit in period t;

Ct – cost in period t;

r – interest rate.

The above equation implies that the public project (good) is economically beneficial if the discounted value of the benefits exceeds the discounted cost. The impact of the amount of the provided public good *q* per one economic entity can be expressed as *CV* (compensating variation), which expresses unit welfare, change of benefit for one member of society, or the quantification of flows that would occur if the supply or demand of one member of society changes while maintaining the current volume of benefit.

The change in total welfare can then be expressed as follows:

$$\Delta W(\Delta q) = w1CV\ 1\ (\Delta q) + w2CV\ 2\ (q) + ... + wnCV\ n\ (\Delta q), \quad (4)$$

where:

CV^e – compensating variation induced by changes in the availability of a particular good *q* belonging to entity *e,*

W^e – weighting of individual *e*-th *CV* impacting the welfare function.

The provision of public goods is one of the tools to multiply government spending. This case concerns an increase in GDP due to an increase in government provision of public goods by one *koruna*. The government's initial purchase of public goods sets in motion a chain of costs, so that one additional *koruna* in government spending will have the same effect as an additional *koruna* in investment.

If people consume *r* from each additional *koruna*, the overall multiplicative chain will look as follows:

$$1 + r + r^2 + \ldots = 1/1–r = 1/1–MPC = 1/1–MPS \quad (5)$$

where:

MPC – marginal propensity to consume

MPS – marginal propensity to savings

However, the multiplier works both ways. If the government decreases the provision of public goods, then there will be a decline in GDP equivalent to the multiplier effect, maintaining constant taxes and other influences (ceteris paribus). This should be borne in

mind when applying restrictive fiscal policy and reducing spending on public goods.

There are many important aspects other than just the zero marginal cost of consumption. These include, for example, the fear of high income inequality. Limiting consumption is then considered to be socially undesirable, as it would be impossible for less well-off individuals to afford the consumption. For this reason, goods regarded as public include health care or rent-regulated housing, even if the marginal cost of providing such a good is definitely neither zero nor negligible. With regard to the foregoing, Hirshmann (1981) noted that changes in the consumption of public goods also occur due to changes in consumer tastes. He demonstrated that in history, there have been periodic variations favouring one or the other way of providing goods – privately or publicly. When consumers find that private goods do not fully satisfy them, they start focusing more on public goods. However, their expectations often remain unsatisfied even in the public sector and, as a result, consumers again return to private goods after some time.

The concept of public goods was defined similarly by Hyman (1990). He was more concerned with the relationship between the non-excludability and non-rivalry. Non-rivalry is especially a characteristic of pure public goods where quality is indivisible. Consumption by one user does not diminish the possibility of another user to consume the good, i.e. it is impossible to physically reduce the good. At the same time, Bénard (1990) distinguished two characteristics of a good: the manner of its allocation and the manner of its consumption. According to the institutional criteria, Bénard (1990) classified goods as market goods, impurely market goods and non-market goods. The criterion to distinguish between these types of goods is the presence and characteristics of the market price as the allocation mechanism. The price of market goods (which are dominant in mixed economies) is the result of interaction between supply and demand. In the case of institutional classification, a political decision on how to provide the goods is important. In principle, it is possible to decide to provide any good in a non-market way or directly or indirectly intervene in the price and availability of the good. These government interventions may aim to promote as well as discourage consumption. In other words, it is about how the goods reach the consumer, which can be set up by methods other than pricing tools, such as political decisions or legislation.

2. Economic criterion to classify goods

The existence of public goods is one of the signs of market failure. The market system, i.e. the competitive environment, is characteristic for legal or natural people deciding on production, consumption and the allocation of private funds. If the private sector is unable to provide certain services because it is impossible to make a profit, those services must be provided by the State and territorial self-governments (i.e. public administration). This is referred to as “allocation activity”. Providing these public services (goods), which we call pure or mixed, falls under the responsibility of public authorities at the national, regional and local levels. The range of competencies is established by law. It includes the actual public administration, education, healthcare, social services, social housing, justice, police, military, culture and heritage conservation, physical education and sport, science and research, public transport, communications, information systems and media, water management – including the regulation of water flows and other activities – environmental protection, and possibly also energy management (Peková, Pilný and Jetmar, 2008).

The economic criterion considers the way goods are consumed as well as what happens to the benefits provided by the consumption of the goods. It classifies goods into pure public (more specifically, pure collective), mixed and private. McKenzie and Tullock (1978) believed that public goods are those where the benefits provided by the consumption of such goods are shared by a particular group (such as the inhabitants of a country, region, city, etc.) as a whole when the good is provided to or consumed by one person. Examples often include goods such as national defence and efficient public administration at the national level and the traditionally mentioned lighthouses, street lighting or controlled intersections at the local level. Although the classification of criteria to economic and institutional ones is clear and logical, its schema presents a certain problem. Practice, as well as economic papers, often do not distinguish between “non-market” and “public”; more specifically, the term “non-market goods” is generally not used.

The above has been developed and refined by a note made by Malý (1998), previously presented by Sandler (1977), which concerned the fact that only few public

goods are purely public, i.e. those that simultaneously and cumulatively meet the conditions of non-rivalry and non-excludability. For example, if the army is concentrated in the north, people from the south may not be as protected as those in the north. Even the often-mentioned lighthouses were typically operated by the private sector in the past. Therefore, it seems that Samuelson's pure public goods play rather an important role as one of the poles between which there are a large number of real, existing mixed goods.

So the question becomes how to classify these observable goods. One of the many possible approaches is to take into account the characteristics of public goods. The classification then takes the following form as shown in **Table 1**.

Table 1. Schematic classification of goods

Consumption	excludable	non-excludable
rival	A	B
non-rival	C	D

Source: Author's compilation, 2016

Pure public goods are symbolized by category D. Category A represents pure private goods. Goods falling under category B exhibit rivalry in consumption, but exclusion is difficult or impossible. Freely accessible resources are a good example. Contrary cases are illustrated by category C. These goods are non-rival, although exclusion from consumption is possible. If capacity has not been depleted, the passage of another vehicle over a bridge does not diminish the benefit of the others; however, exclusion can be done relatively easily by introducing toll. The same applies e.g. to theatre performances, pools etc. In these cases, market mechanism can be applied, although it can lead to inefficiency. However, that does not mean that in all these cases market failure must be remedied only by state intervention. The efficient provision of these goods can also be addressed by a private initiative. Developed by Buchanan (1965), the theory of clubs serves as the best example: the theory determines the conditions for the optimal production of category C goods where they are produced within a group of consumers.

According to the manner of distribution and redistribution of public goods, we can, in principle, classify public goods into pure public and mixed ones. The consumption of pure public goods is automatic by their nature, as they are goods of pure collective consumption (e.g. the army). Their characteristics include, in particular, the impossibility to exactly determine the share of an individual in the consumption of a particular public good, as well as to prevent an individual from consuming the good (that is, an individual cannot be excluded from consumption). This characteristic is referred to as the indivisibility of consumption, which leads to non-excludability and is associated with non-rivalry (i.e. non-competitiveness) among consumers or users of a public good.

The quality of a public good is indivisible. Consumption of a good or service by one user does not prevent other users from the possibility of consuming it. However, excessive consumption of the good may lead to a decrease in its quality for all. An example is the congestion of a road (hence the congestion effect) resulting in slower traffic and other related aspects.

It is impossible to measure the consumption of a pure public good and determine the share of individual consumption, i.e. determine the amount of a "user fee" charged for the good or service. At the same time, the marginal cost of consumption of such a good is zero, or near zero. Stiglitz therefore argued that it is ineffective, as well as socially undesirable, to reduce the consumption of such a good. An example is the introduction of toll to cross a bridge. In this case, it is technically possible to introduce a toll; however, marginal cost (up to the maximum bridge capacity) of an additional car to cross the bridge is zero. Their introduction would only lead to a reduction in the overall social benefit, as part of the drivers would bypass the bridge and congest local roads.

Identically to pure public goods, mixed goods have the nature of collective consumption goods. The benefit from the consumption of such a good is individual. Unlike in the case of pure public goods, it is mostly possible to determine the exact share of a consumer in its consumption. It is therefore possible to determine a kind of "user fee" for consumption. Again, the term "free rider" comes into play, i.e. someone who consumes and uses a service or good without paying. However, quality (or standard) is indivisible. For example, the more pupils in a class, the lower the quality of education (compared to a class with fewer pupils).

Based on the manner of their consumption, mixed goods can also be divided into optional and mandatory

consumption. In the case of optional consumption, consumers may decide whether or not they want to use the service; therefore, they have a choice. For example, they may choose the preferred medical facility or school, whether they will go by public transport or which social service they will use. This is different in the case of mandatory services. Here, the State (i.e. public administration) lays down certain rules, thus determining the manner in which consumers are to use a particular good. An example is the system of basic education which has a mandatory duration, manner, etc.

3. General and special use of goods

As already mentioned above, the legal regulation governing public goods was introduced only on 1 January 2014 in the new Civil Code. Previously, the Administrative Procedure Act only provided for "public use". The issue of public use relates to both public and private law and represents one of the borderline areas between the two. Public use is understood as the use of generally accessible material goods which corresponds to their intended purpose by an unlimited number of users.

Depending on the creation of the possibility of public use, we can distinguish two types of public use: general use and special use. General and special use are of public nature – the specific use of a material good intended for public use is not affected by the expression of the will of the owner (Hendrych, 2009). The user must also use the good in a way that does not preclude the use by other (even potential) users. Use that might limit the other users to an extent other than usual should be regarded as special use, or as prohibited conduct.

The legal possibility of general use arises directly from the law. Its content can be determined positively, or it may follow from various public-law restrictions relating to the protection of the interests, which have the nature of special interests in terms of the use itself. Alternatively, general use may not be specified by a legal regulation at all. In this case, one can conclude that such use must be usual given the intended purpose determined by the nature of each particular material good. For example, road users are, *inter alia*, obliged to adapt their behaviour to the construction and technical condition of the road. They are obliged to behave considerately and in a disciplined manner not to put the life, health or property of other persons (i.e. the other road users) at risk.

The creation of the legal possibility of general use for a particular user is not connected to any expression of the will of any public administration executor, i.e. no administrative action.

In contrast, the permission of special use for a particular user is created based on an administrative act issued by the competent administrative authority and is always created for the intended user – the act's addressee. The content of special use mainly follows from the said administrative act which usually has the nature of a permit. It defines the manner and duration of the special use; the law may also provide for modes – conditions of special use.

Public use concerns material goods – both natural goods and things created through human activity. They may include water, roads, public spaces, landscape, forest, some types of energy, radio spectrum, etc. For example, public places involve squares, streets, marketplaces, pavements, public greenery, parks and other areas accessible to everyone without restriction, i.e. intended for general use, and regardless of the ownership of the area. The definition of a public space (as can be seen) consists of a demonstrative definition of public space under the condition of "accessibility to all without restriction". The imperative requiring a judicial act to be determinate demands that a generally binding ordinance determine such a space as accurately as possible, i.e. so that its location is specific enough and does not allow multiple interpretations. Public space is thus defined, regardless of the ownership of the immovable property where the public space is located. The designation of private property as a public space by a generally binding municipal ordinance cannot therefore be considered as equivalent to expropriation, or forced restriction of property right within the meaning of the Charter of Fundamental Rights and Freedoms.

Public use can therefore also apply to material goods which are privately owned. These may include parts of public spaces, such as the right to go through a passageway without the obligation of creating an easement. In these cases, public use may be restricted in some way (especially in terms of time – the public use of passageways may not be possible at night, etc.). In the case of certain material goods, the owner of such goods is completely irrelevant. The general use of forests applies both to State- or municipality-owned

forests, as well as to private forests (Hendrych, 2009). For example, everyone has the right to enter into a forest at their own risk, pick berries and collect dry twigs lying on the ground for their own use. In doing so, they are obliged not to damage the forest, interfere with the forest environment and to follow the instructions of the owner or lessee of the forest and his employees. Applicable law also regulates access to the countryside. Everyone has the right to free passage across land in the ownership or lease of the State, municipality or another legal entity as long as they do not cause damage to property or health of another person and do not interfere with the rights to the protection of personality rights or neighbours' rights. In the exercise of such a right, they must comply with the laws and respect the legitimate interests of the owner or lessee of the land. Arable land, meadows and pastures are excluded from this at a time when it may cause damage to the land cover or soil, or during pasture.

4. Financing of public goods

Historical research used public goods as an example to illustrate their existence. Lighthouses save lives and cargo, so it is most effective to provide for lighthouses gratuitously, because warning one ship of a danger costs the same as warning another one (Samuelson, 2010).

When Coase (1974), a British economist, described the history of lighthouses in England and Wales and found out that they were operated by private entities, the original view of lighthouses as a public good somewhat changed. Coase (1974) found that English lighthouses were operated under licenses granted by the king, and were financed by government "light fees" imposed on ships that were using ports in the vicinity. Coase (1974) concluded that, contrary to the view of many economists, the lighthouse service may also be provided by a private entity. In this case, we can see that if the provision of a public good can be associated with another good or service and if the government grants the right to collect fees to private entities, there may be an alternative way of financing the public good (Ochrana, 2011).

At present, public goods are overwhelmingly financed from public funds and their independent existence is predicated on the existence of public finances and the State's ability to allocate resources. This does not mean, however, that they are financed exclusively by these funds. Another way of providing for public goods is through non-profit organizations that are established for this purpose by the State or local self-governing units, i.e. municipalities or regions. This funding is used in the case of a non-competitive environment where we cannot select a supplier, if the monopoly of a private enterprise is undesirable, or in the case of essential services, particularly preferred public goods for which it is necessary to ensure their absolute reliability (e.g. education).

In the case of public goods, essential aspects also include the public administration authority as well as the type of public funds used to finance the particular good. The State budget (through the Ministry of Transport) is used to finance, e.g., the construction and repair of motorways; by contrast, the construction and repair of 1st-class roads are financed by higher territorial, self-governing units (regions). The same applies to the financing of public universities, secondary schools and primary schools. Public universities are financed from the state budget through the Ministry of Education, Youth and Sports, secondary schools are financed from the budgets of higher territorial self-governing units and primary schools from the budgets of local territorial self-governing units (municipalities).

This financing method also applies in cases where it is impossible to find (e.g. in a selection procedure) a private legal or natural person willing to provide these public goods to citizens (Pospíšil, 2013).

Public goods are also provided through State and municipal enterprises, especially when providing goods difficult to be classified under market goods – the "half-market goods", where the market fails in their provision (an example being the generation of heat or maintenance of greenery) (Strecková, 1997). Another way of financing includes a joint venture, e.g., between two municipalities (micro-regions, voluntary associations of municipalities), or a joint venture between a municipality and the private sector, funding through contracts awarded to the private sector in a competitive environment based on a selection procedure, or funding through the civil sector represented by publicly beneficial organizations.

When providing for various public goods for citizens, the individual levels of public administration establish organizations, which primarily operate on a non-profit basis – these include subsidized organizations, charitable organizations and organisational components of the State, municipalities and regions. The provision of public goods becomes decentralised as the State

delegates its responsibility for the provision of certain public goods to individual levels of territorial self-government.

Conclusion

Public goods are considered a market failure and, in terms of the types of market failures, they represent the most common type of market failure throughout the economy. They have an undeniable society-wide impact and the participation and role of the State or its components as the main provider of public goods has been permanent and undeniable since the 1930s. Before then, public spending was mainly channelled to defence and foreign policy, but since the crisis of the 1930s the State's activities have refocused primarily to the public sector, the provision of public goods and services and to the social area. This is also reflected in the degree of redistribution of allocated resources, which was increasing throughout the 20th century.

When allocating resources and subsequently providing public goods, society, represented by the government, must decide:

- What types of public goods will be provided by each level of public administration;
- What quantities of a particular public good will be provided, or the total population for which a particular public good will be provided to reach "economies of cost sharing" and minimize the loss of the effect of centrally provided public goods;
- What standard of public goods can be provided given the limited amount of public funds.

Mixed goods – meaning those that are irreducible and excludable or reducible and non-excludable – may be and are of a divisible nature (in some cases) and of an indivisible nature (in other cases). Where it is possible to value (quantify) the consumption of a mixed good, it is also possible to determine a user fee per unit of consumption of such a good. Their consumption is then either:

- Optional – individuals can independently decide whether or not they will use the public good (public transport). These types of goods are provided to citizens for a user fee which is modified by price. This is because mixed goods do not pass through the market. They are not provided for profit and therefore they are provided to users for a user fee calculated on a non-profit basis.
- Mandated by the State (the law) – this primarily applies to preferred goods such as basic education. Their financing involves public budget funds. These types of goods are primarily funded from taxes while using redistributive relations within the system of public budgets. Therefore, it is sometimes referred to as redistribution services or redistributed (public or mixed) goods.

The main defining feature of public (and mixed) goods is the nature of their consumption rather than the nature of their production or financing. The consumption of "pure public goods" is fully irreducible among individual consumers making it difficult to exclude anyone from consumption through the price mechanism. The fact that these goods are consumed by all consumers at the same time and in aggregate allows the conclusion that the consumption of one consumer does not reduce the consumption of others. The marginal cost of producing an additional unit of the public good and its use is therefore zero. This characteristic logically leads to a lack of interest of the private sector in the production of such goods as well as the efforts of consumers to participate in the allocation of funds for their financing.

Acknowledgement

Work on this article was supported by the grant from Philosophical faculty of Palacký University, IGA_FF_2015_014, "Continuities and Discontinuities of Economy and Management in the Past and Present".

REFERENCES

1. Arrow, K. (1963), *Social choice and individual values*, 2nd Edition, London, J. Wiley and Sons.
2. Bénard, J. (1990), *Veřejná ekonomika,* Praha, EÚ ČSAV.
3. Benčo, J. and Kuvíková, H. (2011), *Ekonomika verejných služieb*, Banská Bystrica, Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta.
4. Bowen, H. (1943), The Interpretation of Voting and the Allocation of Economic Resources, *Quarterly Journal of Economics,* vol. 58, no. 1, pp. 17-26, DOI: http://dx.doi.org/10.2307/1885754.
5. Buchanan, J. and Tullock, G. (1962), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy,* Detroit, Michigan University Press.

6. Buchanan, J. (1965), An Economic Theory of Clubs, *Economia*, vol. 32, no. 125, pp. 67-79, DOI: http://dx.doi.org/10.2307/2552442.
7. Coase, R. (1974), The Lighthouse in Economics, *Journal of Law and Economics,* vol. 17, no. 2, pp. 357-376, DOI: http://dx.doi.org/10.1086/466796.
8. Hendrych, D. (2009), *Správní právo*, 7 vydání, Praha, C.H. BECK.
9. Hyman, D. (1990), *Public finance: A Contemporary Application of Theory to Policy*, Oak Brook, Illinois, The Dryden Press.
10. Malý, I. (1998), Veřejné statky a veřejně poskytované statky, *Politická ekonomie*, vol. XLVI, no. 6, pp. 861-868.
11. McKenzie, R. and Tullock, G. (1978), *Modern Political Economy: An Introduction to Economics*, New York, McGraw – Hill Book Company.
12. Lindhal, E. (1964), *Just Taxation – A Positive Solution. Classics in The Theory of Public Finance*, 3rd Edition, London, Macmillan & Co. ltd.
13. Mikušová-Meričková, B. and Stejskal, J. (2014), Hodnota statku kolektivní spotřeby, *Politická ekonomie,* vol. 45, no.2, pp. 216-231, DOI: http://dx.doi.org/10.18267/j.polek.947.
14. Mises v, L. (2006), *Lidské jednání: Pojednání o ekonomii*, Praha, Liberální institut.
15. Musgrave, R. (1959), *The Theory of Public Finance*, London, McGraw-Hill Book Company.
16. Musgrave, R. (1994), *Veřejné finance v teorii a praxi,* Praha, Management Press.
17. Ochrana, F. (2011), Ekonomika a řízení odvětví veřejného sektrou, Praha, Ekopress.
18. Pareto, V. and A. Schwier. (1927), *Manual of Political Economy*, New York, A.M. Kelley Pubs.
19. Pearce, D. (1995), *Macmillanův slovník moderní ekonomie*, Praha, Victoria Publishing.
20. Peková, J., Pilný, J. and Jetmar, M. (2008), *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*, 3. Vydání, Praha, ASPI.
21. Pospíšil, R. (2013), *Veřejná ekonomika – současnost a perspektiva*, Praha, Professional Publishing.
22. Samuelson, P. (1954), The Pure Theory of Public Expenditure, *The Review of Economics and Statistics,* vol. 36, no. 4, pp. 19-32, DOI: http://dx.doi.org/10.2307/1925895.
23. Samuelson, P. (2010), *Ekonomie*, 18. Vydání, Praha, Svoboda.
24. Sandler, T. (1977), Impurity of Defence. An Application to the Economics of Alliances, *Kyklop*, vol. 30, no. 3, pp. 37-56.
25. Stiglitz, J. (1986), *Economics of the Public Sector*, W.W Norton Company.
26. Stiglitz, J. (1997), *Ekonomika veřejného sektoru*, Praha, Grada.
27. Strecková, Y. (1997), *Teorie veřejného sektoru*, Brno, ESF Masarykova univerzita.
28. Wicksell, K. (1964), *A New Principle of Just Taxation. Classics in the Theory of Public Finance,* 3rd Edition, London, Macmillan & Co. Ltd.

DATA

1. Charter of Fundamental Rights and Freedoms, Article 11(4)
2. Act no. 114/1992 Sb., on nature and landscape protection, Section 63(2) to (4)
3. Act no. 289/1995 Sb., the Forest Act, Section 19(1)
4. Act no. 13/1997 Sb., on roads, Section 19
5. Act no. 128/2000 Sb., on municipalities (Municipal Constitution Act), Section 34
6. Act no. 361/2000 Sb. on road traffic, Section 4(a).
7. Act no. 500/2004 Sb., the Administrative Code.
8. Act no. 89/2012, the Civil Code, Section 490

Camera Auditorilor Financiari din România