

audit

FINANCIAR

Anul XV, nr. 145 - 1/2017

1/2017

- **Evoluții și tendințe privind legislația prețurilor de transfer din România: este nevoie de o schimbare?**
- **Evolutions and tendencies regarding the Romanian transfer pricing legislation: is there a need for change?**



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

- **Contabilitatea de acoperire împotriva riscului conform IFRS 9: un studiu al reformelor**

- **IFRS 16 „Contracte de leasing” – consecințe asupra situațiilor financiare și indicatorilor financiari**

- **The impact of conditional and unconditional conservatism on trade credit: evidence of Tehran Stock Exchange**

- **Hedge accounting under IFRS 9: an analysis of reforms**

- **IFRS 16 “Leases” – consequences on the financial statements and financial indicators**

Raportarea integrată și caracteristicile consiliului de administrație

Integrated reporting and board features



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN MOLDOVA

și

Catedra „Contabilitate și Analiză Economică”

organizează

Conferința științifică internațională

CONTABILITATEA și PROFESIA CONTABILĂ în era provocărilor

Ediția a VI-a, 5-6 aprilie 2017

Conferința științifică internațională este dedicată celebrării *Zilei profesionale a contabilului din Republica Moldova*. Conferința își propune să promoveze rezultatele cercetării în domeniile contabilității, auditului și analizei economice, atât pentru mediul academic, cât și pentru practicieni, să dezbate provocările acestor domenii în teorie și practică, la nivel național și internațional.

Lucrările Conferinței se vor desfășura pe următoarele direcții de cercetare:

- Problemele contabilității în condițiile integrării economice
- Dezvoltarea conceptului contabilității în Republica Moldova în contextul reglementărilor europene
- Profesia contabilă: provocări și dezvoltări
- Perspective de modernizare a raportării financiare
- Provocările și practicile auditului financiar în Republica Moldova
- Analiza economico-financiară în evaluarea performanței de afaceri.

Articolele Conferinței se vor publica în volumul de lucrări științifice ale Conferinței.

Se vor selecta articole în vederea publicării în revista „**Audit Financiar**” (www.revista.cafr.ro) și în revista „**Practici de Audit**” (www.practici.cafr.ro), editate de Camera Auditorilor Financieri din România.

NU SE PERCEPE TAXĂ DE PARTICIPARE SAU TAXĂ DE PUBLICARE!

Important:

- *Termenul pentru transmiterea lucrărilor:* **15 martie 2017**
- *Notificarea acceptării/respingerii lucrărilor:* *autorii vor fi informați în 1-5 zile*
- *Lansarea volumului de lucrări științifice:* **5-6 aprilie 2017**
- *Selectarea lucrărilor pentru publicare în revista „Audit Financiar” și în revista „Practici de Audit”:* **30 aprilie 2017**

Pentru a vizualiza toate informațiile privind Conferința puteți accesa paginile web: ase.md, acap.md
Așteptăm cu mare interes să participați la lucrările Conferinței și să vizitați orașul Chișinău!

Comitetul de organizare al **Conferinței**

Academia de Studii Economice din Moldova
Catedra „Contabilitate și Analiză Economică”
Str. Capriana, 50, bir. 325, mun. Chișinău
Persoană de contact: **Liliana Lazari**
Tel.: +373 22 402759; +373 22 402760
Mobil: +373 796 28 291
e-mail: conference@grigoroii.com

Asociația „ACAP RM”
Str. Mitropolit Varlaam 65, etajul 4, oficiu 434
Chisinau, MD-2012, Republica Moldova
Persoană de contact: **Marina Șelaru**
Tel.: +373 22 54 14 12; +373 22 22 19 25
Mobil: +373 691 37 095
e-mail: info@acap.md



Asociația Contabililor
și Auditorilor Profesioniști
din Republica Moldova



Association of Chartered
Certified Accountants



KPMG în Moldova



CAMERA AUDITORILOR FINANCIARI
DIN
ROMÂNIA

Sumar / Content

audit
FINANCIAR

1/2017

Ioana NEACȘU, Liliana FELEAGĂ

- Evoluții și tendințe privind legislația prețurilor de transfer din România: este nevoie de o schimbare? [Click here!](#)3
- *Evolutions and tendencies regarding the Romanian transfer pricing legislation: is there a need for change?* [Click here!](#)65

Rareș HURGHÎȘ

- Raportarea integrată și caracteristicile consiliului de administrație [Click here!](#)21
- *Integrated reporting and board features* [Click here!](#)83

Samin KOHANSAL, Shoeyb ROSTAMI, Zeynab ROSTAMI

- Impactul prudenței condiționate și al celei necondiționate asupra creditului comercial: cazul Bursei de Valori din Teheran [Click here!](#)31
- *The impact of conditional and unconditional conservatism on trade credit: evidence of Tehran Stock Exchange* [Click here!](#)93

Jatinder Pal SINGH

- Contabilitatea de acoperire împotriva riscului conform IFRS 9: un studiu al reformelor [Click here!](#)41
- *Hedge accounting under IFRS 9: an analysis of reforms* [Click here!](#)103

Marian SĂCĂRIN

- IFRS 16 „Contracte de leasing” – consecințe asupra situațiilor financiare și indicatorilor financiari [Click here!](#)54
- *IFRS 16 “Leases” – consequences on the financial statements and financial indicators* [Click here!](#)114

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

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

Director științific:
prof. univ. dr. **Pavel NĂSTASE**
Director editorial:
prof. univ. dr. **Mădălina DUMITRU**

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

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

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

Marcă înregistrată la OSIM,
sub nr. M2010 07387

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

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

Colegiul Editorial Științific

Dinu AIRINEI – *Universitatea „Al. I. Cuza”, Iași*
Veronel AVRAM – *Universitatea din Craiova*
Yuriy BILAN – *Universitatea Szczecin, Polonia*
Sorin BRICIU – *Universitatea „1 Decembrie 1918”, Alba Iulia*
Ovidiu BUNGET – *Universitatea de Vest din Timișoara*
Alain BURLAUD – *Conservatorul Național de Arte și Meserii, Paris*
Tatiana DĂNESCU – *Universitatea „Petru Maior”, Târgu Mureș*
Lilia GRIGOROI – *Academia de Studii Economice din Moldova, Chișinău*
Raluca-Gina GUȘE – *Academia de Studii Economice, București*
David HILLIER – *Leeds University Business School, Marea Britanie*
Allan HODGSON – *University of Queensland, Australia*
Emil HOROMNEA – *Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași*
Robin JARVIS – *ACCA, Universitatea Brunel, Marea Britanie*
Maria MANOLESCU – *Academia de Studii Economice, București*
Dumitru MATIȘ – *Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca*
Ion MIHĂILESCU – *Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Pitești*
Ana MÔRARIU – *Academia de Studii Economice, București*
Mirela PĂUNESCU – *Academia de Studii Economice, București*
Irimie Emil POPA – *Universitatea „Babeș-Bolyai”, Cluj-Napoca*
Vasile RĂILEANU – *Academia de Studii Economice, București*
Ion STANCU – *Academia de Studii Economice, București*
Donna STREET – *Universitatea Dayton, SUA*
Ioan TALPOȘ – *Universitatea de Vest din Timișoara*
Alexandru TUGUI – *Universitatea „Alexandru Ioan Cuza”, Iași*
Eugeniu ȚURLEA – *Academia de Studii Economice, București*
Iulian VĂCĂREL – *membru al Academiei Române*

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

Important pentru autori!

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

Autorii sunt rugați să respecte următoarele cerințe:

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

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

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

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

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

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

Evoluții și tendințe privind legislația prețurilor de transfer din România: este nevoie de o schimbare?

Ioana NEACȘU,
Academia de Studii Economice București, România,
E-mail: neacsu_ioana2007@yahoo.com

Liliana FELEAGĂ,
Academia de Studii Economice București, România,
E-mail: liliana.felega@cig.ase.ro

Rezumat

În contextul internaționalizării și globalizării afacerilor o atenție deosebită a fost acordată legislației prețurilor de transfer. Mai mult decât atât, în anul 2016 România a adoptat noi reglementări cu privire la prețurile de transfer, acestea având un impact semnificativ asupra grupurilor de societăți. Prin urmare, unul din obiectivele cercetării noastre a fost de a analiza legislația prețurilor de transfer din România cu scopul de a surprinde evoluția acesteia. Pentru îndeplinirea acestui obiectiv am comparat prevederile Ordinului președintelui ANAF nr. 222/2008 cu cele ale Ordinului președintelui ANAF nr. 442/2016. Alte obiective ale cercetării au fost reprezentate de surprinderea percepției specialiștilor în domeniul fiscal asupra subiectului prețurilor de transfer și asupra legislației aferente din România, în special asupra noilor reglementări, precum și de identificare a faptului dacă este necesară o schimbare în legislația prețurilor de transfer din România. Pentru a atinge aceste două obiective, principalul instrument de cercetare utilizat a fost un chestionar distribuit membrilor Camerei Consultanților Fiscali din România. Colectarea informațiilor pe baza chestionarului a fost realizată în perioada 11 iunie – 27 iunie 2016. Rezultatele studiului arată că legislația prețurilor de transfer din România conține reglementări eficiente, dar cu toate acestea sunt necesare anumite modificări care ar contribui la o mai bună prevenire a erodării bazei impozabile și mutării profitului între multinaționale, care ar putea evita neînțelegerile și posibilele conflicte între contribuabili și autoritățile fiscale.

Cuvinte-cheie: Prețuri de transfer, legislație, schimbare, România, Ordinul nr. 442/2016.

Clasificare JEL: M48, K34, F23

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Neacșu, I. and Feleagă, L. (2017), Evolutions and tendencies regarding the Romanian transfer pricing legislation: is there a need for change?, *Audit Financiar*, vol. XV, nr. 1(145)/2017, pp. 65-82, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/65

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/65>

Data primirii articolului: 15.07.2016

Data revizuirii: 13.12.2016

Data acceptării: 20.12.2016

Introducere

Odată cu creșterea numărului de întreprinderi multinaționale, numărul tranzacțiilor cu părțile afiliate a crescut de asemenea, oferindu-le grupurilor de societăți posibilitatea de a muta profiturile în jurisdicții mai relaxate din punct de vedere fiscal. Această situație reprezintă un risc ridicat pentru guvernele tuturor țărilor, deoarece veniturile lor fiscale ar putea fi reduce. Având în vedere acest aspect, tot mai multe țări adoptă, respectiv își extind legislația cu privire la prețurile de transfer astfel încât să prevină erodarea bazei impozabile și mutarea profitului între multinaționale (Lohse ș.a., 2012).

România este una dintre țările care în anul 2016 a adoptat noi reglementări cu privire la prețurile de transfer, acest eveniment având o importanță deosebită în evoluția legislației prețurilor de transfer și un impact semnificativ asupra mediului de afaceri. În acest sens, cele mai importante reglementări privind prețurile de transfer au fost adoptate prin *Ordinul nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer*.

În cadrul acestui articol am analizat noile reglementări privind prețurile de transfer prevăzute de Ordinul nr. 442/2016 (aplicabil din anul 2016), prin comparație cu cele vechi prevăzute de Ordinul nr. 222/2008 (aplicabil până la sfârșitul anului 2015). Prin această comparație am încercat să surprindem evoluția reglementărilor privind prețurile de transfer din România și să identificăm avantajele și dezavantajele acestei evoluții pentru grupurile de societăți.

În plus, articolul prezintă percepția specialiștilor în domeniul fiscal cu privire la subiectul prețurilor de transfer și legislația aferentă, în special cu privire la noile reglementări introduse prin Ordinul nr. 442/2016 și analizează dacă sunt necesare modificări suplimentare ale legislației prețurilor de transfer din România.

Rezumând, principalele obiective ale lucrării au fost: analiza legislației prețurilor de transfer din România cu scopul de a surprinde o evoluție a acesteia; prezentarea percepției specialiștilor în domeniul fiscal asupra subiectului prețurilor de transfer și asupra legislației aferente din România, în special asupra noilor reglementări aduse de Ordinul nr. 442/2016, precum și identificarea faptului dacă este necesară o schimbare în legislația prețurilor de transfer din România.

Motivația cercetării este reprezentată de faptul că noul ordin cu privire la prețurile de transfer adoptat de România în anul 2016 a adus modificări importante ale legislației românești din domeniul prețurilor de transfer, fiind un subiect controversat pentru mediul de afaceri. De asemenea, motivația cercetării a fost reprezentată și de faptul că, până în prezent nu a fost realizat niciun studiu cu privire la noile reglementări referitoare la prețurile de transfer adoptate de România. Prin urmare, considerăm că studiul nostru are o contribuție importantă în cadrul literaturii de specialitate din domeniul prețurilor de transfer și, în același timp, ar putea reprezenta un punct de plecare pentru cercetările viitoare.

Articolul este organizat după cum urmează: Secțiunea 1 prezintă o sinteză a literaturii de specialitate din domeniul prețurilor de transfer; Secțiunea 2 descrie metodologia de cercetare; Secțiunea 3 analizează noile reglementări cu privire la prețurile de transfer din România; Secțiunea 4 prezintă percepția specialiștilor în domeniul fiscal cu privire la subiectul prețurilor de transfer și legislația aferentă. În cadrul ultimei secțiuni, concluziile sunt însoțite de posibile direcții privind cercetările viitoare.

1. Sinteza literaturii de specialitate

Prețurile de transfer reprezintă prețurile practicate între societățile afiliate pentru furnizarea/achiziționarea de servicii (inclusiv servicii administrative și servicii financiare) sau pentru vânzarea/achiziția de bunuri (Matei și Pîrvu, 2011).

Conform literaturii de specialitate, prețurile la care bunurile sau serviciile sunt transferate între societăți afiliate influențează profitul obținut de fiecare dintre aceste societăți și impozitul pe profit care ar trebui să fie plătit de acestea. Având în vedere acest aspect, subiectul prețurilor de transfer devine din ce în ce mai important pentru grupurile de societăți (Sansing, 2014).

Prin urmare, luând în considerare faptul că întreprinderile multinaționale dețin entități în diferite țări ale lumii, acestea ar putea profita de pe urma diferențelor dintre ratele de impozitare (Peralta, Wauthy, și van Ypersele, 2006) și ar putea utiliza prețurile de transfer pentru a muta profitul din țările cu fiscalitate ridicată în țări cu fiscalitate redusă.

Mai mult decât atât, Neighbour (2002) a subliniat faptul că prețurile de transfer pot priva guvernele de partea din taxele datorate de multinaționale. Yao (2013) a afirmat că din cauza acestei situații, cele mai multe țări au adoptat reglementări pentru a „evalua dacă prețurile de transfer practicate de multinaționale sunt adecvate”.

În plus, Ito și Komoriya (2015) menționau faptul că pentru a combate fenomenul de mutare a profitului între multinaționale, guvernele au pus în aplicare, printre altele, reguli cu privire la prețurile de transfer. Cei doi autori au analizat pentru perioada cuprinsă între anii 2009 și 2012 reglementările privind prețurile de transfer ale țărilor membre OCDE și au realizat un studiu pentru a observa impactul acestor reglementări asupra deciziilor luate de multinaționale cu privire la localizarea acestora. Concluzia studiului a fost aceea că în deciziile de localizare, un rol important îl au reglementările cu privire la prețurile de transfer. În acest sens, autorii au observat că regulile cu privire la documentarea prețurilor de transfer contribuie la scăderea investițiilor străine directe.

Lohse și Riedel (2013) au realizat un studiu la nivelul țărilor pan-europene și au observat că reglementările cu privire la prețurile de transfer reduc în mod semnificativ mutarea profitului între multinaționale. Mai mult decât atât, autorii au menționat că reglementările cu privire la prețurile de transfer „pot fi dezirabile din punct de vedere social în pofida poverii administrative ridicate pe care o au asupra întreprinderilor și autorităților fiscale”.

Pe de altă parte, Silberstein (2008) a considerat că un sistem al prețurilor de transfer implică mai mult decât adoptarea unei legislații în acest sens. Autoarea a afirmat că un sistem eficient al prețurilor de transfer ar trebui să se bazeze, printre altele, pe dezvoltarea expertizei prețurilor de transfer în cadrul autorităților fiscale, dezvoltarea unui mecanism de soluționare a litigiilor care ar putea elimina dubla impunere, dezvoltarea unui ghid pentru tranzacții complexe etc.

1.1. Evoluții la nivel global cu privire la legislația prețurilor la transfer

Keuschnigg și Devereux (2013) considerau că, odată cu creșterea numărului întreprinderilor multinaționale, colectarea impozitului pe profit va deveni o sarcină dificilă. Prin urmare, pentru a-și proteja baza impozabilă, țările au implementat principiul valorii de piață. Conform acestui principiu, prețurile practicate între părțile afiliate

ar trebui să fie aceleași cu prețurile practicate între entități independente dacă acestea ar fi comercializat aceleași produse sau servicii, în aceleași condiții ca și părțile afiliate (Eden și Smith, 2001). Prima țară care a implementat principiul valorii de piață și a adoptat o legislație cu privire la prețurile de transfer a fost SUA (Mirjam, 2015).

Având ca punct de plecare legislația Statelor Unite și pentru a dezvolta la nivel global reglementări cu privire la prețurile de transfer, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) a publicat un raport cu privire la alocarea profitului și costurilor între societăți afiliate.

Astfel, în anul 1995, OCDE a publicat Ghidul Prețurilor de Transfer pentru Întreprinderile Multinaționale și Administrațiile Fiscale („Ghidul OCDE cu privire la Prețurile de Transfer”), care a fost revizuit în anul 2010. Acest document conține, printre altele, detalii cu privire la documentarea prețurilor de transfer și analiza care ar trebui realizată pentru a determina dacă prețurile de transfer respectă principiul valorii de piață (OCDE, 2010).

Pentru a preveni fenomenul de mutare a profitului între multinaționale, în anul 2013 OCDE a inițiat Planul de Acțiune cu privire la erodarea bazei impozabile și mutarea profiturilor – Planul de Acțiune BEPS (Lamers ș.a., 2014).

Mai mult decât atât, în data de 15 iunie 2016, OCDE a anunțat modificarea Ghidului OCDE cu privire la Prețurile de Transfer în conformitate cu prevederile Planului de Acțiune BEPS, mai exact în conformitate cu prevederile Acțiunii 8-10 „Alinierea rezultatelor obținute în urma aplicării regulilor de prețuri de transfer cu generarea de valoare” și Acțiunii 13 „Documentația de prețuri de transfer și raportarea pe fiecare țară” (<http://www.oecd.org>).

1.2. Ghidul OCDE cu privire la Prețurile de Transfer

Ghidul OCDE cu privire la Prețurile de Transfer conține recomandări referitoare la aplicarea principiului valorii de piață în vederea determinării prețurilor de transfer practicate în cadrul tranzacțiilor desfășurate între persoane afiliate. Întreprinderile multinaționale sunt încurajate să urmeze liniile directe privind prețurile de transfer emise de OCDE, cu modificările și completările ulterioare, pentru a se asigura respectarea principiului

valorii de piață la stabilirea prețurilor de transfer. Liniile directoare ale OCDE prezintă principiul valorii de piață drept metoda care „oferă cea mai bună aproximare a condițiilor de funcționare a pieței libere în cazurile în care bunuri (cum ar fi mărfuri, alte tipuri de active tangibile sau intangibile) sunt transferate sau sunt furnizate servicii între entități afiliate” (OCDE, 2010, pp. 36).

Liniile directoare ale OCDE prezintă principalele etape ce ar trebui luate în considerare în vederea aplicării principiului valorii de piață, pentru tranzacțiile desfășurate între societăți afiliate. Ghidul OCDE vizează sprijinirea administrațiilor fiscale (atât ale țărilor membre OCDE cât și ale țărilor care nu sunt membre) și a întreprinderilor multinaționale prin prezentarea unor soluții pentru determinarea prețurilor de transfer, care să minimizeze conflictele între autoritățile fiscale și companiile multinaționale și să evite litigiile costisitoare. Contribuabilii sunt încurajați să urmeze liniile directoare pentru a determina din punct de vedere fiscal dacă prețurile de transfer respectă principiul valorii de piață.

Pentru a analiza dacă o tranzacție s-a desfășurat cu respectarea principiului valorii de piață, contribuabilii ar trebui să aplice una din metodele general acceptate de determinare a prețurilor de transfer, prezentate în Codul Fiscal și Liniile directoare ale OCDE: metoda comparării prețurilor, metoda cost plus, metoda prețului de revânzare, metoda marjei nete și metoda împărțirii profitului.

Alegerea celei mai adecvate metode de determinare a prețurilor de transfer care va fi utilizată pentru determinarea intervalului de comparare pentru o tranzacție între părți afiliate, se bazează pe circumstanțele aferente tranzacției analizate (adică ar trebui realizată o analiză funcțională a tranzacțiilor desfășurate între persoane afiliate, prezentându-se funcțiile îndeplinite, riscurile asumate și activele utilizate de fiecare parte implicată în tranzacție). Metoda aleasă trebuie să ofere cea mai potrivită măsură sau cea mai bună estimare a unei valori de piață.

Metode de determinare a prețurilor de transfer

Metoda comparării prețurilor presupune compararea prețurilor practicate de societățile afiliate cu prețurile practicate de societăți independente. Această metodă ar trebui aplicată numai dacă condițiile și circumstanțele tranzacțiilor realizate între societățile afiliate sunt

similare cu cele aferente tranzacțiilor desfășurate între societăți independente (de exemplu, există produse vândute/ servicii prestate similare, cantitățile sunt comparabile etc.). În practică, această metodă este utilizată pentru testarea principiului valorii de piață în cazul tranzacțiilor ce presupun plata unor comisioane, redevențe sau dobânzi.

Metoda cost plus este utilizată pentru a testa respectarea principiului valorii de piață pentru prețurile facturate de un furnizor de servicii sau de un producător de bunuri societăților sale afiliate. Aplicarea acestei metode presupune compararea marjei de profit adăugată de furnizorul de servicii/producătorul de bunuri la costurile suportate în vederea furnizării serviciilor/fabricării bunurilor și vânzării acestora către societăți afiliate, cu marja de profit adăugată de societăți independente la costurile suportate pentru a furniza servicii similare/a fabrica produse similare.

Metoda prețului de revânzare se aplică atunci când o societate achiziționează un produs de la o entitate afiliată și îl revinde unei terțe părți. Aplicarea acestei metode începe cu determinarea prețului la care produsul a fost revândut către terți (adică prețul de revânzare). Ulterior, prețul la care produsul a fost achiziționat de la entitatea afiliată este determinat ca diferență între prețul de revânzare și marja de profit adăugată în vederea revânzării produsului către terți. În următoarea etapă, marja de profit adăugată în vederea revânzării către terți a produselor achiziționate de la entitatea afiliată este comparată cu marja de profit adăugată de societăți independente care revând în circumstanțe similare, produse similare. Dacă marja de profit este situată în intervalul marjelor de profit aplicate de societățile independente, atunci prețurile la care bunurile revândute au fost achiziționate de la entitatea afiliată respectă principiul valorii de piață.

Metoda marjei nete operează într-o manieră asemănătoare metodei cost plus și metodei prețului de revânzare, singura diferență fiind reprezentată de faptul că acestea presupun compararea unor marje brute de profit, pe când aplicarea metodei marjei nete presupune compararea unei marje nete de profit.

Metoda împărțirii profitului este folosită când tranzacțiile efectuate între persoane afiliate sunt interdependente, astfel încât nu este posibilă identificarea unor tranzacții comparabile.

1.3. Evoluția legislației prețurilor de transfer din România

Principiul prețurilor de transfer a fost introdus în legislația fiscală din România în anul 1994, dar abia în anul 2000 a fost dezvoltat cadrul conceptual pentru aplicarea acestui principiu.

În septembrie 2006 România a introdus cerința documentării prețurilor de transfer, dar primele reglementări detaliate cu privire la conținutul dosarului prețurilor de transfer și termenul pentru întocmirea acestuia au fost publicate în Monitorul Oficial al României în februarie 2008 (*Ordinul nr. 222/2008 privind conținutul dosarului prețurilor de transfer*).

Începând cu anul 2007, contribuabilii din România care realizează tranzacții cu societăți afiliate au posibilitatea să solicite autorităților fiscale emiterea unor acorduri de preț în avans (APA).

Legislația prețurilor de transfer din România urmează prevederile Ghidului OCDE cu privire la Prețurile de Transfer.

Anul 2016 a adus modificări importante legislației prețurilor de transfer din România. În acest an a fost publicat *Ordinul președintelui ANAF nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer*. Comparativ cu *Ordinul președintelui ANAF nr. 222/2008* (aplicabil până la sfârșitul anului 2015), noul ordin conține reglementări mai detaliate cu privire la structura dosarului prețurilor de transfer și aduce modificări substanțiale referitoare la pregătirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer.

Mai mult decât atât, având în vedere faptul că legislația prețurilor de transfer din România se bazează pe prevederile Ghidului OCDE privind Prețurile de Transfer, care se va modifica conform Planului de Acțiune BEPS, se așteaptă ca și legislația țării noastre să se modifice în acest sens.

Astfel, în data de 2 iunie 2016 Guvernul României a aprobat aderarea României ca asociat la Forumul de Implementare BEPS, pentru a permite țării noastre să implementeze măsurile BEPS la nivel național.

1.4. Studii anterioare realizate cu privire la legislația prețurilor de transfer

Lohse ș.a. (2012) au considerat că pentru a exista o legislație a prețurilor de transfer, țările ar trebui să

incluă în legislația fiscală internă, pe lângă principiul valorii de piață, anumite concepte cheie cum ar fi părți afiliate, tranzacții controlate, metode de determinare a prețurilor de transfer și cerințe privind documentarea. Mai mult decât atât, acești autori au realizat o comparație a legislației prețurilor de transfer a 44 de țări, pentru o perioadă de nouă ani (2001-2009). Pentru a evidenția diferențele între reglementările cu privire la prețurile de transfer ale țărilor analizate, autorii au clasificat aceste reglementări după cum urmează:

- categoria 0 – nu există nicio reglementare cu privire la prețurile de transfer;
- categoria 1 – principiul valorii de piață este introdus în legislația fiscală internă, dar nu există nicio cerință cu privire la documentare;
- categoria 2 – principiul valorii de piață este introdus în legislația fiscală internă, cerința documentării nu este implementată în legislația fiscală internă, dar documentarea este solicitată în practică (în cadrul unui control);
- categoria 3 – principiul valorii de piață este introdus în legislația fiscală internă, cerința documentării este implementată în legislația fiscală internă, dar documentația completă este disponibilă numai la cerere;
- categoria 4 – principiul valorii de piață este introdus în legislația fiscală internă, cerința documentării este implementată în legislația fiscală internă și se solicită o scurtă prezentare a documentației;
- categoria 5 – principiul valorii de piață este introdus în legislația fiscală internă, cerința documentării este implementată în legislația fiscală internă și se solicită o prezentare mai detaliată a documentației.

Conform Lohse ș.a. (2012), în perioada 2003 – 2006 România s-a situat în categoria 2, iar în perioada 2007 – 2009 în categoria 3.

Oosterhoff (2011) a analizat rezultatele studiului Global Transfer Pricing Survey realizat în anul 2010 de Ernst și Young pe baza unor interviuri cu 877 de întreprinderi multinaționale din 25 de țări diferite, și a observat că importanța acordată de respondenți subiectului prețurilor de transfer diferă în funcție de industrie. Industria care a înregistrat cel mai mare procentaj (mai mult de 70%) în cadrul respondenților care au considerat prețurile de transfer drept cel mai important subiect este cea farmaceutică. Cel mai mic procentaj (aproximativ 20%) a fost înregistrat, printre altele, de industria bancară și de

cea de capital. În plus, autorul a evidențiat faptul că mai mult de jumătate din respondenții intervievați în cadrul societăților mamă, au pregătit o documentație contemporană cu pregătirea declarației de impozit pe profit.

Corlaci și Tiron (2014) au realizat un studiu referitor la percepția profesioniștilor cu privire la aspectele specifice legislației prețurilor de transfer din România. În acest sens, a fost utilizat un chestionar care a fost distribuit membrilor CECCAR (Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România), CCF (Camera Consultanților Fiscali din România) și CAFR (Camera Auditorilor Financiari din România). Obiectivul chestionarului a fost de a identifica următoarele elemente:

- nivelul cunoștințelor grupului țintă în domeniul prețurilor de transfer;
- condițiile în care grupul țintă ar urma cursuri de pregătire profesională în domeniul prețurilor de transfer;
- percepția generală a grupului țintă cu privire la aspectele tehnice referitoare la prețurile de transfer (de exemplu, importanța subiectului prețurilor de transfer, persoanele care ar trebui implicate în pregătirea dosarului prețurilor de transfer, capacitatea societăților de a oferi informații precise cu privire la tranzacțiile cu părțile afiliate etc.);
- percepția grupului țintă cu privire la legislația prețurilor de transfer din România. În acest sens, rezultatele cercetării au arătat că unul dintre cei mai importanți factori care determină societățile românești să acorde atenție aspectelor referitoare la prețurile de transfer este reprezentat de reglementările legislative.

Stana (2016) a analizat perspectiva mediului de afaceri asupra prețurilor de transfer și legislației aferente, utilizând ca tehnică de cercetare un chestionar. Comparativ cu chestionarul folosit de Corlaci și Tiron, acesta evidențiază percepția specialiștilor în legătură cu pregătirea dosarului prețurilor de transfer și aplicarea legislației prețurilor de transfer de autoritățile fiscale din România. Grupul țintă a fost reprezentat de societăți din industrii diferite și a fost selectat pe baza contactelor de pe rețeaua LinkedIn.

Până acum nu a fost realizat niciun studiu cu privire la percepția specialiștilor asupra noilor reglementări ce

vizează prețurile de transfer, adoptate de România prin Ordinul nr. 442/2016.

2. Metodologia cercetării

Mai jos am prezentat principalele trei obiective ale cercetării. Pentru fiecare obiectiv a fost descrisă metodologia de cercetare utilizată în vederea realizării acestuia.

Primul obiectiv a fost acela de a analiza legislația prețurilor de transfer din România pentru a prezenta o evoluție a acesteia. Având în vedere faptul că cele mai importante modificări legislative se referă la prezentarea, pregătirea și structura dosarului prețurilor de transfer, analiza noastră a fost axată pe reglementările Ordinului nr. 222/2008 (aplicabil până la sfârșitul anului 2015) și cele ale Ordinului nr. 442/2016 (aplicabil din anul 2016). Metodologia de cercetare utilizată în această etapă a studiului a fost reprezentată de analiza prevederilor celor două ordine. Ulterior, pentru a surprinde evoluția reglementărilor cu privire la prețurile de transfer, am realizat o comparație între Ordinul nr. 222/2008 și Ordinul nr. 442/2016 și am identificat avantajele și dezavantajele acestei evoluții pentru grupurile de societăți

Cel de al doilea obiectiv a constat în prezentarea percepției specialiștilor din domeniul fiscal asupra subiectului prețurilor de transfer și a legislației aferente, în mod special asupra noilor reglementări aduse de Ordinul nr. 442/2016. Metodologia de cercetare utilizată pentru atingerea acestui obiectiv a fost reprezentată de structurarea unui chestionar. Chestionarul folosit conține 18 întrebări grupate în 4 categorii de informații după cum urmează:

- categoria 1: informații despre respondenți (întrebările 1-5). Pentru a colecta informații despre respondenți am folosit 4 întrebări închise cu variante multiple de răspuns și o întrebare dihotomică (adică o întrebare care solicită respondenții să răspundă cu da sau nu);
- categoria 2: informații generale cu privire la subiectul prețurilor de transfer și legislația aferentă (întrebările 6-10). În această secțiune am inclus o întrebare mixtă (în cadrul căreia respondenții au avut posibilitatea să completeze propriul răspuns în cazul în care răspunsurile furnizate nu au fost considerate adecvate), o întrebare dihotomică și trei întrebări ce folosesc scala lui Likert ca opțiuni de răspuns (unde 1 reprezintă cea mai mică valoare și 5 valoarea cea mai mare);

- categoria 3: informații tehnice cu privire la noile reglementări din domeniul prețurilor de transfer, adoptate de România prin Ordinul nr. 442/2016 (întrebările 11-16). Pentru a colecta această categorie de informații, am utilizat trei întrebări închise cu variante multiple de răspuns, 2 întrebări mixte și o întrebare dihatomică;
- categoria 4: informații cu privire la nevoia de modificare a legislației prețurilor de transfer din România (întrebările 17-18). În această secțiune am folosit o întrebare mixtă și o întrebare deschisă.

Chestionarul a fost structurat folosind tehnica pâlniei (Chelcea, 2001, pp.101). Conform acestei tehnici, structura chestionarului ar trebui să se bazeze pe trecerea de la aspecte generale la aspecte particulare.

Având în vedere faptul că subiectul prețurilor de transfer este unul nou pentru profesioniști, am selectat drept grup țintă numai membrii CCF (Camera Consultanților Fiscali din România). Am considerat că acești membri au mai multă experiență și cunoștințe în domeniul prețurilor de transfer, comparativ cu membrii altor corpuri profesionale. Având în vedere acest aspect, am considerat că răspunsurile oferite de membrii CCF ar putea fi mai relevante pentru cercetarea noastră în comparație cu răspunsurile membrilor altor organizații profesionale.

Chestionarul a fost distribuit prin e-mail. Adresele de e-mail ale membrilor CCF au fost colectate de pe website-ul Camerei Consultanților Fiscali din România (<http://www.ccfiscali.ro/>). Am încercat să realizăm o cercetare exhaustivă și, în acest sens, am colectat adresele de e-mail ale tuturor membrilor activi ai CCF (4.486 de membri).

Software-ul utilizat pentru a structura chestionarul și a stoca răspunsurile primite este reprezentat de platforma online GoogleDocs. Pentru a distribui chestionarul către grupul țintă am utilizat platforma Gmail, iar pentru a interpreta rezultatele obținute am folosit aplicația Microsoft Excel.

Perioada în care au fost trimise chestionarele și colectate răspunsurile a fost cuprinsă între 11 iunie și 27 iunie 2016.

Cel de al treilea obiectiv al cercetării a fost acela de a identifica dacă legislația prețurilor de transfer din România are nevoie de o schimbare. Această ultimă etapă a cercetării s-a bazat pe rezultatele chestionarului. Mai exact, pe baza răspunsurilor primite am realizat o analiză pentru a identifica dacă România are nevoie de reglementări suplimentare cu privire la prețurile de transfer sau dacă reglementările existente ar trebui modificate sau prezentate mai detaliat.

3. Noua legislație din România cu privire la prețurile de transfer și impactul acesteia asupra mediului de afaceri

Tabelul nr. 1 prezintă o comparație între noua legislație din România cu privire la prețurile de transfer (prevederile Ordinului nr. 442/2016) și cea veche (prevederile Ordinului nr. 222/2008). Prin această comparație am încercat să identificăm impactul noilor reglementări asupra mediului de afaceri, mai exact am încercat să identificăm avantajele și dezavantajele acestor reglementări din punctul de vedere al contribuabilului.

Tabelul nr. 1. Noua vs. vechea legislație din România cu privire la prețurile de transfer			
I. Pregătirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer			
Elemente	Ordin nr. 222/2008	Ordin nr. 442/2016	Impact
<i>Obligația întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer</i>	Nu este aplicabil (Ordinul nr. 222/2008 nu solicita societăților să întocmească un dosar anual al prețurilor de transfer)	De către cine? Marii contribuabili care înregistrează o valoare anuală a tranzacțiilor realizate cu societățile afiliate, mai mare sau egală cu pragurile de mai jos: ○ 200.000 EUR pentru dobânzile încasate/plătite; ○ 250.000 EUR pentru serviciile furnizate/primite;	Această nouă reglementare aduce dezavantaje pentru marii contribuabili, comparativ cu alte categorii de contribuabili. Obligația pregătirii anuale a unui dosar al prețurilor de transfer ar putea fi o povară fiscală, iar marii contribuabili ar trebui să aloce resurse considerabile în acest sens.

I. Pregătirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer			
Elemente	Ordin nr. 222/2008	Ordin nr. 442/2016	Impact
		<ul style="list-style-type: none"> 350.000 EUR pentru vânzarea/ achiziția de bunuri corporale sau necorporale. <p>Când? Termenul pentru pregătirea dosarului prețurilor de transfer este termenul pentru depunerea declarației anuale de impozit pe profit.</p> <p>Cum? Dosarul prețurilor de transfer trebuie prezentat la cererea autorităților fiscale fie în cadrul unui control fiscal, fie în afara unui astfel de proces. Dosarul trebuie prezentat în maximum 10 zile de la data solicitării, dar nu mai devreme de 10 zile de la termenul anual prezentat mai sus.</p>	<p>Cu toate acestea, avantajul este reprezentat de faptul că numai tranzacțiile care depășesc pragurile menționate ar trebui analizate în cadrul dosarului prețurilor de transfer și nu toate tranzacțiile.</p> <p>În plus, datorită acestei noi reglementări, începând cu anul 2017 se așteaptă ca numărul controalelor fiscale să crească în rândul marilor contribuabili. Având în vedere acest aspect, considerăm că această nouă reglementare este eficientă pentru combaterea erodării bazei impozabile și mutării profiturilor între multinaționale.</p>
<p>Pregătirea dosarului prețurilor de transfer la cerere</p>	<p>De către cine? Toți contribuabilii care desfășoară tranzacții cu societățile afiliate, indiferent de valoarea anuală a tranzacțiilor.</p> <p>Cum și când? Dosarul prețurilor de transfer ar trebui prezentat la cererea autorităților fiscale în cadrul unui control fiscal. Termenul pentru prezentarea dosarului la cerere este de maximum 3 luni și poate fi prelungit numai o singură dată cu o perioadă egală cu cea stabilită inițial.</p>	<p>De către cine? Marii contribuabili care nu depășesc pragurile menționate mai sus (pentru obligația întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer), contribuabili mici și mijlocii care înregistrează o valoare anuală a tranzacțiilor realizate cu societățile afiliate, mai mare sau egală cu pragurile de mai jos:</p> <ul style="list-style-type: none"> 50.000 EUR pentru dobânzile plătite/ încasate; 50.000 EUR pentru serviciile furnizate/ primite; 100.000 EUR pentru vânzarea/achiziția de bunuri corporale sau necorporale. <p>Cum și când? Dosarul prețurilor de transfer ar trebui prezentat la cererea autorităților fiscale în cadrul unui control fiscal. Termenul pentru prezentarea dosarului la cerere este cuprins între 30 și 60 de zile și poate fi prelungit numai o singură dată cu maximum 30 de zile.</p>	<p>Această nouă reglementare prezintă anumite avantaje, după cum urmează:</p> <ul style="list-style-type: none"> pentru contribuabilii vizați de această reglementare nu este nicio obligație cu privire la pregătirea anuală a dosarului prețurilor de transfer; numai tranzacțiile care depășesc pragurile ar trebui analizate în cadrul dosarului prețurilor de transfer și nu toate tranzacțiile. <p>Dezavantajul este reprezentat de diminuarea termenului de prezentare.</p> <p>Cu toate acestea, considerăm că diminuarea termenului de prezentare reprezintă o reglementare eficientă, întrucât contribuabilii sunt încurajați să pregătească un dosar al prețurilor de transfer, indiferent dacă sunt sau nu subiect al unui control fiscal.</p>
<p>Alte reguli pentru documentare</p>	<p>Nu este aplicabil</p>	<p>Contribuabilii care realizează tranzacții intra-grup sub pragurile menționate mai sus (pentru pregătirea la cerere a dosarului prețurilor de transfer) nu sunt obligați să întocmească un dosar al prețurilor de transfer. Aceștia au doar obligația de a documenta, în cadrul unui control fiscal, faptul că prețurile de transfer respectă principiul valorii de piață. Acest lucru ar trebui realizat conform regulilor generale prevăzute de legislația financiar-contabilă și fiscală în vigoare.</p>	<p>Considerăm că această nouă reglementare este una eficientă și reprezintă un avantaj pentru contribuabili, întrucât se elimină situația în care costurile suportate de un contribuabil pentru a pregăti dosarul prețurilor de transfer ar fi mai mari comparativ cu valoarea tranzacțiilor intra-grup desfășurate.</p> <p>Pe de altă parte, faptul că nu există o definiție cu privire la documentația care</p>

I. Pregătirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer			
Elemente	Ordin nr. 222/2008	Ordin nr. 442/2016	Impact
		Ordinul nr. 442/2016 nu definește abordarea practică pentru documentarea respectării principiului valorii de piață pe baza regulilor generale prevăzute de legislația financiar-contabilă și fiscală în vigoare.	ar trebui pregătită reprezentă un dezavantaj pentru contribuabili, întrucât această situație poate determina apariția unor neînțelegeri și posibile conflicte cu autoritățile fiscale.
II. Conținutul dosarului prețurilor de transfer			
Ordinul nr. 222/2008 vs. Ordinul nr. 442/2016		Impact	
Structura dosarului prețurilor de transfer prevăzută de Ordinul nr. 442/2016 este mai complexă comparativ cu structura prevăzută de Ordinul nr. 222/2008. Noua structură solicită, printre altele, prezentarea unor informații mai detaliate cu privire la grupul de societăți (de exemplu, descrierea restructurărilor de afaceri ce au avut loc în cadrul grupului; o descriere generală a activității de cercetare și dezvoltare realizată în cadrul grupului; o descriere generală a politicii de prețuri de transfer pentru aranjamente financiare încheiate între societățile afiliate din cadrul grupului etc.).		Modificarea structurii dosarului prețurilor de transfer implică alocarea de mai multe resurse pentru pregătirea acestuia. Acest lucru ar putea reprezenta un dezavantaj pentru contribuabili. Cu toate acestea, considerăm că există și un avantaj reprezentat de faptul că prezentarea noilor informații solicitate de Ordinul nr. 442/2016 ar putea fi relevante în vederea realizării cu exactitate a unei analize a prețurilor de transfer.	
III. Procedura de ajustare și estimare a prețurilor de transfer			
Ordin nr. 222/2008 vs. Ordin nr. 442/2016		Impact	
<p>În situația în care contribuabilii nu depun dosarul prețurilor de transfer sau depun un dosar incomplet, autoritățile fiscale pot realiza <i>estimări ale prețurilor de transfer</i>. Procesul de estimare este urmat de <i>ajustarea prețurilor de transfer</i>. Ajustarea prețurilor de transfer este realizată și atunci când contribuabilii realizează tranzacții cu părțile afiliate fără respectarea principiului valorii de piață.</p> <p>Conform Ordinului nr. 222/2008 estimarea prețurilor de transfer se realiza pe baza mediei aritmetice a cuantumului a trei tranzacții similare desfășurate între societăți independente și selectate de autoritățile fiscale.</p> <p>Conform Ordinului nr. 442/2016 prețurile de transfer sunt ajustate/estimate pe baza nivelului tendinței centrale a pieței (valoarea mediană a intervalului de comparare a prețurilor sau marjelor utilizate de societăți independente care desfășoară tranzacții comparabile).</p>		Modificarea procedurii de estimare pe baza nivelului tendinței centrale a pieței reprezintă un avantaj pentru contribuabili, întrucât se evită abordarea abuzivă a autorităților fiscale de a selecta acele trei tranzacții care sunt cele mai nefavorabile pentru contribuabili.	

Sursa: prelucrare proprie

4. Percepția specialiștilor în domeniul fiscal asupra subiectului prețurilor de transfer și legislației aferente: rezultate și interpretări

Având în vedere faptul că, aproape pentru fiecare reglementare nouă cu privire la prețurile de transfer am identificat atât avantaje, cât și dezavantaje și

luând în considerare faptul că aceste reglementări reprezintă un subiect controversat pentru mediul de afaceri, am considerat interesant să analizăm percepția generală a specialiștilor în domeniul fiscal cu privire la subiectul prețurilor de transfer și a legislației în domeniu și să identificăm dacă este nevoie de o schimbare în legislația românească a prețurilor de transfer.

În **Tabelul nr. 2** am prezentat numărul persoanelor implicate în cercetare, precum și rata de răspuns a chestionarului.

Informațiile prezentate în **Tabelul nr. 2** au fost furnizate de platforma online GoogleDocs și de platforma Gmail.

Valorile procentuale au fost determinate astfel:

- E-mail-uri: eroare la trimitere = E-mail-uri: eroare la trimitere/E-mail-uri: total disponibile
- E-mail-uri: trimise efectiv = E-mail-uri: trimise efectiv/E-mail-uri: total disponibile
- Răspunsuri efective = Răspunsuri efective/E-mail-uri: trimise efectiv

Tabelul nr. 2. Rata de răspuns a chestionarului		
Elemente	Valoare	%
E-mail-uri: total disponibile	4.486	100%
E-mail-uri: eroare la trimitere	315	7%
E-mail-uri: trimise efectiv	4.171	93%
Răspunsuri efective	167	4%

Sursa: prelucrare proprie

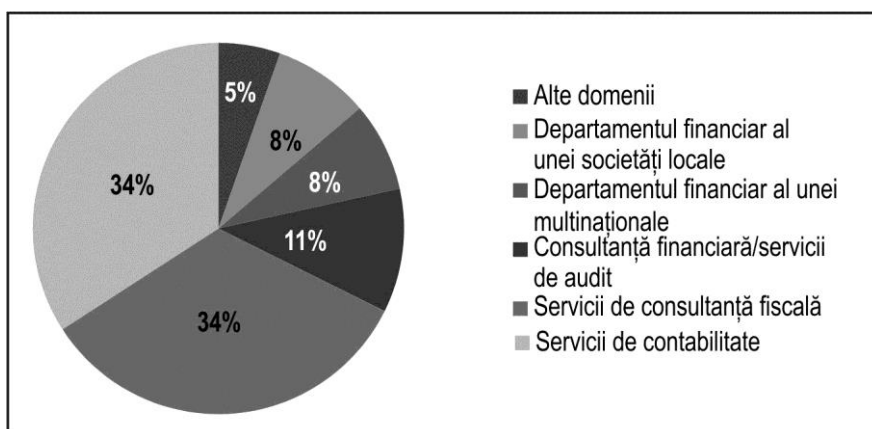
În secțiunile de mai jos am prezentat interpretarea rezultatelor obținute pe baza răspunsurilor primite de la 167 de consultanți fiscali care au completat chestionarul.

4.1. Informații generale despre respondenți

Conform statisticilor generate de platforma online GoogleDocs, răspunsurile au fost primite după cum urmează:

- 25% din răspunsuri au fost primite de la persoane care sunt doar membre ale CCF;
- 50% de la persoane care sunt membre atât ale CECCAR, cât și ale CCF;
- 19% de la membri ai următoarelor trei organizații profesionale: CECCAR, CCF și CAFR;
- diferența de 6% reprezintă răspunsuri primite de la membri ai CCF și ACCA; CCF și CAFR; CECCAR, CCF și ACCA; CECCAR, CCF, CAFR și ACCA.

Figura nr. 1. Domenii în care lucrează respondenții



Sursa: prelucrare proprie

Figura nr. 1 prezintă domeniul în care respondenții lucrează. După cum se poate observa, o mare parte din respondenți lucrează în domeniul consultanței fiscale (34%) și în domeniul serviciilor contabile (34%).

Mai mult decât atât, 83% dintre respondenți au o experiență de peste 10 ani. Ierarhia este completată de persoanele cu o experiență profesională între 6 și 10 ani

(14% dintre respondenți) și în final de persoanele cu mai puțin de 5 ani de experiență.

În plus, 52% dintre respondenți au lucrat în cadrul unor proiecte cu privire la prețurile de transfer și au experiență în acest domeniu.

În ceea ce privește participarea la cursuri în domeniul prețurilor de transfer, 73% dintre respondenți ar participa

la astfel de cursuri din proprie inițiativă, în timp ce 20% dintre respondenți ar participa la acest tip de cursuri numai la cererea organismelor profesionale. Diferența de 7% ar participa la cursuri în domeniul prețurilor de transfer numai la cererea angajatorului.

Per ansamblu, faptul că cei mai mulți dintre respondenți sunt membri ai altor organisme profesionale, în plus față de CCF, au o experiență de peste 10 ani, au lucrat în cadrul unor proiecte cu privire la prețurile de transfer și au experiență în acest domeniu, și ar participa la cursuri în domeniul prețurilor de transfer din proprie inițiativă, considerăm că reprezintă un aspect pozitiv în cercetarea noastră și ne asigură că răspunsurile la chestionar au un nivel ridicat de calitate.

4.2. Informații generale cu privire la subiectul prețurilor de transfer și legislația aferentă

Percepția generală cu privire la subiectul prețurilor de transfer

Cercetarea noastră vizează prezentarea opiniei respondenților cu privire la următoarele trei aspecte legate de subiectul prețurilor de transfer:

- importanța pe care grupurile de societăți ar trebui să o acorde aspectelor referitoare la prețurile de transfer;
- documentația prețurilor de transfer;

- implicarea organizațiilor profesionale în formarea specialiștilor în domeniul prețurilor de transfer.

În ceea ce privește importanța pe care grupurile de societăți ar trebui să o acorde aspectelor referitoare la prețurile de transfer, 58% dintre respondenți consideră că subiectul prețurilor de transfer ar trebui să fie extrem de important pentru grupurile de societăți, iar 31% dintre respondenți consideră acest subiect important.

Respondenții care au declarat că subiectul prețurilor de transfer ar trebui să fie extrem de important pentru grupurile de societăți sunt aceia care lucrează în domeniul consultanței fiscale și în cel al serviciilor de contabilitate și au mai mult de 10 ani experiență.

Mai mult decât atât, 8% dintre respondenți consideră că grupurile de societăți ar trebui să acorde o importanță medie aspectelor privind prețurile de transfer, în timp ce 3% consideră că prețurile de transfer ar trebui să aibă o importanță redusă pentru grupurile de societăți.

Ulterior, am încercat să surprindem percepția respondenților cu privire la factorii care fac procesul de documentare a prețurilor de transfer ca fiind unul dificil. Acești factori au fost clasificați folosind scala Likert. Prin urmare, răspunsurile au putut lua valori de la 1 (cea mai mică valoare) până la 5 (cea mai mare valoare). Ierarhia factorilor care determină dificultatea procesului de documentare a prețurilor de transfer, stabilită pe baza răspunsurilor obținute, este prezentată în **Tabelul nr. 3**.

Tabelul nr. 3. Ierarhia factorilor care determină dificultatea procesului de documentare a prețurilor de transfer

Factor	Clasament pe baza mediei	Media	Minim	Maxim	Deviația standard
Accesul la baza de date pentru a identifica societăți comparabile.	1	4,28	1	5	1,12
Lipsa unui ghid detaliat cu privire la aspectele tehnice utilizate în procesul de documentare a prețurilor de transfer.	2	4	1	5	1,23
Lipsa cunoștințelor tehnice necesare persoanelor din cadrul unei societăți, care sunt implicate în procesul de documentare a prețurilor de transfer.	3	3,77	1	5	1,12
Caracteristicile mediului de afaceri.	4	3,43	1	5	1,26

Sursa: prelucrare proprie

După cum se poate observa, cel mai important factor care determină dificultatea procesului de documentare a prețurilor de transfer este reprezentat de accesul la baza de date pentru a identifica societățile comparabile. Acesta a fost un rezultat așteptat, întrucât o entitate ar trebui să suporte costuri considerabile pentru a avea acces la o bază de date cu societăți comparabile și, ca urmare a acestei situații, multe companii externalizează întocmirea documentației prețurilor de transfer către firme specializate.

Al doilea factor important care face procesul de documentare a prețurilor de transfer unul dificil, este reprezentat de lipsa unui ghid detaliat cu privire la aspectele tehnice. De asemenea, ca o soluție la această situație, companiile externalizează procesul de documentare a prețurilor de transfer către firme specializate. *Mai mult decât atât, considerăm că am identificat o necesitate pentru introducerea în cadrul de reglementare a prețurilor de transfer din România, de ghiduri detaliate cu privire la aspectele tehnice utilizate în procesul de documentare a prețurilor de transfer (de exemplu, etapele care trebuie urmate pentru a efectua un studiu de comparabilitate, linii directoare cu privire la prezentarea analizei funcționale etc.).*

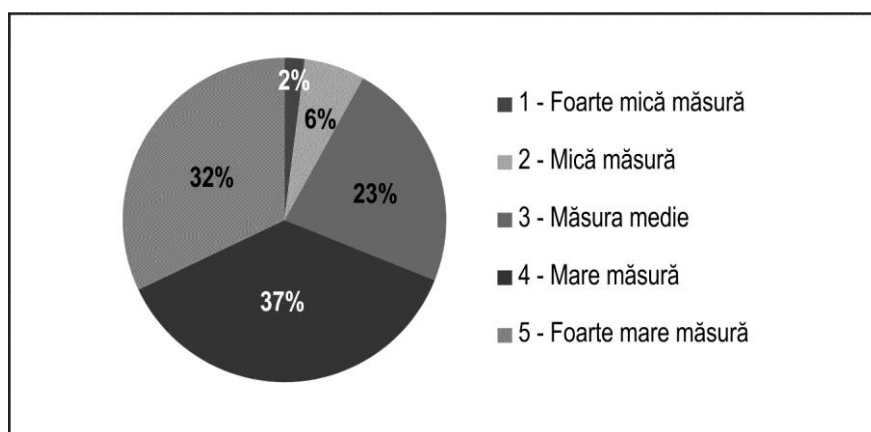
Conform răspunsurilor primite, caracteristicile mediului de afaceri au cea mai mică influență asupra procesului de documentare a prețurilor de transfer.

Un alt factor care face dificil procesul de documentare a prețurilor de transfer este reprezentat de lipsa cunoștințelor tehnice necesare persoanelor din cadrul unei companii care sunt implicate în procesul de documentare a prețurilor de transfer. În acest sens, 94% dintre respondenți consideră că organizațiile profesionale ar trebui să fie implicate în formarea de specialiști în domeniul prețurilor de transfer. De asemenea, aceștia consideră că o astfel de implicare ar fi utilă pentru profesioniștii din domeniul financiar-contabil.

Percepția generală cu privire la legislația prețurilor de transfer

Conform **Figurii nr. 2**, cei mai mulți dintre respondenți (37%) consideră că legislația prețurilor de transfer din România ar putea contribui într-o mare măsură la prevenirea practicilor oportuniste ale companiilor multinaționale în ceea ce privește manipularea rezultatului fiscal prin mecanismul prețurilor de transfer. Ierarhia este completată de respondenții care consideră că legislația prețurilor de transfer din România ar putea combate manipularea rezultatului fiscal într-o măsură foarte mare (32%), într-o măsură medie (23%), într-o mică măsură (6%) și într-o foarte mică măsură (2%).

Figura nr. 2. Legislația prețurilor de transfer din România



Sursa: prelucrare proprie

În plus, 64% dintre respondenți consideră că legislația prețurilor de transfer din România este ambiguă și mult

prea sumară, în timp ce 20% dintre respondenți consideră că aceasta este structurată corespunzător și

ușor de înțeles. Acest rezultat corespunde cu cel obținut în cadrul unor studii anterioare (Corlaciuc și Tiron, 2014).

Restul respondenților (16%) au completat propriul răspuns cu privire la legislația prețurilor de transfer din România. Cele mai importante remarci făcute de aceștia sunt următoarele:

- legislația este dificilă, ambiguă și consumatoare de resurse financiare și umane;
- legislația nu este structurată în mod corespunzător, dar este clară;
- principiile legislației sunt solide (întrucât se bazează pe Ghidul OCDE), dar multe aspecte practice ar trebui să fie mai bine reglementate/clarificate;
- legislația este ușor de înțeles, dar punerea sa în aplicare este deficitară;
- legislația prețurilor de transfer din România este insuficientă și nu este structurată în mod corespunzător;
- legislația duce la neînțelegeri și posibile dispute între autoritățile fiscale și contribuabili.

Pe baza răspunsurilor primite am identificat necesitatea modificării structurării legislației prețurilor de transfer din România, astfel încât aceasta să fie ușor de înțeles și să se evite orice neînțelegeri care ar putea determina conflicte între contribuabili și autoritățile fiscale.

4.3. Percepția respondenților cu privire la noile reglementări în domeniul prețurilor de transfer

În ceea ce privește noile reglementări privind prețurile de transfer adoptate de România în anul 2016, 73% dintre respondenți consideră că aceste reglementări, în comparație cu cele vechi, vor determina companiile să acorde mai multă atenție subiectului prețurilor de transfer.

În plus, în această secțiune a chestionarului am încercat să surprindem opinia respondenților cu privire la următoarele aspecte legate de noile reglementări referitoare la prețurile de transfer:

- pragurile de semnificație utilizate pentru a determina dacă un contribuabil are obligația de a întocmi dosarul prețurilor de transfer pentru tranzacțiile efectuate cu societățile afiliate;

- pregătirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer (de exemplu, modificarea termenului stabilit pentru prezentarea dosarului prețurilor de transfer la cererea autorităților fiscale și introducerea obligației întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer pentru marii contribuabili);
- noua structură a dosarului prețurilor de transfer.

Am ales să surprindem percepția specialiștilor cu privire la aceste aspecte, pentru că așa cum am menționat în cadrul secțiunii 4, aceste noi reglementări au un impact semnificativ asupra activității grupurilor de societăți.

Praguri de semnificație

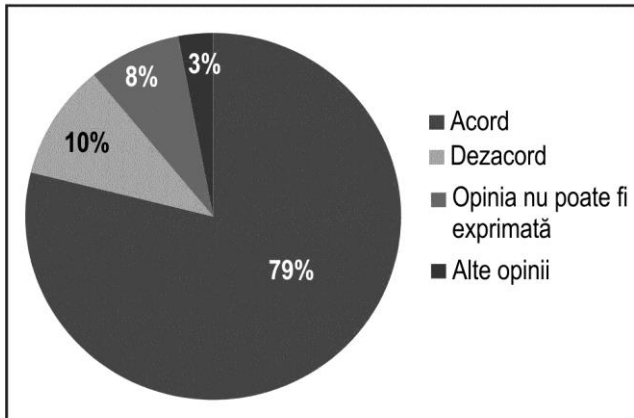
79% dintre respondenți sunt de acord cu introducerea unor praguri de semnificație pentru a determina dacă un contribuabil are obligația de a întocmi dosarul prețurilor de transfer și consideră că acest lucru reprezintă o modificare legislativă eficientă, dar numai 62% dintre respondenți consideră că valorile pragurilor sunt rezonabile. 7% dintre respondenți consideră că valorile pragurilor sunt prea mari, în timp ce 23% le consideră prea mici.

Pe de altă parte, 10% dintre respondenți nu sunt de acord cu introducerea unor praguri de semnificație pentru a determina dacă un contribuabil are obligația de a întocmi dosarul prețurilor de transfer și consideră că toți contribuabilii ar trebui să aibă obligația de a întocmi un dosar al prețurilor de transfer, indiferent de valoarea tranzacțiilor efectuate cu societățile afiliate. În plus, 3% dintre respondenți au alte opinii cu privire la introducerea pragurilor de semnificație. Am menționat aici cele mai importante două opinii în acest sens: „*criteriul cu privire la pragurile de semnificație nu este exhaustiv și suficient pentru a înlătura obligația documentării prețurilor de transfer*”, „*numai timpul poate dovedi eficacitatea acestor praguri*”.

8% dintre respondenți nu și-au putut exprima nicio opinie cu privire la introducerea pragurilor de semnificație și valorile acestora, deoarece aceștia nu au cunoștințe despre acest subiect.

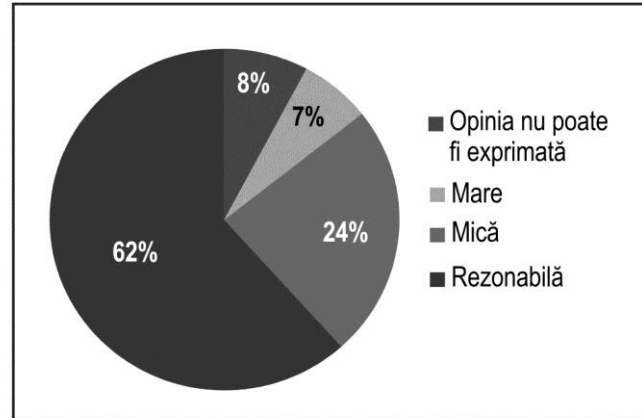
Figura nr. 3 și Figura nr. 4 rezumă rezultatele obținute și interpretate mai sus cu privire la pragurile de semnificație utilizate pentru a determina dacă un contribuabil are obligația întocmirii dosarului prețurilor de transfer.

Figura nr. 3. Introducerea pragurilor



Sursa: prelucrare proprie

Figura nr. 4. Valoarea pragurilor



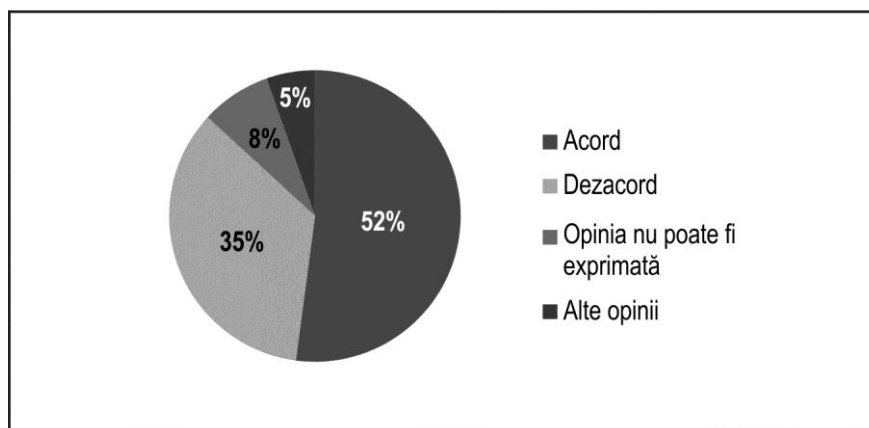
Sursa: prelucrare proprie

Pregătirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer

71% dintre respondenți sunt de acord cu noua reglementare adusă de Ordinul nr. 442/2016, care prevede pentru marii contribuabili (care desfășoară tranzacții intra-grup ce depășesc anumite praguri de semnificație) obligația întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer până la termenul limită de depunere a declarației anuale de impozit pe profit.

Pe de altă parte, 25% dintre respondenți consideră că obligația întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer ar trebui să existe pentru toți contribuabilii, indiferent de categoria în care se încadrează (mari, mijlocii, mici). Diferența de 4% este reprezentată de acei respondenți care nu-și pot exprima nicio opinie, întrucât nu au cunoștințe cu privire la acest subiect.

Figura nr. 5. Termenul stabilit pentru întocmirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer



Sursa: prelucrare proprie

În ceea ce privește diminuarea termenului (de la maximum 6 luni în anul 2015 la 90 de zile în anul 2016) stabilit pentru întocmirea și prezentarea

dosarului prețurilor de transfer la cererea autorităților fiscale, în cadrul unui control fiscal, mai mult de jumătate dintre respondenți (52%) sunt de acord cu

această nouă reglementare. În acest sens, acești respondenți consideră că diminuarea termenului limită va determina companiile să acorde mai multă atenție dosarului prețurilor de transfer, pregătindu-l din timp, indiferent dacă sunt sau nu subiect al unui control fiscal.

35% dintre respondenți nu sunt de acord cu această nouă reglementare și o consideră o măsură abuzivă a autorităților fiscale.

8% dintre respondenți nu și-au putut exprima nicio opinie cu privire la diminuarea termenului, deoarece aceștia nu au cunoștințe cu privire la acest subiect, în timp ce un procent de 5% dintre respondenți au alte opinii, dintre care cele mai importante sunt: „*noul termen este foarte scurt, dar contribuabilul ar trebui să învețe să pregătească dosarul prețurilor de transfer în mod regulat, fără a aștepta un control fiscal*”, „*sunt de acord cu noul termen, dar cred că ar trebui să se stabilească excepții de la această regulă, în funcție de profilul societății (cifra de afaceri, numărul de clienți etc.)*”.

Figura nr. 5 rezumă rezultatele obținute și interpretate mai sus cu privire la diminuarea termenului stabilit pentru întocmirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer, la cererea autorităților fiscale, în cadrul unui control fiscal.

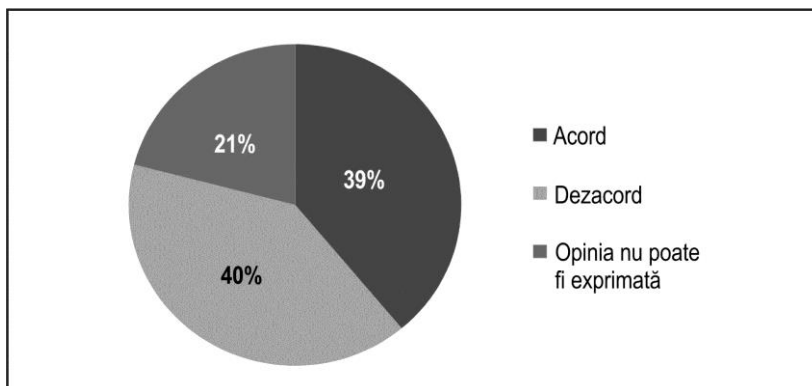
Structura dosarului prețurilor de transfer

În ceea ce privește noua structură a dosarului prețurilor de transfer, conform **Figurii nr. 6**, există opinii controversate. Așa cum se poate observa, 40% dintre respondenți nu sunt de acord cu noua structură a dosarului prețurilor de transfer, considerând că aceasta este prea detaliată și că sunt solicitate informații care nu sunt relevante.

Pe de altă parte, 39% dintre respondenți sunt de acord cu noua structură a dosarului prețurilor de transfer și consideră că noile informații solicitate sunt relevante și utile pentru analiza prețurilor de transfer.

21% dintre respondenți nu și-au putut exprima nicio opinie întrucât aceștia nu au cunoștințe cu privire la noua structură a dosarului prețurilor de transfer.

Figura nr. 6. Structura dosarului prețurilor de transfer



Sursa: prelucrare proprie

Este de remarcat faptul că respondenții la chestionarul nostru acordă o atenție deosebită subiectului prețurilor de transfer, deoarece doar un mic procentaj (adică 8%) nu este informat cu privire la reglementările recente din domeniul prețurilor de transfer. Mai mult decât atât, considerăm faptul că doar un procent de 21% dintre respondenți nu are cunoștințe cu privire la conținutul dosarului prețurilor de transfer, reprezintă un aspect pozitiv, deoarece această informație este una tehnică și prezintă o mare importanță numai pentru specialiștii în domeniul prețurilor de transfer.

4.4. Este nevoie de o schimbare în legislația prețurilor de transfer din România?

Așa cum am menționat, cei mai mulți dintre respondenți consideră că legislația prețurilor de transfer ar putea contribui într-o mare măsură la prevenirea practicilor oportuniste ale companiilor multinaționale în ceea ce privește manipularea rezultatului fiscal prin mecanismul prețurilor de transfer.

Cu toate acestea, respondenții consideră că ar trebui introduse noi reglementări pentru ca legislația prețurilor

de transfer din România să reprezinte o măsură eficientă și eficace pentru combaterea manipulării rezultatului fiscal. În Tabelul nr. 4 am prezentat cele mai

importante schimbări de care legislația prețurilor de transfer din România ar avea nevoie în acest sens.

Tabelul nr. 4. Modificări necesare legislației prețurilor de transfer din România		
Modificare	Nr. de respondenți	Clasificare
Implementarea Acțiunii 13 din BEPS „Documentația de prețuri de transfer și raportarea pe fiecare țară”.	89	1
Publicarea dosarului prețurilor de transfer de către companiile listate.	49	2
Introducerea unor amenzi și penalități mai mari pentru situația în care dosarul prețurilor de transfer nu este întocmit.	20	3
Întocmirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer să fie anuală și obligatorie pentru toți contribuabilii.	17	4
Alte modificări (de exemplu, încurajarea contribuabililor să solicite APA, implementarea unor ghiduri detaliate cu privire la aspectele tehnice necesare în procesul de documentare a prețurilor de transfer, încurajarea contribuabililor să documenteze tranzacțiile intra-grup prin acordarea anumitor deduceri fiscale/facilități etc.)	16	5

Sursa: prelucrare proprie

Așa cum se poate observa, cea mai importantă schimbare de care are nevoie legislația prețurilor de transfer din România este reprezentată de implementarea Planului de Acțiune BEPS, mai exact a Acțiunii 13 „Documentația de prețuri de transfer și raportarea pe fiecare țară”. Următoarea modificare importantă este reprezentată de publicarea dosarului prețurilor de transfer de către companiile listate. Modificări cum ar fi introducerea unor amenzi și penalități mai mari pentru situația în care dosarul prețurilor de transfer nu este întocmit, precum și introducerea obligației întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer pentru toți contribuabilii nu sunt atât de importante în scopul prevenirii manipulării rezultatului fiscal prin mecanismul prețurilor de transfer. Acest rezultat corespunde cu cel prezentat mai sus, conform căruia doar o mică parte din respondenți consideră că obligația întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer ar trebui să existe pentru toți contribuabilii, indiferent de categoria în care se încadrează (mari, mijlocii, mici).

Conform răspunsurilor primite la întrebarea deschisă, cele mai importante schimbări de care legislația prețurilor de transfer din România are nevoie sunt reprezentate de:

- definirea abordării practice pentru documentarea respectării principiului valorii de piață pe baza regulilor generale prevăzute de legislația financiar-contabilă și fiscală în vigoare. O astfel de definiție ar evita neînțelegerile și posibilele conflicte între contribuabili și autoritățile fiscale;

- definirea conceptului de dosar incomplet al prețurilor de transfer. Această definiție ar contribui de asemenea, la evitarea neînțelegerilor și a posibilelor conflicte între contribuabili și autoritățile fiscale, întrucât în cazul unui dosar incomplet autoritățile fiscale ar putea efectua estimarea prețurilor de transfer;
- termenul pentru obligația întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer ar trebui stabilit după depunerea situațiilor financiare anuale și nu până la data depunerii declarației anuale de impozit pe profit;
- Ordinul nr. 442/2016 ar trebui să fie însoțit de norme;
- implementarea unui ghid practic care să fie comun pentru contribuabili și autoritățile fiscale, în vederea asigurării unei aplicări uniforme a dispozițiilor legislative;
- publicarea unui șablon pentru dosarul prețurilor de transfer care ar trebui să fie utilizat de toți contribuabilii.

În plus, aproape toți respondenții consideră că România nu are nevoie doar de o modificare a legislației prețurilor de transfer. România are nevoie, de asemenea, de specialiști și inspectori fiscali care să aibă o pregătire temeinică în domeniul prețurilor de transfer. O soluție propusă în acest sens este organizarea de cursuri și seminarii în domeniul prețurilor de transfer, finanțate prin fonduri europene. O altă soluție ar putea fi implicarea organizațiilor profesionale în formarea de specialiști în domeniul prețurilor de transfer.

5. Concluzii

În cursul anului 2016 legislația prețurilor de transfer din România a fost supusă unor modificări semnificative cu impact asupra mediului de afaceri. Cea mai importantă modificare, precum și unul dintre cele mai relevante aspecte în evoluția legislației prețurilor de transfer din România este reprezentat de publicarea în Monitorul Oficial al României, a *Ordinului președintelui ANAF nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer.*

Cercetarea realizată de noi, prin compararea prevederilor Ordinului nr. 222/2008 (aplicabil până la sfârșitul anului 2015) cu cele ale Ordinului nr. 442/2016 (aplicabil din anul 2016), precum și opiniile exprimate de specialiștii chestionați ne-au determinat să concluzionăm că noile reglementări privind prețurile de transfer adoptate de România, prezintă avantaje și dezavantaje pentru grupurile de societăți dar, în general, sunt eficiente și reprezintă un pas important pentru prevenirea erodării bazei impozabile și mutării profiturilor între multinaționale.

În acest sens, respondenții au considerat că introducerea unor praguri de semnificație pentru a evalua dacă un contribuabil are obligația întocmirii dosarului prețurilor de transfer, reprezintă o modificare legislativă eficientă. În plus, în conformitate cu răspunsurile primite, diminuarea termenului stabilit pentru întocmirea și prezentarea dosarului prețurilor de transfer, la cererea autorităților fiscale, introducerea obligației întocmirii anuale a dosarului prețurilor de transfer și noile informații solicitate a fi incluse în cadrul documentației prețurilor de transfer, reprezintă pași importanți pentru prevenirea erodării bazei impozabile și mutarea profiturilor, dar cu toate acestea noile reglementări nu sunt încă suficiente în acest sens.

Prin urmare, legislația prețurilor de transfer din România are nevoie de unele modificări care ar putea contribui la o mai bună prevenire a erodării bazei impozabile și mutării profiturilor (de exemplu, implementarea Acțiunii 13 din BEPS „*Documentația de prețuri de transfer și raportarea pe fiecare țară*”; publicarea dosarului prețurilor de transfer de către societățile cotate la bursă etc.).

Mai mult decât atât, respondenții au menționat că legislația prețurilor de transfer din România este ambiguă și nu foarte bine structurată și că această situație ar putea determina neînțelegeri și posibile conflicte între contribuabili și autoritățile fiscale. Pentru a evita aceste neînțelegeri, rezultatele cercetării noastre arată că Ordinul

nr. 442/2016 ar trebui să fie însoțit de norme de aplicare, care ar trebui să definească și să clarifice anumite concepte cum ar fi cel al dosarului incomplet al prețurilor de transfer sau al documentării respectării principiului valorii de piață pe baza regulilor generale prevăzute de legislația financiar-contabilă și fiscală în vigoare. Alte modificări de care cadrul românesc de reglementare a prețurilor de transfer ar avea nevoie sunt reprezentate de implementarea unor ghiduri detaliate cu privire la aspectele tehnice necesare în procesul de documentare a prețurilor de transfer (de exemplu, studiul de comparabilitate, analiza funcțională a tranzacțiilor intra-grup etc.).

În ceea ce privește limitarea cercetării noastre, aceasta este reprezentată de numărul relativ mic de răspunsuri primite. Cu toate acestea, având în vedere că nu există niciun studiu efectuat cu privire la percepția specialiștilor în domeniul fiscal asupra noii legislații referitoare la prețurile de transfer adoptată de România începând cu anul 2016, precum și că nu a fost analizat faptul dacă legislația prețurilor de transfer din România are nevoie și de alte modificări, considerăm că cercetarea noastră contribuie la îmbunătățirea literaturii de specialitate în domeniul prețurilor de transfer și că ar putea oferi noi perspective pentru cercetări viitoare ce vizează legislația prețurilor de transfer.

În acest sens, direcțiile de cercetare viitoare ar putea fi reprezentate de compararea legislației prețurilor de transfer din România cu cea a altor țări europene, precum și de compararea percepției specialiștilor în domeniul fiscal asupra legislației prețurilor de transfer din România cu percepția acestor specialiști asupra legislației prețurilor de transfer a altor țări europene.

Lucrarea ar putea reprezenta un punct de plecare pentru toate direcțiile viitoare de cercetare, menționate mai sus.

Mai mult decât atât, având în vedere faptul că Guvernul României a aprobat aderarea României ca asociat la Forumul de Implementare BEPS, pentru a permite țării noastre să implementeze măsurile BEPS la nivel național, o viitoare direcție de cercetare ar putea implica analiza Planului de Acțiune BEPS și capturarea percepției specialiștilor cu privire la punerea în aplicare a măsurilor BEPS la nivelul României.

Recunoaștere

Această cercetare a fost prezentată în cadrul celei de a treia ediții a Conferinței Internaționale „*Accounting and Auditing Perspectives*” (AAP 2016), 20-22 octombrie 2016. Autorii au apreciat comentariile și sugestiile constructive pentru îmbunătățirea lucrării primite de la evaluatori și de la alți prezentatori implicați.

BIBLIOGRAFIE

1. Chelcea, S. (2001), *Tehnici de cercetare sociologică*, disponibil online la <https://alingavreliuc.files.wordpress.com/2010/10/septimiu-chelcea-tehnici-de-cercetare-sociologica1.pdf> [Accesat pe 25 mai 2016].
 2. Corlaciuc, A. și Tiron Tudor, A. (2014), Research on the Perception of Professionals in Romania in the Field of Finance and Accounting Related to Specific Aspects of Transfer Pricing, *Audit Financiar*, vol. 12(109)/2014, pp. 11-17.
 3. Eden, L. și Smith, R.A. (2001), Not at arm's length: a guide to transfer pricing resources, *Journal of Business și Finance Librarianship*, vol. 6, nr. 4, pp. 3-22, DOI: 10.1300/j109v06n04_02.
 4. Ito, J. și Komoriya, Y. (2015), *Firms' Location Selections and Regional Policy in the Global Economy*, Capitolul 6 - The impact of transfer pricing regulations on the location decisions of MNEs, Tokyo: Springer, pp. 81-106, DOI: 10.1007/978-4-431-55366-3.
 5. Keuschnigg, C. și Devereux, M.P. (2013), The arm's length principle and distortions to multinational firm organization, *Journal of International Economics*, vol. 89, nr. 2, pp. 432-440, DOI: 10.1016/j.jinteco.2012.08.007.
 6. Lamers, I., Mcharo, P. și Nakajima, K. (2014), *Tax base erosion and profit shifting (BEPS) and international economic law*, Genève: The Graduate Institute, Centre for Trade and Economic Integration, CTEI working papers.
 7. Lohse, T. și Riedel, N. (2013), Do Transfer Pricing Laws Limit International Income Shifting? Evidence from European multinationals, *CESinfo working paper*, No. 4404.
 8. Lohse, T., Riedel, N. și Spengel, C. (2012), The increasing importance of transfer pricing regulations – a worldwide overview, *Oxford University Centre for Business Taxation working paper* 12/27.
 9. Matei, G. și Pîrvu, D. (2011), Prețurile de transfer în Uniunea Europeană, *Economie teoretică și aplicată*, vol. XVIII(2011), nr. 4(557), pp. 99-111.
 10. Mirjam, K. (2015), Transfer Pricing in a BEPS Era: Rethinking the Arm's Length Principle – Part I, *International Transfer Pricing Journal*, vol. 3, pp. 41-144.
 11. Neighbour, J. (2002), *Transfer pricing: Keeping it at arm's length*, în OECD Observer No. 230, OECD Center for Tax Policy and Administration.
 12. OECD (2010), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*.
 13. OECD (2015), *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, OECD Publishing, Paris, disponibil online la <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241480-en> [Accesat pe 10 mai 2016].
 14. OECD, (2015), *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, OECD Publishing, Paris, disponibil online la <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241244-en> [Accesat pe 10 mai 2016].
 15. Oosterhoff, D. (2011), Global Transfer Pricing Trends, *International Transfer Pricing Journal*, vol. May/June 2011, pp. 159-164.
 16. Ordinul președintelui ANAF nr. 222/2008 privind conținutul dosarului prețurilor de transfer, București, în Monitorul Oficial al României nr. 129/19.02.2008.
 17. Ordinul președintelui ANAF nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer, București, în Monitorul Oficial al României nr. 74/02.02.2016.
 18. Peralta, S., Wauthy, X., și van Ypersele, T. (2006), Should countries control international profit shifting?, *Journal of International Economics*, vol. 68, nr.1, pp. 24-37, DOI: 10.1016/j.jinteco.2005.06.003.
 19. Sansing, R. (2014), International Transfer Pricing, *Foundations and Trends in Accounting*, vol. 9, nr. 1, pp. 1-57, DOI: 10.1561/14000000037.
 20. Silberztein, C. (2008), *Transfer Pricing Manual*, London: BNA International Inc.
 21. Stana, B. (2016), The business perspective on transfer pricing and related legislation, *Audit Financiar*, vol. XIV, nr. 3(135)/2016, pp. 312-319, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/135/312.
 22. Yao, J.T. (2013), The arm's length principle, transfer pricing, and location choices, *Journal of Economics and Business*, vol. 65, pp. 1-13, DOI: 10.1016/j.jeconbus.2012.09.004.
- Pagini web:
1. <http://www.oecd.org/tax/oecd-council-approves-incorporation-of-beps-amendments-into-the-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations.htm> [Accesat pe 15 iunie 2016].
 2. <http://www.ccfiscali.ro/registrul-consultantilor-fiscali-si-al-societatilor-comerciale-de-consultanta-fiscala>.

Raportarea integrată și caracte- risticile consiliului de administrație

Rareș HURGHÎȘ,
Universitatea Babeș-Bolyai din Cluj-Napoca, România,
E-mail: rares.hurghis@gmail.com

Rezumat

În ultimele două decenii, conceptul de raportare a sustenabilității a câștigat importanță în cadrul rapoartelor anuale ale companiilor, tendință care este inclusă și în raportarea integrată. Prezentarea unui raport integrat a devenit o necesitate, deoarece raportul explică investitorilor modul în care organizația creează valoare în timp. Structura de guvernare, mai exact consiliul de administrație decide dacă entitatea va prezenta sau nu un raport integrat. Astfel, există anumite caracteristici ale consiliului de administrație care ar putea influența prezentarea unui raport integrat? Au companiile care prezintă rapoarte integrate anumite caracteristici din punct de vedere al guvernării? Căutând răspunsul la aceste întrebări, am investigat existența unor corelații posibile între un indice de prezentare a informațiilor și caracteristicile organismelor de guvernare, folosind un eșantion de companii incluse în Baza de date exemplificativă a Consiliului Internațional pentru Raportare Integrată. Rezultatele arată că numai dimensiunea consiliului de administrație influențează măsura în care raportul integrat este conform cu Cadrul conceptual al raportării integrate.

Cuvinte-cheie: Raportare integrată, raportarea sustenabilității, raportare corporativă, guvernare corporativă.

Clasificare JEL: M10, M40, G30, F60.

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Hurghîș, R. (2017), Integrated reporting and Board features, *Audit Financiar*, vol. XV, nr. 1(145)/2017, pp. 83-92, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/83

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/83>

Data primirii articolului: 15.07.2016

Data revizuirii: 13.12.2016

Data acceptării: 20.12.2016

Introducere, motivația și importanța studiului

Raportarea a evoluat de la situațiile financiare către ansamblul format din situațiile financiare, raportul administratorilor, raportarea de mediu, raportarea privind guvernanta și remunerarea. Cu toate acestea, informațiile incluse în aceste rapoarte nu erau interconectate și nu prezentau modul în care problemele privind mediul și responsabilitatea socială corporativă ar putea afecta performanța companiei.

Astfel, în domeniul raportării a apărut o nouă tendință: raportarea integrată (IR). În anul 2011, Consiliul Internațional pentru Raportarea Integrată (IIRC – International Integrated Reporting Council), o coaliție globală formată din organisme de reglementare, investitori, companii, normalizatori, reprezentanți ai profesiei contabile și ONG a lansat un program-pilot referitor la prezentarea unui raport integrat. Scopul IIRC a fost de a emite un cadru conceptual pentru raportarea integrată (Cadrul conceptual <IR>), bazat pe răspunsurile primite din partea tuturor actorilor implicați în procesul de raportare. Raportarea integrată este un proces bazat pe gândirea integrată și are ca scop emiterea periodică de către o organizație a unui raport integrat referitor la crearea de valoare în timp.

Raportarea integrată propune asocierea informațiilor cu caracter financiar și non-financiar într-un singur raport, subliniind interdependențele dintre acestea, îmbunătățind calitatea informațiilor, identificând problemele semnificative care afectează afacerile și conducând la o mai bună alocare a resurselor. Toate aceste elemente susțin gândirea integrată, deciziile și acțiunile centrate pe crearea de valoare pe termen scurt, mediu și lung. Conform IIRC, gândirea integrată ia în considerare conectivitatea și interdependențele dintre diferiți factori care afectează capacitatea unei organizații de a crea valoare, inclusiv:

- capitalurile pe care organizația le folosește sau le afectează și interdependențele critice dintre ele, inclusiv compensările;
- capacitatea organizației de a răspunde la nevoile și interesele legitime ale părților interesate;
- modul în care organizația își proiectează modelul de afaceri și strategia elaborată ca răspuns la mediul extern și la riscurile și oportunitățile cu care se confruntă;

- activitățile organizației, performanța sa (financiară și de altă natură) și rezultatele exprimate prin intermediul capitalurilor – în trecut, prezent și viitor.

Prin intermediul unui raport integrat pot fi dobândite o serie de avantaje (IIRC, 2013). Compania devine capabilă să:

- îmbunătățească calitatea informațiilor oferite furnizorilor de capital financiar, ceea ce permite o alocare mai eficientă și productivă a capitalului;
- promoveze o abordare mai coerentă și eficientă a raportării corporative, care se bazează pe standarde de raportare diferite și comunică informații privind întreaga gamă de factori care afectează semnificativ capacitatea unei organizații de a crea valoare în timp;
- crească nivelul de responsabilitate în administrarea tuturor formelor de capital (financiar, productiv, intelectual, uman, social și relațional, natural) și să promoveze înțelegerea interdependențelor dintre acestea;
- susțină gândirea integrată, deciziile și acțiunile centrate pe crearea de valoare pe termen scurt, mediu și lung.

Cadrul internațional <IR> (IIRC, 2013) include următoarele secțiuni: **principii directe** (orientarea strategică și spre viitor, conectivitatea informațiilor, relațiile cu părțile interesate, pragul de semnificație, concizia, strategia și alocarea resurselor, consecvența și comparabilitatea) și **elemente de conținut** (prezentarea generală a organizației și mediul extern, guvernanta, modelul de afaceri, riscuri și oportunități, strategia și alocarea resurselor, performanța, perspectivele, baza de întocmire și prezentare a raportului).

Există și alte inițiative privind raportarea, cum ar fi Global Reporting Initiative (GRI), care a emis standarde și/sau reglementări privind întocmirea unui raport GRI. Scopul GRI este de a face raportarea privind responsabilitatea socială corporativă la fel de frecventă și comparabilă ca raportarea financiară. Totuși, normele GRI au elemente comune cu Cadrul general <IR>, deoarece raportarea sustenabilității este un element al raportării integrate (GRI; 2013b). De asemenea, pentru ca raportarea integrată să devină o practică adoptată global, IIRC a realizat parteneriate cu organizații ca de exemplu: CDP (Carbon Disclosure Project), GRI, IFRS Foundation, IFAC (International Federation of

Accountants), SASB (Sustainability Accounting Standards Board), WBCSD (World Business Council for Sustainable Development). Suportul pentru adoptarea IR la nivel global constă în validarea, promovarea și creșterea vizibilității acestor practici (pagina web a IIRC).

Această cercetare se bazează pe rapoarte integrate, datorită faptului că raportarea integrată este un fenomen în creștere, din ce în ce mai multe companii alegând să prezinte acest tip de raport voluntar, care ar putea deveni standardul privind raportarea corporativă în viitorul apropiat. Astfel, ne-am propus să analizăm dacă prezentarea acestui tip de raport ar putea fi influențată de anumite caracteristici ale consiliului de administrație ale companiei, în principal pentru că raportarea integrată nu are caracter obligatoriu (cu excepția companiilor cotate de Bursa din Johannesburg – Africa de Sud). Această abordare poate oferi informații referitoare la circumstanțele care conduc la adoptarea IR.

Așa cum va fi explicat în următoarele paragrafe, o serie de alte studii analizează corelația dintre caracteristicile consiliului de administrație și raportarea voluntară de mediu. Contribuția acestui studiu la literatura din domeniul contabilității constă în faptul că analizează posibila corelație dintre rapoartele integrate și caracteristicile consiliilor de administrație ale companiilor.

1. Revizuirea literaturii de specialitate

Companiile joacă rolul principal în economia de piață, creând creștere economică ce conduce la un mediu social îmbunătățit. Pentru a crea valoare adăugată, companiile interacționează cu diferiți actori, ca de exemplu: investitori, angajați, normalizatori, furnizori și clienți cărora le livrează produse, servicii și informații. Pentru a stabili relații noi, actorii au nevoie de informații pe baza cărora să se angajeze în relații de schimb cu o companie. În acest sens, companiile prezintă informații pentru a reduce asimetria dintre ele și investitori. Această ipoteză face referire la teoria părților interesate, care își propune să rezolve două probleme: „*prima este problema agenției... iar a doua este problema partajării riscului*” (Eisenhardt, 1989) care ar putea apărea în cadrul relației dintre „principal” și partea căreia îi este delegată munca – „agentul”.

În anii '60, companiile prezentau numai informații financiare; în ultimul timp, datorită globalizării și dezvoltării companiilor, problemele de mediu și cele

sociale au captat atenția publicului. Funcția de raportare a companiilor este realizată prin intermediul raportării corporative, care prezintă imaginea de ansamblu a activităților unei organizații. Raportarea corporativă include următoarele dimensiuni: raportarea financiară, remunerarea conducerii, guvernanta și responsabilitatea corporativă, raportarea narativă, raportarea socială și de mediu, raportarea privind resursele umane, raportarea pe segmente și raportarea integrată.

Nevoia de a raporta cu privire la o arie din ce în ce mai largă de probleme este susținută de factorii care explică valoarea de piață. În 1975, factorii care explicau valoarea de piață erau activele fizice și financiare (în proporție de 83%) și alți factori (17%). În anul 2009 raportul s-a inversat: 81% alți factori, 19% active fizice și financiare. Astfel, un nou tip de raportare și anume, raportarea integrată a apărut ca opțiune care include atât raportarea informațiilor financiare, cât și pe cea a informațiilor non-financiare. Un raport integrat este o formă concisă de a comunica modul în care strategia, guvernanta, performanța și perspectivele unei companii, în contextul mediului său extern, conduc la crearea de valoare pe termen scurt, mediu și lung (IIRC, 2013).

Scopul unui raport integrat, așa cum subliniază IIRC, este de a explica furnizorilor de capital financiar modul în care organizația creează valoare în timp. Astfel, raportul integrat conține informații relevante, atât financiare cât și de altă natură. Raportul integrat este folosit de investitori și acționari pentru a lua decizii. Cu toate acestea, investitorii nu iau în considerare orice informații, ci numai pe cele relevante în raport cu decizia de a investi. Mai mult, comportamentul investitorilor este influențat nu numai de informațiile financiare obligatorii, ci și de informații non-financiare și de informații comunicate în mod voluntar. Astfel, decizia de a adopta sau nu un model de raportare care vizează o arie informațională mai largă (IR) ar putea influența deciziile furnizorilor de capital (investitori).

La baza acestui fenomen stă, în principal, guvernanta corporativă, deoarece conducerea companiei decide ce trebuie și ce nu trebuie raportat. Astfel, trebuie luat în considerare faptul că guvernanta corporativă are influență asupra prezentării informațiilor, deoarece consiliul de administrație este responsabil de prezentarea informațiilor prin rapoartele anuale. În consecință, raportarea ar putea fi dependentă de structura, caracteristicile și componentele consiliilor de administrație, conform relațiilor descrise în teoria

agenției, potrivit căroră acționarii și investitorii au nevoie ca managementul să prezinte mai multe informații (Haniffa și Cooke, 2002). Se consideră că directorii fără funcții executive tind să aibă interese informaționale similare cu ale părților interesate externe.

Deoarece cadrul conceptual propus de IIRC poate fi adoptat voluntar, este important faptul că informațiile prezentate voluntar ar putea schimba comportamentul acționarilor și investitorilor sau ar putea reduce asimetria informațională dintre aceștia și management.

Prezentarea de informații cu caracter voluntar conduce la îmbunătățirea credibilității informațiilor privind câștigurile și reduce asimetria informațională dintre investitori și manageri. Astfel, informațiile prezentate voluntar sunt relevante pentru investitori (Cormier și Magnan, 2007).

Totuși, companiile trebuie să fie prudente atunci când prezintă voluntar informații, deoarece anumite tipuri de informații ar putea afecta negativ reputația companiei sau ar putea reprezenta informații utile competitorilor.

Studii anterioare

Prezentarea voluntară de informații a fost analizată anterior în alte studii. În principal, informațiile prezentate voluntar au fost non-financiare.

În ceea ce privește caracteristicile consiliului de administrație, Brammer și Pavelin (2008) analizează dacă, pe măsură ce compania are mai mulți directori fără funcții executive, crește calitatea raportării voluntare a informațiilor privind mediul. A fost identificată o corelație negativă; astfel, cu cât este mai mare numărul de directori fără funcții executive, cu atât este mai mare și probabilitatea de a nu prezenta în mod voluntar informații privind mediul. Eșantionul analizat a fost format din 447 de companii, reprezentând 64% din componența indicelui FTSE All-Share pentru anii 1999 și 2000.

Lim, Matolcsy și Chow (2007) examinează asocierea dintre structura consiliului de administrație și diferite tipuri de raportare voluntară, cum ar fi raportarea informațiilor strategice și a informațiilor financiare istorice. În general, rezultatele au arătat că există o corelație pozitivă semnificativă între structura consiliului de administrație și prezentarea voluntară de informații în rapoartele anuale. Rezultatele au indicat că structurile de conducere formate în majoritate de directori independenți prezintă mai multe informații cantitative previzionale și strategice și că structura consiliului de

administrație nu influențează prezentarea voluntară de informații financiare și non-financiare. Eșantionul a fost format din 181 de companii din clasamentul Australian Top 500, anul 2001.

Villiers, Naiker și van Staden (2011) au investigat relația dintre performanța corporativă de mediu și caracteristicile consiliului de administrație, ca de exemplu rolul directorilor. Autorii au stabilit că o proporție mai mare a directorilor independenți este corelată cu o mai bună performanță de mediu. Eșantionul a inclus 1.216 companii din baza de date KLD din SUA, reprezentând 2.151 de observații pentru anii 2003 (981 de observații) și 2004 (1.170 de observații).

Cheng și Courtenay (2006) au analizat asocierea dintre supravegherea consiliului și nivelul de raportare voluntară. Autorii s-au concentrat asupra următorilor factori: proporția directorilor independenți fără funcții executive, dimensiunea consiliului și faptul că aceeași persoană îndeplinește simultan funcția de director executiv și pe cea de președinte al consiliului de administrație. Rezultatele au arătat că există o corelație semnificativă și pozitivă între proporția directorilor independenți fără funcții executive și raportarea voluntară, în sensul că acele companii cu o proporție mare de directori independenți fără funcții executive tind să prezinte mai multe informații decât celelalte companii. Dimensiunea consiliului de administrație și dualitatea funcțiilor directorului executiv nu sunt corelate cu nivelul de raportare voluntară. Eșantionul a inclus 4 companii cotate la Bursa de Valori din Singapore în anul 2000.

2. Date și variabile

Principalul scop al unui raport integrat este de a explica furnizorilor de capital financiar modul în care organizația creează valoare în timp (pe termen scurt, mediu și lung), pe baza resurselor de care dispune (capitalul financiar, de producție, intelectual, uman, social și relațional, natural) și a relațiilor (IIRC, 2013). Astfel, putem afirma că prezentarea unui raport integrat implică aspecte precum: raportarea de mediu, responsabilitatea socială corporativă, care sunt incluse în acest raport.

Prin urmare, intenționăm să căutăm corelațiile posibile între prezentarea unui raport integrat și caracteristicile consiliului de administrație al companiei. Întocmirea unui raport integrat este în general opțională, cu excepția Africii de Sud; investitorii companiilor care aleg să facă acest lucru ar putea înțelege mai bine compania, fiind

astfel convinși să investească. Anumite caracteristici ale consiliului de administrație ar putea influența adoptarea voluntară a raportării integrate, în conformitate cu Cadrul general <IR>. Datorită faptului că toate companiile din eșantion au prezentat un raport integrat, intenția noastră este de a verifica în ce măsură sunt aceste rapoarte conforme cu informațiile prezentate în Baza de date exemplificativă a IIRC, cu ajutorul unui indice de prezentare a informațiilor.

Caracteristicile consiliului de administrație se referă la următoarele elemente: independență, dualitate și diversitate (Prado-Lorenzo și Garcia-Sanchez, 2010). În cadrul acestui studiu, caracteristicile consiliului de administrație vor fi stabilite folosind: dimensiunile consiliului, procentul de directori independenți fără funcții executive raportat la numărul total al membrilor din consiliu, genul directorului executiv, îndeplinirea de către aceeași persoană a funcțiilor de director executiv și de președinte al consiliului de administrație, existența unei schimbări a directorului executiv în decursul perioadei de raportare și procentul de femei din consiliu.

Astfel, pentru a testa posibilele corelații dintre prezentarea unui raport integrat, mai exact măsura în care raportul integrat întocmit de o companie respectă recomandările Cadrului conceptual <IR>, pe de o parte, și caracteristicile consiliului de administrație al companiei, pe de altă parte, vom utiliza următoarele variabile:

- măsura în care raportul integrat este prezentat în conformitate cu Cadrul conceptual <IR>, estimată prin intermediul unui **indice de prezentare a informațiilor** (DI) – variabila **dependentă**; și
- caracteristicile consiliului de administrație, identificate pe baza studiilor anterioare: **dimensiunile consiliului, procentul de directori independenți fără funcții executive raportat la numărul total al membrilor din consiliu, genul directorului executiv, îndeplinirea de către aceeași persoană a funcțiilor de director executiv și de președinte al consiliului de administrație, existența unei schimbări a directorului executiv în decursul perioadei de raportare și procentul de femei din consiliu.**

DI este construit pe baza Cadrului conceptual <IR>. Astfel, pentru a construi indicele de prezentare a informațiilor, au fost luate în considerare următoarele elemente din Cadrul conceptual <IR>: prezentarea celor

șase forme de capital, elementele de conținut – care sunt prezentate pe baza principiilor directoare, la care am adăugat informații referitoare la auditarea raportului din perspectiva raportării integrate. Pentru ca rapoartele integrate să fie la fel de comparabile și credibile ca rapoartele financiare, este necesară o opinie de asigurare referitoare la raportul integrat (Eccles, Krzus și Watson, 2011). Ideal ar fi ca această opinie să fie una de asigurare „pozitivă”. În plus, această opinie va oferi o asigurare referitoare la metodele, metodologiile și procedurile pe baza cărora a fost construit raportul integrat, mai degrabă decât o opinie privind exactitatea informațiilor.

Prin urmare, pentru a construi DI am verificat dacă raportul publicat de companie conține următoarele elemente de conținut: **prezentarea generală a organizației și mediul extern, guvernanța, modelul de afaceri, riscurile și oportunitățile, strategia și alocarea resurselor, performanța, perspectivele, baza de întocmire și prezentare a raportului.**

Astfel, fiecare dintre elementele menționate anterior a devenit o variabilă binară: dacă raportul a prezentat un anumit element, atunci variabila a luat valoarea „1”, iar dacă nu, atunci variabila a luat valoarea „0”. Același principiu a fost aplicat și când a fost verificat faptul că raportul a fost auditat ca raport integrat (valoarea variabilei corespunzătoare a fost „1”) sau nu (valoarea variabilei a fost „0”). De asemenea, dacă respectiva companie a prezentat informații referitoare la cele șase tipuri de capital (**financiar, de producție, intelectual, uman, social și relațional, natural**) care ar putea fi aplicabile modelului de afaceri și activităților sale, valoarea variabilei a fost „1”, iar în caz contrar a fost „0”. A fost aplicat același principiu pentru **genul directorului executiv** (valoarea „1” a fost atribuită pentru genul masculin și „0” pentru genul feminin), pentru **îndeplinirea de către aceeași persoană a funcțiilor de director executiv și de președinte al consiliului de administrație** (valoarea „0” a fost atribuită dacă funcțiile de președinte al consiliului de administrație și director executiv sunt îndeplinite de aceeași persoană și valoarea „1” dacă funcțiile sunt îndeplinite de persoane diferite) și pentru **existența unei schimbări a directorului executiv în decursul perioadei de raportare** („0” înseamnă că nu a existat nicio schimbare a directorului executiv în perioada de raportare, iar „1” înseamnă că a fost realizată cel puțin o schimbare). Astfel, dacă o companie a prezentat toate *elementele de*

conținut, informații referitoare la toate cele șase forme de capital și raportul întocmit a fost auditat ca raport integrat, companiei i se poate atribui scorul „10”.

Unul din avantajele utilizării unui indice de prezentare a informațiilor este că acesta măsoară și compară informațiile prezentate în rapoarte cu nivelul maxim de informații care ar putea fi prezentate de o companie. În acest caz, DI evaluează în ce măsură rapoartele analizate sunt întocmite și prezentate în conformitate cu Cadrul conceptual <IR>.

În acest caz, DI este variabila dependentă și este

$$\text{calculat după cum urmează: } DI = \frac{\sum_{i=1}^m d_i}{\sum_{i=1}^n d_i};$$

unde:

DI = indicele de prezentare a informațiilor, DI = [0;1]

$d_i = 1$ dacă elementul este prezentat și

$d_i = 0$ dacă elementul nu este prezentat;

m = numărul de elemente prezentate;

n = numărul maxim de elemente analizate.

Astfel, dacă o companie a prezentat toate elementele și a auditat raportul, DI are valoarea 1. DI ia valori între 0 și 1, deoarece este o medie aritmetică, o valoare apropiată de 1 indicând o conformitate mare a raportului analizat cu Cadrul conceptual <IR>.

Variabilele independente exprimă caracteristicile consiliului de administrație din punct de vedere al dimensiunilor consiliului, procentului de directori independenți fără funcții executive raportat la numărul total al membrilor din consiliu, genului directorului executiv, îndeplinirii de către aceeași persoană a funcțiilor de director executiv și de președinte al consiliului de administrație, existenței unei schimbări a directorului executiv în decursul

perioadei de raportare și procentului de femei din consiliu.

Datele au fost colectate manual pentru fiecare companie din rapoartele încărcate în Baza de date exemplificativă a IIRC, disponibilă pe pagina web a IIRC, Eșantionul a fost format inițial din 122 observații și 89 de companii pentru anii: 2012 (22 observații; 19 companii), 2013 (39; 30), 2014 (45; 32) și 2015 (13; 8). Am decis să excludem rapoartele din anul 2011, deoarece acesta a fost primul an de raportare, în care companiile nu erau familiarizate cu cadrul conceptual, fapt care ar fi putut afecta rezultatele.

Figura nr. 1 din Anexă prezintă compoziția DI pentru toate cele 122 de observații. Majoritatea companiilor (74 din 89) sunt companii cotate, iar 15 sunt companii private. Companiile sunt din America de Nord – 7 companii, America de Sud – 5, Europa – 49, Africa – 11, Asia – 13, Australasia – 4. Dimensiunea medie a unui raport este de 167 de pagini.

3. Rezultate și analiză

Pentru a testa posibilele corelații dintre DI, care este variabila dependentă, și variabilele independente (respectiv dimensiunea consiliului, genul directorului executiv, dubla calitate de director executiv și președinte al consiliului, schimbarea directorului executiv și prezența femeilor în consiliu) ne-am bazat pe coeficientul de corelație Pearson și testele ANOVA, folosind aplicația software SPSS. Datorită faptului că pentru anumite companii nu au putut fi determinate toate variabilele, am eliminat aceste companii din eșantion, numărul total de observații fiind, în final, 119. Cu toate acestea, s-au păstrat structura eșantionului și valorile parametrilor tendințelor centrale.

Pentru a verifica dacă eșantionul (populația) are o distribuție normală, am folosit testul Kolmogorov-Smirnov. Rezultatele sunt prezentate în Tabelul nr. 1.

Tabelul nr. 1. Testul Kolmogorov-Smirnov privind normalitatea eșantionului

		DI
Populația		119
Parametrii normali	Media	0.6
	Abaterea standard	0.15
Asymp. sig. (2-tailed)		0.21

Sursa: calcule SPSS

Pe baza rezultatelor de mai sus, putem afirma că distribuția este normală, nivelul de semnificație al testului (0,21) fiind mai mare de 0,05. Aceeași concluzie rezultă din calculul parametrilor: medie (0,6), mediană (0,6) și modul (0,6), deoarece au valori egale.

Coeficientul de variație este 25%, mai mic decât 35%, de unde rezultă că media este semnificativă pentru rapoartele studiate.

Pentru variabilele analizate, statisticile descriptive sunt prezentate în **Tabelul nr. 2**.

Tabelul nr. 2. Statistici descriptive referitoare la variabile							
Parametru	DI	Dimensiune consiliu	Directori independenți non-executivi	Director executiv și președinte	Director executiv - gen	Schimbare director executiv	Femei în consiliu
Populație	119						
Medie	0,62	11,35	0,50	N/A	N/A	N/A	0,20
Mediană	0,60	11,00	0,54	N/A	N/A	N/A	0,20
Modul	0,60	9	0	1	1	0	0
Abatere standard	0,15	3,36	0,30	N/A	N/A	N/A	0,12
Varianță	0,02	11,32	0,09	N/A	N/A	N/A	0,01
Minim	0,30	5	0	0	0	0	0
Maxim	0,90	21	1	1	1	1	0,56

Sursa: calcule SPSS

Am verificat și dacă valoarea medie a DI diferă în funcție de: tipul organizației, domeniul de activitate și regiune. În ceea ce privește tipul organizației, am avut două variabile de segmentare: companiile cotate și companiile private. În acest caz, media a fost aceeași (0,61), ceea ce înseamnă că procesul de raportare nu este influențat de structura acționariatului companiei.

În cazul domeniului de activitate al companiei, am obținut următoarele rezultate: Bunuri și servicii de consum – 31 de observații (media = 0,61); Servicii financiare și profesionale – 28 de observații (media = 0,67); Sănătate – 7 observații (media = 0,51); Materiale industriale și de bază – 27 de observații (media = 0,61); Telecomunicații – 5 observații (media = 0,58) și Utilități – 21 de observații (media = 0,6). Pe baza segmentării în funcție de domeniul de activitate, putem afirma că acele companii care operează în sectorul financiar tind să prezinte mai multe informații decât companiile din domeniul sănătății.

În ceea ce privește zona geografică în care este situat sediul administrativ al companiilor, am repartizat companiile pe următoarele regiuni: Africa – 16 observații (media = 0,65); Asia - 17 observații (media = 0,62); Australasia - 5 observații (media = 0,68); Europa – 67 de observații (media = 0,60); America de Nord – 8

observații (media = 0,66) și America de Sud – 6 observații (media = 0,68). Pe baza rezultatelor, putem afirma că, în medie, companiile nu au practici diferite de raportare în conformitate cu Cadrul conceptual <IR>.

Pentru a analiza posibila corelație dintre DI și variabilele independente, am folosit coeficienții de corelație Pearson și testele ANOVA; în acest scop, am formulat următoarele două ipoteze, pentru fiecare dintre variabilele independente:

- **H₀**. Dimensiunea consiliului, procentul de directori independenți fără funcții executive raportat la numărul total al membrilor din consiliu, genul directorului executiv, îndeplinirea de către aceeași persoană a funcțiilor de director executiv și de președinte al consiliului de administrație, existența unei schimbări a directorului executiv în decursul perioadei de raportare și procentul de femei din consiliu nu influențează măsura în care raportul integrat prezentat de companiile din Baza de date exemplificativă a IIRC este întocmit în conformitate cu Cadrul conceptual <IR>, așa cum arată DI; cu ipoteza *alternativă*;
- **H₁**. Conform DI, măsura în care raportul integrat prezentat este întocmit în conformitate cu Cadrul

conceptual <IR> este influențată de variabilele enunțate în H_0 .

Aplicând corelația Pearson pentru a testa corelația dintre variabila dependentă (DI) și variabilele independente cantitative, am obținut rezultatele prezentate în **Tabelul nr. 3**.

	DI	Dimensiune consiliu	Directori independenți non-executivi	Femei în consiliu	
DI					
	Coefficientul de corelație Pearson	1	0,191*	-0,112	0,088
	Sig. (2-tailed)		0,038	0,227	0,339
	N		119		

Sursa: calcule SPSS

Pentru a explica rezultatele obținute sunt necesare următoarele remarci: un coeficient de corelație Pearson pozitiv indică existența unei legături directe între variabile, în timp ce un coeficient negativ indică existența unei legături indirecte între variabile. Dacă valoarea coeficientului este situată în intervalul $[0; 0,3]$, atunci legătura este slabă; un coeficient situat în intervalul $(0,3; 0,7]$ indică o legătură de intensitate medie, iar un coeficient situat în intervalul $(0,7; 1]$ indică o legătură puternică.

În acest caz, am identificat o corelație semnificativă numai în cazul variabilei *Dimensiunea consiliului*. Coeficientul de corelație Pearson este 0,191, ceea ce înseamnă că există o corelație directă de slabă intensitate între *DI* și *Dimensiunea consiliului*, care este în același timp semnificativă, deoarece nivelul de semnificație este de 0,038 (sub nivelul de 0,05). În acest caz, este validată ipoteza H_1 .

Aceeași metodologie a fost aplicată și pentru celelalte variabile, rezultând că pentru variabilele *Directori independenți non-executivi* și *Femei în consiliu* a fost validată ipoteza H_0 , deci nu există nicio corelație.

Pentru a analiza variabilele cantitative (*Genul directorului executiv*, *Dubla calitate director executiv-președinte* și *Schimbare director executiv*) în corelație cu *DI*, am utilizat ANOVA. Rezultatele sunt prezentate în **Tabelul nr. 4**.

Tabelul nr. 4. Test ANOVA

DI	Director executiv - președinte	Director executiv - gen	Schimbare director executiv
Sig.	0,231	0,211	0,764

Sursa: calcule SPSS

Datorită faptului că nivelurile de semnificație pentru fiecare dintre variabilele analizate este mai mare de 0,05, a fost validată ipoteza H_0 . Astfel, niciuna din variabilele *Genul directorului executiv*, *Dubla calitate director executiv-președinte* și *Schimbarea directorului executiv* nu influențează măsura în care întocmirea unui raport integrat este realizată în conformitate cu Cadrul internațional <IR> (exprimată prin *DI*).

Singura corelație identificată este cea dintre *Dimensiunile consiliului de administrație* și conformitatea raportului integrat cu Cadrul internațional <IR> (exprimată prin *DI*), directă și de slabă intensitate. În consecință, conform acestor rezultate, cu cât consiliul de administrație are mai mulți membri, cu atât va fi mai mare conformitatea raportului integrat cu Cadrul internațional <IR>. Rezultatele noastre sunt în concordanță cu cele prezentate în studiul realizat de Villiers, Naiken și van Staden (2011).

4. Concluzii și limite

Studiile anterioare au analizat posibilele corelații dintre caracteristicile consiliului de administrație și raportările cu caracter voluntar. Rezultatele au arătat că există o legătură directă între procentul directorilor independenți fără funcții executive din structura consiliului de administrație și dimensiunea consiliului de administrație, pe de o parte, și diverse tipuri de raportări voluntare, pe de altă parte.

Pornind de la studiile menționate anterior, am testat dacă, în cazul companiilor din Baza de date exemplificativă a IIRC, caracteristicile consiliului de administrație influențează măsura în care companiile prezintă un raport integrat întocmit în conformitate cu Cadrul internațional <IR>. Există elemente de similaritate cu studiile anterioare, deoarece prezentarea unui raport integrat în conformitate cu cadrul internațional propus de IIRC este voluntară.

Utilizând coeficienții de corelație Pearson și testele ANOVA, am verificat dacă există sau nu o corelație între

DI și fiecare din variabilele independente. Pentru caracteristicile consiliului, am identificat o legătură directă de slabă intensitate între dimensiunile consiliului de administrație și măsura în care raportul integrat a fost întocmit în conformitate cu Cadrul internațional <IR>. Astfel, conform acestui rezultat, cu cât este mai mare consiliul de administrație, au atât este mai mare gradul de conformitate al raportului integrat cu Cadrul internațional <IR>. Pentru celelalte variabile nu a fost identificată nicio corelație. Astfel, prezentarea unui raport integrat nu depinde de: procentul de directori independenți fără funcții executive, genul directorului executiv, dubla calitate director executiv – președinte al consiliului de administrație, schimbarea directorului executiv în perioada de raportare și nici de prezența femeilor în consiliul de administrație.

Aceste rezultate sunt motivate, parțial, de lipsa caracterului obligatoriu al Cadrului internațional <IR> și de flexibilitatea principiilor și instrucțiunilor incluse în

acest cadru. De asemenea, prezentarea unui raport integrat este un element de noutate și un exercițiu de raportare pentru companiile participante.

Cu toate acestea, prezentarea unui raport integrat nu ar trebui să depindă de caracteristicile consiliului de administrație al companiei, deoarece acest tip de raportare dezvoltă gândirea integrată, îmbunătățește calitatea informațiilor oferite furnizorilor de capital financiar și conduce la o alocare a capitalului mai eficientă și productivă. În plus, raportarea integrată tinde să devină un standard.

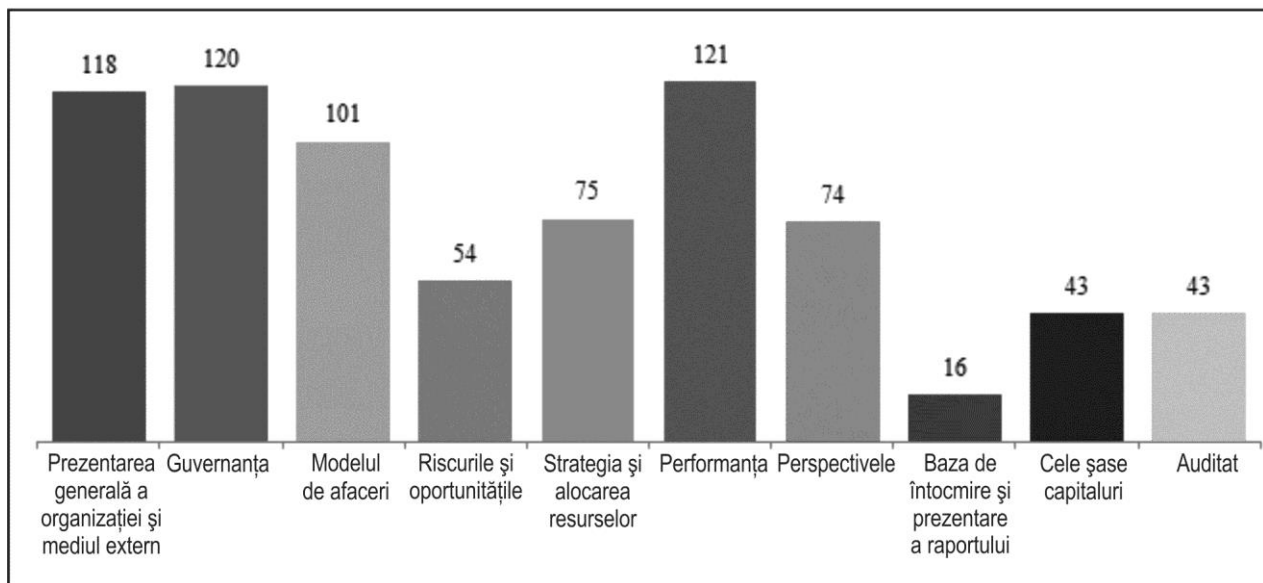
Principalele limite ale acestui studiu sunt dimensiunea eșantionului și selecția variabilelor independente. Posibilele cercetări viitoare ar putea lua în considerare alte variabile care captează caracteristicile economice, de reglementare, juridice, culturale și referitoare la resursele umane din țările de origine ale companiilor (bazate pe teoria instituțională).

BIBLIOGRAFIE

1. Brammer, S. și Pavelin, S. (2008), Factors influencing the quality of corporate environmental disclosure, *Business Strategy and the Environment*, vol. 17, nr. 2, pp. 120-136, DOI: 10.1002/bse.506.
2. Cheng, E.C.M. și Courtenay, S.M. (2006), Board composition, regulatory regime and voluntary disclosure, *The International Journal of Accounting*, vol. 41, nr. 3, pp. 262-289, DOI: 10.1016/j.intacc.2006.07.001.
3. Cormier, D. și Magnan, M. (2007), The revisited contribution of environmental reporting to investors' valuation of a firm's earnings: An international perspective, *Ecological Economics*, vol. 62, nr. 3-4, pp. 613-626, DOI: 10.1016/j.ecolecon.2006.07.030.
4. Eccles, R.G., Krzus, M.P. și Watson, L.A. (2011), Integrated Reporting Requires Integrated Assurance, [pdf] Disponibil la: <http://www.financepractitioner.com/contentFiles/QF01/hmz2o7ek/12/0/integrated-reporting-requires-integrated-assurance.pdf>, [Accesat pe 2 ianuarie 2017].
5. Eisenhardt, K.M. (1989), Agency theory: An assessment and review, *The Academy of Management Review*, vol. 14, nr. 1, pp. 57-74, URL stabil: <http://www.jstor.org/stable/258191>.
6. GRI (2013a), *FAQ about GRI 4*, [pdf] Disponibil la: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/G4-FAQ.pdf>, [Accesat pe 2 ianuarie 2017].
7. GRI 4 (2013b), *G4 Sustainability Reporting Guidelines*, [pdf] Disponibil la: <https://www.global-reporting.org/resourcelibrary/GRIG4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf>, [Accesat pe 2 ianuarie 2017].
8. Haniffa, R.M. și Cooke, T.E. (2002), Culture, corporate governance and disclosure in Malaysian corporations, *Abacus*, vol. 38, nr. 3, pp. 317-349, DOI: 10.1111/1467-6281.00112.
9. IIRC (2013) "The International <IR> Framework", [pdf] Disponibil la: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>, [Accesat pe 2 ianuarie 2017].
10. Lim, S., Matolcsy, Z. și Chow, D. (2007), The association between board composition and different types of voluntary disclosure, *European Accounting Review*, vol. 16, nr. 3, pp. 555-583, DOI: 10.1080/09638180701507155.
11. Prado-Lorenzo, J.M. și Garcia-Sanchez, I.M. (2010), The role of the board of directors in disseminating relevant information on greenhouse gases, *Journal of Business Ethics*, vol. 97, nr. 3, pp. 391-424, DOI: 10.1007/s10551-010-0515-0.
12. Villiers, C., Naiker, V. și van Staden, C. J. (2011), The effect of board characteristics on firm environmental performance, *Journal of Management*, vol. 37, nr. 6, pp. 1636-1663, DOI: 10.1177/0149206311411506.

ANEXĂ

Figura nr. 1. Indicele de prezentare a informațiilor detaliat pe elemente



Sursa: prelucrările autorului

Tabelul nr. 5. Indicele de prezentare a informațiilor detaliat în funcție de scor

Scor DI	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	Total
Număr de companii	5	11	25	29	22	20	7	3	122

Sursa: prelucrările autorului

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

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

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

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

Rezumat

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

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

Clasificare JEL: M41

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

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

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/93>

Data primirii articolului: 26.11.2016

Data revizuirii: 05.12.2016

Data acceptării: 12.12.2016

Introducere

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

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

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

1. Fundamente teoretice și cercetări anterioare

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Metodologia de cercetare

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

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

2.1. Ipoteze de cercetare

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

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

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

2.2. Modele de cercetare și variabile utilizate

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

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

unde

TC reprezintă creditul comercial, calculat astfel:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SIZE reprezintă logaritmul natural al activelor totale;

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

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

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

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

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

BRDSZE reprezintă numărul total al membrilor consiliului de administrație; și

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

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

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

2.3. Populație statistică și eșantion

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

Tabelul nr. 1. Selecția eșantionului

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

Sursa: prelucrările autorilor

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

3. Rezultate

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

Tabelul nr. 2. Rezultate statistice descriptive

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

Sursa: prelucrările autorilor

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

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

Tabelul nr. 3. Matricea corelațiilor

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

Sursa: prelucrările autorilor

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

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

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

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

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

3.1. Testarea ipotezelor

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

Tabelul nr. 4. Rezultatele estimării celor două ipoteze

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

Sursa: prelucrările autorilor

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

4. Concluzii

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

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

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

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

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

Anexă – Variabile și definiții

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

BIBLIOGRAFIE

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

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

Contabilitatea de acoperire împotriva riscului conform IFRS 9: un studiu al reformelor

Jatinder PAL SINGH,
Indian Institute of Technology, Roorkee, India,
E-mail: jpsiitr@gmail.com,
jatinder_pal2000@yahoo.com

Rezumat

Directivele normalizatorilor cu privire la contabilitatea de acoperire împotriva riscului (en. "hedge accounting") sunt menite să garanteze că impactul fluctuațiilor de preț în relațiile de acoperire împotriva riscului sunt justificate simultan. Totuși, se întâmplă uneori ca anumite prevederi ale acestor standarde să aibă drept consecință raportarea de câștiguri sporite, caracterul fluctuant fiind atribuit relațiilor de acoperire împotriva riscului, ceea ce nu se justifică din punct de vedere economic. Deseori există percepția, cum este cazul acționarilor, că prevederile IAS 39 cu privire la contabilitatea de acoperire împotriva riscului nu reflectă în mod corespunzător și nici nu respectă strategiile de management al riscului la nivelul instituțiilor care încearcă să diminueze riscul folosind relațiile de acoperire împotriva riscului. Uneori, aceasta conduce la situația în care o entitate raportează fie adoptând o strategie sub nivelul optim de acoperire care îi conferă eligibilitate în a justifica utilizarea contabilității de acoperire împotriva riscului, fie viceversa. Prin urmare, instituțiile se pot confrunta cu un compromis între beneficiile strategiilor de diminuare a riscului și beneficiile generate de adoptarea contabilității de acoperire împotriva riscului. Acest fapt a motivat IASB să acționeze pentru o redefinire completă a standardelor privind contabilitatea de acoperire împotriva riscului. Standardul revizuit a fost reglementat în luna noiembrie 2013 sub denumirea de IFRS 9. În acest articol încercăm să analizăm actualizările aduse de IFRS 9 asupra predecesorului său, IAS 39, cu referire, în special, la raportarea strategiilor de management al riscului la nivelul entităților afectate.

Cuvinte-cheie: IFRS 9, IAS 39, contabilitate de acoperire împotriva riscului, managementul riscului, derivate financiare.

Clasificare JEL: M41.

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Singh, J.P. (2017), Hedge accounting under IFRS 9: an analysis of reforms, *Audit Financiar*, vol. XV, nr. 1(145)/2017, pp. 103-113, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/103

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/103>

Data primirii articolului: 11.11.2016

Data revizuirii: 13.12.2016

Data acceptării: 20.12.2016

Introducere

Consiliul standardelor internaționale de contabilitate (en. International Accounting Standards Board - numit în continuare IASB) a promulgat un nou Standard Internațional de Raportare Financiară (numit în continuare IFRS) denumit IFRS 9: Instrumente financiare, printr-un proces inițiat în noiembrie 2009 și derulat în trei faze. Cerințele IASB cu privire la contabilitatea de acoperire împotriva riscului se regăsesc în cea de-a treia și ultimă fază a IFRS 9, care a fost anunțată în noiembrie 2013. Prevederile IFRS 9 în legătură cu contabilitatea de acoperire a riscului vor înlocui reglementările IASB cu privire la aceasta, incluse în Standardul Internațional de Contabilitate (numit în continuare IAS) 39: Instrumente financiare: recunoaștere și măsurare. Reglementarea din noiembrie 2013 a fost emisă pe baza versiunii „draft” a IASB din decembrie 2010 care a inițiat procesul de reformă privind contabilitatea de acoperire împotriva riscului. Este obligatoriu ca instituțiile care respectă contabilitatea pe baza IFRS să implementeze IFRS 9, ce va intra în vigoare de la 1 ianuarie 2018. Este permisă o extindere a perioadei de tranziție pentru a introduce anumite schimbări esențiale ce trebuie făcute de entități la adoptarea noului standard. Prevederile IFRS 9 încearcă să simplifice procedurile și prezentarea de informații privind contabilitatea de acoperire împotriva riscului în timp ce permit o legătură mai puternică între practicile de management al riscului adoptate de instituții și cadrul contabil impus pentru raportarea unor astfel de practici. Aceasta ar înlesni o raportare mai precisă a pozițiilor acoperite împotriva riscului și a practicilor de management referitoare la diminuarea riscurilor (Ernst & Young, 2011, 3).

Înlocuirea IAS 39 este motivată în primul rând de lipsa concordanței între prevederile IAS 39 și strategiile de management al riscului ale entităților ce se acoperă împotriva riscului privitor la faptul că decizia de a alege o anumită strategie este influențată de procesul contabil decurgând din aceasta, un factor care ar trebui să fie, în mod ideal, complet extern (Panaretou ș.a., 2013, 116). Contabilitatea și raportarea unei strategii ar trebui să aibă legătură doar cu raportarea impactului economic asupra entității și, cu siguranță, nu ar trebui să aibă rol determinant în optimizarea economică a strategiei din scenariul stabilit de luare a deciziilor. În mod frecvent, dorința entităților de a adopta contabilitatea de acoperire împotriva riscurilor conform IAS 39 le constrânge pe

acestea să implementeze strategii sub nivelul optim de management al riscului sau, din alt punct de vedere, strategia optimă nu se califică pentru contabilitatea de acoperire împotriva riscului conform IAS 39, ducând la raportarea lipsei fluctuației privind câștigurile sporite.

Acest articol expune rezultatele unui studiu teoretic care urmărește să analizeze prevederile IFRS 9 și posibilul impact al acestora asupra adoptării strategiilor de management al riscului de către entitățile afectate de riscuri. Studiul realizează o analiză critică și o evaluare a diferitelor prevederi statutare, a opiniilor profesioniștilor contabili și ale organismelor de reglementare (IASB, în special) precum și a standardelor și teoriilor contabile în măsura în care acestea au legătură cu contabilitatea în privința diferitelor tipuri de acoperiri împotriva riscurilor.

După cum se menționează anterior, lipsa de concordanță între prevederile IAS 39 în legătură cu contabilitatea de acoperire împotriva riscului și strategiile de management al riscului adoptate de entitățile care raportează conduce uneori la adoptarea fie a unei strategii de acoperire împotriva riscului sub nivelul optim care oferă instituțiilor eligibilitate în a justifica utilizarea contabilității de acoperire împotriva riscului, fie viceversa. Prin urmare, instituțiile se pot confrunta cu un compromis între beneficiile strategiilor de diminuare a riscului și beneficiile generate de adoptarea contabilității de acoperire împotriva riscului. IASB, ținând cont de feedback-ul privind IAS 39, a introdus câteva schimbări în încercarea de a pune în concordanță prevederile contabilității de acoperire împotriva riscului cu strategiile entităților referitoare la managementul riscului. Actualizările aduse de IFRS 9 sunt într-adevăr de perspectivă și vor avea drum lung de parcurs până să se formuleze un standard ideal. Sfera de cuprindere a instrumentelor de acoperire împotriva riscului a fost, de asemenea, mărită considerabil, astfel încât să poată fi acoperite mai multe strategii de management al riscului.

Analiza și constatările ce decurg din aceasta vor fi deosebit de utile conducerilor corporatiste în evaluarea aspectelor contabilității de acoperire împotriva riscului conform IFRS 9 și, prin urmare, vor fi folositoare în realizarea strategiilor de management al riscului astfel încât acestea să aducă beneficiile contabilității de acoperire a riscului în timp ce asigură un nivel optim de aplicare. Studiul va fi de folos și normalizatorilor care vor putea perfecționa prevederile contabilității de acoperire împotriva riscului și să le pună în concordanță cu

strategiile entităților privitoare la managementul riscului. În plus, această cercetare satisface nevoia de a evalua modul în care prevederile IFRS 9 funcționează în comparație cu IAS 39, în măsura în care se ține cont de raportarea strategiilor instituțiilor cu privire la managementul riscului.

1. Acoperirea împotriva riscului și contabilitatea de acoperire a riscului

Deseori instituțiile tratează pozițiile deschise din diverse conturi care sunt expuse la diferiți stimuli externi sau care răspund acestora (de obicei nu pot fi controlate la nivel de entitate), ca parte a operațiunilor lor obișnuite sau a investițiilor. Aceste reacții generează uneori potențiale pierderi entităților și reprezintă un risc din punct de vedere al acestui stimul. Astfel de instituții încearcă în mod frecvent să se protejeze (compensând pierderile posibile) împotriva diversilor factori de risc, prin adoptarea de poziții corespunzătoare în anumite instrumente derivate sau nederivate. Prin urmare, o activitate de acoperire a riscurilor conține de obicei două componente și anume: elementul acoperit împotriva riscului și instrumentul de acoperire. Instrumentul de acoperire împotriva riscului este plasat pentru a echilibra câștigurile și pierderile elementului acoperit împotriva riscului datorită unui factor de risc prestabilit. Adoptarea practicilor contabile generale ar conduce la identificarea elementului acoperit împotriva riscului și a instrumentului de acoperire, sub forma a două conturi separate și necorelate, precum și contabilitatea independentă a acestora. În consecință, schimbările de preț din aceste două conturi pot să nu fie recunoscute simultan în contul de profit și pierdere. Spre deosebire de abordarea faptică, aceasta conduce la raportarea unei fluctuații mărite a câștigurilor. Pe de altă parte, adoptarea contabilității de acoperire împotriva riscului permite entității să adapteze fluctuațiile de preț ale elementului acoperit împotriva riscului la cele ale instrumentului de acoperire, făcând astfel venitul mai puțin fluctuant. În consecință, contabilitatea de acoperire împotriva riscului protejează entitățile care utilizează instrumente de acoperire de o raportare a creșterii fluctuației câștigurilor nejustificate din punct de vedere economic, ca urmare a volatilității factorului de risc acoperit.

2. Justificarea instrumentului de acoperire împotriva riscului

După cum s-a menționat anterior, în mod normal, adică în absența contabilității de acoperire împotriva riscului, IAS 39 implică măsurarea individuală a elementului acoperit și a instrumentului de acoperire. Un efect colateral imediat este acela că, instrumentul de acoperire, fiind un derivat, ar fi măsurat, evaluat și tratat în literatura de specialitate la valoarea justă prin intermediul profitului sau pierderilor (numit în continuare FVTPL - fair value through profit or loss). Pe de altă parte, există o altă măsurare și o evaluare pentru elementul acoperit, acesta fiind clasificat în mod diferit. Recunoașterea impactului schimbărilor de preț asupra elementului acoperit și asupra instrumentului de acoperire, în absența contabilității de acoperire împotriva riscului în contul de profit și pierdere, devine astfel neconcordanță, producând percepția fluctuației sporite a câștigurilor, care nu poate fi validată din punct de vedere economic (Glaum și Klöcker, 2010, 6).

Cu toate acestea, IAS 39 deține prevederi care tratează anomalia menționată anterior (Kablan, 2014, 102) permițând entităților să adopte în mod voluntar contabilitatea de acoperire împotriva riscului, conform relațiilor de acoperire împotriva riscului respectând anumite condiții. În acest scop, contabilitatea de acoperire împotriva riscului este definită (IASB, 2012) ca fiind mecanismul prin care situațiile financiare ale entităților reflectă activitățile de management al riscului. Condițiile ce trebuie îndeplinite de contabilitatea de acoperire împotriva riscului pentru ca entitatea în cauză să o poată adopta sunt: (i) relația de acoperire împotriva riscului trebuie caracterizată și certificată de la început; (ii) se stabilește că aceasta este „foarte eficientă”; (iii) în cazul acoperirilor privind fluxul de numerar, probabilitatea apariției tranzacțiilor de bază se estimează a fi ridicată. Totuși, feedback-ul de la utilizatori și alte grupuri de interes cu privire la IAS 39 s-a făcut auzit în legătură cu lipsa coerenței dintre raportarea regulilor IAS 39 conform contabilității de acoperire împotriva riscului și realitatea economică a activităților realizate de entități referitoare la managementul riscului (Ernst & Young, 2014, 3; IASB, 2008).

IFRS 9 a extins domeniul contabilității de acoperire împotriva riscului prin faptul că a permis instituțiilor care își acoperă riscurile folosind instrumente nederivate și

adoptarea contabilității de acoperire a riscului (Schiller, ș. a., 2013, 157). În cazul în care sunt folosite instrumentele nederivate privind acoperirea riscurilor, ele trebuie recunoscute prin FVTPL. În plus, instrumentul de acoperire împotriva riscului trebuie să implice participarea unei părți externe (Du Plooy, ș. a., 2014, 2). Spre deosebire de acesta, IAS 39 permite contabilitatea de acoperire împotriva riscului doar în cazurile în care: fie instrumentele de acoperire au caracter derivat, fie acoperirea împotriva riscului constă în riscul valutar, caz în care este permisă și utilizarea activelor financiare nederivate sau a datoriilor.

De această extindere a beneficiilor contabilității de acoperire împotriva riscului de către IFRS 9 au toate șansele să beneficieze instituțiile care nu au acces la piețele derivate, sunt lipsite de garanții sau nu au suficientă încredere în instrumentele OTC negarantate (Ernst & Young, 2014, 28).

3. Gruparea, compensarea și agregarea pozițiilor elementelor acoperite împotriva riscului

IFRS 9 permite instituțiilor să își acopere pozițiile împotriva riscului în active sau datorii recunoscute, angajamente ferme nerecunoscute, tranzacții estimate ca foarte probabile și investiții nete în operațiuni străine, cu condiția ca valoarea lor justă să poată fi măsurată cu suficientă certitudine și dacă este implicată o parte externă (Ernst & Young, 2014, 6).

Prevederile IAS 39 sunt aplicate, în principal, în vederea facilitării contabilității de acoperire împotriva riscului pe baza analizei element cu element, adică un singur element acoperit împotriva riscului este protejat printr-un instrument de acoperire (micro-acoperire împotriva riscului). Totuși, desemnarea de grupuri de elemente care sunt acoperite împreună ca un singur element este permisă prin intermediul IAS 39 dar sub rezerva anumitor condiții stricte ce trebuie îndeplinite. Aceste restricții trebuie incluse în IFRS 9, astfel încât mai multe strategii de acoperire de grupuri împotriva riscului să poată beneficia de contabilitatea de acoperire a riscului. Mai exact, dacă elementele care constituie grupul sau componentele ce decurg din acesta sunt în mod individual eligibile pentru contabilitatea de acoperire împotriva riscului, întregul grup trebuie să poată fi

desemnat ca element acoperit împotriva riscului conform IFRS 9. Entitatea trebuie să gestioneze toate elementele de mai sus ca un grup (Ernst & Young, 2014, 18f; BDO, 2014, 9). Aceste prevederi sunt destinate să alinieze regulile contabilității de acoperire împotriva riscului ale IFRS 9, cu strategiile privind managementul riscului implementate efectiv de către entitate, care sunt deseori fixate la nivel de „grup”.

Este o practică comună ca entitățile să gestioneze expunerile la riscurile de grup, mai întâi prin compensarea fluxurilor de numerar estimate din diversele elemente acoperite ce alcătuiesc grupul și, ulterior, prin acoperirea restului cu instrumentul de protecție contra riscului. IAS 39 nu recunoaște pozițiile nete pentru contabilitatea de acoperire împotriva riscului. IFRS 9 propune eliminarea acestei anomalii prin permiterea contabilității de acoperire împotriva riscului pentru valoarea justă a pozițiilor nete. Totuși, acest lucru este astfel prevăzut încât strategia de management a riscului aparținând entității este reprezentată de desemnarea poziției nete menționate anterior, ca element acoperit împotriva riscului. În plus, IFRS 9 permite recunoașterea acoperirii fluxului de numerar aparținând pozițiilor nete pentru riscul valutar pentru contabilitatea de acoperire împotriva riscului. În acest caz, entitățile trebuie să determine și să înregistreze începutul perioadei de acoperire împotriva riscului, durata și impactul asupra contului de profit și pierdere a fiecărui element ce intră în alcătuirea poziției nete (BDO, 2014, 29).

O altă problemă care a fost tratată în IFRS 9 cu privire la acoperirea împotriva riscului a pozițiilor de grup este aceea că, IFRS 9 permite contabilitatea de acoperire împotriva riscului pentru grupări de elemente, chiar dacă schimbarea în ceea ce privește valoarea justă a fiecărei componente a grupului nu este proporțională cu schimbarea generală a valorii juste a grupului, o condiție care este impusă de IAS 39 (IAS 39.83f). Prevederile IFRS 9 menționate anterior cu privire la contabilitatea de acoperire împotriva riscului fac standardul în mod semnificativ mai compatibil cu realitățile fundamentale ale acoperirii împotriva riscului.

O structură care cuprinde expuneri ale unui element derivat și unul nederivat constituie o expunere agregată (Ernst & Young, 2014b, 7). IAS 39 interzice unui element acoperit împotriva riscului recunoașterea unei poziții derivate în specificațiile sale. În cazul în care apar noi derivate într-o relație de acoperire împotriva riscului,

această relație trebuie să fie redefinită la includerea acelor derivate. Aceasta presupune că, derivatele deja incluse în acoperirea împotriva riscului nu vor fi luate în considerare la o valoare justă egală cu zero la o astfel de redefinire, producând, prin urmare, ineficiența acoperirii riscului și lipsa de precizie în testarea eficienței protecției contra riscului. Totuși, IFRS 9 actualizează aceste prevederi în timp ce introduce pentru prima dată expresia „expunere agregată” și permite instituțiilor să identifice structuri de poziții derivate și nederivate drept expunere agregată și o include în aria unui element acoperit împotriva riscului, în cazul în care entitatea gestionează expunerea agregată ca un singur element (BDO, 2014, 14). În plus, astfel de derivate ce reprezintă parte componentă a expunerii agregate trebuie identificate separat ca active sau datorii. De asemenea, acestea trebuie recunoscute la valoarea justă prin intermediul profitului sau pierderilor (FVTPL). Tranzacțiile viitoare care ar putea duce la expuneri agregate sunt, de asemenea, eligibile pentru agregarea cu astfel de expuneri.

4. Contabilitatea de acoperire împotriva riscului pentru acoperiri pentru care se utilizează instrumente derivate de credit

IFRS 9 introduce prevederi care fac posibilă adoptarea contabilității de acoperire împotriva riscului în relațiile de acoperire împotriva riscului ce implică derivate de credit conform anumitor cerințe. Expunerile de credit care sunt măsurabile prin intermediul FVTPL și sunt acoperite împotriva riscului total sau parțial, cu contracte de acoperire împotriva pierderilor (en. swaps) pot fi evaluate dacă entitatea acoperită corespunde părții de referință a instrumentului de acoperire de credit împotriva riscului, iar termenul împrumutului este compatibil cu instrumentul de acoperire față de risc (BDO, 2014, 35).

Totuși, unele măsuri de siguranță au fost incluse în IFRS 9 în timp ce este permisă contabilitatea de acoperire a riscului pentru acoperirea expunerilor de credit. În particular, măsurarea prin FVTPL este interzisă de către o entitate care are expuneri de credit care sunt acoperite împotriva riscului prin derivate de credit, în timp ce

contabilitatea pentru instrumentele de risc al creditului, ce sunt inițial înregistrate prin FVTPL pentru perioade viitoare, necesită transferul diferenței dintre valoarea justă și valoarea contabilă în contul de profit și pierdere. Prin urmare, diferența reprezintă suma modificărilor datorate riscului de credit, precum și schimbărilor în valoarea justă datorate altor factori de risc, de exemplu, riscul ratei dobânzii.

Măsurarea bazată integral pe valoarea justă este prevăzută conform IFRS 9, în cazul instrumentelor financiare care sunt acoperite pentru riscul de credit. Aceasta este în contrast cu modul de tratare a acoperirii valorii juste, caz în care, instrumentul este recunoscut la valoarea ajustată pentru deviațiile generate de poziția acoperită împotriva riscului efectiv. Rezultă că, dacă expunerile la riscul de credit și când expunerile la riscul de credit sunt acoperite, instrumentele de bază trebuie reevaluate din punct de vedere al altor riscuri, de exemplu, riscul ratei dobânzii. Pe de altă parte, această metodă contabilă trebuie stopată în cazul încetării recunoașterii riscului de credit (Deloitte, 2012, 5).

În ciuda îmbunătățirilor aduse IAS 39, menționate mai sus în privința managementului riscului de credit, IFRS pare susceptibil în a prezenta erori în următoarele situații. Instituțiile care se confruntă cu riscul de credit, de obicei se protejează de astfel de riscuri utilizând contracte swap. Totuși, aceste acoperiri pot conduce la o contabilitate diferită a modificărilor de preț ale elementului acoperit împotriva riscului și ale instrumentului de acoperire față de risc, întrucât elementul protejat contra riscului este de obicei recunoscut prin intermediul FVTPL. În plus, prevederile IFRS 9 au la bază filosofia potrivit căreia este accesibilă izolarea și măsurarea unei singure componente a riscului de credit. Dar „componenta riscului de credit” nu respectă în mod explicit criteriile de calificare stipulate pentru „componentele de risc” (EY, 2014b, 26).

De obicei instituțiile financiare ce sunt expuse la riscul de credit își protejează pozițiile folosind derivate de credit sau, transferă astfel de expuneri către terți pentru compensație. În prezent, conform IAS 39, portofoliile privind împrumuturile acestor instituții (care sunt acoperite pentru riscul de credit prin utilizarea derivatelor de credite) sunt evaluate la costul amortizat și nu sunt luate în considerare pentru a include angajamente. Totuși, derivatele de credite trebuie tratate prin intermediul FVTPL (din cauza deviațiilor valorii juste) generând astfel nepotriviri contabile și

lipsa de vizibilitate a strategiei de management al riscului la nivelul entității. Această situație apare din cauza imposibilității de separare și de izolare a efectului de preț al riscului de credit care duce la schimbări în valoarea justă a elementului acoperit împotriva riscului (PwC, 2014, 22). Pentru a corecta parțial cele de mai sus, IFRS 9 permite instituțiilor financiare care folosesc contracte swap pentru a acoperi riscul de credit să își măsoare expunerea la credit în limita acoperirii la FVTPL, cu condiția ca acoperirile împotriva riscului (contractele swap) să fie măsurate prin intermediul FVTPL.

5. Acoperirea „componentelor riscului”

IFRS 9 extinde aria „elementelor acoperite împotriva riscului” pentru a include „componentele riscului” cu condiția ca acestea să fie identificate separat, iar valoarea justă sau fluxurile de numerar atribuite acestora să fie măsurate cu înalt grad de certitudine. Un element acoperit împotriva riscului poate include chiar o poziție financiară privind riscul inflației. IAS 39 permite totuși desemnarea pozițiilor nefinanciare ca elemente acoperite integral împotriva riscului pentru toate riscurile, excepție făcând cazul riscului valutar. Cerința măsurării certe, deși aparent lipsită de necesitate, împiedică serios utilitatea practică a prevederilor de mai sus (PwC, 2013, 18).

IFRS 9 nu face discriminări între tipurile de elemente acoperite împotriva riscului. Singurele cerințe pentru o astfel de clasificare sunt identificarea lipsită de ambiguitate și măsurarea certă a acestor componente ale riscului. Această simplificare a restricțiilor încurajează utilizarea sporită a contabilității de acoperire împotriva riscului de către entități și pune în concordanță contabilitatea cu strategiile de management al riscului (IFRS Foundation, 2013, 6).

În cazul elementelor nefinanciare, componentele eligibile ale riscului pentru clasificare ca elemente acoperite împotriva riscului, trebuie să fie împărțite în contractuale și necontractuale. Pentru componentele existente ale riscului necontractual trebuie realizate teste de identificare lipsite de ambiguitate, de certitudine a măsurării și de legătură cu elemente potențial acoperite împotriva riscului (KPMG, 2013, 32).

6. Testarea privind „eficiența acoperirii împotriva riscului”

IAS 39 impune o testare obligatorie, periodică a „eficienței acoperirii împotriva riscului” ca fiind esențială pentru contabilitatea de acoperire a riscului (Ernst & Young, 2014c). În acest context, „eficiența acoperirii împotriva riscului” este gradul în care valoarea justă sau variațiile fluxurilor de numerar ale instrumentului de protecție contra riscului pot compensa variațiile privind valoarea justă sau fluxurile de numerar ale elementului acoperit împotriva riscului. Testarea „eficienței acoperirii împotriva riscului” conform IAS 39 este foarte complexă. În primul rând, entitatea care se protejează împotriva riscului trebuie să stabilească faptul că acoperirea este potențial foarte eficientă. În consecință, relația trebuie să se dovedească retrospectiv „foarte eficientă”, fapt ce implică să fi existat în trecut o eficiență cuprinsă între 80% și 125% (Glaum și Klöcker, 2010, 7). Contabilitatea de acoperire împotriva riscului trebuie să înceteze imediat dacă testul privind eficiența nu este potrivit. Această întrerupere va începe din ultimul moment până la care acoperirea împotriva riscului s-a dovedit eficientă (IAS 39. AG113). Orice schimbări apărute în valoarea justă trebuie incluse imediat în contul de profit și pierdere (Hague, 2004, 25; IAS 39.91). În cazul în care ineficiența acoperirii împotriva riscului a fost grăbită de un eveniment sau de o schimbare de circumstanțe, entitatea care se acoperă împotriva riscului va stopa contabilitatea de protecție contra riscului, din momentul aceluși eveniment sau schimbare de circumstanțe, cu condiția ca entitatea să poată stabili eficiența anterior aceluși eveniment (IAS 39.AG113). O relație de acoperire împotriva riscului, odată devenită ineficientă, nu poate fi armonizată conform prevederilor IAS 39. Nu se permite aducerea de modificări nedocumentate pentru acoperirea împotriva riscului în etapa de început. În cazul unei acoperiri ineficiente, relația inițială trebuie întreruptă. Relația armonizată trebuie tratată ca o relație nouă de acoperire împotriva riscului și trebuie redefinită în consecință (Forsberg ș.a., 2013, 158). Foarte des, realizarea acestor teste de eficiență este foarte dificilă și de lungă durată pentru entitatea care se acoperă împotriva riscului, deoarece trebuie realizate teste numerice pentru a demonstra că suma compensată realizată prin acoperirea împotriva riscului se încadrează în aria de variație permisă. În cazul în care acoperirea împotriva riscului se dovedește ineficientă conform

criteriilor stipulate, entitatea nu poate adopta contabilitatea de acoperire a riscului în raportare, fapt care nu va fi caracteristic pentru strategiile entității de management al riscului.

IFRS 9 a introdus câteva schimbări radicale în abordarea cu privire la evaluarea eficienței. Aceasta este, de fapt, actualizarea de bază a prevederilor contabilității de acoperire împotriva riscului, destinată să faciliteze raportarea certă a strategiilor entității cu privire la managementul riscului. Noul standard impune o testare anticipată, bazată pe principiile eficienței axate în principal pe următoarele: (i) elementul acoperit împotriva riscului și instrumentul de acoperire trebuie să beneficieze de o relație economică fundamentală, care trebuie justificată prin mijloace fie calitative, fie cantitative; (ii) riscul de credit nu trebuie să fie factorul dominant care contribuie la modificările valorilor ce rezultă din relațiile economice; (iii) valorile fizice ale acoperirii la risc și ale elementului acoperit trebuie să fie precizate de raportul de acoperire al relației de acoperire împotriva riscului (Deloitte, 2012, 1ff; KPMG, 2013, 49). Prevederile referitoare la tratarea acoperirilor ineficiente au fost și acestea modificate substanțial. Entitățile care se acoperă împotriva riscului sunt încurajate prin IFRS 9 să facă eforturi pentru armonizarea unei acoperiri ineficiente, nefiind necesar ca acestea să stopeze imediat acoperirile ineficiente. Doar în cazul în care armonizarea nu are loc, trebuie ca entitățile să înceteze acoperirea împotriva riscului. Metodologia privind testarea eficienței acoperirii împotriva riscului din IAS 39 a fost totuși păstrată și în IFRS 9 (Forsberg, ș. a., 2013, 158), (Ernst & Young, 2014c).

În cazul unei expuneri agregate, pentru evaluarea eficienței acoperirii împotriva riscului trebuie luate în considerare rezultatele generate de componentele întregului. Elementul acoperit și instrumentul de acoperire a riscului pot să nu se potrivească perfect la nivel individual. Orice ineficiență la primul nivel se reflectă în al doilea nivel. IFRS 9 nu cere în mod specific existența unei relații de prim nivel pentru contabilitatea de acoperire împotriva riscului în cazul unei expuneri agregate. Totuși, situația devine mai complexă dacă nu există relația de prim nivel (Ernst & Young, 2014b, 7f).

Pe scurt, există ceva libertate în privința cerinței referitoare la „eficiența acoperirii împotriva riscului” în IFRS 9, dar încă sunt zone care necesită ameliorare. Procesul de testare continuă să fie în mod inerent unul laborios, fiind necesară familiarizarea cu aplicarea

tehnicilor statistice și a modelelor de evaluare complexe. În timp ce IAS 39 permite contabilitatea de acoperire împotriva riscului doar ca urmare a îndeplinirii testului privind eficiența, atât în mod anticipat cât și retrospectiv, cerința din urmă va fi eliminată din IFRS 9 și va fi necesar doar un test anticipat al eficienței pentru o eficiență apropiată de 100%. În cazul neaplicării testului de eficiență, contabilitatea de acoperire împotriva riscului trebuie întreruptă, deși entitatea care se protejează contra riscului poate să redefiniească acoperirea armonizată a riscului conform IAS 39. IFRS 9 obligă entitatea să armonizeze acoperirea împotriva riscului în cazul ineficienței acoperirii inițiale, iar dacă această armonizare eșuează, atunci contabilitatea de acoperire împotriva riscului trebuie stopată (Forsberg, ș. a., 2013, 152).

7. Concluzii

În situațiile financiare ale unei instituții nu se raportează în mod necesar toate activitățile privind managementul riscurilor conform contabilității de acoperire împotriva riscului în următoarele două situații: (i) entitatea poate să nu își „acopere” în mod activ riscurile folosind derivate sau alte instrumente permise de acoperire; și (ii) entitatea poate să nu adopte contabilitatea de acoperire împotriva riscului deoarece, această adoptare, chiar pentru contabilitatea relațiilor eligibile de acoperire împotriva riscului, este pur și simplu voluntară. De asemenea, există o problemă secundară a costului, care a fost elucidată mai sus. IAS 39 și, într-un grad mai mic, IFRS 9 determină păstrarea de înregistrări vaste, teste detaliate ale eficienței și angajarea de profesioniști, proces care implică costuri ce depășesc beneficiile contabilității de acoperire împotriva riscului. Trebuie subliniat faptul că astfel de instrumente de acoperire împotriva riscului ce nu pot fi sau nu sunt luate în considerare pentru folosirea contabilității de acoperire, trebuie tratate prin intermediul FVTPL (adică, drept instrumente comerciale). Aceasta contribuie la fluctuațiile veniturii, iar situația nu este reprezentativă pentru strategia fundamentală de management al riscului. Efectul negativ este acela că, o astfel de entitate, poate părea mai riscantă în ciuda faptului că în realitate și-a redus riscurile prin managementul acestora. Prin urmare, impactul relațiilor de acoperire împotriva riscului nu este corect ilustrat de sistemul de raportare financiară pentru a da posibilitatea părților interesate de a lua o decizie corect documentată.

După cum s-a clarificat mai sus, IASB luând la cunoștință feedback-ul cu privire la IAS 39, a introdus câteva schimbări în încercarea de a coordona prevederile contabilității de acoperire cu strategiile entităților privind managementul riscului. Aria instrumentelor de acoperire împotriva riscului, eligibile pentru contabilitatea de acoperire, a fost extinsă în mod considerabil, astfel încât pot fi acoperite mult mai multe strategii privind managementul riscului.

Prezentările din situațiile financiare în legătură cu contabilitatea de acoperire conform IAS 39 pun accent pe instrumentele individuale. Nu sunt cerințe cu privire la informațiile referitoare la managementul riscului, împiedicarea investitorilor în ceea ce privește interpretarea gradului de risc al entității și îngreunarea descifrării politicilor de management al riscului. Prezentările de informații în legătură cu contabilitatea de acoperire sunt necesare doar cu referire la tipul de acoperire față de risc. Nu este necesară prezentarea de informații cu privire la tipurile principale de riscuri care sunt acoperite. Prin contradicție, IFRS 9 impune ca toate informațiile despre contabilitatea de acoperire împotriva riscului să fie prezente într-un loc, în formă tabelară, specificând riscurile care sunt acoperite, pentru care este adoptată contabilitatea de acoperire împotriva riscului de către entitatea care raportează. În plus, aceste entități trebuie, conform IFRS 9, să: (i) își explice strategia de management al riscului; (ii) detalieze cu privire la pozițiile derivate și la impactul acestor poziții asupra viitoarelor fluxuri de numerar; și (iii) evalueze și

să prezinte impactul contabilității de acoperire asupra situațiilor lor financiare.

Nu este necesară prezentarea riscurilor care nu sunt acoperite de către entitate. În mod similar, nu este nevoie să fie prezentate riscurile care sunt acoperite, dar nu se precizează opțiunea entității despre ce fel de contabilitate de acoperire este vorba. Totuși, conform IFRS 7, sunt necesare unele dezvăluiri calitative și cantitative ale riscurilor cu care se confruntă entitatea și strategiile de management ale pozițiilor din instrumentele financiare. Normalizatorii speră ca entitățile să furnizeze informații care sunt folositoare investitorilor, pentru a înțelege riscurile cu care entitățile se confruntă, strategiile privind managementul riscului, eficiența și explicațiile în legătură cu diferențele dintre rezultatele economice ale strategiilor și raportarea acestora. Absența concordanței contabilității de acoperire a riscului conform IAS 39 cu economia activităților de management al riscurilor și nereușita raportării complete și a puterii de reprezentare a unor astfel de strategii în situațiile financiare raportate, întocmite conform IAS 39, au contribuit la neacceptarea acestora de către entitățile care raportează și de către investitori deopotrivă. Se speră că IFRS 9 cu prevederile sale bazate pe principiul „macro-acoperire” va remedia situația în mod considerabil.

O ilustrare cuprinzătoare a prevederilor caracteristice ale IFRS 9 citite împreună cu IFRS 7 este prezentată în Anexa acestui articol.

BIBLIOGRAFIE

1. Althoff, J., Halterman, S. și Lee Y.-B. (2014), *PwC. Accounting for hedging activities. IASB new general hedge accounting requirements*, Disponibil online la: http://www.pwc.com/en_US/us/cfdirect/assets/pdf/dataline/dataline-2014-03-accounting-for-hedging-activities.pdf, [Accesat pe 25.10.2016].
2. BDO (2014). *Need to Know. Hedge Accounting*, Disponibil online la: <http://www.bdointernational.com/Services/Audit/IFRS/>, [Accesat pe 25.10.2016].
3. Deloitte (2012). *A Closer Look. Assessing hedge effectiveness under IFRS 9*, Disponibil online la: <http://www.denetimnet.net/UserFiles/Documents/A>
4. Deloitte (2013), *Need to Know – Hedge accounting reforms: A closer reflection of risk management*, Disponibil online la: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedKingdom/Local%20Assets/Documents/Services/Audit/Accounting%20and%20Payroll%20Solutions/uk-audit-hedge-accounting-reforms.pdf>, [Accesat pe 25.10.2016].
5. Douplik, T.S. și Perera, H. (2012), *International Accounting*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
6. Du Plooy, C., De Vries, K.-J. și Fromont, A. (2014), *IFRS 9 Hedging. Was it Worth the Wait?*, *TMI*

- Treasury Management International*, vol. 222, pp. 33-36.
7. Ernst & Young (2011), *Hedge accounting under IFRS 9 – a closer look at the changes and challenges*, Disponibil online la: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Hedge_accounting_under_IFRS_9_a_closer_look_at_the_changes_and_challenges/\\$FILE/Hedge_accounting_under_IFRS_9_GL_IFRS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Hedge_accounting_under_IFRS_9_a_closer_look_at_the_changes_and_challenges/$FILE/Hedge_accounting_under_IFRS_9_GL_IFRS.pdf), [Accesat pe 25.10.2016].
 8. Ernst & Young (2014), *Hedge accounting under IFRS 9*, Disponibil online la: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/\\$File/Applying_Hedging_Feb2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/$File/Applying_Hedging_Feb2014.pdf), [Accesat pe 25.10.2016].
 9. Ernst & Young (2014b). *IASB sets 2018 effective date for IFRS 9, FASB scales back scope of its insurance project*, Disponibil online la: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance-Accounting-Alert/\\$File/EY-IASB-sets-2018-effective-date-for-IFRS-9-FASB-scales-back-scope-of-its-insurance-project.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance-Accounting-Alert/$File/EY-IASB-sets-2018-effective-date-for-IFRS-9-FASB-scales-back-scope-of-its-insurance-project.pdf), [Accesat pe 25.10.2016].
 10. Ernst & Young (2014c), *International GAAP 2014*, Hoboken.
 11. Forsberg, B., Lindholm, L., Muhoza, A. și Örtenvik, M. (2013). *Hedge accounting – Simplified with new rules*. In S. Schiller, S. Lundh (Eds.), *IFRS Accounting in Progress from a student perspective* (pp. 149-167). Linköping.
 12. Glaum, M. și Klöcker, A. (2010), *Hedge Accounting and its influence on financial hedging: Evidence from Germany and Switzerland*, *Accounting and Business Research*, vol. 41, issue 5, pp. 459-489, DOI: 10.1080/00014788.2011.573746.
 13. Hague, I.P.N. (2004), *IAS 39: Underlying Principles*, *Accounting in Europe*, vol. 1, issue 1, pp. 21-26.
 14. IASB (International Accounting Standards Board) (2008), *Discussion Paper Reducing Complexity in Reporting Financial Instruments*, Disponibil online la: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Financial-Instruments-A-Replacement-of-IAS-39-Financial-Instruments-Recognitio/Discussion-Paper-and-Comment-Letters/Documents/DPReducingComplexity_ReportingFinancialInstruments.pdf, [Accesat pe 25.10.2016].
 15. IASB (International Accounting Standards Board) (2012), *Hedge accounting general questions*, Disponibil online la: <http://www.ifrs.org>.
 16. IFRS Foundation (2013), *IFRS 9 Financial Instruments (Hedge Accounting and amendments to IFRS 9, IFRS 7 and IAS 39)*, Disponibil online la: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Financial-Instruments-A-Replacement-of-IAS-39-Financial-Instruments-Recognitio/Phase-III-Hedge-accounting/Documents/IFRS-9-FI-Project-Summary-November-2013.pdf>, [Accesat pe 25.10.2016].
 17. Kablan, A. (2014), *Financial Risk Management and Hedge Accounting* în Ü. Hacıoglu, H. Dincer (Eds.), *Managerial Issues in Finance and Banking: A Strategic Approach to Competitiveness* (pp. 99-109). New York: Springer.
 18. KPMG (2013), *First Impressions: IFRS 9 (2013) – Hedge accounting and transition*, Disponibil online la: <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Newsletters/First- Impressions/Documents/First- Impressions-O-1312-IFRS9-Hedge-accounting-and-transition.pdf>, [Accesat pe 25.10.2016].
 19. McCarroll, J. și Khatri G. R. (2014), *Aligning hedge accounting with risk management*, *Financial Reporting – Accountancy Ireland*, April 2014, vol. 46, no. 2, pp. 36-38.
 20. Panaretou, A., Shackleton, M. and Taylor, P.A. (2013), *Corporate Risk Management and Hedge Accounting*, *Contemporary Accounting Research*, Spring 2013, vol. 30, no. 1, pp. 116-139, DOI: 10.1111/j.1911-3846.2011.01143.x.
 21. PwC (2013), *Practical guide. General hedge accounting*, Disponibil online la: <http://www.pwc.com.au/assurance/ifrs/assets/Practical-Guide-General-Hedge-Accounting-Mar14.pdf>, [Accesat pe 25.10.2016].
 22. Schiller, S. și Lundh, S. (2013), *IFRS Accounting in Progress. From a student perspective*, Sweden: Linköping University, Department of Management and Engineering.

Anexa A - Prezentare reprezentativă a strategiei de management al riscului pentru riscul privind prețul mărfurilor

Fluctuațiile de preț pentru grâu constituie elementul de bază al riscului de piață pentru ABC Flour Manufacturing Company Inc. (ABC hereinafter). ABC achiziționează grâu calitatea „A” de la diferiți furnizori din America de Nord. Contractele pe perioade cuprinse între un an și trei ani sunt negociate și încheiate de ABC cu furnizorii, identificați printr-un mecanism riguros de verificare a calității. Prețul grâului variază în funcție de prețul etalon al USD pentru grâu de categoria „A”. Costurile de ambalare și transport variază în funcție de prețul motorinei exprimat în USD. Pentru a facilita livrarea adecvată și neîntreruptă a grâului, aceste contracte de furnizare sunt semnate cu minim un an înainte de sezonul recoltării grâului.

De obicei ABC face prognoze cu privire la volumele lunare ale vânzărilor sale și la cerințele aferente de materie primă (grâu) pe o perioadă de optsprezece luni. Expunerea cu privire la riscul (prețului) de piață cauzată de prețurile materiei prime este gestionată de companie pe baza rulajului existent în 12 luni, prin utilizarea contractelor „futures” la prețul etalon USD al grâului de categorie „A”.

Aceste contracte „futures” sunt descrise în acoperirile de flux de numerar pentru componenta de risc al prețului etalon USD al grâului de categorie „A” a viitoarelor achiziții de grâu ale companiei. Aceste achiziții includ volume angajate minime conform contractelor, precum și tranzacții extrem de puțin probabile (care pot implica cantități excedentare a volumelor minime de achiziții). Achizițiile pot acoperi și situații din perioadele pentru care nici un contract nu a fost semnat.

În prezenta strategie, stimulul privind riscul care generează riscul de bază al contractelor „futures” pentru grâu, precum și componenta referitoare la riscul acoperit, sunt similare, și anume prețul etalon USD al grâului de categorie „A”. Prin urmare, ABC a adoptat un raport de acoperire de 1:1 pentru cuantificarea volumelor de acoperire împotriva riscului.

În plus, deoarece componenta de risc și anume, prețul etalon exprimat în USD al grâului de categorie „A” este specificată în contractele de achiziție ale ABC, aceasta (componenta de risc) este considerată a fi identificată separat și măsurată în mod cert de către ABC pe baza prețului contractelor „futures” pentru grâu.

Expunerea la risc a ABC pe baza fluctuațiilor privind prețul de achiziție al grâului, generate de indexarea prețului USD al motorinei pentru costurile de ambalare și transport este inclusă în strategia privind managementul riscului în legătură cu costurile logistice generale, strategie care cumulează expunerile la risc rezultate din procesele logistice diverse ale companiei.

Componenta de risc al prețului etalon al USD pentru grâu de categorie „A” pe care ABC o desemnează ca element acoperit împotriva riscului este determinată de companie pe baza formulei de calcul a prețului din contractele de furnizare a grâului. Această componentă de risc constituie un element considerabil privind stabilirea prețului de către companie.

Comentarii

IFRS 7 prezintă cerințele privind informațiile ce trebuie prezentate de către entitățile care adoptă contabilitatea de acoperire a riscului. Aceste entități trebuie să furnizeze o descriere calitativă cuprinzătoare a strategiei lor privind managementul riscului. Filosofia de bază este aceea de a permite utilizatorilor situațiilor financiare să înțeleagă modul în care aceste entități adoptă contabilitatea de acoperire împotriva riscului și impactul acestei contabilități asupra situațiilor financiare. Conform IFRS 7, entitățile care implementează contabilitatea de acoperire împotriva riscului trebuie să prezinte informații despre:

- (i) strategia de management al riscului și maniera în care aceasta este aplicată pentru a gestiona riscurile;
- (ii) impactul activităților de management al riscului asupra valorii, duratei și incertitudinii viitoarelor fluxuri de numerar;
- (iii) impactul contabilității de acoperire împotriva riscului asupra poziției financiare, asupra contului de profit și pierdere și a situației variației capitalurilor proprii.

Atunci când prezintă cele de mai sus, entitățile trebuie să ia în considerare următoarele:

- (i) nivelul necesar al detaliilor;
- (ii) echilibrul între diferitele cerințe privind prezentarea informațiilor;
- (iii) nivelul corespunzător al divizării în părți componente; și

(iv) dacă sunt necesare explicații suplimentare pentru a realiza obiectivul.

În plus, entitățile sunt împuternicite să prezinte informații despre contabilitatea de acoperire împotriva riscului într-o singură notă sau într-o secțiune separată a situațiilor financiare. Totuși, este permisă informarea și din alte surse, cu condiția ca aceste informații să fie disponibile utilizatorilor în aceiași termeni și la același moment cu situațiile financiare. Activitățile privind managementul riscului trebuie să fie specifice entității, nu doar generale. Entitățile trebuie să descrie strategia de management al riscului pe tipuri de risc. Descrierea strategiei trebuie să ofere informații despre:

- (i) maniera în care apare fiecare risc;
- (ii) maniera și gradul în care sunt gestionate astfel de riscuri;
- (iii) gradul în care, dacă este cazul, entitatea acoperă expunerea la risc, cum ar fi componenta nominală sau fluxurile contractuale de numerar selectate.

Sunt aprobate dezvăluiri specifice în legătură cu cele menționate anterior despre:

- (i) instrumentele de acoperire împotriva riscului utilizate de către entitate și maniera în care acestea sunt folosite pentru acoperirea diferitelor expuneri la risc;
- (ii) justificarea de către entitate a relației economice, dacă este cazul, care există între elementul acoperit față de risc și instrumentul de acoperire;
- (iii) metoda adoptată pentru determinarea gradului de acoperire împotriva riscului;
- (iv) sursele probabile de ineficiență.

În cazurile în care o entitate acoperă doar o componentă a expunerii la risc, se cere să se prezinte maniera în care o astfel de componentă este determinată și cum relaționează componenta astfel acoperită cu elementul acoperit luat în ansamblu. Se accentuează faptul că entitățile trebuie să clasifice prezentările pe tipuri de risc, nu pe tip de relație de acoperire împotriva riscului (de exemplu, acoperirea fluxului de numerar sau acoperirea valorii juste).

După cum s-a menționat anterior, filosofia fundamentală a acestor cerințe privind prezentările de informații este aceea de a permite utilizatorilor să înțeleagă legătura dintre activitățile privind managementul riscului al unei entități și impactul acestora asupra situațiilor financiare. Prin urmare, este de dorit ca entitățile să facă prezentări complete, în special în legătură cu problemele cheie care implică evaluarea în aplicarea noului model de contabilitate de acoperire împotriva riscului, de exemplu în evaluarea existenței relației economice dintre elementul acoperit față de risc și elementul de acoperire, prin calcularea gradului de acoperire împotriva riscului, identificând componentele riscului etc.

Prezentare reprezentativă a execuției la timp, a cantității și a prețului mediu ale contractelor „futures” pentru grâu

Următoarele contracte „futures” pentru grâu sunt deținute de ABC Flour Manufacturing Company Inc. la data de 31 decembrie, 20XX, în scopul acoperirii expunerii cu privire la achizițiile de grâu pentru următoarele douăsprezece luni:

Data scadenței							
	Ian.	Feb.	Mar.	Apr.	Mai	Dec.	Total
Cantitatea teoretică (în mii kg.)	275	425	350	310	350	200	4.275
Rata medie acoperită (în USD per kg.)	1,21	1,23	1,24	1,26	1,26	1,45	1,33

Comentarii

În plus față de strategia privind managementul riscului, „termenii și condițiile” instrumentelor de acoperire împotriva riscului, împreună cu maniera și gradul în care acestea afectează cantitatea, execuția la timp și nesiguranța viitoarelor fluxuri de numerar trebuie să fie prezentate de către entitățile care adoptă contabilitatea

de acoperire împotriva riscului. Această cerință privind dezvăluirea informațiilor adoptă următoarele (trebuie prezentate pentru fiecare categorie de risc):

- (i) un profil al corelării în timp a valorii nominale a instrumentului de acoperire împotriva riscului;
- (ii) prețul mediu sau rata instrumentului de acoperire împotriva riscului, dacă este cazul.

În cazul în care atunci când o entitate aplică un proces dinamic de acoperire față de risc, se poate întâmpla să apară schimbări frecvente atât cu privire la cantitatea elementului acoperit, precum și la instrumentul de acoperire împotriva riscului. În astfel de situații, detaliile menționate anterior pot să nu fie relevante din punct de vedere informațional. Prin urmare, sunt scutite de astfel de prezentări entitățile care folosesc un proces dinamic de acoperire împotriva riscului. În schimb, aceste entități trebuie să prezinte:

- (i) cea mai bună strategie privind managementul riscului în legătură cu acele relații dinamice de acoperire împotriva riscului;
- (ii) maniera în care entitatea reflectă strategia de management al riscului prin utilizarea contabilității

de acoperire împotriva riscului și descrierea acelor relații particulare de acoperire a riscului;

- (iii) frecvența cu care relațiile de acoperire împotriva riscului sunt finalizate și reîncepute ca parte a strategiei dinamice de acoperire împotriva riscului în legătură cu acele relații de acoperire față de risc.

Prezentare reprezentativă a efectelor contabilității de acoperire împotriva riscului asupra poziției financiare și a performanței financiare

Următorul tabel prezintă impactul instrumentelor de acoperire față de risc descrise în relațiile de acoperire împotriva riscului asupra situației privind poziția financiară a ABC Ltd. la data de 31 decembrie 20XX:

Protecții privind fluxul de numerar	Cantitate teoretică	Valoare contabilă	Linia unde este prezentat elementul în situația poziției financiare	Schimbarea valorii juste folosită pentru măsurarea ineficienței pe perioadă
<u>Riscul de preț la grâu</u> Grâu de categoria „A” în contracte „futures”	4.275 kg. (în mii)	(2,5)	Datorii financiare pe termen scurt generate de derivat	(1,0)
.....
Protecții privind valoarea justă	Cantitate teoretică	Valoare contabilă	Linia unde este prezentat elementul în situația poziției financiare	Schimbarea valorii juste folosită pentru măsurarea ineficienței pe perioadă
.....

Următorul tabel prezintă impactul elementelor acoperite împotriva riscului descrise în relațiile de acoperire față

de risc asupra situației poziției financiare a ABC Ltd. la data de 31 Decembrie 20XX:

Protecții privind fluxul de numerar	Schimbarea valorii folosite pentru măsurarea ineficienței		Rezerva protecției privind fluxul de numerar	
<u>Riscul de preț la grâu</u> Achiziții grâu	1,0		2,5	
.....	
Protecții privind valoarea justă	Cantitate teoretică	Ajustări ale valorii juste acumulate din aceasta	Linia unde este prezentat elementul în situația poziției financiare	Schimbarea valorii juste folosită pentru măsurarea ineficienței pe perioadă
.....

Următorul tabel prezintă impactul relațiilor de acoperire de mai sus asupra profitului (2 pierderilor) și asupra altor

elemente ale rezultatului global:

Protecții privind fluxul de numerar	Câștig sau pierdere din acoperirea față de risc recunoscut în OCI	Ineficiența recunoscută în profit sau pierderi	Linia unde este prezentat elementul în contul de profit și pierdere	Valoare reclassificată din OCI în contul de profit și pierdere	Linia unde este prezentat elementul în contul de profit și pierdere
<u>Riscul de preț la grâu</u> Protecții ale achizițiilor de grâu planificate	(1,0)	-	-	-	-
.....
Protecții privind valoarea justă		Ineficiența recunoscută în profit sau pierderi		Linia unde este prezentat elementul în contul de profit și pierdere	
.....		

Comentarii

Conform IFRS 7 se cere prezentarea sub formă de tabel a impactului contabilității de acoperire împotriva riscului, pe tip de risc, asupra poziției financiare și a performanței

financiare ale entității. În plus, se recomandă conform IFRS 7, o reconciliere a componentelor capitalurilor proprii ce apar ca urmare a practicării unei contabilități de acoperire împotriva riscului și a unei analize a OCI.

IFRS 16 „Contracte de leasing”- consecințe asupra situațiilor financiare și indicatorilor financiari

Marian SĂCĂRIN,
Academia de Studii Economice București, România,
E-mail: marian.sacarin@cig.ase.ro

Rezumat

În luna ianuarie 2016, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (International Accounting Standards Board – IASB) a publicat IFRS 16 „Contracte de leasing”, care va înlocui actualul IAS 17 „Contracte de leasing”. IFRS 16 a cărei aplicare este obligatorie pentru exercițiile financiare care încep la 1 ianuarie 2019 sau după această dată, stabilește reguli noi de recunoaștere și evaluare a contractelor de leasing, care vor genera modificări ale valorilor elementelor recunoscute și prezentate în situațiile financiare, dar și a indicatorilor financiari calculați pe baza acestora. Scopul acestui articol este acela de a prezenta, în urma unei analize comparative între prevederile IFRS 16 – IAS 17, care sunt principalele consecințe pe care le va avea aplicarea IFRS 16 asupra situațiilor financiare și indicatori determinați pe baza informațiilor oferite de acestea.

Cuvinte-cheie: IFRS 16 „Contracte de leasing”, locatar, consecințe, situații financiare, indicatori financiari, IAS 17 „Contracte de leasing”.

Clasificare JEL: M41

Vă rugăm să citați acest articol astfel:

Săcărin, M. (2017), IFRS 16 “Leases” – consequences on the financial statements and financial indicators, *Audit Financiar*, vol. XV, nr. 1(145)/2017, pp. 114-122, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/114

Link permanent pentru acest document:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/114>

Data primirii articolului: 24.11.2016

Data revizuirii: 09.12.2016

Data acceptării: 16.12.2016

Introducere

Unul dintre obiectivele IASB (International Accounting Standards Board) este acela de a se asigura că, în vederea luării de decizii utile, investitorii actuali și potențiali, dispun prin intermediul situațiilor financiare, de informații de înaltă calitate, transparente și comparabile (IFRS Foundation, 2013). În spiritul acestui obiectiv, IASB a publicat în ianuarie 2016 standardul IFRS 16 „Contracte de leasing” (IFRS 16 „Leases”), care stabilește noi reguli de recunoaștere, măsurare (evaluare) și prezentare în situațiile financiare a contractelor de leasing¹. Aplicarea acestui standard, care va înlocui actualul standard IAS 17 „Contracte de leasing”², emis în anul 1997 (IASB, 2015), este obligatorie pentru exercițiile financiare care încep la 1 ianuarie 2019 sau după această dată. O aplicare înainte de această dată este permisă, însă, împreună cu standardul IFRS 15 „Venituri din contractele cu clienții”. La nivelul Uniunii Europene se anticipează că IFRS 16 „Contracte de leasing” va fi aprobat de către EFRAG în cursul anului 2017 (EFRAG, 2016).

Deși leasingul reprezintă o sursă de finanțare importantă pentru multe companii, pentru anul 2014, IASB a estimat că 85% din angajamentele aferente contractelor de leasing încheiate de societățile care aplicau IFRS și USGAAP, respectiv 3,3 trilioane USD, nu erau prezentate în bilanțul acestora (IASB, 2016a). Aceasta se explică prin faptul că atât IAS 17, cât și standardul american similar³, care sunt în vigoare în prezent, permit clasificarea contractelor de leasing în leasing financiar (care, la locatar, presupune evidențierea în situația poziției financiare a activelor și datorii aferente) sau leasing operațional (despre care, la locatar, se prezintă informații doar în notele explicative).

Existența celor două modele prevăzute de IAS 17 a fost criticată de-a lungul anilor deoarece nu permite prezentarea în situația poziției financiare a unei imagini complete a:

¹ Folosim traducerea de leasing, însă sfera de cuprindere a acestui standard nu trebuie să fie limitată la contractele de leasing, respectiv cele încheiate între o entitate și o societate financiară nebanară al cărei obiect de activitate este activitatea de leasing. IFRS 16 asimilează contractele de leasing cu acele contracte care transmit „dreptul de a controla utilizarea unui activ, pe o perioadă de timp, în schimbul unei contraprestații” (IFRS 16.9). Drept consecință, acest standard poate să vizeze contracte a căror formă juridică este diferită, dar al căror conținut din punct de vedere economic este similar, ca de exemplu: contractele de închiriere, contractele de concesiune de bunuri etc.

² Acest standard a înlocuit standardul IAS 17 „Contabilizarea contractelor de leasing” emis în septembrie 1982.

³ Financial Accounting Standards Board (FASB), Topic 840 Leases.

- activelor controlate și utilizate pentru desfășurarea activităților; și
- datorii aferente contractelor de leasing care, din punct de vedere economic, nu au cum să fie evitate.

Drept consecință, informațiile oferite de situația poziției financiare, situația profitului sau pierderii și a altor elemente ale rezultatului global și situația fluxurilor de trezorerie nu le sunt suficiente investitorilor și analiștilor pentru luarea deciziilor. Pentru a asigura comparabilitatea între entități, dar și pentru a determina gradul de îndatorare și capitalul utilizat, în prezent, aceștia ajustează elementele din situația poziției financiare cu informațiile referitoare la leasingul operațional regăsite în notele explicative. Această situație generează costuri suplimentare, dar și o supraestimare a gradului de îndatorare, deoarece datoriile aferente leasingului operațional, spre deosebire de datoriile aferente leasingului financiar, care sunt recunoscute în situația poziției financiare la o valoare actualizată, sunt prezentate în note la o valoare neactualizată.

Odată cu aplicarea IFRS 16, IASB speră ca aceste deficiențe de transparentă și comparabilitate să fie eliminate. Soluția promovată de IASB (2016b) pentru eliminarea finanțării din afara bilanțului, care se regăsește în noul standard, este aceea de a nu mai face diferența dintre leasingul financiar și leasingul operațional și de a recunoaște în situația poziției financiare, la locatar (client), cu unele excepții, toate contractele de leasing. Drept urmare, multe dintre drepturile și obligațiile, care îndeplinesc definițiile activelor și datorii din cadrul contabil conceptual, și care în prezent nu sunt recunoscute, se vor regăsi în situația poziției financiare. În aceste condiții, calitatea informației pusă la dispoziția investitorilor se va îmbunătăți, iar aceștia vor avea posibilitatea să efectueze analize mult mai complete cu privire la poziția financiară și la performanțele entităților.

Acest model unic de recunoaștere a drepturilor de utilizare și a obligațiilor aferente contractelor de leasing a generat pe parcursul elaborării IFRS 16 diverse controverse cu privire la complexitate și la raportul dintre beneficiile generate și costurile implicate (Raymond Chabot Grant Thornton, 2016). Pentru atenuarea acestor controverse, IFRS 16 lasă la latitudinea locatarilor de a include sau nu în situația poziției financiare contractele de leasing a căror durată este mai mică de un an și cele ale căror active suport sunt de valoare mică⁴. Sub rezerva acestei opțiuni de simplificare, referitoare la cele două

⁴ Deși în standard nu se precizează, în baza de concluzii la acest standard se menționează că IASB a avut în vedere contractele cu o valoare mai mică de 5.000 USD.

categorii de contracte de leasing, va trebui ca toate celelalte contracte de leasing să fie reflectate în situația poziției financiare.

Aplicarea IFRS 16 va avea în principal consecințe doar la locatar, deoarece el va fi obligat să recunoască active și datorii care, în prezent, nu sunt recunoscute. În schimb, pentru locator, aplicarea IFRS 16 nu aduce schimbări semnificative față de IAS 17 deoarece la acesta, în cea mai mare parte, se mențin regulile actuale de clasificare și recunoaștere a contractelor de leasing. Incidența aplicării IFRS 16 va fi diferită de la un sector de activitate la altul. Însă aceasta va fi semnificativă pentru entitățile cu activități în comerț, transportul aerian și transportul naval, care în prezent utilizează bunuri de valori mari dobândite în leasing operațional.

În acest context, considerăm că este în interesul acestor entități să efectueze cât mai repede o analiză a consecințelor pe care aplicarea acestui standard le va

avea atât pentru informațiile prezentate în situațiile financiare, cât și asupra principalilor indicatori financiari.

1. Consecințele aplicării IFRS 16 „Contracte de leasing” asupra situațiilor financiare

1.1. Consecințele asupra activelor, datoriilor și capitalurilor proprii

Așa cum am mai precizat, IFRS 16 cere entităților să recunoască în situația poziției financiare dreptul de utilizare a activelor și obligațiile aferente tuturor contractelor de leasing, cu excepția contractelor cu o durată mai mică de un an și cele ale căror active suport au o valoare mică. Drept urmare, în cazul entităților care în prezent au contracte de leasing operațional de valori importante, aplicarea IFRS 16 va genera creșteri semnificative ale valorii activelor și datoriilor.

Tabelul nr. 1. Recunoașterea elementelor în situația poziției financiare

Elemente	IAS 17		IFRS 16 (toate contractele de leasing)
	Leasing financiar	Leasing operațional	
Active recunoscute în bilanț	Da	Nu	Active recunoscute în situația poziției financiare (bilanț)
Datorii recunoscute în bilanț	Da	Nu	Datorii recunoscute în situația poziției financiare (bilanț)
Drepturi și obligații prezentate în afara bilanțului	Nu	Da	Nu

Dacă odată cu aplicarea IFRS 16 activele și datoriile entităților cresc, rezultatul și, implicit, capitalurile proprii pot să crească sau să scadă. Însă, IASB anticipează că influența IFRS 16 va fi nesemnificativă pentru majoritatea companiilor. Totuși, se pare că cele mai afectate vor fi companiile din domeniile transporturilor aeriene și comerțului cu amănuntul (IASB, 2006c). Amploarea aplicării IFRS 16 asupra capitalurilor proprii va fi influențată de mai mulți factori, ca de exemplu: durata contractului, termenele de plată, rata dobânzii efective a contractului sau rata marginală de îndatorare, portofoliul de contracte de leasing, modalitatea de amortizare a dreptului de utilizare a activului etc. Însă, dacă se face o analiză pe fiecare contract în parte, este cert că, pentru întreaga durată, consecințele aplicării IFRS 16 asupra capitalurilor proprii sunt identice cu cele ale IAS 17.

1.2. Consecințele asupra profitului sau pierderii perioadei

Pe întreaga durată a unui contract de leasing, valoarea cheltuielilor recunoscute conform IFRS 16 va fi egală cu cea a cheltuielilor contabilizate conform IAS 17, în cazul leasingului operațional. Însă, pentru fiecare perioadă de raportare, natura și valoarea cheltuielilor vor fi diferite. Aplicarea IAS 17 presupune recunoașterea, de regulă sub formă liniară, de cheltuieli operaționale cu chiriile, în timp ce, odată cu intrarea în vigoare a IFRS 16, se vor recunoaște cheltuieli operaționale cu amortizarea dreptului de utilizare a activelor și costuri de finanțare (cheltuieli cu dobânzile), a căror valoare totală va fi diferită de la o perioadă de raportare la alta, în funcție de durata contractului, modalitatea de amortizare a dreptului de utilizare a activului, termenele de plată și rata dobânzii implicite sau rata dobânzii marginale. Însă,

ca regulă generală, atunci când dreptul de utilizare a activului se amortizează liniar, cheltuielile totale aferente contractului de leasing scad pe măsură ce

acesta se derulează, deoarece, la rândul lor, cheltuielile cu dobânzile se diminuează pe măsură ce se efectuează plățile.

Tabelul nr. 2. Recunoașterea elementelor în contul de profit și pierdere			
Elemente	IAS 17		IFRS 16
	Leasing financiar	Leasing operațional	
Venituri	X	X	X
Cheltuieli operaționale altele decât cheltuielile cu deprecierea și amortizarea)	-	Da	-
EBITDA			Crește
Cheltuieli cu deprecierea și amortizarea	Da		Da
Rezultatul operațional (de exploatare)	-		Crește
Costurile finanțării (cheltuielile cu dobânzile)	Da		Da
Rezultat înainte de impozit			Pentru fiecare perioadă de raportare, crește sau scade, în funcție de durata contractului, modalitatea de amortizare a dreptului de utilizare a activului, termenele de plată și rata dobânzii implicite sau rata dobânzii marginale.

1.3. Consecințele asupra fluxurilor de trezorerie

Aplicarea IFRS 16 nu va avea incidență asupra ieșirilor de trezorerie, însă în situația fluxurilor de trezorerie, se

va modifica structura fluxurilor. Astfel, crește fluxul de trezorerie net generat de activitățile operaționale (de exploatare) și, cu aceeași sumă, se diminuează fluxul net de trezorerie aferent activităților de finanțare.

Tabelul nr. 3. Recunoașterea elementelor în situația fluxurilor de numerar			
	IAS 17		IFRS 16 (toate contractele de leasing)
	Leasing financiar	Leasing operațional	
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de exploatare	Partea din suma plătită recunoscută sub formă de dobândă ¹ .	Întreaga sumă plătită	Partea din suma plătită recunoscută sub formă de dobândă.
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de investiții	-	-	-
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de finanțare	Partea din suma plătită ce reprezintă rambursare de datorie.		Partea din suma plătită ce reprezintă rambursare de datorie.
Variația trezoreriei		-	Variația trezoreriei este aceeași

¹ Aceasta, așa cum precizează IAS 7 „Situația fluxurilor de numerar”, poate să fie inclusă și în categoria fluxurilor aferente activităților de finanțare.

1.4. Studiu de caz

Pe data de 01.01.N, societatea ALFA închiriază, în totalitate, un imobil nou al societății BETA. Valoarea justă a imobilului este de 1.500.000 lei, iar durata de utilizare a acestuia este estimată la 50 de ani. Contractul de închiriere este pe o perioadă de 5 ani. Chiria anuală de 12.000 de lei se plătește la începutul fiecărui an. Rata implicită a contractului de leasing nu se poate determina și se utilizează o rată de actualizare de 7%. La societatea ALFA, dreptul de utilizare a imobilului se amortizează liniar pe durata contractului.

IAS 17 „Contracte de leasing”

Dacă se au în vedere prevederile IAS 17, contractul de închiriere prezentat este unul de leasing operațional. Astfel, dreptul de utilizare a activului și obligațiile contractului de închiriere nu sunt prezentate în situația poziției financiare. Însă, în notele explicative trebuie să fie prezentate totalul plăților generate de contract, dar și o defalcare a acestor plăți pe următoarele perioade: până la un an și între un an și cinci ani (IAS 17.35).

IFRS 16 „Contracte de leasing”

Odată cu aplicarea IFRS 16, contractul de închiriere prezentat va trebui să se recunoască în situația poziției financiare. Astfel, locatarul recunoaște un drept de utilizare a unui activ, dar și o datorie aferentă. Dreptul de utilizare a activului și datoria se evaluează la valoarea

actualizată (VA) a plăților generate de contract de 52.647 de lei. Ulterior recunoașterii inițiale, dreptul de utilizare a activului de amortizează pe durata contractului, amortizarea anuală fiind de 10.529 lei (52.647 lei/5 ani), iar sumele plătite se defalcă în rambursare de datorie și cheltuielă financiară.

$$VA = 12.000 + 12.000/(1 + 0,07) + 12.000/(1 + 0,07)^2 + 12.000/(1 + 0,07)^3 + 12.000/(1 + 0,07)^4 = 52.647 \text{ lei.}$$

Din analiza comparativă a consecințelor pe care le au cele două tratamente contabile asupra activelor, datoriilor, capitalurilor proprii, rezultatului și fluxurilor de trezorerie, prezentate în **Tabelele nr. 4, 5, 6, 7, 8 și 9** rezultă că aplicarea IFRS 16 generează:

- o creștere a activelor și datoriilor societății ALFA;
- o diminuare a rezultatului în primii ani ai contractului de leasing, însă pe ansamblul contractului de leasing rezultatul este identic cu cel obținut prin aplicarea IAS 17;
- o diminuare a capitalurilor proprii în primii ani ai contractului de leasing, însă pe ansamblul contractului de leasing rezultatul este identic cu cel obținut prin aplicarea IAS 17;
- o modificare a structurii fluxurilor nete de trezorerie, fără să se modifice valoarea fluxului net de trezorerie total.

Tabelul nr. 4. Defalcarea sumelor plătite în rambursare de datorie și dobândă

Data	Suma plătită	Rata de actualizare (%)	Rambursare de datorie	Dobândă	Datorie rămasă
01.01.N	0	7	0	0	52.647
01.01.N	12.000	7	12.000		40.647
01.01.N+1	12.000	7	9.155	2.845	31.492
01.01.N+2	12.000	7	9.796	2.204	21.697
01.01.N+3	12.000	7	10.481	1.519	11.217
01.01.N+4	12.000	7	11.215	785	0

Tabelul nr. 5. Prezentarea comparativă a consecințelor asupra valorii activelor și datoriilor

	IFRS 16			IAS 17		
	Active	Datorii	Drepturi și obligații în afara bilanțului	Active	Datorii	Drepturi și obligații în afara bilanțului
31.12.N	42.118	40.647	0	0	0	48.000
31.12.N+1	31.589	31.492	0	0	0	36.000
31.12.N+2	21.060	21.697	0	0	0	24.000
31.12.N+3	10.531	11.217	0	0	0	12.000
31.12.N+4	0	0	0	0	0	0

Tabelul nr. 6. Prezentarea comparativă a consecințelor asupra profitului sau pierderii										
	31.12.N		31.12.N+1		31.12.N+2		31.12.N+3		31.12.N+4	
	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17
Venituri	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Cheltuieli cu chiriile	0	12.000	0	12.000	0	12.000	0	12.000	0	12.000
EBITDA	X	X-12.000	X	X-12.000	X	X-12.000	X	X-12.000		X-12.000
Cheltuieli cu amortizarea	10.529	0	10.529	0	10.529	0	10.529	0	10.531	0
Rezultat operațional	X-10.529	X-12.000	X-10.529	X-12.000	X-10.529	X-12.000	X-10.529	X-12.000	X-10.531	X-12.000
Costul finanțării	2.845	0	2.204	0	1.519	0	785	0	0	0
Rezultat înainte de impozitul pe profit	X-13.374	X-12.000	X-12.733	X-12.000	X-12.048	X-12.000	11.314	X-12.000	X-10.531	X-12.000

Tabelul nr. 7. Prezentarea comparativă a consecințelor asupra valorii capitalurilor proprii			
	IFRS 16	IAS 17	Consecința aplicării IFRS 16 asupra capitalurilor proprii
31.12.N	(13.374)	(12.000)	-1.374
31.12.N+1	(12.733)	(12.000)	-733
31.12.N+2	(12.048)	(12.000)	-48
31.12.N+3	(11.314)	(12.000)	+686
31.12.N+4	(10.531)	(12.000)	+1.469
TOTAL	(60.000)	(60.000)	0

Tabelul nr. 8. Prezentarea comparativă a consecințelor asupra fluxurilor de trezorerie (dobânda plătită este considerată flux de exploatare)										
	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de exploatare		(12.000)	(2.845)	(12.000)	(2.204)	(12.000)	(1.519)	(12.000)	(785)	(12.000)
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de investiții										
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de finanțare	(12.000)		(9.155)		(9.796)		(10.481)		(11.215)	
Variația trezoreriei	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)

Tabelul nr. 9. Prezentarea comparativă a consecințelor asupra fluxurilor de trezorerie (dobânda plătită este considerată flux de finanțare)

	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de exploatare		(12.000)		(12.000)		(12.000)		(12.000)		(12.000)
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de investiții										
Fluxuri de trezorerie generate de activitățile de finanțare	(12.000)		(12.000)		(12.000)		(12.000)		(12.000)	
Variația trezoreriei	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)	(12.000)

2. Consecințele aplicării IFRS 16 asupra indicatorilor financiari

În viitor recunoașterea în bilanț a actualelor contracte de leasing operațional va avea incidențe semnificative

asupra mai multor indicatori financiari. Astfel, unii dintre acești indicatori, odată cu aplicarea IFRS 16, se îmbunătățesc, în timp ce alții se deteriorează (IASB, 2016c). Consecințele pe care le va avea IFRS 16 asupra indicatorilor financiari sunt sintetizate în **Tabelul nr. 10**.

Tabelul nr. 10. Consecințele aplicării IFRS 16 asupra indicatorilor financiari

Indicatorul	Semnificația	Formula de calcul	Incidența aplicării IFRS 16	Explicație
Rata îndatorării	Solvabilitatea pe termen lung	Datorii/Capitaluri proprii	Creștere	Creșterea este generată de creșterea datoriilor.
Rata lichidității curente	Lichiditate	Active curente/Datorii curente	Scădere	Datoriile curente cresc, în timp ce activele curente nu sunt afectate.
Viteza de rotație a activelor	Profitabilitate	Cifra de afaceri/Total active	Scădere	Scăderea este generată de recunoașterea de noi active.
Rata de acoperire a dobânzilor	Solvabilitatea pe termen lung	EBITDA/Cheltuieli cu dobânzile	Depinde	Atât EBITDA cât și cheltuielile cu dobânzile vor crește. Creșterea depinde de caracteristicile portofoliului de contracte de leasing.
EBIT	Profitabilitate	Rezultatul operațional care nu ia în calcul dobânda și impozitele.	Creștere	Cheltuiala cu amortizarea dreptului de utilizare al activelor va fi mai mică decât cheltuielile recunoscute în prezent pentru leasingul operațional.
EBITDA	Profitabilitate	Rezultatul înainte de cheltuielile cu dobânzile, impozitele, deprecierile și amortizarea.	Creștere	Nu mai este influențat de cheltuielile recunoscute în prezent pentru leasingul operațional.

Indicatorul	Semnificația	Formula de calcul	Incidența aplicării IFRS 16	Explicație
Rezultatul net al exercițiului (Profit sau pierdere)	Profitabilitate	Venituri – Cheltuieli	Depinde	Depinde de caracteristicile contractelor de leasing și de reglementările fiscale.
Rezultatul pe acțiune	Profitabilitate	Rezultatul net al exercițiului/Numărul de acțiuni emise	Depinde	Depinde de efectele asupra rezultatului exercițiului.
Rentabilitatea capitalurilor investite	Profitabilitate	EBIT/(Capitaluri proprii + datorii financiare)	Depinde	Atât EBIT, cât și datoriile financiare vor crește. Evoluția acestui indicator va depinde de caracteristicile contractelor de leasing.
Rentabilitatea financiară (ROE)	Profitabilitate	Rezultatul net al exercițiului/Capitalurile proprii	Depinde	Depinde de efectul asupra profitului sau pierderii, care la rândul său este influențat de caracteristicile contractelor de leasing.
Fluxul net de trezorerie generat de activitățile de exploatare	Profitabilitate	Dobânzile plătite nu sunt incluse în activitățile de exploatare.	Creștere	Întreaga plata efectuată (rambursare de datorie și dobânda) este prezentată la activitățile de finanțare.
Fluxul net de trezorerie generat de activitățile de exploatare	Profitabilitate	Dobânzile plătite nu sunt incluse în activitățile de exploatare.	Creștere	Dobânda plătită este mai mică decât plata efectuată pentru leasingul operațional.
Fluxul net de trezorerie total	Profitabilitate și lichiditate	Diferența dintre încasările și plățile generate de activitățile de exploatare, de finanțare și de investiții.	Nu este afectat	Plățile efectuate vor fi identice cu cele din prezent.

3. Concluzii

IFRS 16, spre deosebire de actualul standard IAS 17, nu va mai face distincția la locatar între leasingul financiar și leasingul operațional. De asemenea, toate contractele de leasing vor fi recunoscute în situația poziției financiare. La locatar acest tratament va genera modificări ale informațiilor prezentate în situațiile financiare. Astfel, în situația poziției financiare va crește valoarea activelor și datoriilor. De asemenea, profitul sau pierderea perioadei nu va mai fi repartizată liniar, așa cum se întâmplă în prezent, în cazul contractelor de leasing operațional. Cheltuiala aferentă contractelor de leasing, alcătuită din amortizarea dreptului de utilizare și costul financiar, va varia de la o perioadă de raportare la alta, în funcție de durata contractului, modalitatea de amortizare a dreptului de utilizare a activului, termenele de plată și rata dobânzii implicite sau rata dobânzii

marginale. Deși fluxul net de trezorerie total nu va fi influențat, în situația fluxurilor de trezorerie, valoarea fluxului net de trezorerie aferent activităților de exploatare va crește, în timp ce fluxul net de trezorerie generat de activitățile de finanțare se va diminua cu aceeași sumă. O modificare a valorilor prezentate în situațiile financiare va avea influențe asupra indicatorilor financiari determinați pe baza acestora. Astfel, îndatorarea, lichiditatea curentă și viteza de rotația a activelor vor scădea, în timp ce indicatorii de profitabilitate EBITDA și EBIT vor crește. În ceea ce privește influența asupra rezultatului net, aceasta va depinde de durata contractului, de termenele de plată, de rata dobânzii efective a contractului sau rata marginală de îndatorare, de portofoliul de contracte de leasing, de modalitatea de amortizare a dreptului de utilizare a activului etc.

BIBLIOGRAFIE

1. European Financial Reporting Advisory Group (2016), The EU endorsement status report. Position as at 12 October 2016, disponibil la: <http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FSiteAssets%2FEFRAG%2520Endorsement%2520Status%2520Report%252012%2520October%25202016.pdf>, [Accesat pe data de 18.10.2016].
2. IASB (2016a), IASB shines light on leases by bringing them onto the balance sheet, disponibil la: <http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Documents/2016/Lease-accounting-press-release-January2016.pdf>, [Accesat pe data de 1.10.2016].
3. IASB (2016b), IFRS 16 Leases, disponibil la: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/PDFArchive?viewFile=16047&categoryId=548&sidebarCategoryId=1>, [Accesat pe data de 14.10.2016].
4. IASB (2016c), Effects Analysis, IFRS 16 Leases, disponibil la adresa: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Documents/IFRS_16_effects_analysis.pdf, [Accesat pe data de 20.10.2016].
5. IASB (2015), Standardul Internațional de Contabilitate IAS 7, traducere CECCAR, disponibil la: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/PDFArchive?viewFile=15015&categoryId=517&sidebarCategoryId=1>, [Accesat pe data de 10.10.2016].
6. IFRS Foundation (2013), IFRS Foundation Constitution, paragraph 2, disponibilă la: <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Constitution/Documents/IFRS-Foundation-Constitution-January-2013.pdf>, [Accesat pe data de 18.10.2016].
7. Raymond Chabot Grant Thornton (2016), Bulletin de nouvelles sur IFRS, Révision majeure dans la comptabilisation des contrats de location, disponibil la: <http://www.rcgt.com/wp-content/uploads/2016/03/2016-03-Bulletin-IFRS-numero-special.pdf>, [Accesat pe data de 10.10.2016].

audit FINANCIAR

Year XV, No. 145 - 1/2017

1/2017

- Evolutions and tendencies regarding the Romanian transfer pricing legislation: is there a need for change?



- The impact of conditional and unconditional conservatism on trade credit: evidence of Tehran Stock Exchange
- Hedge accounting under IFRS 9: an analysis of reforms
- IFRS 16 “Leases” – consequences on the financial statements and financial indicators

Integrated reporting and board features

Scientific Editorial Board

- Dinu AIRINEI, Ph. D. – "Al. I. Cuza" University, Iași
Veronel AVRAM – Craiova University
Yuriy BILAN – Szczecin University, Poland
Sorin BRICIU – "1 Decembrie 1918" University, Alba Iulia
Ovidiu BUNGET – Universitatea de Vest din Timișoara
Alain BURLAUD – The National Conservatory of Arts and Crafts, Paris
Tatiana DĂNESCU – "Petru Maior" University, Târgu Mureș
Lilia GRIGOROI – Academy of Economic Studies of Moldova, Chișinău
Raluca-Gina GUȘE – 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, Iași
Robin JARVIS – Brunel University, United Kingdom
Maria MANOLESCU – Bucharest University of Economic Studies
Dumitru MATIȘ – "Babeș-Bolyai" University, Cluj-Napoca
Ion MIHĂILESCU – "Constantin Brâncoveanu" University, Pitești
Ana MORARIU – Bucharest University of Economic Studies
Mirela PĂUNESCU – Bucharest University of Economic Studies
Irimie Emil POPA – "Babeș-Bolyai" University, Cluj-Napoca
Vasile RĂILEANU – Bucharest University of Economic Studies
Ion STANCU – Bucharest University of Economic Studies
Donna STREET – Dayton University, USA
Ioan TALPOȘ – West University, Timișoara
Alexandru TUGUI – "Alexandru Ioan Cuza" University, Iași
Eugeniu TURLĂA – 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 be found on our website www.revista.cafr.ro, sections „Reviews” and „Manuscripts”.

audit
FINANCIAR

1/2017

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:

Academic Keys;

Cabell's;

Deutsche Zentralbibliothek für
Wirtschaftswissenschaften;

DOAJ;

Ebsco;

ERIH PLUS;

Global Impact Factor;

Google Scholar;

ProQuest;

Research Papers in Economics
(RePEc);

SCIPPIO;

Ulrich's

OSIM Trademark no. M2010 07387

**Chamber of Financial Auditors
of Romania**

Phone: +4031.433.59.22;

Fax: +4031.433.59.40;

E-mail: revista@cafr.ro;

http: revista.cafr.ro;

facebook.com/revistaauditfinanciar

ISSN: 1583-5812,

ISSN on-line: 1844-8801

Printing:

SC Print Group Serv SRL

Str. Baicului nr. 82, sector 2,

București

e-mail: office@printgroup.ro

Evolutions and tendencies regarding the Romanian transfer pricing legislation: is there a need for change?

Ioana NEACȘU,
Bucharest University of Economic Studies, Romania,
E-mail: neacsu_ioana2007@yahoo.com

Liliana FELEAGĂ,
Bucharest University of Economic Studies, Romania,
E-mail: liliana.feleaga@cig.ase.ro

Abstract

In the context of internationalization and globalization of businesses an important attention has been paid to the transfer pricing legislation. Moreover, starting with 2016 Romania has adopted new transfer pricing regulations which have a significant impact on the groups of companies. Therefore, one of the objectives of our research was to analyse the Romanian transfer pricing legislation in order to capture an evolution of it. To achieve this objective we performed a comparison between Order 222/2008 and Order 442/2016. Other objectives of the research were to capture the perception of the tax specialists about the transfer pricing subject and the Romanian related legislation, especially about the new regulations and to identify if there is necessary a change in the Romanian transfer pricing legislation. To achieve these two objectives, the main investigative tool used was a questionnaire distributed to members of the Romanian Chamber of Tax Consultants. The collection of the information based on questionnaire was conducted in the period 11 – 27 June 2016. The study's results show that the Romanian transfer pricing legislation contains some efficient regulations, but however it needs some changes which would contribute to a better prevention of the base erosion and profit shifting between multinationals and which would avoid any misunderstandings and possible disputes between taxpayers and tax authorities.

Keywords: Transfer pricing, legislation, change, Romania, Order 442/2016

JEL Classification: M48, K34, F23

To cite this article:

Neacșu, I. and Feleagă, L. (2017), Evolutions and tendencies regarding the Romanian transfer pricing legislation: is there a need for change?, *Audit Financiar*, vol. XV, nr. 1(145)/2017, pp. 65-82, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/65

To link to this article:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/65>

Received: 15 July 2016

Revised: 13 December 2016

Accepted: 20 December 2016

Introduction

Once with the increasing of the number of multinational enterprises, the number of related party transactions rose as well offering to the groups of companies the opportunity to shift income from a high-tax jurisdiction into a low-tax one. This situation represents a high risk for the governments of all countries of the world, as its tax revenues could be reduced. Given this, more and more countries are introducing and extending the transfer pricing phenomenon in order to prevent and combat the base erosion and profit shifting between multinationals (Lohse *et al.*, 2012).

Romania is one of the countries which during 2016 adopted new transfer pricing phenomenon, this event having a significant importance in the evolution of the Romanian transfer pricing phenomenon and also a significant impact on the business environment. In this respect, the most important transfer pricing regulations were adopted through Order 442/2016 regarding the value of transactions, the preparation terms, the content and the conditions under which the transfer pricing documentation file is to be requested and presented and the procedure for adjusting/estimating the transfer prices.

In this paper we analysed the new transfer pricing regulations stipulated by Order 442/2016 (applicable from 2016) by comparison with the old ones provided by Order 222/2008 regarding the content of the transfer pricing file (applicable until the end of 2015). Through this comparison we tried to capture the evolution of the Romanian transfer pricing regulations and to identify the advantages and disadvantages of this evolution for the groups of companies.

In addition, the paper presents the perception of the tax specialists about the transfer pricing subject and the related legislation, especially about the new regulations brought by Order 442/2016 and analysis if there is a need for additional changes in the Romanian transfer pricing legislation.

Summarizing, the main objectives of the paper were: to analyse the Romanian transfer pricing legislation in order to capture an evolution of it; to capture the perception of the tax specialists about the transfer pricing subject and the related legislation, especially about the new regulations brought by Order 442/2016 and to identify if there is necessary a change in the Romanian transfer pricing legislation.

The motivation of our research is represented by the fact that the new transfer pricing order adopted by Romania in 2016 brought important changes to the Romanian transfer pricing legislation, being a controversy subject for the business environment. We were also motivated by the fact that until now no study was performed in relation to the new Romanian transfer pricing regulations. Therefore, we consider that our study have an important contribution to the transfer pricing literature and in the same time could represent a starting point for future research.

The rest of the paper is organized as follows. Section 1 discusses the background literature on transfer pricing legislation. Section 2 describes the research methodology. Section 3 analyses the new transfer pricing regulations in Romania. Section 4 presents the perception of the tax specialists about the transfer pricing subject and the related legislation. In the final section, the conclusions are accompanied by a description of tentative avenues of research.

1. Literature review

Transfer prices represent the prices charged between affiliated companies for the provision/acquisition of services (including administrative services and financial services) or for the sale/acquisition of goods (Matei and Pîrvu, 2011).

According to the literature review, prices at which goods or services are transferred between affiliated companies influence the profit obtained by each of these companies and the corporate income tax which should be paid. Due to this fact, the transfer pricing subject becomes increasingly important for groups of companies (Sansing, 2014).

Therefore, considering the fact that multinationals own entities in different countries of the world, they could profit from differences in tax rates (Peralta, 2006) and they could try to use transfer pricing in order to shift the profit from high-tax countries into low-tax countries.

Moreover, Neighbour (2002) pointed out that transfer pricing can deprive governments of their fair share of taxes from multinationals. Yao (2013) stated that as a consequence to this situation, most countries have adopted regulations to “assess the appropriateness of the transfer prices quoted by MNEs”.

In addition, according to Ito and Komoriya (2015) in order to combat the profit shifting between

multinationals, governments have implemented, among other rules, transfer pricing regulations. These two authors analysed for the period between 2009 and 2012 the transfer pricing regulations of OECD member countries and conducted a research in order to observe the impact of these regulations on the location decisions of multinationals. The conclusion of the survey was that in the location decisions, an important role is played by the transfer pricing regulations. In this respect, the authors noted that rules with regards to the transfer pricing documentation decrease the foreign direct investments.

Lohse and Riedel (2013) performed a study at the level of pan-European countries and noticed that the transfer pricing regulations significantly reduce the profit shifting activities of multinationals. Moreover, the authors stated that the transfer pricing rules “may be socially desirable despite the high administrative burden they impose on firms and tax authorities”.

On the other hand, Silberztein (2008) considered that a transfer pricing system involves more than enacting of legislation. She stated that an effective transfer pricing system should be based, among others, on the development of the transfer pricing expertise within tax authorities, development of dispute resolution mechanism which could eliminate double taxation, development of guidance for complex transactions etc.

1.1. Global evolutions regarding the transfer pricing legislation

Keuschnigg and Devereux (2013) considered that once with the increasing of the multinational enterprises, the collection of corporate taxes has become a challenging task. Therefore, in order to protect the tax base countries implemented the arm's length principle. According to this principle, the prices charged between related parties should be the same to the prices charged between unrelated parties if they had trade the same products or services, under the same circumstances as the related parties (Eden and Smith, 2001).

The first country which implemented the arm's length principle and adopted a transfer pricing legislation was US (Mirjam, 2015).

Having as a starting point the US legislation, and in order to develop global transfer pricing regulations, the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) published a report about the

allocation of profit and costs between affiliated companies.

In 1995 OECD published the document Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (“OECD Transfer Pricing Guidelines”), which has been revised in 2010. This document contains, inter alia, details about the transfer pricing documentation and the analysis which should be performed in order to assess if transfer pricing complies with the arm's length principle (OCDE, 2010).

In order to prevent the profit shifting between multinationals, in 2013 OECD originated the Action Plan on tax base erosion and profit shifting – BEPS Action Plan (Lamers *et al.*, 2014).

Furthermore, on 15th of June 2016, OECD announced the amendments of the Transfer Pricing Guidelines, according to the provisions of BEPS Action Plan, more exactly according to the provisions of Actions 8-10 “Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation” and Action 13 “Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting” (<http://www.oecd.org>).

1.2. OECD Transfer Pricing Guidelines

The OECD Transfer Pricing Guidelines contain recommendations on the application of the arm's length principle as the appropriate means of determining applicable transfer prices for transactions carried out by related parties. Multinational enterprises are encouraged to follow the OECD Guidelines regarding transfer pricing, as subsequently amended and supplemented, in order to ensure compliance with the arm's length principle when determining transfer prices. The OECD Guidelines view the arm's length principle as a method which “*provides the closest approximation of the workings of the open market in cases where property (such as goods, other types of tangible assets, or intangible assets) is transferred or services are rendered between associated enterprises*” (OECD, 2010: 36).

The OECD Guidelines present the main steps to be analysed when applying the arm's length principle to transactions performed between affiliated companies. The Guidelines are intended to help tax administrations (both of OECD member and non OECD member countries) and multinational enterprises by indicating ways to find mutually satisfactory solutions to transfer pricing cases, thereby minimising conflict among tax

administrations and multinational enterprises and avoiding costly litigation. Taxpayers are encouraged to follow the Guidelines in evaluating for tax purposes whether their transfer pricing complies with the arm's length principle.

In order to analyse whether a transaction has been carried out at arm's length, one of the general accepted methods, as provided by the OECD Guidelines, and also by the Romanian Tax Code must be applied by the taxpayers: the comparable uncontrolled price method, the cost plus method, the resale price method, the transactional net margin method and the profit split method.

When choosing the most appropriate transfer pricing method in order to determine the comparability range of a transaction between affiliated parties, the facts and circumstances of that transaction should be considered for (i.e. there should be performed a functional analysis of the related parties transactions, presenting the functions carried out, the risks incurred and the assets used by each party involved in transactions). The selection of the method should offer the most appropriate measurement or the best estimate of the market value.

Transfer pricing methods

The *comparable uncontrolled price method* involves the comparison of the prices charged by related parties with the prices charged by independent companies. This method should be applied only if the conditions and circumstances of the transactions performed between related parties are similar with those carried out between unrelated parties (e.g. there are similar products sold/ services provided, comparable quantities etc.). In practice, it is used to test the arm's length principle of transactions which suppose the payment of commissions, royalties or interest.

The *cost plus method* is used in order to test the compliance with the arm's length principle of the prices charged by a service provider or a manufacturer to its related parties. The application of this method involves the comparison of the mark-up added by the service provider/manufacturer to the costs incurred in order to provide the services/ manufacture the goods and sell them to an affiliated company with the mark-up applied by independent companies to the costs incurred in order to provide similar services/ manufacture similar products.

The *resale price method* is used when a company purchases a product from an affiliated company and resells it to a third party. The application of this method begins with the determination of the price at which that product was resold to third parties (i.e. the resale price). After that, the price at which the product was purchased from the affiliated company is determined as a difference between the resale price and the margin added in order to resale it to third parties. In the next step, the margin applied by a company in order to resell to a third party the products purchased from an affiliated company is compared with the margin applied by independent companies which resell in similar circumstances, similar products. If this margin is situated in the interval of margins used by independent companies, then the price at which the goods resold was purchased from the affiliated company complies with the arm's length principle.

The *transactional net margin method* operates in the same way as the cost plus method and the resale price method, the only difference being represented by the fact that these methods suppose the comparison of gross mark-up/margins, while this method compares net mark-ups/margins.

The *profit split method* is used when the transactions between affiliated companies are interrelated, and so it would be impossible to identify comparable transactions.

1.3. Evolution of the Romanian transfer pricing legislation

The arm's length principle was introduced in the Romanian tax legislation in 1994, but only in 2000 was developed the legal framework for the application of this principle.

In September 2006 Romania introduced the transfer pricing documentation requirement, but the first detailed regulations regarding the content of the transfer pricing documentation file and the deadline for its submission were published in the Romanian Official Gazette in February 2008 (i.e. Order 222/2008).

Starting with 2007, the Romanian taxpayers which perform transactions with affiliated companies have the possibility to ask the tax authorities for the issue of an advance pricing agreement (APA).

The Romanian transfer pricing legislation follows the principles stipulated within the OECD Transfer Pricing Guidelines.

The year 2016 has brought substantial changes to the Romanian transfer pricing legislation. In this year the Order 442/2016 was published. Compared with Order 222/2008 (applicable until the end of 2015), this new order contains more detailed regulations with regards to the structure of the transfer pricing file and brings new substantial changes regarding the preparation and presentation of the transfer pricing file.

Moreover, considering the fact that the Romanian transfer pricing legislation is based on the provisions of the OECD Transfer Pricing Guidelines which will be amended according to BEPS Action Plan, it is expected that the transfer pricing legislation of our country to be also amended.

In this respect, on 2 June 2016 the Romanian Government approved the ascension of the Romania as associate to the BEPS Implementation Forum in order for our country to implement the BEPS measures at national level.

1.4. Previous studies performed in relation to transfer pricing legislation

Lohse *et al.* (2012) considered that in order to exist a transfer pricing legislations, countries should include in their national tax law, in addition to the arm's length principle, key concepts such as related parties, controlled transactions, methods for the determination of the transfer pricing and documentation requirements. Moreover, these authors performed a comparison of the transfer pricing regulations across 44 countries over a period of nine years (2001-2009). In order to show the differences between the regulations of countries analysed, they categorized the transfer pricing regulations as follows:

- Category 0 – no transfer pricing regulation exists;
- Category 1 – the arm's length principle exists in the national tax law, but there is no documentation requirement;
- Category 2 – the arm's length principle exists in the national tax law, documentation requirement is not implemented in the national tax law, but the documentation is required in practice (during an audit);
- Category 3 – the arm's length principle exists in the national tax law, documentation requirement is implemented in the national tax law, but the full documentation is available only upon request;

- Category 4 – the arm's length principle exists in the national tax law, documentation requirement is implemented in the national tax law and a short disclosure of documentation is required;
- Category 5 – the arm's length principle exists in the national tax law, documentation requirement is implemented in the national tax law and a long disclosure of documentation is required.

According to Lohse *et al.*, during 2003 – 2006 Romania was situated within the category 2, and between 2007 and 2009 within the category 3.

Oosterhoff (2011) analysed the results of the 2010 Global Transfer Pricing Survey conducted by Ernst & Young based on interviews with 877 multinational enterprises across 25 different countries and noticed that the importance granted by respondents to transfer pricing differs per industry. The industry which recorded the highest percentage (more than 70%) of respondents which considered transfer pricing as the most important issue is represented by the pharmaceuticals industry. The lowest percentage (close to or below 20%) was recorded, among others, by the banking and capital industries. Moreover, the author pointed out that more than half of the respondents interviewed in the parent companies prepared documentation contemporaneously with the filling of their corporate income tax return.

Corlaci and Tiron Tudor (2014) performed a survey regarding the perception of professionals with regards to the specific aspects related to the Romanian transfer pricing. In this respect, they used a questionnaire which was distributed to members of CECCAR (The Body of Licensed Accountants and Expert Accountants in Romania), CCF (Romanian Chamber of Tax Consultants) and CAFR (Chamber of Financial Auditors of Romania). The objective of this questionnaire was to identify the following elements:

- The level of the transfer pricing knowledge of the target group;
- The conditions in which the target group would attend professional courses in the field of transfer pricing;
- The general perception of the target group in relation to the technical aspects regarding transfer pricing (e.g. the importance of transfer pricing subject, the persons which should be involved in the preparation of a transfer pricing file, the capacity of companies to

deliver accuracy information about related party transactions etc.);

- The perception of the target group regarding the Romanian transfer pricing legislation. In this respect the results of the research showed that one of the most important factors which determine the Romanian companies to pay attention to the transfer pricing aspects is represented by the legislative regulations.

Stana (2016) analysed the business perspective on transfer pricing and related legislation using also a questionnaire as a research tool. Compared with the questionnaire designed by Corlaciuc and Tiron Tudor (2014), this one outlined the perception of the specialists in relation to the preparation of the transfer pricing file and to the application of the transfer pricing legislation by the Romanian tax authorities. The target group was represented by companies from different industries and was selected using various contacts from LinkedIn.

Until now, no research was performed in relation to the perception of the specialists on the new transfer pricing regulations implemented by Romania through Order 442/2016.

2. Research methodology

Below we presented the three main objectives of our survey. For each objective, we described the research methodology used in order to achieve it.

The first objective was to analyse the Romanian transfer pricing legislation in order to capture an evolution of it. Given the fact that the most important legislative amendments are related to the presentation, preparation and structure of the transfer pricing file, our analysis was concentrated on the regulations provided by Order 222/2008 (applicable until the end of 2015) and Order 442/2016 (applicable starting with 2016).

The research methodology used in this step of the research was represented by the analysis of the provisions of the two orders. After that, in order to capture the evolution of the transfer pricing regulations, we performed a comparison between Order 222/2008 and Order 442/2016 and we identified the advantages and disadvantages of this evolution for the groups of companies.

The second objective was to capture the perception of the tax specialists about the transfer pricing subject and

the related legislation, especially about the new regulations brought by Order 442/2016.

The research methodology used in order to achieve this objective was represented by the design of a questionnaire.

The questionnaire used contains 18 questions grouped in 4 categories of information as follows:

- Category 1: information about respondents (questions 1-5). In order to gather information about respondents we used 4 closed questions with multiple choice answers and 1 dichotomous question (i.e. question that ask respondents to answer with yes or no);
- Category 2: general information regarding the transfer pricing subject and the related legislation (questions 6-10). In this section we included 1 mixed question (where the respondents were given the possibility to fill in the answer where none of the answers provided were considered adequate), 1 dichotomous question and 3 questions using the Likert scale of answer options (where 1 represents the lowest value and 5 the highest one);
- Category 3: technical information regarding the new transfer pricing regulations adopted by Romania through Order 442/2016 (questions 11-16). In order to gather this type of information we used 3 closed questions with multiple choice answers, 2 mixed questions and 1 dichotomous question;
- Category 4: information related to the need of amendment the Romanian transfer pricing legislation (question 17-18). In this section we used 1 mixed question and 1 open question.

The questionnaire was designed using the funnel technique (Chelcea, 2001, pp.101). According to this technique, the structure of the questionnaire should be based on the shift from general aspects to particular ones.

Taking into consideration the fact that transfer pricing subject is a new one for the professionals, we chose as target group only the members of CCF (Romanian Chamber of Tax Consultants). We considered that these members have more experience and knowledge in transfer pricing area, compared with members of other professional bodies. Given this, we considered that the answers offered by members of CCF could be more relevant in order to perform our research than the answers of members of other professional bodies.

The questionnaire was distributed via e-mail. The e-mail addresses of CCF members were collected from the website of the Romanian Chamber of Tax Consultants (<http://www.ccfiscal.ro/>). We tried to perform an exhaustive research and in this respect we collected the e-mail address of all CCF active members (i.e. 4,486 members).

The computer software used in order to design the questionnaire and to store the answers received is represented by the online platform GoogleDocs. In order to send the questionnaire to the target group we used the Gmail platform and in order to interpret the results obtained we used the Microsoft Excel application.

The period during which we sent the questionnaire and collected the answers is between 11th of June and 27th of June 2016.

The third objective of the research was *to identify if there is necessary a change in the Romanian transfer pricing legislation*. This last research step was based on the results of the questionnaire. More exactly, based on

the answers received we performed an analysis in order to identify if Romania needs additional transfer pricing regulations or if the existing regulations should be amended or presented more detailed.

3. The new Romanian transfer pricing legislation and its impact on business environment

The **Table no. 1** below presents a comparison between the new Romanian transfer pricing legislation (i.e. the provisions of the Order 442/2016) and the old one (i.e. the provisions of the Order 222/2008). Through this comparison we tried to identify the impact of the new regulations on the business environment, more exactly we tried to identify the advantages and disadvantages of the new regulations from the taxpayers' point of view.

Table no. 1. New vs. old Romanian transfer pricing regulations			
I. Preparation and presentation of the transfer pricing file			
Items	Order 222/2008	Order 442/2016	Impact
Mandatory annual preparation of the transfer pricing file	n.a. (i.e. Order 222/2008 did not request companies to prepare an annual transfer pricing file)	<p>By whom?</p> <p>Large taxpayers which record an annual value of the transactions performed with affiliated companies higher than or equal to any of the following thresholds:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ EUR 200,000 for interest paid/ received; ○ EUR 250,000 for services provided/ received; ○ EUR 350,000 for sale/ acquisition of tangible and intangible goods. <p>When?</p> <p>The deadline for the preparation of the transfer pricing file is represented by the deadline for the submission of the annual corporate income tax return.</p> <p>How?</p> <p>The transfer pricing file should be presented upon the request of the tax</p>	<p>This new regulation represents a disadvantage for the large taxpayers, compared with the other categories of taxpayers. The obligation to prepare an annual transfer pricing file could represent a tax burden and large taxpayers should allocate considerable resources in this respect.</p> <p>However, the advantage is represented by the fact that only transactions which exceed the thresholds should be analysed within the transfer pricing file, and not all the transactions.</p> <p>In addition, due to this new regulation, starting with 2017 it is expected that the number of tax audits increases for the large taxpayers. Given this, we consider that this new regulation is an efficient one in order to prevent</p>

I. Preparation and presentation of the transfer pricing file			
Items	Order 222/2008	Order 442/2016	Impact
		<p>authorities either during a tax audit or outside such process. The file should be presented in maximum 10 days from the request date, but not earlier than 10 days from the annual deadline mentioned above.</p>	<p>the base erosion and profit shifting between multinational companies.</p>
<p><i>Preparation of transfer pricing file upon request</i></p>	<p>By whom? All taxpayers which perform transactions with affiliated companies, irrespective of the annual value of the transactions.</p> <p>How & When? The transfer pricing file should be presented upon the request of the tax authorities during a tax audit. The deadline for the presentation of the file upon request is of maximum 3 months and can be extended only once with a period equal with that initially established.</p>	<p>By whom? Large taxpayers which do not exceed the thresholds mentioned above (for the mandatory annual preparation of the transfer pricing file), small and medium taxpayers which record an annual value of the transactions performed with affiliated companies higher than or equal to any of the following thresholds:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ EUR 50,000 for interest paid/ received; ○ EUR 50,000 for services provided/ received; ○ EUR 100,000 for sale/ acquisition of tangible and intangible goods. <p>How & When? The transfer pricing file should be presented upon the request of the tax authorities during a tax audit. The deadline for the presentation of the file upon request is of 30 to 60 days and can be extended only once with maximum 30 days.</p>	<p>This new regulation presents some advantages, as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ for the taxpayers targeted by this regulation there is no obligation regarding the annual transfer pricing file preparation; ○ only transactions which exceed the thresholds should be analysed within the transfer pricing file, and not all the transactions. <p>The disadvantage is represented by the diminishing of the presentation deadline.</p> <p>However, we consider that the diminishing of the presentation deadline represents an efficient regulation, as this encourage the taxpayers to prepare a transfer pricing file, irrespective they are or not subject to a tax audit.</p>
<p><i>Other documentation rules</i></p>	<p>n.a.</p>	<p>Taxpayers who perform intra – group transactions below the thresholds mentioned above (for the preparation of the transfer pricing file upon request) should not prepare a transfer pricing file. They have only the obligation to document, during a tax audit, the compliance of the transfer pricing with the arm’s length principle. This should be performed according to the general rules provided by the financial-accounting and tax legislation in force. Order 442/2016 does not define the practical approach of documenting the arm’s length nature of transfer pricing according to the general rules provided by the financial-accounting and tax legislation in force.</p>	<p>We consider that this regulation is an efficient one and represents an advantage for the taxpayers, as it eliminates the situation in which the costs incurred by a taxpayer in order to prepare the transfer pricing file would be higher than the value of the intra-group transactions performed.</p> <p>On the other hand, the fact that there is no definition with regards to the documentation which should be performed represents a disadvantage for taxpayers, as this situation might lead to misunderstandings and possible disputes to the tax authorities.</p>

II. The content of the transfer pricing file	
Order 222/2008 vs. Order 442/2016	Impact
<p>The structure of the transfer pricing documentation file provided by Order 442/2016 is more complex compared with the structure provided by Order 222/2008. The new structure requires, inter alia, the presentation of more detailed information about the group of companies (e.g. a description of any business restructuring that occurred within the group; a general description of the group research and development activity; a general description of the transfer pricing policy regarding financial arrangements concluded between affiliated companies within the group etc.).</p>	<p>The modification of the content of the transfer pricing file involves the allocation of more resources in order to prepare it. This thing could represent a disadvantage for taxpayers. However, we consider that the advantage is represented by the fact that the presentation of the new information requested by Order 442/2016 could be relevant in order to perform an accuracy transfer pricing analysis.</p>
III. Transfer pricing adjustment and estimation procedures	
Order 222/2008 vs. Order 442/2016	Impact
<p>In the case that taxpayers fails to submit the transfer pricing file or submit an incomplete one, the tax authorities could perform the <i>estimation of transfer prices</i>. The estimation process is followed by the <i>adjustment of the transfer prices</i>. The adjustment of transfer prices is also performed when taxpayers carry out related party transactions which do not comply with the arm's length principle.</p> <p>According to Order 222/2008 the estimation of transfer prices was performed based on the arithmetic average of the amount of three similar transactions carried out between independent companies and selected by the tax authorities.</p> <p>According to Order 442/2016 transfer prices are adjusted/ estimated based on the level of the central tendency of the market (i.e. the median value of the comparison range of the prices or margin used by independent companies which perform comparable transactions).</p>	<p>The modification of the estimation procedures based on the level of the central tendency of the market represents an advantage for the taxpayers, as it avoids the abusive approach of the tax authorities of selecting those three transactions which are the most unfavourable for the taxpayers.</p>

Source: own processing

4. The perception of the tax specialists about the transfer pricing subject and the related legislation: results and interpretations

Given the fact that almost for each new transfer pricing regulation we have identified both advantages and disadvantages, and considering that these regulations represent a controversy subject for the business environment, we found it interesting to identify the general perception of the tax specialists about the transfer pricing subject and the related legislation and to

identify if there is need for a change in the Romanian transfer pricing legislation.

In the **Table no. 2** below we presented the number of persons involved in the research, as well as the questionnaire response rate.

Information presented within **Table no. 2** was provided by the online platform GoogleDocs and the Gmail platform.

The percentage values were computed as follows:

- E-mails: error sending = E-mails: error sending/ E-mails: total available
- E-mails: actually sent = E-mails: actually sent/ E-mails: total available
- Effective responses = Effective responses/ E-mails: actually sent

Table no. 2. Questionnaire response rate

Element	Number	%
E-mails: total available	4,486	100%
E-mails: error sending	315	7%
E-mails: actually sent	4,171	93%
Effective responses	167	4%

Source: own processing

In the following sections we presented the interpretation of results obtained based on the answers received from 167 tax consultants which completed the questionnaire.

4.1. General information about the respondents

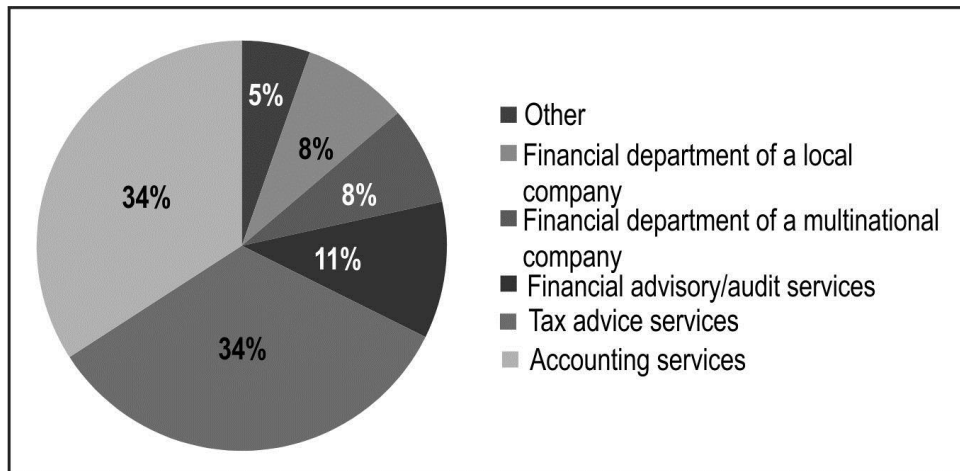
According with the statistics generated by the online platform GoogleDocs, the responses were received as it follows:

- 25% from the responses were received from people who are only members of CCF;
- 50% from people who are members of both CECCAR and CCF;
- 19% from members of the following three professional bodies: CECCAR, CCF and CAFR;
- The difference of 6% represents answers received from members of CCF and ACCA; CCF and CAFR; CECCAR, CCF and ACCA; CECCAR, CCF, CAFR and ACCA.

The **Figure no. 1** below presents the field in which the respondents are working. As could be observed, a big part of the respondents is working in the field of tax advice (34%) and in the field of accounting services (also 34%).

Moreover, 83% of the respondents have an experience of over 10 years. The hierarchy is completed by persons with prior professional activity between 6 and 10 years (14% of respondents) and finally by those with less than five years of experience.

Figure no. 1. Areas in which respondents are working



Source: own processing

In addition, 52% of the respondents worked in transfer pricing projects and have experience in this domain.

Regarding the participation to transfer pricing courses, 73% of the respondents would attend such courses on their own initiative, while 20% of the respondents would participate to this kind of courses only at the request of professional bodies. The difference of 7% would

participate to transfer pricing courses only upon the request of the employer.

Overall, we consider that the fact that most of the respondents are members of other professional bodies in addition to CCF, have an experience of over 10 years, worked in transfer pricing projects and have experience in this domain and would participate to transfer pricing

courses on their own initiative, represents a positive aspect in our research and ensures us that the responses to the questionnaire have a high quality level.

4.2. General perception of the respondents about the transfer pricing subject and about the related legislation

General perception about the transfer pricing subject

Our research aimed to gather the opinion of the respondents about the following three aspects related to the transfer pricing subject:

- The importance that the groups of companies should pay to transfer pricing aspects;
- The transfer pricing documentation;
- The involvement of the professional organizations in the training of the transfer pricing specialists.

Regarding the importance that groups of companies should pay to transfer pricing aspects, 58% of the respondents consider that the transfer pricing subject

should be highly important for the groups of companies and 31% of the respondents consider this subject important.

Respondents who stated that transfer pricing subject should be highly important for groups of companies are those who are working in the tax advisory field and in accounting services field and have more than 10 years of experience.

Furthermore, 8% of the respondents believe that the group of companies should pay a medium importance to transfer pricing aspects, while 3% consider that transfer prices should have a low importance for groups of companies.

Following, we tried to capture the perception of the respondents about the factors which make the transfer pricing documentation process a difficult one. These factors have been classified using the Likert scale. Therefore, the answers could take values from 1 (the lowest value) to 5 (the highest value). The hierarchy of the factors which cause the difficulty of the transfer pricing documentation, set based on the answers obtained, is shown in **Table no. 3** below.

Factor	Rank based on average	Average	Minimum	Maximum	Standard Deviation
Access to the database in order to identify comparable companies	1	4.28	1	5	1.12
The lack of detailed guidelines with regards to the technical aspects used in the transfer pricing documentation process	2	4	1	5	1.23
Lack of technical knowledge required for the individuals within a company who are involved in the transfer pricing documentation process	3	3.77	1	5	1.12
Characteristics of business environment	4	3.43	1	5	1.26

Source: own processing

It is observed that the most important factor that causes the difficulty of the transfer pricing documentation process is represented by the access to the database in order to identify comparable companies. It was an expected result as a company should incur considerable costs in order to access a database with comparable companies and as a consequence many companies externalize the transfer pricing documentation to specialized firms.

The second important factor which makes the transfer pricing documentation process a difficult one is represented by the lack of detailed guidelines with regards to the technical aspects. Also, as a solution to this situation, companies externalize the transfer pricing documentation process to specialized firms. *Furthermore, we consider that we identify a need for the introduction in the Romanian transfer pricing regulatory framework of detailed guidelines with regards to the*

technical aspects used in the transfer pricing documentation process (e.g. steps which should be followed in order to perform a benchmark analysis, guidelines regarding the presentation of the functional analysis etc.).

According to the answers received the characteristics of business environment have the lowest influence on the transfer pricing documentation process.

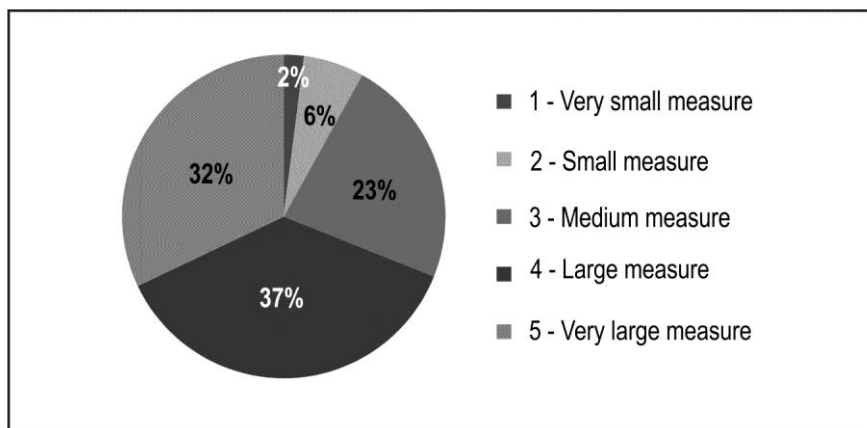
Another factor which makes the transfer pricing documentation process a difficult one is represented by the lack of technical knowledge required for the individuals within a company who are involved in the transfer pricing documentation process. In this respect, 94% of the respondents believe that the professional organizations should be involved in the training of the transfer pricing specialists. They also believe that such

involvement would be useful for the professionals in the field of finance and accounting.

General perception about the transfer pricing legislation

According to Figure no. 2, most of the respondents (37%) consider that the Romanian transfer pricing legislation could contribute in a large measure to the prevention of the opportunistic practices of multinationals regarding the manipulation of the tax result through transfer pricing mechanism. The hierarchy is completed by the respondents who consider that the Romanian transfer pricing legislation could prevent the manipulation of tax result in a very large measure (32%), in a medium measure (23%), in a small measure (6%) and in a very small measure (2%).

Figure no. 2. Romanian transfer pricing legislation



Source: own processing

Moreover, 64% of the respondents consider that the Romanian transfer pricing legislation is ambiguous and too summary, while 20% of the respondents believe that it is properly structured and easy to understand. This result is converging with that of previous works (Corlaciuc and Tiron Tudor, 2014).

The rest of the respondents (16%) filled their own response in relation to the Romanian transfer pricing legislation. The most important remarks made by these respondents are the followings:

- The legislation is difficult, ambiguous and consuming of financial and human resources;

- The legislation is not properly structured, but it is clear;
- The principles of the legislation are solid (as they are in line with the OECD Guidelines), but many practical issues need to be better regulated/clarified;
- The legislation is easy to understand, but its implementation in practice is deficient;
- The Romanian transfer pricing legislation is insufficient and not properly structured;
- The legislation leads to misunderstandings and possible disputes between tax authorities and taxpayers.

Based on the responses received we identified the need for a properly structuring of the Romanian transfer pricing legislation, in order to be easy to understand and to avoid any misunderstandings which could conduct to disputes between taxpayers and tax authorities.

4.3. Perception of the respondents about the new transfer pricing regulations

With regards to the new transfer pricing regulations adopted by Romania in 2016, 73% of the respondents consider that these regulations, compared with the old ones, will determine companies to pay more attention to the transfer pricing subject.

Furthermore, in this section of the questionnaire we tried to gather the opinion of the respondents about the following aspects related to the new transfer regulations:

- The thresholds used in order to assess if a taxpayer has the obligation to prepare a transfer pricing file for the transactions performed with its affiliated companies;
- The preparation and presentation of the transfer pricing file (i.e. the modification of the deadline established for the presentation of the transfer pricing file upon the request of the tax authorities and the introduction of the mandatory annual preparation of the transfer pricing file for large taxpayers);
- The new content of the transfer pricing file.

We chose to capture the perception of the specialists on these aspects, because as we have already presented above within section 4, these new regulations have a significant impact on the activity of the groups of companies.

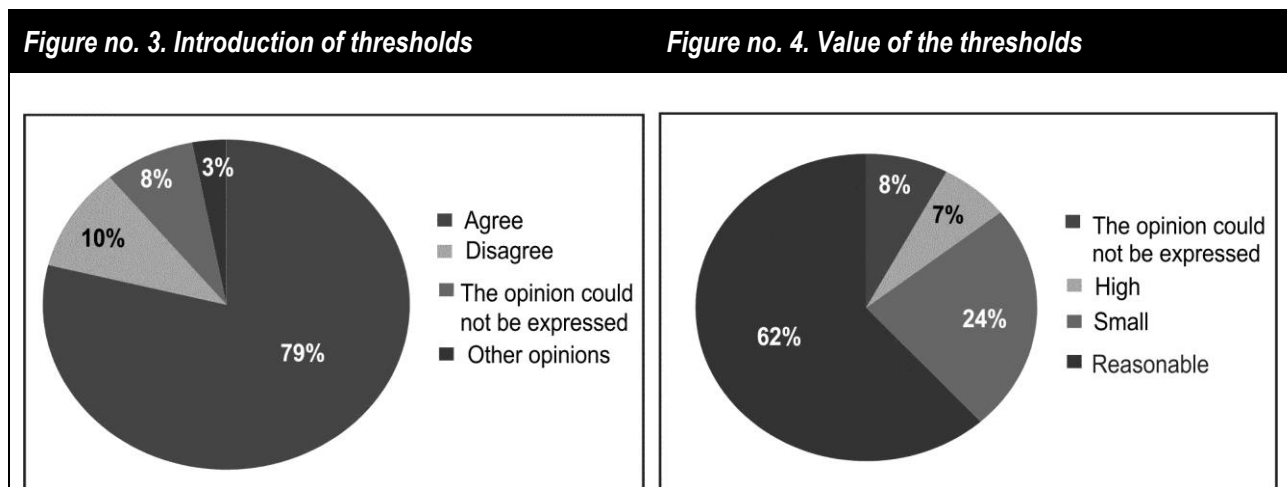
Thresholds

79% of the respondents agree with the introduction of thresholds in order to assess if a taxpayer has the obligation to prepare a transfer pricing file and believe that this represents an efficient legislative amendment, but only 62% of the respondents consider that the values of the thresholds are reasonable. 7 % of the respondents consider that the values of the thresholds are too high, while 23% consider them too small.

On the other hand, 10% of the respondents do not agree with the introduction of thresholds in order to assess if a taxpayer has the obligation to prepare a transfer pricing file and believe that all taxpayers should have the obligation to prepare a transfer pricing file, irrespective of the value of the transactions performed with affiliated companies. In addition, 3% of the respondents have other opinions about the introduction of thresholds. We mentioned herein the most important two opinions in this respect: *“the threshold criterion is not exhaustive and sufficient in order to remove the obligation regarding the transfer pricing documentation”*, *“only time can prove the effectiveness of these thresholds”*.

A percentage of 8% of the respondents could not express any opinion about the introduction of thresholds and its values because they do not have any knowledge about this topic.

Figure no. 3 and Figure no. 4 summarize the results obtained and interpreted above in relation to the thresholds used in order to assess if a taxpayer has the obligation to prepare a transfer pricing file.



Source: own processing

Source: own processing

Presentation and preparation of the transfer pricing file

71% of the respondents agree with the new regulation brought by the Order 442/2016 which provides that the large taxpayers (which perform intra-group transactions exceeding certain thresholds) should prepare an annual transfer pricing documentation file until the deadline for the submission of the annual corporate income tax return.

On the other hand, 25% of the respondents believe that the mandatory annual preparation of the transfer pricing file should exist for all taxpayers, irrespective of its categories (i.e. large, medium, small). The difference of 4% is represented by those respondents which cannot express any opinion because they do not have any knowledge about this topic.

Regarding the diminishing of the deadline (from maximum 6 months in 2015 to 90 days in 2016) established for the preparation and presentation of the transfer pricing file upon the request of the tax authorities, within a tax audit, more than half of the respondents (52%) agree with this new regulation. In this respect, they consider that the diminishing of the deadline will determine the companies to pay more

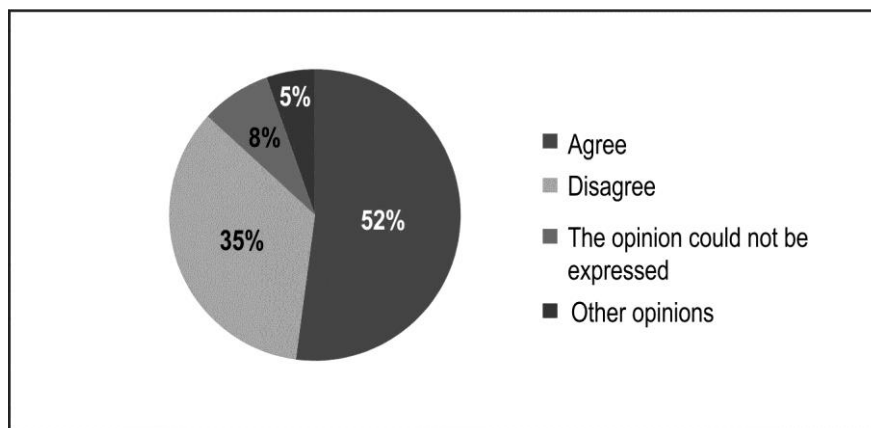
attention to the transfer pricing documentation file, preparing it in time, irrespective they are or not subject to a tax audit.

35% of the respondents do not agree with this new regulation and consider it as an abusive measure of the tax authorities.

A percentage of 8% of the respondents could not express any opinion about the diminishing of the deadline because they do not have any knowledge about this topic, while a percentage of 5% of the respondents have other opinions, from which the most important are: *“the new deadline is very short, but the taxpayer should learn from this to prepare the transfer pricing file regularly, without waiting a tax audit”, “I agree with the new deadline, but I think it should be established exceptions to this rule, depending on the profile of the company (turnover, number of clients, etc.)”.*

Figure no. 5 summarizes the results obtained and interpreted above in relation to the diminishing of the deadline established for the preparation and presentation of the transfer pricing file upon the request of the tax authorities, within a tax audit.

Figure no. 5. Deadline established for the preparation and presentation of the transfer pricing file



Source: own processing

Content of the transfer pricing file

With regards to the new content of the transfer pricing file, according to **Figure no. 6**, there are controversy opinions. As could be observed, 40% of the respondents do not agree with the new structure

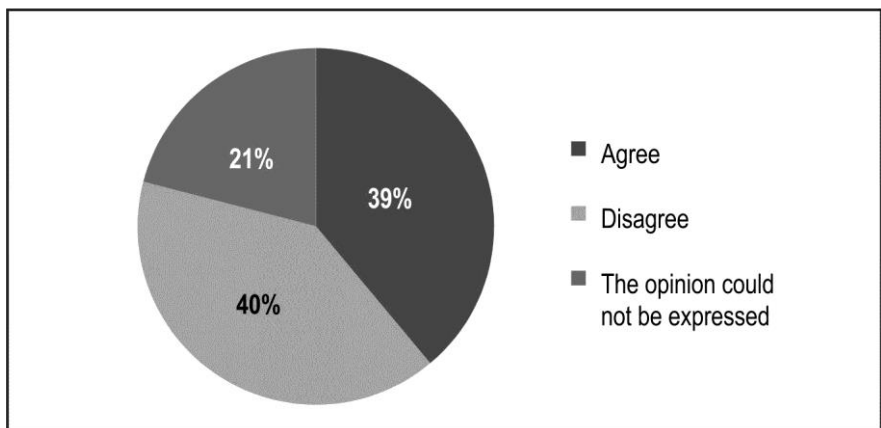
of the transfer pricing documentation file considering that it is too detailed and requests information which is not relevant.

On the other hand, 39% of the respondents agree with the new structure of the transfer pricing documentation

file and consider that the new information requested is relevant and useful for the analysing of the transfer prices.

21% of respondents could not express any opinion because they do not have any knowledge about the new content of the transfer pricing documentation file.

Figure no. 6. Content of the transfer pricing documentation file



Source: own processing

We would like to emphasise the fact that the respondents to our questionnaire pay a special attention to the transfer pricing subject, as only a little percentage (i.e. 8%) is not informed about the recently regulations in terms of transfer pricing. Moreover, we consider that the fact that only a percentage of 21% of the respondents does not have knowledge about the content of the transfer pricing file represents a positive aspect as this information is a technical one and presents a big importance only for the transfer pricing specialists.

4.4. Is there a need for change in the Romanian transfer pricing legislation?

As we already mentioned above, most of the respondents believe that the transfer pricing legislation could contribute in a large measure to the prevention of the opportunistic practices of multinationals regarding the manipulation of the tax result through transfer pricing mechanism.

Table no. 4. Changes needed by the Romanian transfer pricing legislation

Change	No. of respondents	Rank
Implementation of BEPS Action 13 "Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting"	89	1
Publication of the transfer pricing documentation file by the listed companies	49	2
Introduction of higher fines and penalties for the failure to prepare the transfer pricing documentation file	20	3
The preparation and submission of the transfer pricing documentation file to be annually and mandatory for all taxpayers	17	4
Other changes (e.g. encouraging of the taxpayers to use APAs, detailed guidelines with regards to the technical aspects used in the transfer pricing documentation process, encouraging of the taxpayers to document the intra-group transactions by granting tax deductions/facilities etc.)	16	5

Source: own processing

However, the respondents consider that in order for the Romanian transfer pricing legislation to represent an effective and efficient measure in terms of prevention of tax results' manipulation, there should be included new regulations. In the **Table no. 4** we presented the most important changes that the Romanian transfer pricing legislation needs in this respect.

As could be observed, the most important amendment that needs the Romanian transfer pricing legislation is represented by the implementation of the BEPS Action Plan, more exactly of Action 13 "*Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*". The following important change could be represented by the publication of the transfer pricing documentation file by the listed companies. Changes such as the introduction of higher fines and penalties for the failure to prepare the transfer pricing documentation file and the introduction of the annual mandatory preparation of the transfer pricing file for all taxpayers are not so important in order to prevent the manipulation of the tax results through transfer pricing mechanism. This result converges with that presented above, according to only a small part of the respondents believe that the mandatory annual preparation of the transfer pricing file should exist for all taxpayers, irrespective of its categories (i.e. large, medium, small).

According to the responses received to the open question, the most important changes that the Romanian transfer pricing legislation needs are represented by:

- Definition of the practical approach of documenting the arm's length nature of transfer pricing according to the general rules provided by the financial-accounting and tax legislation in force. Such a definition would avoid misunderstandings and possible disputes between taxpayers and tax authorities;
- Definition of the concept of incomplete transfer pricing file. This definition would also avoid misunderstandings and possible disputes between taxpayers and tax authorities, as in the case of an incomplete file the tax authorities could perform the estimation of transfer prices;
- The deadline for the mandatory annual preparation of the transfer pricing file should be established after the submission of the annual financial statements and not until the submission of the annual corporate income tax return;

- Order 442/2016 should be accompanied by norms;
- Implementation of a common practical guide for taxpayers and tax authorities in order to ensure a uniform application of the legislative provisions;
- Publication of a template for the transfer pricing file that should be used by all taxpayers.

In addition, almost all respondents consider that Romania does not need only a change in the transfer pricing legislation. Romania also needs well trained transfer pricing specialists and tax inspectors. In this respect, a solutions proposed is represented by the organization of transfer pricing courses and seminars financed by European funds. Another solution could be represented by the implication of the professional organizations in the training of transfer pricing specialists.

5. Conclusions

During 2016 the Romanian transfer pricing legislation was subject to significant amendments which impact the business environment. The major amendment and one of the most important events in the evolution of the Romanian transfer pricing legislation is represented by the publication in the Romanian Official Gazette of Order 442/2016.

The research performed by us through the comparison of the provisions of the Order 222/2008 (applicable until the end of 2015) with the ones of Order 442/2016 (applicable starting with 2016), and also the opinions expressed by the specialists questioned led us to conclude that the new transfer pricing regulations adopted by Romania present advantages and disadvantages for groups of companies, but overall they are efficient and represent a big step for the prevention of the base erosion and profit shifting between multinationals.

In this respect, the respondents considered that the introduction of thresholds in order to assess if a taxpayer has the obligation to prepare a transfer pricing file represents an efficient legislative amendment. In addition, according with the answers of the respondents, the diminishing of the deadline established for the preparation and presentation of the transfer pricing file upon the request of the tax authorities, the introduction of the mandatory annual preparation of the transfer pricing file and the new information requested to be

included in a transfer pricing file documentation represent important steps in order to prevent the base erosion and profit shifting, but all these new regulations are not still sufficient in this respect.

Therefore the Romanian transfer pricing legislation needs some changes which would contribute to a better prevention of the base erosion and profit shifting (e.g. implementation of BEPS Action 13 “*Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting*”; publication of the transfer pricing documentation file by the listed companies etc.).

Furthermore, the respondents noted that the Romanian transfer pricing legislation is ambiguous and not very well structured and due to this it might led to misunderstandings and possible disputes between taxpayers and tax authorities. In order to avoid these misunderstandings, the results of our research show that the Order 442/2016 should be accompanied by application norms which should define and clarify some concepts like that of incomplete transfer pricing file or that of documentation of the arm’s length nature of the transfer pricing according to the general rules provided by the financial-accounting and tax legislation in force. Other changes that the Romanian transfer pricing regulatory framework needs are represented by the implementation of detailed guidelines with regards to the technical aspects involved by a transfer pricing analysis (e.g. the benchmark analysis, the functional analysis of the intra-group transactions etc.).

With regards to the limit of the research, it is represented by the relatively limited number of answers received. However, considering that there is no study performed in relation to the perception of the tax specialists on the

new transfer pricing legislation adopted by Romania starting with 2016 and there was not investigated if the Romanian transfer pricing legislation needs other amendments, we consider that our research improves the transfer pricing literature and could provide new insights for future researches related to the transfer pricing legislation.

In this respect, future research directions could be represented by the comparison of the Romanian transfer pricing legislation with the transfer pricing legislation of other European countries and also by the comparison of the perception of the tax specialists on Romanian transfer pricing legislation with the perception of these specialists on the transfer pricing legislation of other European countries.

The paper could represent a starting point for all future research directions mentioned above.

Moreover, taking into account that the Romanian Government approved the ascension of the Romania as associate to the BEPS Implementation Forum in order for our country to implement the BEPS measures at national level, a future research direction might imply the analysis of the BEPS Action Plan and the capture of the specialists’ perception about the implementation of the BEPS measure at the level of Romania.

Acknowledgements

This research was presented at 3rd International Conference “*Accounting and Auditing Perspectives*” (AAP 2016), October 20-22, 2016. Authors appreciate helpful comments and constructive suggestions for improvement of all reviewers and discussants involved.

REFERENCES

1. Chelcea, S. (2001), *Tehnici de cercetare sociologică [Sociological research techniques]*, available online at <https://alingavreliuc.files.wordpress.com/2010/10/septimiu-chelcea-tehnici-de-cercetare-sociologica1.pdf> [Accessed 25 May 2016].
2. Corlaci, A. and Tiron Tudor, A. (2014), Research on the Perception of Professionals in Romania in the Field of Finance and Accounting Related to Specific Aspects of Transfer Pricing, *Audit Financiar*, vol. 12(109)/2014, pp. 11-17.
3. Eden, L. and Smith, R.A. (2001), Not at arm’s length: a guide to transfer pricing resources, *Journal of Business și Finance Librarianship*, vol. 6, no. 4, pp. 3-22, DOI: 10.1300/j109v06n04_02.
4. Ito, J. and Komoriya, Y. (2015), *Firms’ Location Selections and Regional Policy in the Global Economy*, Chapter 6 – The impact of transfer pricing regulations on the location decisions of MNEs, Tokyo: Springer, pp.81-106, DOI: 10.1007/978-4-431-55366-3.
5. Keuschnigg, C. and Devereux, M.P. (2013), The arm’s length principle and distortions to multinational firm organization, *Journal of International Economics*, vol. 89, no. 2, pp. 432-440, DOI: 10.1016/j.jinteco.2012.08.007.
6. Lamers, I., Mcharo, P. and Nakajima, K. (2014), *Tax base erosion and profit shifting (BEPS) and international economic law*, Genève: The Graduate

- Institute, Centre for Trade and Economic Integration, CTEI working papers.
7. Lohse, T. and Riedel, N. (2013), Do transfer pricing laws limit international income shifting? Evidence from European multinationals, *CESInfo working paper*, No. 4404.
 8. Lohse, T., Riedel, N. and Spengel, C. (2012), The increasing importance of transfer pricing regulations – a worldwide overview, *Oxford University Centre for Business Taxation working paper* 12/27.
 9. Matei, G. and Pîrvu, D. (2011), Prețurile de transfer în Uniunea Europeană [Transfer prices in the European Union], *Economie teoretică și aplicată*, vol. XVIII(2011), no. 4(557), pp. 99-111.
 10. Mirjam, K. (2015), Transfer Pricing in a BEPS Era: Rethinking the Arm's Length Principle – Part I, *International Transfer Pricing Journal*, vol. 3, pp. 41-144.
 11. Neighbour, J. (2002), *Transfer pricing: Keeping it at arm's length*, in OECD Observer No. 230, OECD Center for Tax Policy and Administration.
 12. OECD (2010), *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, OECD Center for Tax Policy and Administration.
 13. OECD (2015), *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting, Action 13 - 2015 Final Report, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, OECD Publishing, Paris, available online at <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241480-en> [Accessed 10 May 2016].
 14. OECD, (2015), *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*, OECD Publishing, Paris, available online at <http://dx.doi.org/10.1787/9789264241244-en> [Accessed 10 May 2016].
 15. Oosterhoff, D. (2011), Global Transfer Pricing Trends, *International Transfer Pricing Journal*, vol. May/June 2011, pp. 159-164.
 16. Ordinul președintelui ANAF nr. 222/2008 privind conținutul dosarului prețurilor de transfer, București, în Monitorul Oficial al României nr. 129/19.02.2008 [Order 222/2008 regarding the content of the transfer pricing file].
 17. Ordinul președintelui ANAF nr. 442/2016 privind cuantumul tranzacțiilor, termenele pentru întocmire, conținutul și condițiile de solicitare a dosarului prețurilor de transfer și procedura de ajustare/estimare a prețurilor de transfer, București, în Monitorul Oficial al României nr. 74/02.02.2016 [Order 442/2016 regarding the value of transactions, the preparation terms, the content and the conditions under which the transfer pricing documentation file is to be requested and presented and the procedure for adjusting/estimating the transfer prices].
 18. Peralta, S., Wauthy, X., and van Ypersele, T. (2006), Should countries control international profit shifting?, *Journal of International Economics*, vol. 68, no. 1, pp. 24-37, DOI: 10.1016/j.jinteco.2005.06.003.
 19. Sansing, R. (2014), International Transfer Pricing, *Foundations and Trends in Accounting*, vol. 9, no. 1, pp. 1-57, DOI: 10.1561/14000000037.
 20. Silberstein, C. (2008), *Transfer Pricing Manual*, London: BNA International Inc.
 21. Stana, B. (2016), The business perspective on transfer pricing and related legislation, *Audit Financiar*, vol. XIV, no. 3(135)/2016, pp. 312-319, DOI: 10.20869/AUDITF/2016/135/312.
 22. Yao, J.T. (2013), The arm's length principle, transfer pricing, and location choices, *Journal of Economics and Business*, vol. 65, pp. 1-13, DOI: 10.1016/j.jeconbus.2012.09.004.
- Web pages:
1. <http://www.oecd.org/tax/oecd-council-approves-incorporation-of-beps-amendments-into-the-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations.htm> [Accessed June 15, 2016].
 2. <http://www.ccfiscali.ro/registrul-consultantilor-fiscali-si-al-societatilor-comerciale-de-consultanta-fiscala>.

Integrated reporting and board features

Rareş HURGHÎŞ,
Babeş-Bolyai University, Cluj-Napoca, Romania,
E-mail: rares.hurghis@gmail.com

Abstract

In the last two decades the concept of sustainability reporting gained more importance in the companies' annual reports, a trend which is embedded also in integrated reporting. Issuing an integrated report became a necessity, because the report explains to the investors how the organization creates value over time. The governance structure, more exactly the board of directors, decides whether or not the company will issue an integrated report. Thus, are there certain features of the board that might influence the issuance of an integrated report? Do the companies which issue an integrated report have certain features of the governance structure? Looking for an answer to these questions, we seek for any possible correlations between a disclosure index and the corporate governance structure characteristics, on a sample from the companies participating at the International Integrated Reporting Council Examples Database. The results highlight that only the size of the board influences the extent to which the issued integrated report is in accordance with the International <IR> Framework.

Keywords: integrated reporting, sustainability reporting, corporate reporting, corporate governance.

JEL Classification: M10, M40, G30, F60.

To cite this article:

Hurghiş, R. (2017), Integrated reporting and Board features, *Audit Financiar*, vol. XV, no. 1(145)/2017, pp. 83-92, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/83

To link to this article:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/83>

Received: 15 July 2016

Revised: 13 December 2016

Accepted: 20 December 2016

Introduction, motivation and importance

Corporate reporting evolved from the financial statements to a package of financial statements, management commentary, environmental reporting, governance and remuneration reporting. Nevertheless, the information in these reports was not interconnected, and it did not show how environmental and corporate social responsibility issues may affect the company's performance.

Thus, a new trend was born in the reporting field: integrated reporting (IR). In 2011 the International Integrated Reporting Council (IIRC), a global coalition of regulators, investors, companies, standard setters, including the accounting profession and NGOs launched a pilot programme regarding the issuance of an integrated report. The purpose of the Council was to issue a framework for integrated reporting (<IR> Framework), based on the feedback from the affected actors. Integrated reporting is a process founded on integrated thinking with the purpose to issue a periodic integrated report by an organization, about value creation over time.

Integrated reporting tries to put together both financial and non-financial information, developing the integrated thinking, underlying the interdependencies between them, improving the quality of information, identifying the material issues that affect the business, which will lead to a better allocation of the resources. All these elements support integrated thinking, decision-making and actions that are focused on value creation over the short, medium and long term. According to the IIRC, integrated thinking takes into account the connectivity and interdependencies between the range of factors that affect an organization's ability to create value over time, including:

- The capitals that the organization uses or affects, and the critical interdependencies, including trade-offs between them;
- The capacity of the organization to respond to key stakeholders' legitimate needs and interests;
- How the organization tailors its business model and strategy to respond to its external environment and the risks and opportunities it faces;
- The organization's activities, performance (financial and other) and outcomes in terms of the capitals – past, present and future.

Through an integrated report, a series of advantages will be gained (IIRC, 2013). The company will be able to:

- Improve the quality of information available to providers of financial capital to enable a more efficient and productive allocation of capital;
- Promote a more cohesive and efficient approach to corporate reporting that draws on different reporting strands and communicates the full range of factors that materially affect the ability of an organization to create value over time;
- Enhance accountability and stewardship for the broad base of capitals (financial, manufactured, intellectual, human, social and relationship, and natural) and promote understanding of their interdependencies
- Support integrated thinking, decision-making and actions that focus on the creation of value over the short, medium and long term.

The International <IR> Framework (IIRC, 2013) contains the following sections: **guiding principles** (strategic focus and future orientation, connectivity of information, stakeholder relationship, materiality, conciseness, reliability and completeness, consistency and comparability) and **content elements** (organizational overview and external environment; governance; business model; risks and opportunities; strategy and resource allocation; performance; outlook; basis of preparation and presentation).

There are also other reporting initiatives like the Global Reporting Initiative (GRI), which also issued guidelines regarding the preparation of a GRI report. The aim of the GRI is to make corporate responsibility reporting as common and comparable as financial reporting. However, the GRI guidelines have common points with the <IR> Framework, as sustainability reporting is an intrinsic element of integrated reporting (GRI, 2013b). Moreover, in order to reach a global adoption of the integrated report, the IIRC established collaborations with different partners such as: CDP (Carbon Disclosure Project), GRI, IFRS Foundation, IFAC (International Federation of Accountants), SASB (Sustainability Accounting Standards Board), WBCSD (World Business Council for Sustainable Development). The support for a global adoption is through endorsement, advocacy and profile-raising (IIRC website).

This research is based on integrated reports due to the fact that it is a growing phenomenon, as more companies choose to issue this type of voluntary report, and it might be the corporate reporting norm in the near future. Thus, we intend to analyse whether issuing this type of report might be influenced by the characteristics of the company's board, mainly because this type of reporting is not mandatory (except for the companies listed at the Johannesburg Stock Exchange – South Africa). This approach might give us an indication regarding the circumstances under which IR might occur.

As it will be explained in the following paragraphs, a series of other studies analyse the correlation between board features and voluntary environmental reporting. The contribution of this study to the accounting literature is that it analyses a possible correlation between the integrated reports and the company's board characteristics.

1. Literature review

Companies play the main role in the capitalist economies, creating economic growth which leads to a better social environment. In order to create added value, companies interact with different actors such as: investors, employees, regulators, suppliers, and customers to whom they deliver products, services and information. But in order to establish new relationships, the actors need information to enter into an exchange relationship with the company. In this sense, the companies disclose information to reduce the asymmetry between them and investors. This assumption refers to shareholders' theory which is concerned to resolve two problems: "*first is the agency problem... the second is the problem of risk sharing*" (Eisenhardt, 1989) which may occur in the relation between the principal and the party to whom it delegates the work – the agent.

Back in the 1960's, the companies only disclosed financial information; lately, due to globalization and the enlargement of companies, environmental and social issues became part of the public attention. The company's reporting function is met by corporate reporting which discloses the overall picture of a corporate enterprise's activities. It includes the following dimensions: financial reporting, executive remuneration, corporate governance and responsibility, narrative

reporting, environmental and social reporting, human resource reporting, segment reporting, integrated reporting.

The need to report on a broader information area is supported by the explanatory factors of market value. In 1975, the market value explanatory factors consisted of physical and financial assets (83%) and other factors (17%). In 2009, the ratio reversed: 81% other factors, 19% physical and financial assets. Thus, a new type of reporting, which is integrated reporting emerged as an option to encompass both the financial and non-financial information. An integrated report is a concise communication about how an organization's strategy, governance, performance and prospects, in the context of its external environment, lead to the creation of value over the short, medium and long term (IIRC, 2013).

The purpose of an integrated report, as the IIRC highlights, is to explain to providers of financial capital how an organization creates value over time. It therefore contains relevant information, both financial and other. The integrated report is used by investors and shareholders to make decisions. However, not any type of information is taken into account by investors, but the one which influences the investment decision. Furthermore, the investors' behaviour is not influenced only by the mandatory disclosed financial information, but also by non-financial information and voluntary disclosed information. Thus, deciding whether or not to adopt IR and disclose on a broader range of information might influence the capital providers (investors).

This is mainly driven by corporate governance, because the management of the company decides what should or should not be disclosed. Thus, corporate governance should be considered to have an influence on disclosure, because the board of directors manages the information disclosure in annual reports. Therefore, disclosure may be a function of the structure, characteristics and constituents of boards, resulting the agency relationship, where the shareholders and investors require more information to be disclosed by the management (Haniffa and Cooke, 2002). It is considered that non-executive directors tend to have interests aligned with external stakeholders.

As the framework proposed by IIRC can be adopted voluntarily, the fact that voluntarily disclosed information could change the shareholders' and investors' behaviour or at least reduce the asymmetry between them and the management, based on the shareholders' theory is

important. Voluntary disclosures lead to an improvement of reported earnings' credibility and lower the information asymmetry between investors and managers. Thus, voluntary disclosure is relevant for investors (Cormier and Magnan, 2007).

However, companies have to be cautious when making voluntary disclosures, due to the fact that disclosing certain types of information might negatively affect the company's reputation or reveal competition-sensitive information.

Previous studies

The voluntary disclosure of information was previously analysed in other studies. Mainly, the information disclosed voluntarily was non-financial.

Regarding the board characteristics, Brammer and Pavelin (2008) analyse whether or not the quality of voluntary environmental disclosure tends to be higher the more non-executive directors the firm has. They find a significant negative correlation; thus, the higher the number of non-executive directors, the higher the probability of not voluntarily disclosing environmental issues. The sample includes 447 companies, representing 64% of the FTSE All-Share Index, for the years 1999 and 2000.

Lim, Matolcsy and Chow (2007) examine the association between board composition and different types of voluntary disclosure, such as strategic information and historical financial information. The overall findings suggest that there is a positive and significant correlation between board composition and total voluntary disclosure in company annual reports. The results indicate that boards composed of largely independent directors voluntarily disclose more forward-looking quantitative and strategic information and that board structure does not influence the voluntary non-financial and financial information disclosure. The sample includes 181 Australian Top 500 companies, for the year 2001.

Villiers, Naiker and van Staden (2011) investigate the relationship between corporate environmental performance and board characteristics, such as the role of directors. They find that companies having a higher concentration of independent directors and larger boards have a higher environmental performance. The sample includes 1,216 companies from the KLD database from USA, with 2,151 observations for the years 2003 (981 observations) and 2004 (1,170 observations).

Cheng and Courtenay (2006) analyse the association between board monitoring and the level of voluntary disclosure. They focus on the proportion of independent nonexecutive directors, board size, and whether or not the same person is both CEO and chairman. The results highlight that there is a significant and positive association between the proportion of independent non-executive directors and voluntary disclosure, in the sense that companies with a higher proportion of independent non-executive directors tend to disclose more than the companies with a lower proportion of independent non-executive directors. Board size and CEO duality are not correlated with the level of voluntary disclosure. The sample includes 104 listed companies on the Singapore Stock Exchange, for the year 2000.

2. Data and variables

The primary purpose of an integrated report is to explain to providers of financial capital how an organization creates value over time (short, medium and long term), based on its resources (financial, manufactured, intellectual, human, social and relationship, and natural capital) and relationships (IIRC, 2013). Thus, we can state that issuing an integrated report involves aspects such as: environmental reporting, corporate social responsibility, which are embedded in this report.

Therefore, we intend to search for any possible correlations between the disclosure of an integrated report and the company's board characteristics. Issuing an integrated report is mainly optional, excepting South Africa, and by doing so, investors might understand the company better, thus being convinced to invest. Certain board characteristics might influence the voluntary adoption of integrated reporting, in accordance with the <IR> Framework. Due to the fact that all the companies from the sample issued an integrated report, we intend to check the extent to which these reports are in accordance with the IIRC Examples Database, by the means of a disclosure index.

The board characteristics refer to the following items: independence, duality, and diversity (Prado-Lorenzo and Garcia-Sanchez, 2010). In this study, the characteristics of the board will be determined using: board size, the percentage of independent non-executive directors reported to the total number of board members, CEO gender, whether or not the CEO is also president/chairman of the board of directors, the

existence of a CEO change during that year and the percentage of women in the board.

Thus, in order to test the possible correlations between issuing an integrated report, more specifically the extent to which an integrated report issued by a company complies with the recommendations from the <IR> Framework, and company's board characteristics, we will use the following variables:

- The extent to which the integrated report is issued in accordance with the <IR> Framework, using a **disclosure index (DI)** – **dependent** variable; and
- The board characteristics, identified based on previous studies: **board size, the percentage of independent non-executive directors reported to the total number of board members, CEO gender, whether or not the CEO is also president/chairman of the board of directors, the existence of a CEO change during that year and the percentage of women in the board.**

The DI is built up based on the <IR> Framework. Thus, in order to build up the DI, the following issues from the <IR> framework were taken into account: the presentation of the **“Six Capitals”**, the **“Content Elements”** – which are presented based on the **“Guiding Principles”**, to which we add whether the report is **audited** from the integrated report perspective. To make integrated reports as reliable and comparable as financial reports, an integrated assurance opinion must be provided (Eccles, Krzus and Watson, 2011). Ideally, it will be in the form of “positive assurance”, rather than “negative assurance”. Furthermore, it most probably will give assurance on the methods, methodology and procedures on which the integrated report was built, rather than on the accuracy of information.

Therefore, for the DI we checked whether or not the issued report contains the following content elements: **organizational overview and external environment; governance; business model; risks and opportunities; strategy and resource allocation; performance; outlook; basis of preparation and presentation.**

Thus, each of the items mentioned previously became a binary variable: if the report presented a certain element, then the variable took the value **“1”**, and if not, it took the value **“0”**. The same principle was applied when checking whether the report was audited

as an integrated report (the value was **“1”**) or not (the variable was **“0”**). Also, if the company presented information regarding the six capitals (**financial, manufactured, intellectual, human, social and relationship, natural**), which could be applicable to their business model and activity, the value was **“1”**, and if not, then the value was **“0”**. The same principle was applied for **CEO gender** (**“1”** was attributed for male and **“0”** for female executives), for the fact that **the CEO is also the president/chairman of the board of directors** (**“0”** was attributed if the CEO is also president/chairman of the board of directors and **“1”** if not) and for **the existence of a CEO change during that year** (**“0”** means there was no CEO change and **“1”** means there was a CEO change). Thus, if the company presented all the *content elements*, information regarding the *six capitals* and the issued report was *audited* as an integrated report, it could be attributed a score of **“10”**.

One of the advantages of using the DI is that it measures and compares the information presented in the reports with the maximum amount of information that could be presented by the company. In this case, the DI measures to which extent the analysed reports are issued and presented based on the <IR> framework.

In this case DI is the dependent variable and it is

$$\text{computed as follows: } DI = \frac{\sum_{i=1}^m di}{\sum_{i=1}^n di};$$

where:

- DI = disclosure index, DI = [0;1]
- d_i = 1 if the item is disclosed and
- d_i = 0 if the item is not disclosed;
- m = number of disclosed items;
- n = maximum number of analysed items.

Therefore, if the company has presented all the items and audited the report, the DI has the value **“1”**. The DI takes values between 0 and 1, due to the fact that is an arithmetic average, a value closer to 1 indicating a greater compliance of the analysed report with the <IR> Framework.

The independent variables express the board characteristics through **board size, the percentage of**

independent non-executive directors reported to the total number of board members, CEO gender, whether or not the CEO is also the president/chairman of the board of directors, the existence of a CEO change during that year and the percentage of women in the board.

The data was collected manually for each company, from the uploaded reports in the IIRC Examples Database, available on the IIRC website. The sample initially included 122 observations and 89 companies for the years: 2012 (22 observations; 19 companies), 2013 (39; 30), 2014 (45; 32) and 2015 (13; 8). We decided to exclude the reports for the year 2011 due to the fact that it was the first year, and the reporters were not familiar with the framework, which might affect our results.

Figure no. 1 in the Appendix displays the DI composition for all 122 observations. Most of the companies (74 out of 89) are publicly listed companies, and 15 are private companies. They are from: North America – 7 companies, South America – 5, Europe – 49, Africa - 11, Asia - 13, Australasia - 4. The average length of a report is 167 pages.

3. Analysis and results

In order to test the possible correlations between the DI, which is the dependent variable, and the independent variables (respectively board size, percentage of independent non-executive directors reported to the total number of board members, CEO gender, whether or not the CEO is also the president/chairman of board of directors, the existence of a CEO change during that year and the percentage of women in the board), we relied on the Pearson correlation and ANOVA tests, using SPSS. Due to the fact that for some companies the variables could not be determined, we eliminated those companies from the sample, which lead to a total of **119 observations**. Nevertheless, the sample kept its structure and the parameters of central tendency kept their values.

In order to verify whether the distribution of the sample (population) follows the normal law, we used the Kolmogorov-Smirnov test. The results are highlighted in Table no. 1.

Table no. 1. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		DI
Population		119
Normal Parameters	Mean	0.6
	Std. Deviation	0.15
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.21

Source: SPSS computations

Based on the above results, we can state that the distribution is normal, as the significance level of the test (0.21) is greater than the significance level (0.05). The same conclusion results from computing the parameters: mean (0.6), median (0.6) and mode (0.6), because all three are equal.

The variance coefficient is 25%, which is lower than 35%, resulting that the mean is significant for the studied reports.

For the analysed variables, the descriptive statistics are presented in Table no. 2.

We also tested whether or not the average score for the DI is different depending on: organization type, industry and region. For the organization type we had two segmentation variables: publicly listed

company and private company. In this case the mean was the same (0.61), meaning that the disclosure process is not influenced by the company ownership structure. In case of the industry where companies operate, we obtained the following results: Consumer goods and services – 31 observations (mean = 0.61); Financial and professional services – 28 observations (mean = 0.67); Healthcare – 7 observations (mean = 0.51); Industrials and Basic materials – 27 observations (mean = 0.61); Telecommunications – 5 observations (mean = 0.58) and Utilities – 21 observations (mean = 0.6). Based on industry segmentation, we can state that companies operating in the financial sector tend to disclose more than those in the healthcare industry.

Table no. 2. Descriptive Statistics of variables

Parameter	DI	Board size	Indep. Non-exec	CEO president	CEO gender	CEO change	Women board
Population	119						
Mean	0.62	11.35	0.50	N/A	N/A	N/A	0.20
Median	0.60	11.00	0.54	N/A	N/A	N/A	0.20
Mode	0.60	9	0	1	1	0	0
Std. Deviation	0.15	3.36	0.30	N/A	N/A	N/A	0.12
Variance	0.02	11.32	0.09	N/A	N/A	N/A	0.01
Minimum	0.30	5	0	0	0	0	0
Maximum	0.90	21	1	1	1	1	0.56

Source: SPSS computations

Regarding the region where the company has its headquarters, we assigned the companies to the following regions: Africa – 16 observations (mean = 0.65); Asia - 17 observations (mean = 0.62); Australasia - 5 observations (mean = 0.68); Europe – 67 observations (mean = 0.60); North America – 8 observations (mean = 0.66) and South America – 6 observations (mean = 0.68). Based on the results, we can state that, in average, companies do not have significantly different disclosure practices, in accordance with the <IR> Framework.

In order to analyse the possible correlation between the DI and the independent variables, we used the Pearson correlation and ANOVA tests for which we stated the following two hypotheses, for each of the independent variables:

- **H₀**. Board size, the percentage of independent non-executive directors reported to the total number of

board members, CEO gender, whether or not the CEO is also the president/chairman of the board of directors, the existence of a CEO change during that year and the percentage of women in the board, do not influence the extent to which the integrated report issued by the companies from the IIRC Examples Database is in accordance with the <IR> Framework, as highlighted by the DI; with the *alternative*

- **H₁**. According to the DI, the extent to which the issued integrated report is in accordance with the <IR> Framework is influenced by the variables stated in H₀.

Applying the Pearson correlation to test the correlation between the dependent variable (DI) and the independent quantitative variables, we obtained the results presented in **Table no. 3**.

Table no. 3. Pearson Correlation test

		DI	Board size	Indep. Non-exec.	Women board
DI	Pearson Correlation	1	0.191*	-0.112	0.088
	Sig. (2-tailed)		0.038	0.227	0.339
	N	119			

Source: SPSS computations

In order to explain the obtained results, the following remarks need to be made: a positive Pearson correlation coefficient indicates a direct link between the variables, whereas a negative coefficient indicates an indirect link between the variables. If the

value of the coefficient is situated between [0; 0.3], then the link is weak; a coefficient between (0.3; 0.7] indicates that the link has an medium intensity and a coefficient between (0.7; 1] indicates that the link is strong.

In this case, we identified a significant correlation only for the *Board size*. The Pearson coefficient is 0.191 which means that there is a weak and direct link between the *DI* and *Board size*, which is also significant as the significance level is 0.038 (below the 0.05 level). In this case, we accept H_1 hypothesis.

The same methodology is applied for the other variables

resulting that for: *Independent non-executive* and *Women board* variables, the H_0 hypothesis is accepted, thus there is no correlation.

To analyse the qualitative variables (*CEO gender*, *CEO president*, *CEO change*) in correlation with *DI*, we used ANOVA. The results are presented in **Table no. 4**.

Table no. 4. ANOVA Test			
DI:	CEO president	CEO gender	CEO change
Sig.	0.231	0.211	0.764

Source: SPSS computations

Due to the fact that the significance levels for each of the analysed variables is greater than 0.05, the H_0 hypothesis is accepted. So, nor the *CEO gender*, *CEO president*, or *CEO change* variables influences the extent to which the issued integrated report is in accordance with the <IR>Framework (as expressed by the *DI*).

The only correlation found is between the *Board size* and the extent to which the issued integrated report is in accordance with the <IR>Framework (expressed by the *DI*), with a direct and weak link. Therefore, according to this finding, the more directors the board has, the more the issued integrated report is in accordance with the <IR>Framework. Our results are in accordance with the findings of Villiers, Naiken and van Staden (2011).

4. Conclusions and limitations

Previous studies analyse the possible correlation between board features and voluntary disclosures. The results highlight that there is a link between the percentage of independent and non-executive directors in the board structure, as well as board size and different types of voluntary disclosures.

Starting from the previously mentioned studies, we tested to whether or not board characteristics of the companies from the IIRC Examples Database influence the extent to which the companies issued an integrated report that is in accordance with the <IR> Framework. Here we can find some similarities with the previous studies, due to the fact that issuing an integrated report in accordance with the IIRC proposed framework is voluntary.

Using the Pearson correlation and the ANOVA tests, we verified whether or not there is any correlation between the *DI* and the independent variables. For the board characteristics, we found that there is a direct and weak link between board size and the extent to which the issued integrated report is in accordance with the <IR> Framework. Therefore, according to this finding, the bigger the board is, the more the issued integrated report is in accordance with the <IR> Framework. For the other variables no correlation could be found. Thus, issuing an integrated report does not depend on the percentage of independent non-executive directors reported to the total number of board members, *CEO gender*, whether or not the *CEO* is also president/chairman of the board of directors, the existence of a *CEO change* during that year and the percentage of women in the board.

Some of the reasons of this result is that the <IR> Framework is not mandatory, the principles and the guidelines being very flexible. Also, issuing an integrated report is something new and also an exercise for the participating companies.

Nevertheless, issuing an integrated report should not depend on some features of the company's board, because this type of reporting develops the integrated thinking, improves the quality of information available to the providers of financial capital and leads to a more efficient and productive allocation of capital. Moreover, integrated reporting intends to become the norm.

The main limitations of this study are the size of the sample and the choice of independent variables. Possible future research questions could take into

consideration other variables which highlight the economic, regulatory, legal, labour and cultural

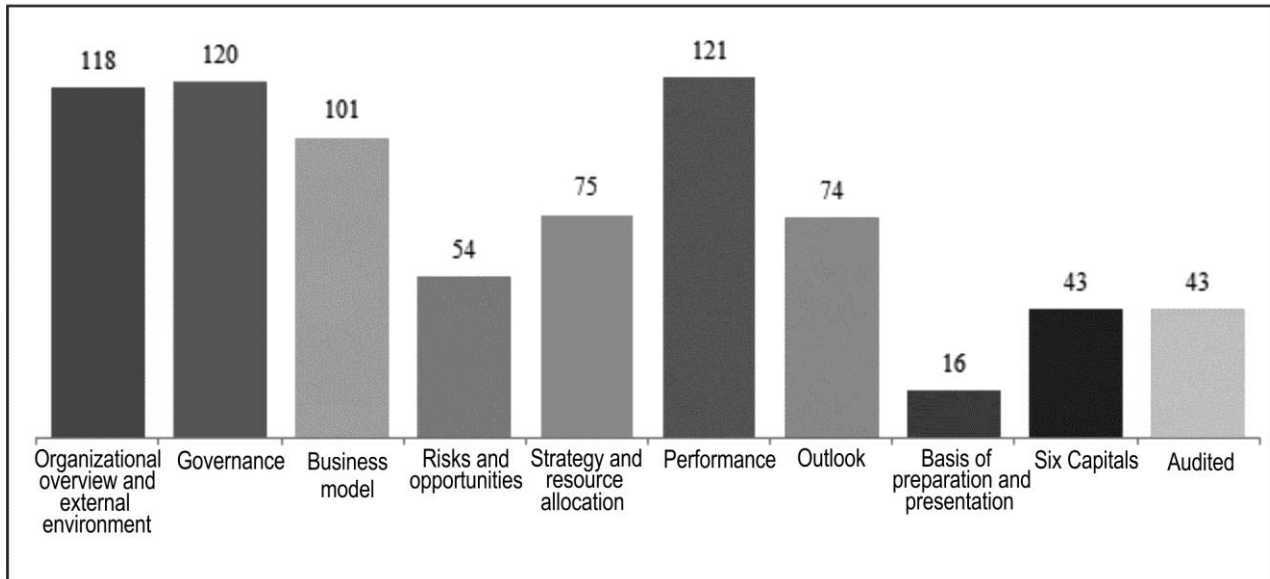
backgrounds of the companies' countries of origin (based on the institutional theory).

REFERENCES

1. Brammer, S. and Pavelin, S. (2008), Factors influencing the quality of corporate environmental disclosure, *Business Strategy and the Environment*, vol. 17, no. 2, pp. 120-136, DOI: 10.1002/bse.506.
2. Cheng, E.C.M. and Courtenay, S.M. (2006), Board composition, regulatory regime and voluntary disclosure, *The International Journal of Accounting*, vol. 41, no. 3, pp. 262-289, DOI: 10.1016/j.intacc.2006.07.001.
3. Cormier, D. and Magnan, M. (2007), The revisited contribution of environmental reporting to investors' valuation of a firm's earnings: An international perspective, *Ecological Economics*, vol. 62, no. 3-4, pp. 613-626, DOI: 10.1016/j.ecolecon.2006.07.030.
4. Eccles, R.G., Krzus, M.P. and Watson, L.A (2011), Integrated Reporting Requires Integrated Assurance, [pdf] Available at: <http://www.finance-practitioner.com/contentFiles/QF01/hmz2o7ek/12/0/integrated-reporting-requires-integrated-assurance.pdf>, [Accessed on January 2, 2017].
5. Eisenhardt, K.M. (1989), Agency theory: An assessment and review, *The Academy of Management Review*, vol. 14, no. 1, pp. 57-74, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/258191>.
6. GRI (2013a), *FAQ about GRI 4*, [pdf] Available at: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/G4-FAQ.pdf>, [Accessed on January 2, 2017].
7. GRI 4 (2013b), *G4 Sustainability Reporting Guidelines*, [pdf] Available at: <https://www.globalreporting.org/resourcelibrary/GRI-G4-Part1-Reporting-Principles-and-Standard-Disclosures.pdf>, [Accessed on January 2, 2017].
8. Haniffa, R.M. and Cooke, T.E. (2002). Culture, corporate governance and disclosure in Malaysian corporations, *Abacus*, vol. 38, no. 3, pp. 317-349, DOI: 10.1111/1467-6281.00112.
9. IIRC (2013) "The International <IR> Framework", [pdf] Available at: <http://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf>, [Accessed on January 2, 2017].
10. Lim, S., Matolcsy, Z. and Chow, D. (2007), The association between board composition and different types of voluntary disclosure, *European Accounting Review*, vol. 16, no. 3, pp. 555-583, DOI: 10.1080/09638180701507155.
11. Prado-Lorenzo, J.M. and Garcia-Sanchez, I.M. (2010), The role of the board of directors in disseminating relevant information on greenhouse gases, *Journal of Business Ethics*, vol. 97, no. 3, pp. 391-424, DOI: 10.1007/s10551-010-0515-0.
12. Villiers, C., Naiker, V. and van Staden, C. J. (2011), The effect of board characteristics on firm environmental performance, *Journal of Management*, vol. 37, no. 6, pp. 1636-1663, DOI: 10.1177/0149206311411506.

APPENDIX

Figure no. 1. Disclosure index – drilled by items



Source: author's projection

Table no. 5. Disclosure index – drilled by score

DI score	1	0,9	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	Total
Number of companies	5	11	25	29	22	20	7	3	122

Source: author's projection

The impact of conditional and unconditional conservatism on trade credit: evidence of Tehran Stock Exchange

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

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

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

Abstract

The aim of this research is to examine the impact of conditional and unconditional conservatism on the trade credit of companies listed at the Tehran Stock Exchange. In this respect, using a systematic deletion sampling, 74 companies were chosen and studied during the period 2009 to 2013. The method of testing the research hypotheses was a multivariate regression using estimated generalized least square. The results of the research indicated that conditional and unconditional conservatism are positively and significantly related to the trade credit of the companies; in other words, if a higher level of conservatism is used and types of conservatism grow, more trade credit will accrue to companies.

Keywords: Trade credit, conditional conservatism, unconditional conservatism, Tehran Stock Exchange.

JEL Classification: M41.

To cite this article:

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

To link to this article:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/93>

Received: 26 November 2016

Revised: 5 December 2016

Accepted: 12 December 2016

Introduction

Some of the sales done between companies are based on trade credits. Typically, such credits are unsecured, *i.e.* no interest accrues to them and the buyer is given an opportunity to pay his debt. Having analysed the financial situation and commercial history of their own clients (other companies), companies set out to make a decision about either granting credit or increasing or decreasing the maximum credit to granted to them. In this case, we can seek information from resources such as the commercial banks that hold the clients' accounts, a direct relationship with the client or from organizations which determine the degree of companies' credit. For instance, we can analyse a client's audited financial statements. Commercial banks with which clients work are good resources of obtaining information about the clients' credit status and can provide companies with information on their debt status and deposits.

Organizations determining the credit of individuals usually provide and offer a great deal of information about the legal entities' credit situation and records of their debt settlement pattern, financial power and historical information on the company and its leaders. Once a decision is made to sell goods on account, we need to determine special credit condition of that client. Usually, the duration of the credit is determined on the basis of a conventional process in that industry with respect to the performance of business competitors.

Apart from the above, the article is focused on firms' trade credits. Recent research (Lu and Yang, 2011) states that suppliers and customers are the main creditors in trade credit transactions due to their information advantages over banks and other credit institutions, but their profit-making is not as transparent expected. However, a company seeking trade credit needs to sign a debt contract with a supplier or a customer (Dai and Yang, 2015). Thus, trade credit is a very important topic in corporate and organization business. For this reason, specifying some factors contributing to trade credit of companies is significant. Accounting conservatism is one of the factors aiming at reflecting debt contracts and thereby preventing harm to the interests of creditors and over-reporting of assets, and it is considered a basic feature of accounting reporting (Watts, 2003; Jiang and Zhang, 2007); therefore, the study of its effect on firms' trade credit seems justified. The present research uses the ideas of Dai and Yang (2015) and Zhang (2013) as well as both

types of conditional and unconditional conservatism and sets out to examine the effect of conservatism on the trade credit of companies listed at the Tehran Stock Exchange. The first section presents the theoretical foundations and the most important studies related to the present research; the second section introduces the study's research method, population and sample, as well as the models and research variables; the third section provides the analysis of the research findings. The final section is dedicated to the conclusion of the research.

1. Theoretical foundations and research background

Firms' trade credit involves strategies which are typically determined with regard to granting credit to customers in an effort to raise sales and determine credit conditions identical to what competitor companies offer to buyers. Conservative financial directors in organizations probably expect their customers to settle their previous debt in the first place. Moreover, in a conservative strategy, credit is only granted to customers who have very good track records in other sites and have quite a high credit in this respect. Ordinary customers and buyers cannot receive the same amount of credits. As an implication of conservative policies, it is possible for unpaid claims to be reduced to a minimum, in that all clients are warned about the cessation of their credit in the event of failure to pay the claims on the due date; however, proceeding with such a policy may not only lead to a fall in sales, but it also turns old customers away from the company and leads them to turn to competitor firms. Those financial managers who possess some sort of a bold policy would grant credit to customers with whom they have no sufficient acquaintance. When a new company enters a market, it requests suppliers to buy on account; the suppliers come across unknown circumstances, because it is possible that the work of the company booms and they become one of their important clients, and if they turn down their request in the first place and refuse to open a credit account for them, they will lose a great quantity of sales and future profits. Managers with a bold policy are decided to show positive response to the demands of old customers (concerning an increase in credit rate) so that they can increase the level of the firm's sales and profits. As an implication of bold policies, we can refer to a selling company that accepts further credit risks and,

accordingly, has a number of new and profitable customers who are attracted by the company. In an attempt to invoke a good image of itself in the customers' mind, selling companies refuses to intensively pursue some of their dishonoured customers and those who fail to settle their debts when they become due and payable. As a result, choosing conservative or bold policies takes on importance as far as the trade credit is concerned. The above are important facts about companies granting trade credit to various persons and customers. However, the main emphasis of the present research is put on the discussion of firms' trade credit and its influencing factors. In the following, we intend to offer an explanation about the levels of conservatism and trade credit of companies by considering the conservative policies of the organizations' managers and leaders.

Conservatism depends on various factors, including a contract between the commercial unit and other stakeholders, the possibility of legal claims, the efforts of reducing or delaying taxes, the protection of the public interest, increasing the quality of financial information, reducing political costs, reducing the information asymmetry and the level of competition. Despite the lack of a comprehensive definition on conservatism in the accounting and financial literature, two important characteristics of conservatism have been studied; first, a partiality for less real presentation of book value as opposed to market value; and second, a tendency for accelerating loss recognition and delaying profit recognition.

As for Iran's theoretical concepts of financial reporting, conservatism as a qualitative characteristic of financial information, which is a component of reliability, is considered "caution". Caution is the use of a degree of prudence necessary for judging the accounting estimations under ambiguous circumstances, in the sense that one cannot overstate income and assets and understate costs and liabilities.

Over time, many researchers investigated the various dimensions of conservatism and its relationship with other factors and interpreted them using various methods. In the present research, we took account of both conditional and unconditional conservatism. The faster pursuit of bad news is called news-dependent conservatism or conditional

conservatism. In addition to conditional conservatism, there is another form of conservatism which is independent from news and called "unconditional conservatism". According to Ball and Shivakumar (2005), unconditional conservatism refers to the adoption of accounting methods and processes which reduce earnings and net book value of assets independently from economic news. Considering the mentioned concepts of trade credit, as well as the scientific arguments raised by Dai and Yang (2015) and Zhang (2013) as to the relationship between conservatism and trade credit, the question is whether there is a significant relationship between various types of conservatism, its characteristics and the trade credit of firms.

Thus, it can be claimed that the study of the link between these two subject matters in the research literature using statistical methods is helpful for a better elaboration of this link and it assists firms with their financing practices, such as the use of trade credit in conjunction with the application of a specific level of conservatism. Although there is a difference between the various types of conservatism mentioned and the companies' motivations for using them, the existence of some similar motivations (see Beaver and Ryan, 2005) have led many to use both conservatism types in many studies in the same way as in the present research, in an attempt to measure the dimensions of conservatism.

IzadiNia and Taheri (2016) evaluated the relationship between accounting quality and trade credit in a sample consisting of 127 companies listed at the Tehran Stock Exchange between 2008 and 2013. The results showed that there is no significant correlation between the amount of trade credits and the earnings smoothness as well as conservatism; meanwhile, there is a significant negative relation between the amount of trade credit and earnings management.

Dai and Yang (2015) explored the influence of accounting conservatism on trade credit by considering monetary policies. They found that companies with a higher level of accounting conservatism benefit from more trade credit. Furthermore, a high level of accounting conservatism has a greater impact on trade credit during the rise of tighter monetary policies. They found that the backgrounds of suppliers and customers are

influential in the positive relationship between accounting conservatism and trade credit.

Talebnia and Mahdavi (2015) studied the effect of trade credit and financial depth on the amount of cash holdings during 2007-2011 on the Tehran Stock Exchange. They investigated whether there is a significant difference the cash held by companies with high and low financial depth or not. The results showed a significant inverse relationship between that trade credit and cash holdings. With an increase in trade credit, firms reduce their cash holdings. They study also showed that among the financial companies listed at the Tehran Stock Exchange; there is no significant relationship between the level of cash holdings and financial depth.

In an empirical research, Zhang (2013) explored the relationship between accounting conservatism and trade credit on a sample consisting of 3,371 companies listed in Shanghai and Shenzhen during 2007-2011. In order to measure accounting conservatism, they utilized Ahmed and Duellman's (2007) measure and studied commercial credits from the commercial credit mode and Above Quota Trade Credit perspectives. The results showed that: the more conservative the company's accounting policy, the easier it is to get a commercial credit at a lower cost; the more conservative enterprise' accounting policies, the easier it is to obtain commercial credit provided by suppliers, and when commercial credits exceed the company's needs need, excess commercial credit will emerge.

Ghafari, Jahanshad and Pourzamani (2013) evaluated the effect of trade credit and constraints of financing on dividend policy. For this purpose, they reviewed data of 185 firms from 2006 to 2011. The results of hypothesis testing indicated that the level of the Tehran Stock Exchange companies' trade credit and dividend ratio are directly and significantly related.

Hui, Klasa and Yeung (2012) argue that as accounting conservatism can recognize losses in a timely fashion, it can protect the interests of customers and suppliers when signing contracts and reduce potential losses from such transactions.

Pindando and Bastos (2009) contended that the use of trade credit by firms in different locations is not the same, though it is used by companies across the world. The best account that can be offered in this regard is

heterogeneous levels of creditor protection or quality in accounting systems in different countries. They studied the relationship between concepts of trade credit, creditor protection and accounting standards by using data from 13 countries. Their results indicated a positive effect of adverse selection on the trade credit extended and a negative effect of moral hazard on the trade credit extended. Furthermore, their analyses showed that the level of creditor protection and the accounting system mitigate the negative influence of moral hazard on trade credit.

Zhang (2008) maintained that higher accounting conservatism makes it easier for companies to violate restrictive clauses in debt contracts, and helps creditors to promptly enforce or re-sign contracts. Therefore, the higher the accounting conservatism, the lower the loan interest rate paid by the company. Similarly, accounting conservatism can also reduce information asymmetry, protect the interests of suppliers and customers to a greater extent, and help both parties to a contract to establish cooperative relations with mutual trust, so that suppliers and customers are willing to accept a certain degree of risk and provide more trade credit. Conversely, if a company's accounting reports are less conservative and the interests of suppliers and customers cannot be protected, the payment terms required by the suppliers and customers will be more stringent because they wish to protect their own interests and safely control risk. Accordingly, they will not provide a large amount of trade credit.

2. Research methodology

The present research method is applied by purpose, and correlational and descriptive by nature. In the present research, in an effort to collect and develop the theoretical foundations and research literature, Persian and Latin specialized journals were used. Essential financial data were also extracted from the financial statements of companies listed at the Tehran Stock Exchange (TSE) by means of some financial software applications and the Codal website (in Persian). After the data collection, some calculations of variables were performed by using Excel. The final analysis for testing the research hypotheses was conducted using the Eviews econometric software.

2.1. Research hypotheses

Given the theoretical foundation and the literature, the research hypotheses are put forward as follows:

H₁. There is a positive and significant relationship between conditional conservatism and trade credit of companies.

H₂. There is a positive and significant relationship between unconditional conservatism and trade credit of companies.

2.2. Research models and variables

In order to test the hypotheses, the adjusted model of Dai and Yang (2015) is used in this research as follows:

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

where

TC: is trade credit, calculated as follows:

$$TC = \frac{\text{Accounts payable} + \text{Notes payable}}{\text{Total assets}}$$

CC_Score: conditional conservatism score, estimated using Khan and Watts' (2009) model.

Thus, corporate conservatism is first measured annually (see Ahmed and Duellman, 2012; Kim and Zhang, 2013) by using the following model:

$$UC_{Score} = (-1) \left(\frac{\text{the moving average of total accruals before depreciation}}{\text{average total assets}} \right)$$

AGE: the natural logarithm of the years since the company was established;

SIZE: the natural logarithm of total assets;

CFO: net cash flows from operating activities/total assets;

LIQ: current assets/total assets;

EBIT: earnings before interest and tax/total assets;

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

In the above model, EPS is the earnings per share; Pri is the stock price in the month before the fiscal year-end; RET is the company's annual stock return; DT is a dummy variable that equals 1 if RET is negative and zero otherwise; MtB is the market-to-book ratio; MC is the logarithm of the company's stock market value; and Lev is the ratio of the company's long-term liabilities to total assets.

In the end, with regard to the above model, conditional conservatism is calculated on the basis of Khan and Watts' (2009) score and Kim and Zhang's (2013), using the following formula:

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

UC_Score: unconditional conservatism, calculated based on the research (by Ahmed et al. 2002; Ahmed and Duellman, 2012; Biddle, Ma and Song 2013; Givoly and Hayn, 2000) as follows:

OI_GROWTH: (Operating income for the year - operating income for the previous year)/operating income for the previous year;

OWNCON: ownership concentration which is obtained of total square of shareholders ownership (except other shareholders) percent in current year (Herfindahl-Hirschman Index = $\sum Si^2$);

BRDSZE: total board members; and

BRDIND: board independence which obtained of boards non-executive members/total board members.

It should be noted that the definition of each variable is briefly presented in the Appendix.

2.3. Statistical population and sample

The population of the present research consists of all the companies listed at the Tehran Stock

Exchange during 2009-2013. This is important because there was a need for historical data for measuring and calculating some variables, including the types of conservatism and growth rate. Thus, the data from 2008 were collected and fully studied. Moreover, the study sample was determined by considering the conditions mentioned in **Table no. 1** and on the basis of systematic deletion sampling.

Table no. 1. Sample selection	
Process of sample selection	No. of observations
Total number of available observations during 2009-2013	3005
Deleted:	
Companies absent from 2008 to 2013 in the Stock Exchange and that lack essential information in their financial statements	980
Lack of a fiscal year-end by Esfand (March 15 th) each year and a change in the date of the fiscal year-end during the study period	615
Deletion of investment, financial intermediary, bank and insurance, holding and leasing companies from the sample due to the lack of transparency in delineating operating from financing activities	320
A trade hiatus of more than three months during the research period	660
Occurrence of an operating loss during the study period	60
Final sample (observations) after applying the above conditions	370

Source: Authors' processing

Note: given the application of the conditions listed above, the final number of companies used for testing the research hypotheses is 74 companies (370 observations).

3. Results

Table no. 2 shows the results of the descriptive statistics for the research variables.

Table no. 2. Descriptive statistics						
Variables	Obs.	Mean	Median	Min.	Max.	Std. dev.
TC	370	0.083	0.049	0.000	0.459	0.095
CC_Score	370	-0.043	0.000	-0.755	1.096	0.126
UC_Score	370	-4.60	-3.11	1.15	-2.32	3.48
AGE	370	3.085	3.178	0.693	4.060	0.667
SIZE	370	13.516	13.443	11.314	17.231	1.168
CFO	370	0.145	0.127	-0.282	0.620	0.133
LIQ	370	0.626	0.669	0.108	0.963	0.210
EBIT	370	0.182	0.159	-0.079	0.655	0.130
OI_GROWTH	370	0.523	0.150	-0.968	41.376	2.600
OWNCON	370	0.479	0.501	0.066	1.000	0.174
BRDSZE	370	5.021	5.000	2.000	6.000	0.264
BRDIND	370	0.639	0.600	0.000	1.000	0.167

Source: Authors' processing

As can be seen in **Table no. 2**, a number of 74 companies were studied during five years and 370 firm-years were observed. Given the accessibility of the study variables in this research, the number of observations for all variables is 370. Moreover, the approximate values of the variables' median and mean indicate that the population has a normal distribution.

Table no. 3 shows the results of the correlation between the variables. The correlation coefficient is

a symmetrical relationship; the closer the correlation coefficient is to the value 1, the higher the correlation of both variables will be. As for the independent variables, a greater correlation coefficient of a model may distort the regression results. As it is presented in **Table no. 3**, there is no significant (collinear) correlation between the variables, since all of them are maintained at a reasonable level.

Table no. 3. Correlation matrix

	TC	CC_Score	UC_Score	Age	Size	CFO	LIQ	EBIT	OI_GROWTH	OWNCON	BRDSZE	BRDIND
TC	1											
CC_Score	0.032	1										
UC_Score	0.045	-0.118	1									
Age	0.008	0.001	0.080	1								
Size	0.035	0.094	0.101	0.006	1							
CFO	-0.173	0.020	-0.057	0.027	0.045	1						
LIQ	0.366	0.130	0.050	0.014	-0.256	-0.173	1					
EBIT	-0.243	0.118	-0.034	0.041	0.069	0.572	0.012	1				
OI_GROWTH	-0.038	-0.260	0.052	0.005	0.076	-0.024	-0.090	0.026	1			
OWNCON	0.116	-0.041	-0.029	0.006	-0.161	-0.135	0.151	-0.121	0.004	1		
BRDSZE	0.011	-0.037	0.021	0.076	0.180	-0.005	-0.103	-0.009	-0.011	-0.156	1	
BRDIND	-0.054	-0.007	0.080	-0.095	0.055	0.058	-0.054	0.076	0.009	-0.225	0.230	1

Source: Authors' processing

Furthermore, with respect to other statistical tests before the hypotheses test, in this research we used the White Test in order to determine the homogeneity or heterogeneity of variance. The results confirmed the variance heterogeneity in the research model. In order to fix this problem, we applied the estimated generalized least square method for estimating the research model.

Conversely, when we used synthetic data for hypotheses estimation, F-Limer test seemed necessary to determine the type of method and how to estimate. If the test result is based on the use of pooled data, then

model estimation is performed by pool data. If test result represents the use of panel data method, then the Hausman test will be used for determining the fixed or random effects of the pattern. The result of these two tests showed that we need to use panel data and fixed effects in order to estimate the research model.

3.1. Hypotheses testing

Table no. 4 shows the results of research hypotheses testing by using estimated generalized least squares.

Table no. 4. The results of first and second hypotheses estimation

Variables	Coefficient	t-statistics	p-value
Constant	0.4634	8.7771	0.0000
CC_Score	0.0023	0.2857	0.0052
UC_Score	105270.8	7.1670	0.0000
AGE	-0.0111	-0.8298	0.4076
SIZE	-0.0221	-3.9004	0.0001
CFO	-0.0275	-3.0062	0.0029
EBIT	0.0043	0.3706	0.7115
LIQ	0.0768	8.5396	0.0000
OI_GROWTH	0.0001	0.7729	0.4403
OWNCON	0.0027	0.1597	0.8732
BRDIND	0.0145	5.4145	0.0000
BRDSIZE	-0.0193	-5.9923	0.0000
Adj. R ²		0.9033	
DW		2.0461	
F-statistics		42.0497	
Prob (F-statistics)		0.0000	

Source: Authors' processing

With respect to the results presented in **Table no. 4**, there is a positive and significant relationship between conditional conservatism and trade credit. In relation to unconditional conservatism, the results indicated a positive and significant relationship between this variable and trade credit. Moreover, the adjusted coefficient of determination indicates that about 90% of the dependent variable's variation is explained by independent and control variables. F-statistic and its significance level in the research model demonstrate that the regression model is generally significant, and has no autocorrelation problem, considering the Durbin-Watson statistic. Therefore, given the results, the first and second hypotheses about a positive and significant relationship between various types of conservatism and trade credit of companies are confirmed.

4. Conclusions

The present research explored the impact of conditional and unconditional conservatism on the trade credit of the companies listed at the Tehran Stock Exchange, using a sample consisting of 74 companies during the period 2009-2013. Given the importance of conservatism separation and the differences and similarities that exist between the types of conservatism, we used both types of conservatism in this research: conditional and unconditional. In addition, we used the concepts

proposed by other researchers, particularly Dai and Yang (2015) and Zhang (2013) for measuring the relationship between various types of conservatism and trade credit.

According to the results of the research hypotheses estimation, we can state that both types of accounting conservatism, conditional and unconditional, can lead to a decrease in information asymmetry and protect the interests of suppliers and customers in a more effective manner. On the other hand, as interests of both parties are more secured and protected, both parties can develop their collaboration on the basis of agreements and contracts and reciprocal trust, thereby assuming a certain level of risk and provide further trade credit.

However, given the results of the research, we showed that trade credit is more probably attained as firms adopt conservative policies and procedures, either conditional or unconditional. It is thus recommended for standard-setters and legislators who attempt to delete conservatism principle from the accounting standards to act with care and to weigh up its aspects, by considering research carried out to date. For future studies, researchers are recommended to investigate other determinants of trade credit in the accounting and financial fields, with regard to the importance of trade credit.

Appendix - Variables definitions

Variables	Definitions
TC	(Accounts payable + Notes payable)/Total assets.
CC_Score	Is calculated on the basis of Khan and Watts' (2009) score and Kim and Zhang's (2013).
UC_Score	Is calculated based on previous research (Ahmed et al., 2002; Ahmed and Duellman, 2012; Biddle, Ma and Song 2013; Givoly and Hayn, 2000).
AGE	The natural logarithm of the years since the company was established.
SIZE	The natural logarithm of Total assets.
CFO	Net cash flows from operating activities/Total assets.
LIQ	Current assets/Total assets.
EBIT	Earnings before interest and tax/Total assets.
OI_GROWTH	(Operating income for the year - Operating income for the previous year)/Operating income for the previous year.
OWNCON	Total square of shareholders ownership (except other shareholders) percent in current year (Herfindahl-Hirschman Index = $\sum Si^2$).
BRDSZE	Total number of board members.
BRDIND	Number of non-executive board members/Total number of board members.

REFERENCES

- Ahmed, A. and Duellman, S. (2007), Accounting conservatism and board of director characteristics: An empirical analysis, *Journal of Accounting & Economics*, vol. 43, no. 2, pp. 411-437, DOI: 10.1016/j.jacceco.2007.01.005.
- Ahmed, A. and Duellman, S. (2012), Managerial overconfidence and accounting conservatism, *Journal of Accounting Research*, vol. 51, no. 1, pp. 1-3, DOI: 10.1111/j.1475-679X.2012.00467.x.
- Ahmed, A., Billings, B., Morton, R., and Stanford-Harris, M. (2002), The role of accounting conservatism in mitigating bondholder-shareholder conflicts over dividend policy and in reducing debt costs, *Accounting Review*, vol. 77, no. 4, pp. 867-89, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3068874>.
- Ball, R. and Shivakumar, L. (2005), Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, no. 1, pp. 83-128, DOI: 10.1016/j.jacceco.2004.04.001
- Beaver, W. and Ryan, S. (2005), Conditional and unconditional conservatism: concepts and modelling, *Review of Accounting Studies*, vol. 10, no. 2, pp. 269-309, DOI: 10.1007/s11142-005-1532-6.
- Biddle, G., Ma, M. and Song, F. (2013), Accounting conservatism and bankruptcy risk, *SSRN Electronic Journal*, June 2012, [pdf] Available at: https://www.researchgate.net/publication/228127067_Accounting_Conservatism_and_Bankruptcy_Risk, [Accessed on January 2, 2017], DOI: 10.2139/ssrn.1621272.
- Dai, B. and Yang, F. (2015), Monetary policy, accounting conservatism and trade credit, *China Journal of Accounting Research*, vol. 8, no. 4, pp. 295-313, DOI: 10.1016/j.cjar.2015.09.002.
- Givoly, D. and Hayn, C. (2000), The changing time-series properties of earnings, cash flows and accruals: has financial reporting become more conservative? *Journal of Accounting and Economics*, vol. 29, no. 3, pp. 287-32, DOI: 10.1016/S0165-4101(00)00024-0.
- Ghafari, F., Jahanshad, A. and Pourzamani, Z. (2013), *The effect of trade credit and constraints of financing on dividend policy*, M.A. Thesis, Faculty

- of Economics & Accounting, Islamic Azad University, Central Tehran Branch.
10. Hui, K.W., Klasa, S. and Yeung, P.E. (2012), Corporate suppliers and customers and accounting conservatism, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 53, no. 1-2, pp. 115-135, DOI: 10.1016/j.jacceco.2011.11.007.
 11. IzadiNia, N. and Taheri, M. (2016), The relation between accounting quality and trade credit, *Journal of Empirical Research in Accounting (in Persian)*, vol. 5, no. 3, pp. 81-102, [online] Available at: http://jera.alzahra.ac.ir/article_2159.html, [Accessed on January 2, 2017].
 12. Jiang, G.H. and Zhang, R. (2007), Conservatism or fair value: an analysis based on stock price reactions, *Accounting Research*, vol. 6, pp. 20–25 (in Chinese).
 13. Khan, M. and Watts, R.L. (2009), Estimation and empirical properties of a firm-year measure of accounting conservatism, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 48, no. 2-3, pp. 132-15, DOI: 10.1016/j.jacceco.2009.08.002.
 14. Kim, J.B. and Zhang, L. (2013), Accounting conservatism and stock price crash risk: firm-level evidence, *Contemporary Accounting Research*, vol. 33, no. 1, pp. 412-441, DOI: 10.1111/1911-3846.12112 .
 15. Lu, Z.F. and Yang, D.M. (2011), Commercial credit: alternative financing or buyers' markets? *Manage. World*, vol. 4, pp. 6-14 (in Chinese).
 16. Talebnia, Gh. and Mahdavi, M. (2015), The effect of trade credit and financial depth on cash holdings, *Quarterly journal of accounting knowledge and management auditing (in Persian)*, vol. 4, no. 13, pp. 41-54, [online] Available at: http://jmaak.srbiau.ac.ir/article_7697_1442.html, [Accessed on January 2, 2017].
 17. Watts, R.L. (2003), Conservatism in accounting. Part I: Explanations and implications, *Accounting Horizons*, vol. 17, no. 3, pp. 207-221, DOI: 10.2308/acch.2003.17.3.207.
 18. Zhang, J. (2008), The contracting benefits of accounting conservatism to lenders and borrowers, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 45, no. 1, pp. 27-54, DOI: 10.1016/j.jacceco.2007.06.002.
 19. Zhang, R.R. (2013), *The Empirical Research of Accounting Conservatism and Trade Credit*, Master's thesis, [online] Available at: <http://www.topresearch.org/showinfo-173-688987-0.html>, [Accessed on January 2, 2017].

Hedge accounting under IFRS 9: an analysis of reforms

Jatinder Pal SINGH,
Indian Institute of Technology, Roorkee, India,
Email: jpsiitr@gmail.com, jatinder_pal2000@yahoo.com

Abstract

Pronouncements of regulatory bodies on 'hedge accounting' are aimed at ensuring that impact of price changes of hedging relationships are accounted for concurrently. However, it sometimes happens that certain provisions of these standards result in the reporting of enhanced earnings volatility being attributed to hedging relationships which is not economically justified. It is often perceived to be the case by stakeholders that the provisions of IAS 39 on 'hedge accounting' do not appropriately reflect and are not aligned with the risk management strategies of entities that attempt to mitigate risk using various hedging relationships. This occasionally results in a reporting entity adopting either a suboptimal hedging strategy that gives it eligibility to account for it using 'hedge accounting' or vice versa. Thus entities may be faced with the tradeoff between the benefits of risk mitigation strategies and the benefits derived from adopting 'hedge accounting'. This motivated the IASB to initiate action for the complete reformulation of the standard on 'hedge accounting'. The revised standard was pronounced in November 2013 as IFRS 9. In this article, we attempt to evaluate the upgradations introduced by IFRS 9 over its predecessor, IAS 39, with particular reference to the reporting of risk management strategies of affected entities.

Keywords: IFRS 9, IAS 39, hedge accounting, risk management, financial derivatives.

JEL Classification: M41.

To cite this article:

Singh, J.P. (2017), Hedge accounting under IFRS 9: an analysis of reforms, *Audit Financiar*, vol. XV, nr. 1(145)/2017, pp. 103-113, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/103

To link to this article:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/103>

Received: 11 November 2016

Revised: 13 December 2016

Accepted: 20 December 2016

Introduction

The International Accounting Standards Board (IASB hereinafter) made phase wise pronouncement of a new International Financial Reporting Standard (IFRS hereinafter) entitled IFRS 9: Financial Instruments in three phases initiated in November, 2009. IASB's prescriptions on 'hedge accounting' are contained in the third and last phase of IFRS 9, which was notified in November 2013. The provisions contained in IFRS 9 on 'hedge accounting' will replace IASB's extant directives thereon contained in International Accounting Standard (IAS hereinafter) 39: Financial Instruments: Recognition & Measurement. The November 2013 pronouncement was issued on the basis of IASB's Exposure Draft of December 2010 that initiated the process of reform of 'hedge accounting'. It shall be mandatory for entities following IFRS based accounting to implement IFRS 9 with effect from January, 1, 2018. The extended transition period is allowed to accommodate certain fundamental alterations that need to be made by entities on adopting the new standard. The provisions of IFRS 9 make an attempt to simplify the 'hedge accounting' procedures and disclosures while enabling a stronger nexus between the risk management practices adopted by entities, and the accounting framework prescribed for the reporting of such practices. This would facilitate more accurate reporting of hedged positions and management's practices relating to the mitigation of risk (Ernst & Young, 2011, 3).

The replacement of IAS 39 is essentially motivated by the lack of alignment between the provisions of IAS 39 and the risk management strategies of the hedging entities in the sense that the decision on the choice of a particular strategy is influenced by the accounting treatment thereof, a factor that should ideally be completely extraneous (Panaretou, et. al., 2013, 116). A strategy's accounting and reporting should be concerned only with the reporting of its economic impact on the entity and should certainly not be a determinant in the economic optimality of the strategy in the given decision making scenario. Frequently, the desire by entities to adopt 'hedge accounting' under IAS 39 compels them to implement sub-optimal risk management strategies or, otherwise, the optimal strategy does not qualify for 'hedge accounting' under IAS 39 leading to reporting of non-existent enhanced earnings volatility.

This article reports the results of a conceptual study aimed at analyzing the provisions of IFRS 9 and their possible impact on the adoption of risk management strategies by affected entities. The study performs a critical review and assessment of the various statutory provisions, the pronouncements of professional accounting and other regulatory bodies (IASB, in particular) and accounting norms and theories insofar as they relate to accounting for various types of hedges.

As mentioned above, the perceived lack of coherence/alignment between the provisions of IAS 39 in relation to hedge accounting and the risk management strategies adopted by reporting entities sometimes results in the adoption of either a suboptimal hedging strategy that gives the entities, eligibility to account for it using 'hedge accounting' or vice versa. Thus, entities may be faced with the tradeoff between the benefits of risk mitigation strategies and the benefits derived from adopting 'hedge accounting'. The IASB, taking cognizance of the feedback on IAS 39, has introduced several changes in an attempt to align the provisions of 'hedge accounting' with the risk management strategies of entities. The upgradations introduced in IFRS 9 are, indeed, promising and would go a long way towards formulation of an ideal standard. The spectrum of hedging instruments eligible for 'hedge accounting' has also been considerably enlarged so that many more risk management strategies can be covered.

The analysis and consequential findings in this work shall be immensely useful to corporate executives in appreciating the nuances of hedge accounting under IFRS 9 and thereby tailoring their risk management strategies in such manner as to avail the benefits of hedge accounting while ensuring optimality. The analysis would also be of use to standard setters in further refining the provisions relating to hedge accounting and making them aligned with the reporting entity's risk management strategies. Furthermore, this study fulfils an identified need to evaluate how the provisions of IFRS 9 would fare compared to IAS 39 insofar as reporting of risk management strategies of reporting entities is concerned.

1. Hedging and hedge accounting

Very often entities take up open positions in various accounts that are exposed to or respond to various exogenous (usually uncontrollable at the level of the

entity) stimuli, as part of their regular business operations or investment activities. These responses, sometimes, result in potential losses to the entities and represent the risk with respect to that particular stimulus. Frequently, such entities try to hedge against (offset the potential losses due to) various risk factors by taking appropriate positions in some derivative or non-derivative instruments. Thus, a hedging activity usually comprises of two constituents' regarding the hedged item and the hedging instrument. The hedging instrument is positioned to offset gains and losses of the hedged item due to a pre-specified risk factor. Adoption of general accounting practices would result in identification of the hedged item and the hedging instrument as two separate and uncorrelated accounts and their consequential independent accounting. Accordingly, price changes from these two accounts may not be recognized simultaneously to the income statement. Contrary to the factual position, this often results in a reporting of increased volatility of earnings. On the other hand, adoption of 'hedge accounting' enables the entity to match the price changes of the hedged item with those of the hedging instrument thereby making the income less volatile with respect to the risk factor being hedged. 'Hedge accounting', therefore, protects entities that use hedging instruments from a reporting of economically non-justifiable volatility escalation in earnings consequent to the volatility of the hedged risk factor.

2. Accounting for the hedging instrument

As mentioned above, in the normal course i.e. in the absence of 'hedge accounting' IAS 39 requires the hedged item and the hedging instrument to be measured on an item-by-item footing. An immediate fallout is that, the hedging instrument, being a derivative, would be measured, valued and carried in the books at fair value through profit or loss (FVTPL hereinafter). On the other hand, a different measurement and valuation prescription would exist for the hedged item, being differently classified. The recognition of the impact of price changes on the hedged item and the hedging instrument, in the absence of 'hedge accounting' in the income statement, thus, becomes out of phase causing a perception of increased volatility of earnings which cannot be validated on economic grounds (Glaum and Klöcker, 2010, 6).

Nevertheless, IAS 39 does have enabling provisions to attend to the aforesaid anomaly (Kablan, 2014, 102) by allowing entities to voluntarily adopt 'hedge accounting' subject to the 'hedging relationship' meeting certain conditions. For this purpose, 'hedge accounting' is defined (IASB, 2012) as a mechanism by which the financial statements of reporting entities reflect their risk management activities. The pre-requisites that need to be satisfied by a 'hedging relationship' in order that the entity concerned may choose to adopt 'hedge accounting' are: (i) the hedging relationship needs to be formally designated and documented as such at inception; (ii) it has to be established to be "highly effective"; (iii) in the case of cash flow hedges, the probability of occurrence of the underlying transactions should be estimated as high. However, feedback on IAS 39 from the users and other interest groups was strongly vocal about the lack of coherence between the reporting envisaged under the 'hedge accounting' rules of IAS 39 and economic realities of the activities in relation to risk management by entities (Ernst & Young, 2014, 3; IASB, 2008).

IFRS 9 has broadened the ambit of 'hedge accounting' by allowing entities that hedge their risks using non-derivative instruments, the choice to adopt 'hedge accounting' as well (Schiller et al., 2013, 157). In the event that non-derivative hedging instruments are used for hedging, they need to be carried at FVTPL. Additionally, the hedging instrument must have participation by an external party (Du Plooy et al., 2014, 2). In contrast, IAS 39 allows 'hedge accounting' only in cases where either the hedging instruments have a derivative character or such hedging is of foreign currency risk, in which case, the use of non-derivative financial assets or liabilities is also allowed.

This extension of the benefit of 'hedge accounting' by IFRS 9 is likely to benefit, in particular, entities that do not have access to derivative markets, are short on collaterals or do not have sufficient faith in uncollateralized OTC instruments (Ernst & Young, 2014, 28).

3. Grouping, netting and aggregation of positions of hedged items

IFRS 9 allows entities to hedge their positions in recognized assets or liabilities, unrecognized firm

commitments, highly probable forecast transactions and net investments in foreign operations provided that their fair value can be reliably measured and an external party is involved (Ernst & Young, 2014, 6).

The provisions of IAS 39 are enacted primarily with the objective of enabling 'hedge accounting' on an item to item basis i.e. where a single hedged item is hedged by a hedging instrument (micro-hedge). Nevertheless, designating groups of items that are hedged together, as a single hedged item is permitted under IAS 39 subject, however, to the fulfillment of certain stringent conditions. These restrictions are to be eased in IFRS 9 so that more group hedging strategies can come under the umbrella of 'hedge accounting'. Precisely, if the items constituting the group or the components thereof are individually eligible for the benefit of 'hedge accounting', the entire group shall be allowed to be designated as a hedged item under IFRS 9. The entity has to manage all items above as a group (Ernst & Young, 2014, 18f; BDO, 2014, 9). These provisions are aimed at aligning the 'hedge accounting' rules of IFRS 9 with the risk management strategies physically implemented by the entity that are very often set up at the 'group' level.

It is common practice for entities to manage group risk exposures by first netting off the projected cash flows from the various hedged items constituting the group and thereafter hedging the residual with the hedging instrument. IAS 39 does not recognize net positions for 'hedge accounting'. IFRS 9 proposes to eliminate this anomaly by permitting 'hedge accounting' for the fair value of net positions. However, this is so provided that the entity's risk management strategy is represented by the designation of the above net position as a hedged item. Additionally, IFRS 9 allows recognition of cash flow hedging of net positions for foreign currency risk for 'hedge accounting'. In this case, the entities are required to determine and record the commencement of the hedge and the timing and manner of the impact on the income statement of each item constituting the net position (BDO, 2014, 29).

Another issue that has been attended to in IFRS 9 with regard to hedging of group positions is that it permits 'hedge accounting' for groups of items even if the change in fair value of each constituent of the group is not proportional to the overall change in fair value of the group, a condition which is mandated in IAS 39 (IAS 39.83f). The aforesaid provisions of IFRS 9 with regard to 'hedge accounting' make the standard significantly more compatible with ground realities of hedging.

A composition that comprises of exposures in a derivative and non-derivative constitutes an aggregated exposure (Ernst & Young, 2014b, 7). IAS 39 prohibits a hedged item from including a derivative position within its designation. If new derivatives enter a subsisting hedging relationship, such relationship needs to be re-designated on entrance. This implies that the derivatives already participating in the hedge shall not be accounted for at zero fair value on such re-designation, thereby causing hedge ineffectiveness and imprecision in hedge effectiveness testing. However, IFRS 9 upgrades these provisions while coining the term 'aggregated exposure' for the first time and permits entities to identify compositions of derivative and non-derivative positions as aggregated exposure and include the same within the ambit of a hedged item provided that the entity manages the aggregated exposure as a single item of exposure (BDO, 2014, 14). Furthermore, such derivatives as constitute part of aggregate exposure must be identified as a separate asset or liability. They must also be carried at FVTPL. Future expected transactions likely to lead to aggregate exposures are also eligible for aggregation with such exposures.

4. Hedge accounting for hedges employing credit derivatives

IFRS 9 introduces enabling provisions for the adoption of hedge accounting in hedge relationships involving credit derivatives subject to certain prerequisites. Credit exposures that are measurable at FVTPL and are hedged, fully or partially, with credit default swaps are allowed to be assessed provided that the hedged entity is appropriate to the reference party of the credit risk hedging instrument and the seniority of the borrowing is compatible with the hedging instrument (BDO, 2014, 35).

Nevertheless, some safeguards have been incorporated in IFRS 9 while allowing 'hedge accounting' for hedging of credit exposures. In particular, FVTPL measurement is prohibited for use by an entity that has credit exposures that are hedged with credit derivatives. While accounting for credit risk instruments that are initially recorded at FVTPL for future periods, differential of book and fair value needs to be transferred to the income statement at the stage of such designation. Consequently, the differential represents the aggregate of changes due to credit risk as well as changes in fair value due to other risk factors e.g. interest rate risk.

Full fair value based measurement is stipulated under IFRS 9 in the case of financial instruments that are hedged for credit risk. This may be contrasted with the treatment of a fair value hedge in which case recognition of the instrument is at the value adjusted for deviations that result from the actual risk hedged position. It follows that if and when credit risk exposures are hedged, the underlying instruments must be re-measured in terms of other risks e.g. interest rate risk. Conversely, on the de-recognition of the credit risk, this method of accounting needs to be stopped (Deloitte, 2012, 5).

Despite the above improvements over IAS 39 as regards credit risk management, IFRS seems to be fallible on the following counts. Entities facing credit risk usually hedge such risks using credit default swaps. However, such hedges may possibly result in non-concurrent accounting for price changes of the hedged item and hedging instrument, because the hedged item is usually carried at FVTPL. Furthermore, the provisions of IFRS 9 premise on the philosophy that it is practicable to isolate and measure the single credit risk component. But the 'credit risk component' fails to explicitly meet the stipulated qualifying criteria for 'risk components' (EY, 2014b, 26).

Financial institutions with credit risk exposures usually hedge their positions by employing credit derivatives or transfer such exposure, for compensation, to third parties. Now, under IAS 39, the loan portfolios of such institutions (that are hedged for credit risk using credit derivatives) are measured at amortized cost and are not considered to include commitments. However, the credit derivatives have to be carried at FVTPL (because of deviations of fair value) thereby causing accounting mismatches and non-representativeness of the entity's risk management strategy. This situation arises because of impracticability of segregating and isolating the price effect of the credit risk that instigates the changes in fair value of the hedged item. (PwC, 2014, 22). To partially rectify the above, IFRS 9 allows the financial institutions using credit default swaps for hedging their credit risk to measure their credit exposure to the extent of the coverage at FVTPL provided that the hedges (swaps) are measured at FVTPL.

5. Hedging of 'risk components'

IFRS 9 extends the spectrum of 'hedged items' to include 'risk components' provided that such

components are separately identifiable and fair value or cash flows attributable to them are reliably measurable. A hedged item may include even a financial position's non-contractual inflation risk. IAS 39, however, permits the designation of non-financial positions as hedged items only in their entirety inclusive of all the risks except in the case of foreign currency risk. The requirement of reliable measurability, although apparently necessary, severely impedes the practical usefulness of the above provisions (PwC, 2013, 18).

IFRS 9 makes no discrimination between types of hedged items. The only requirements for such classification are unambiguous identification and reliable measurability of such risk components. This easing of restrictions would facilitate enhanced use of 'hedge accounting' by entities and align the accounting with their risk management strategies (IFRS Foundation, 2013, 6).

In the case of non-financial items, the eligible risk components for classification as hedged items need to be segregated as contractual and non-contractual. For existing non-contractual risk components, the tests of unambiguous identifiability, reliability of measurement and nexus with some potential hedged item needs to be performed (KPMG, 2013, 32).

6. Testing for 'hedge effectiveness'

IAS 39 calls for a mandatory, periodic testing of 'hedge effectiveness' as essential for 'hedge accounting' (Ernst & Young, 2014c). In this context, 'hedge effectiveness' is the extent to which fair value or cash flows variations of the hedging instrument are able to offset variations in the fair value or cash flows of the hedged item. 'Hedge effectiveness' testing under IAS 39 is highly complex. Firstly, the hedging entity needs to establish that the hedge will be highly effective prospectively. Thereafter, the relationship has to be shown to have been retrospectively 'highly effective' which implies an effectiveness of between 80% and 125% in the past (Glaum and Klöcker, 2010, 7). 'Hedge accounting' needs to be discontinued forthwith if the effectiveness test is not qualified. Such discontinuance shall commence from the latest date till which the hedge had been shown as effective (IAS 39. AG113). Any changes in fair value thereafter shall be recognized immediately to the income statement (Hague, 2004, 25; IAS 39.91). If the hedge

ineffectiveness has been precipitated by an event or a change in circumstances, the hedging entity shall discontinue 'hedge accounting' from the timing of such event or change in circumstances provided that the entity can establish effectiveness prior thereto (IAS 39.AG113). A hedging relationship that has once become ineffective is not allowed to be rebalanced under IAS 39. Adjustments to the hedge not documented at the inception stage are not permitted. In case of an ineffective hedge, the original relationship has to be discontinued. The rebalanced relationship must be treated as a fresh hedging relationship and re-designated as such (Forsberg et al. 2013, 158). Very often, the performance of these effectiveness tests is extremely tedious and time consuming for the hedging entity since numerical tests need to be conducted to show that the amount of offsetting achieved by the hedge is in the permitted range. In the event of the hedge turning out to be ineffective as per the stipulated criteria, the entity cannot adopt 'hedge accounting' in reporting which will, therefore, not be representative of the entity's risk management strategies.

IFRS 9 has introduced some radical changes in the effectiveness assessment approach. This is, in fact, the cardinal upgradation of the provisions on 'hedge accounting' destined to facilitate precise reporting of the entity's risk management strategies. The new standard prescribes a prospective and principle-based effectiveness testing based primarily of the following: (i) the hedged item and the hedging instrument should enjoy an underlying economic relationship, that should be vindicated either by qualitative or quantitative means; (ii) credit risk should not be the dominant factor contributing to the value changes that result from the economic relationships; (iii) physical amounts of the hedge and hedged item should be indicated by the hedge ratio of the hedging relationship (Deloitte, 2012, 1ff; KPMG, 2013, 49). Provisions relating to the treatment of ineffective hedges have also been substantively modified. Hedging entities are encouraged by IFRS 9 to make efforts to rebalance an ineffective hedge, not requiring them to forthwith discontinue ineffective hedges. It is only when such rebalancing attempt fails that the entities need to discontinue the hedge. The methodology for hedge effectiveness testing of IAS 39 has, nevertheless, been retained in IFRS 9 (Forsberg et al., 2013, 158f; Ernst & Young, 2014c).

In the case of an aggregate exposure, for the assessment of effectiveness of a hedge, the outcomes

emanating from the aggregate of the constituents need to be taken into account. The hedged item and the hedging instrument may not be perfectly matched at the individual level. Any ineffectiveness at the first level gets carried to the second level. IFRS 9 does not specifically require first-level relationship for hedge accounting in the case of an aggregate exposure. Nevertheless, it becomes a much more complex situation if the first level relationship does not exist (Ernst & Young, 2014b, 7f).

Thus, in summary, there is some easing of the 'hedge effectiveness' requirement under IFRS 9 but a few areas still require refinement. The testing process continues to be inherently arduous requiring acquaintance with and application of complex statistical techniques and valuation models. While IAS 39 allows 'hedge accounting' only on the satisfaction of the effectiveness test, both prospectively and retrospectively, the latter requirement will be dispensed with in IFRS 9 and only a prospective effectiveness test will be required with an effectiveness close to 100%. In the event of failure of the effectiveness test, 'hedge accounting' is required to be discontinued although the hedging entity can re-designate the rebalanced hedge under IAS 39. IFRS 9 obligates the hedging entity to rebalance the hedge in the event of ineffectiveness of the original hedge, and if such rebalancing also fails, then 'hedge accounting' needs to be discontinued (Forsberg et al., 2013, 152).

7. Conclusion

The financial statements of an entity do not necessarily report all its risk management activities under 'hedge accounting' on two counts viz. (i) the entity may not be actively 'hedging' its risks using derivatives or other permitted hedging instruments; and (ii) it may not adopt 'hedge accounting' as such adoption, even for accounting of eligible hedging relationships, is purely voluntary. There is a secondary issue of cost as well, which has been elucidated earlier. IAS 39 and, to a lesser extent, IFRS 9 entail extensive record keeping, elaborate effectiveness testing and expert manpower hiring involving costs that erode away the benefits of 'hedge accounting'. It needs to be emphasized that such hedging instruments as cannot be or are not accounted for using 'hedge accounting' need to be carried at FVTPL (i.e. as trading instruments). This adds to the volatility of income and the situation is not representative of the underlying risk management strategy. The fallout

is that such an entity may appear to be more risky despite actually having reduced its risk through risk management. Thus, the impact of hedging relationships is not correctly portrayed by the financial reporting system, to enable stakeholders to take a correct informed decision.

As elucidated above, the IASB, taking cognizance of the feedback on IAS 39, has introduced several changes in an attempt to align the provisions of 'hedge accounting' with the risk management strategies of entities. The spectrum of hedging instruments eligible for 'hedge accounting' has been considerably enlarged so that many more risk management strategies can be covered.

Disclosures in the financial statements in relation to 'hedge accounting' under IAS 39 lay emphasis on individual instruments. Little is required to be disclosed about risk management, handicapping the investors' in interpreting the riskiness of the entity and making it difficult for them to decipher its risk management policies. Disclosures on 'hedge accounting' are required only by type of hedge. Information on the underlying types of risks being hedged is, however, not required to be disclosed. In contrast, IFRS 9 requires all disclosures about hedge accounting be presented at one place in a tabular format specifying therein the risks being hedged for which hedge accounting is adopted by the reporting entity. Additionally, such entities need to, under IFRS 9, (i) explain their risk management strategy; (ii) elaborate on their derivative positions and the impact of such

positions on future cash flows; and (iii) assess and disclose the impact of 'hedge accounting' on their financial statements.

Risks that are not being hedged by the entity are not required to be disclosed. Similarly, disclosure is not required of risks that are hedged but in respect of which 'hedge accounting' is not opted for by the entity. Nevertheless, some qualitative and quantitative disclosures are required under IFRS 7 of the risks faced by the entity and their management strategies from positions in financial instruments. Standard setters would hope that entities provide information that is useful to their investors in understanding the risks faced by the reporting entities, their risk management strategies, the effectiveness thereof and explanations for the differentials between the economic outcomes of such strategies and their reporting. The absence of alignment of 'hedge accounting' under IAS 39 with the economics of risk management activities and the failure of full reporting and representativeness of such strategies in reported financial statements prepared under IAS 39 contributed to its lack of acceptability with the reporting entities and investors alike. It is hoped that, with its 'macro-hedge' principle based provisions, IFRS 9 would rectify the situation substantially.

A comprehensive illustration explaining the salient provisions of IFRS 9 read with IFRS 7 is included in Appendix A to this article.

REFERENCES

1. Althoff, J., Halterman, S. and Lee Y.-B. (2014), *PwC. Accounting for hedging activities. IASB new general hedge accounting requirements*, Available online at: http://www.pwc.com/en_US/us/cfodirect/assets/pdf/dataline/dataline-2014-03-accounting-for-hedging-activities.pdf, [Accessed on October 25, 2016].
2. BDO (2014). *Need to Know. Hedge Accounting*, Available online at: <http://www.bdointernational.com/Services/Audit/IFRS/>, [Accessed on October 25, 2016].
3. Deloitte (2012). *A Closer Look. Assessing hedge effectiveness under IFRS 9*, Available online at: <http://www.denetimnet.net/UserFiles/Documents/A%20Closer%20Look%203.pdf>, [Accessed on October 25, 2016].
4. Deloitte (2013), *Need to Know – Hedge accounting reforms: A closer reflection of risk management*, Available online at: <http://www.deloitte.com/assets/Dcom-UnitedKingdom/Local%20Assets/Documents/Services/Audit/Accounting%20and%20Payroll%20Solutions/uk-audit-hedge-accounting-reforms.pdf>, [Accessed on October 25, 2016].
5. Douppnik, T.S. and Perera, H. (2012), *International Accounting*. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
6. Du Plooy, C., De Vries, K.-J. and Fromont, A. (2014), IFRS 9 Hedging. Was it Worth the Wait?, *TMI Treasury Management International*, vol. 222, pp. 33-36.
7. Ernst & Young (2011), *Hedge accounting under IFRS 9 – a closer look at the changes and*

- challenges, Available online at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Hedge_accounting_under_IFRS_9_a_closer_look_at_the_changes_and_challenges/\\$FILE/Hedge_accounting_under_IFRS_9_GL_IFRS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Hedge_accounting_under_IFRS_9_a_closer_look_at_the_changes_and_challenges/$FILE/Hedge_accounting_under_IFRS_9_GL_IFRS.pdf), [Accessed on October 25, 2016].
8. Ernst & Young (2014), *Hedge accounting under IFRS 9*, Available online at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/\\$File/Applying_Hedging_Feb2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Applying_IFRS:_Hedge_accounting_under_IFRS_9/$File/Applying_Hedging_Feb2014.pdf), [Accessed on October 25, 2016].
 9. Ernst & Young (2014b). *IASB sets 2018 effective date for IFRS 9, FASB scales back scope of its insurance project*, Available online at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance-Accounting-Alert/\\$File/EY-IASB-sets-2018-effective-date-for-IFRS-9-FASB-scales-back-scope-of-its-insurance-project.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Insurance-Accounting-Alert/$File/EY-IASB-sets-2018-effective-date-for-IFRS-9-FASB-scales-back-scope-of-its-insurance-project.pdf), [Accessed on October 25, 2016].
 10. Ernst & Young (2014c), *International GAAP 2014*, Hoboken.
 11. Forsberg, B., Lindholm, L., Muhoza, A. and Örtenvik, M. (2013). *Hedge accounting – Simplified with new rules*. In S. Schiller, S. Lundh (Eds.), *IFRS Accounting in Progress from a student perspective* (pp. 149-167). Linköping.
 12. Glaum, M. and Klöcker, A. (2010), *Hedge Accounting and its influence on financial hedging: Evidence from Germany and Switzerland*, *Accounting and Business Research*, vol. 41, issue 5, pp. 459-489, DOI: 10.1080/00014788.2011.573746.
 13. Hague, I.P.N. (2004), *IAS 39: Underlying Principles*, *Accounting in Europe*, vol. 1, issue 1, pp. 21-26.
 14. IASB (International Accounting Standards Board) (2008), *Discussion Paper Reducing Complexity in Reporting Financial Instruments*, Available online at: http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Financial-Instruments-A-Replacement-of-IAS-39-Financial-Instruments-Recognitio/Discussion-Paper-and-Comment-Letters/Documents/DPReducingComplexity_ReportFinancialInstruments.pdf, [Accessed on October 25, 2016].
 15. IASB (International Accounting Standards Board) (2012), *Hedge accounting general questions*, Available online at: <http://www.ifrs.org>
 16. IFRS Foundation (2013), *IFRS 9 Financial Instruments (Hedge Accounting and amendments to IFRS 9, IFRS 7 and IAS 39)*, Available online at: <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Financial-Instruments-A-Replacement-of-IAS-39-Financial-Instruments-Recognitio/Phase-III-Hedge-accounting/Documents/IFRS-9-FI-Project-Summary-November-2013.pdf>, [Accessed on October 25, 2016].
 17. Kablan, A. (2014), *Financial Risk Management and Hedge Accounting*. In Ü. Hacıoglu, H. Dincer (Eds.), *Managerial Issues in Finance and Banking: A Strategic Approach to Competitiveness* (pp. 99-109). New York: Springer.
 18. KPMG (2013), *First Impressions: IFRS 9 (2013) – Hedge accounting and transition*, Available online at: <http://www.kpmg.com/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Newsletters/First-Impressions/Documents/First-Impressions-O-1312-IFRS9-Hedge-accounting-and-transition.pdf>, [Accessed on October 25, 2016].
 19. McCarroll, J. and Khatri G. R. (2014), *Aligning hedge accounting with risk management*, *Financial Reporting – Accountancy Ireland*, April 2014, vol. 46, no. 2, pp. 36-38.
 20. Panaretou, A., Shackleton, M. and Taylor, P.A. (2013), *Corporate Risk Management and Hedge Accounting*, *Contemporary Accounting Research*, Spring 2013, vol. 30, no. 1, pp. 116-139, DOI: 10.1111/j.1911-3846.2011.01143.x.
 21. PwC (2013), *Practical guide. General hedge accounting*, Available online at: <http://www.pwc.com.au/assurance/ifrs/assets/Practical-Guide-General-Hedge-Accounting-Mar14.pdf>, [Accessed on October 25, 2016].
 22. Schiller, S. and Lundh, S. (2013), *IFRS Accounting in Progress. From a student perspective*, Sweden: Linköping University, Department of Management and Engineering.

Appendix A - Illustrative disclosure of risk management strategy for commodity price risk

Variations in the price of wheat constitute the primary element of market risk for the ABC Flour Manufacturing Company Inc. (ABC hereinafter). ABC purchases high quality 'A' grade wheat from various suppliers in North America. Contracts of maturities between one and three years are negotiated and settled by ABC with suppliers, identified through a rigorous quality check mechanism. The wheat price is indexed to the USD benchmark price for 'A' grade wheat. The carriage and freight costs therefor are indexed to USD diesel prices. To facilitate adequate and uninterrupted supply of wheat, these supply contracts are entered into a minimum of one year prior to the harvest season of wheat.

ABC usually makes projections for the monthly volumes of its sales and corresponding requirements of raw material (wheat) over a horizon of eighteen months. The market (price) risk exposure due to raw material prices is managed by it on a 12-month rolling basis through the use of futures contracts on the 'A' grade wheat's USD benchmark price.

These futures contracts are designated in cash flow hedges of the 'A' grade wheat's USD benchmark price risk component of its future wheat purchases. Those purchases include committed minimum volumes under the contracts as well as some extremely likely projected transactions (that may involve quantities in excess of the minimum purchases volumes). Purchases may also cover instances relating to periods for which no contract has yet been entered into.

In the present strategy, the risk stimulus that generates the underlying risk of the wheat futures contracts as well as the hedged risk component is the same viz. the 'A' grade wheat's USD benchmark price. Consequently, ABC has adopted a hedge ratio of 1:1 for quantifying the hedge volumes.

Furthermore, since the risk component viz. the 'A' grade wheat's USD benchmark price is contractually specified in ABC's purchase contracts, it (the risk component) is considered to be separately identifiable and reliably measurable by ABC based on the price of wheat futures.

The risk exposure of ABC on account of fluctuations in the purchase price of wheat emanating from indexation of USD diesel price of the carriage and freight costs is integrated with the general logistics costs' risk

management strategy that aggregates exposures arising out of various logistics processes of the company.

The 'A' grade wheat USD benchmark price risk component that ABC designates as the hedged item is determined by it on the basis of the pricing formula in the wheat's supply contracts. This risk component constitutes the largest pricing element for the company.

Comments

IFRS 7 enlists the disclosure requirements for entities adopting hedge accounting. Such entities are required to provide a comprehensive qualitative description of their risk management strategy. The underlying philosophy is to enable the users of financial statements to understand the manner in which such entities are adopting hedge accounting and the impact of hedge accounting on the financial statements. Under IFRS 7, entities implementing hedge accounting are required to disclose information about:

- (i) The risk management strategy and the manner in which it is applied to manage risks;
- (ii) The impact of the risk management activities on the amount, timing and uncertainty of future cash flows;
- (iii) The impact of hedge accounting on the statement of financial position, the statement of comprehensive income and the statement of changes in equity.

While making the aforesaid disclosures, entities need to consider the following:

- (i) The necessary level of detail;
- (ii) The balance between different disclosure requirements;
- (iii) The appropriate level of disaggregation; and
- (iv) Whether additional explanations are necessary to meet the objective.

Furthermore, entities are mandated to make the hedge accounting disclosures in a single note or a separate section of the financial statements. However, cross-referencing to information presented elsewhere is permitted, provided that such information is available on the same terms and at the same time as the financial statements to the users thereof. The risk management activities disclosed should be specific to the entity rather than generic. Entities must describe the risk

management strategy by type of risk. The description of the strategy must provide information on:

- (i) The manner in which each risk arises;
- (ii) The manner and the extent to which such risks are managed;
- (iii) The extent to which, if at all, the entity hedges the risk exposure such as a nominal component or selected contractual cash flows.

Specific disclosures are mandated, for the purposes of the above, on:

- (i) The hedging instruments used by the entity and the manner in which they are used to hedge the various risk exposures;
- (ii) Justification for the economic relationship, if any, perceived to exist between the hedged item and the hedging instrument, by the entity;
- (iii) The method adopted for determination of hedge ratio;
- (iv) The expected sources of ineffectiveness.

In instances, where an entity hedges only a component of a risk exposure, it is required to disclose the manner in which such component is determined and how the

component, so hedged, relates to the item in its entirety. It is emphasized that entities need to classify disclosures by the type of risk, rather than the type of hedging relationship (e.g., cash flow hedge or fair value hedge).

As mentioned above, the underlying philosophy of these disclosure requirements is to enable the users to understand the link between an entity's risk management activities and their impact on the financial statements. It is, thus, desirable that entities make full disclosures, particularly in relation to key issues that involve exercise of judgement in applying the new hedge accounting model e.g. in assessing the existence of economic relationship between the hedged and hedging items, calculating the hedge ratio, identifying risk components etc.

Illustrative disclosure of timing, amount and average price of wheat futures contracts

The following wheat futures contracts are held by ABC Flour Manufacturing Company Inc. as at the closing of December 31, 20XX, for the purpose of hedging the exposure on its wheat purchases over the next twelve months:

	Month of maturity						
	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Dec	Total
Notional amount (in thousand kgs)	275	425	350	310	350	200	4,275
Average hedged rate (in USD per kg)	1.21	1.23	1.24	1.26	1.26	1.45	1.33

Comments

In addition to the risk management strategy, the 'terms and conditions' of the hedging instruments together with the manner and extent to which they affect the amount, timing and uncertainty of future cash flows need to be disclosed by entities adopting hedge accounting. This disclosure requirement embraces the following (to be disclosed for each category of risk):

- (i) A profile of the timing of the nominal amount of the hedging instrument;
- (ii) The average price or rate of the hedging instrument, if applicable.

If and when an entity applies a dynamic hedging process, it may so happen that there occur frequent changes in both, the amount of hedged item and

hedging instrument. In such instances, the aforesaid disclosures may not be very informative. As such, exemption is provided from such disclosures to entities using a dynamic hedging process. Instead, such entities are required to disclose:

- (i) The ultimate risk management strategy in relation to those dynamic hedging relationships;
- (ii) The manner in which the entity reflects this risk management strategy by using hedge accounting and designating those particular hedging relationships;
- (iii) The frequency with which the hedging relationships are terminated and recommenced as part of the dynamic hedging strategy in relation to those hedging relationships.

Illustrative disclosure of the effects of hedge accounting on the financial position and performance

The following enlists the impact of hedging instruments designated in hedging relationships on the statement of financial position of ABC Ltd. as of 31 December 20XX:

Cash flow hedges	Notional amount	Carrying amount	Line item in the statement of financial position	Change in fair value used for measuring ineffectiveness for the period
Wheat price risk 'A' grade wheat futures	4,275 kgs (in thousands)	(2.5)	Short-term derivative financial liabilities	(1.0)
.....
Fair value hedges	Notional amount	Carrying amount	Line item in the statement of financial position	Change in fair value used for measuring ineffectiveness for the period
.....

The following enlists the impact of hedged items designated in hedging relationships on the

statement of financial position of ABC Ltd. as of 31 December 20XX:

Cash flow hedges	Change in value used for measuring ineffectiveness		Cash flow hedge reserve	
Wheat price risk Wheat purchases	1.0		2.5	
.....	
Fair value hedges	Carrying amount	Thereof accumulated fair value adjustments	Line item in the statement of financial position	Change in fair value used for measuring ineffectiveness for the period
.....

The following enlists the impact of the above hedging relationships on the profit (loss) and other

comprehensive income:

Cash flow hedges	Hedging gain or loss recognized in OCI	Ineffectiveness recognized in profit or loss	Line item in the statement of profit or loss	Amount reclassified from OCI to profit or loss	Line item in the statement of profit or loss
Wheat price risk Hedges of projected wheat purchases	(1.0)	-	-	-	-
.....
Fair value hedges	Ineffectiveness recognized in profit or loss		Line item in the statement of profit or loss		
.....		

Comments

Disclosure under IFRS 7 is required of the impact of hedge accounting, by the type of risk, on the entity's financial position and performance in a tabular

format. Additionally, a reconciliation of the components in equity that arise in connection with hedge accounting and an analysis of OCI is also prescribed under IFRS 7.

IFRS 16 “Leases” – consequences on the financial statements and financial indicators

Marian SĂCĂRIN,
Bucharest University of Economic Studies, Romania,
E-mail: marian.sacarin@cig.ase.ro

Abstract

In January 2016, the International Accounting Standards Board (IASB) issued IFRS 16 “Leases”, which will replace the current standard IAS 17 “Leases”. IFRS 16, whose application is mandatory for financial years beginning on or after January 2019, sets out new rules for the recognition and measurement of leases, leading to a change of value for the elements recognized in the financial statements, as well as for the financial indicators calculated based on these. The purpose of this article is to present, based on a comparative analysis of IFRS 16 and IAS 17, the main consequences that the application of IFRS 16 will arise, in respect of the financial statements and the financial indicators determined based on the information provided by these.

Keywords: *IFRS 16 “Leases”, lessee, consequences, financial statements, financial indicators, IAS 17 “Leases”.*

JEL Classification: *M41*

To cite this article:

Săcărin, M. (2017), IFRS 16 “Leases” – consequences on the financial statements and financial indicators, *Audit Financiar*, vol. XV, nr. 1(145)/2017, pp. 114-122, DOI: 10.20869/AUDITF/2017/145/114

To link to this article:

<http://dx.doi.org/10.20869/AUDITF/2017/145/114>
Received: 24.11.2016
Revised: 09.12.2016
Accepted: 16.12.2016

Introduction

One of the objectives of IASB (International Accounting Standards Board) is to make certain that, in order to take useful decisions, current and potential investors are provided with high quality, transparent and comparable information, through the financial statements (IFRS Foundation, 2013). According to this purpose, IASB issued in January 2016 the standard IFRS 16 “Leases”, which sets out new rules for the lease¹ recognition, measurement (valuation) and disclosure in the financial statements. The application of this standard, which will replace the current IAS 17 “Leases”², issued in 1997 (IASB, 2015), is mandatory for periods beginning on or after January 1, 2019. The application before that date is allowed, but only if IFRS 15 “Revenues from Contracts with Customers” is also applied. In the European Union, it is expected that IFRS 16 “Leases” will be endorsed by the EFRAG in 2017 (EFRAG, 2016).

Though leasing is an important funding source for many companies, IASB estimated that, in 2014, 85% of the lease commitments of companies applying IFRS and USGAAP, i.e. 3,3 trillion dollars, were not disclosed in their balance sheets (IASB, 2016a). An explanation for this would be that both the currently applicable IAS 17, and the similar US standard³, allow the classification of the lease contracts in finance lease (whose associated assets and liabilities are disclosed by the lessee in the statement of financial position), and operating lease (for which the lessee discloses information only in the notes).

The existence of the two models laid down by IAS 17 has been criticized over the years, as it doesn't allow the disclosure in the statement of financial position of a complete picture of:

- The assets that are controlled and used in performing the activities; and
- The liabilities associated to lease contracts that, economically speaking, can't be avoided.

As a consequence, the information provided by the statement of financial position, the statement of comprehensive income and the statement of cash flows are not sufficient for investors and analysts, in making decisions. In order to assure the comparability between entities, but also in order to determine the debt ratio and the employed capital, they currently adjust elements from the statement of financial position with information referring to the operating lease, found in the notes. This generates additional costs, as well as the overestimation of the indebtedness as, unlike liabilities associated to the finance lease, that are disclosed in the statement of financial position at a discounted value, the liabilities associated to the operating lease are presented in the notes at a non-discounted value.

With the application of IFRS 16, the IASB expects to eliminate these transparency and comparability deficiencies. The solution promoted by the IASB (2016b) for eliminating the off balance-sheet funding is to cease making a difference between the finance lease and the operating lease and to disclose in the lessee's (customer's) statement of financial position all leasing contracts, with some exceptions. As a consequence, many of the rights and obligations meeting the definition of assets and liabilities, as prescribed by the Conceptual Framework, but which are currently not recognized, will be disclosed in the statement of financial position. Under these circumstances, the quality of the information provided to investors will improve, and these will be able to perform more complete analyses of the financial position and performance of the entities.

This single recognition model of the rights of use and the obligations associated to lease contracts generated, over the elaboration of IFRS 16, different controversies on the complexity and the relationship between the generated benefits and the involved costs (Raymond Chabot Grant Thornton, 2016). In order to mitigate these controversies, IFRS 16 leaves it to the lessee whether or not to disclose in the statement of financial position leases with a period of less than one year, as well as those with a low value of the support assets⁴. Besides this simplification option, referring to the two types of

¹ We use the term “leasing”, but the scope of the standard mustn't be limited to lease contracts, i.e. contracts between an entity and a non-bank financial company, whose business operating area is the leasing activity. According to IFRS 16, lease contracts are those contracts that convey “the right to control the use of an asset for a period of time, in exchange for consideration” (IFRS 16.9). As a consequence, the standard can refer to contracts with a different legal form, but a similar economic substance, like rental agreements, concessions of goods etc.

² This standard replaced IAS 17 “Leases”, issued in September 1982.

³ Financial Accounting Standards Board (FASB), Topic 840 Leases.

⁴ Though not specified in the standard, the standard's basis for conclusions specifies that IASB referred to contracts whose value is lower than 5.000 USD.

lease contracts, all other lease contracts will have to be disclosed in the statement of financial position.

The application of IFRS 16 will mainly have consequences at the lessee, as this will be bound to recognize assets and liabilities that are currently not disclosed. On the other hand, IFRS 16 doesn't come with any significant changes for the lessor, compared to IAS 17, as the current rules for the classification and recognition of the lease contracts by the lessor are mainly maintained. The application of IFRS 16 will not have the same effects in all sectors. Its impact will however be significant in trade entities, as well as in the air and waterborne transport, that currently use high value goods, acquired based on operating leases.

In this context, we consider that it is to the best interest of such entities to perform, as soon as possible, an analysis of the consequences that the application of this standard will have on the information provided by the

financial statements, as well as on the main financial indicators.

1. Consequences of applying IFRS 16 "Leases" on the financial statements

1.1. Consequences on the assets, the liabilities and the equity

As specified above, IFRS 16 requires that entities recognize in the statement of financial position the right to use the assets and the obligations associated to all lease contracts, except for leases with a period of less than one year and those whose support assets have a low value. As a consequence, the application of IFRS 16 will generate a significant increase of the assets and liabilities for entities with current operating leases of significant values.

Table no. 1. The recognition of the items in the statement of financial position

Items	IAS 17		IFRS 16 (all leasing contracts)
	Finance lease	Operating lease	
Assets recognized in the balance sheet	Yes	No	Assets recognized in the statement of financial position (balance-sheet)
Liabilities recognized in the balance sheet	Yes	No	Liabilities recognized in the statement of financial position (balance-sheet)
Rights and obligations off balance-sheet	No	Yes	No

If, with the application of IFRS 16, the assets and the liabilities of the entities increase, the earnings and implicitly the equity can increase or decrease. Yet, IASB expects that the influence of IFRS 16 will be not significant for most companies. However, apparently most affected will be air transportation and retail companies (IASB, 2006c). The effect of applying IFRS 16 on the equity will be influenced by several factors like, for instance: the period of the contract, the payment deadlines, the effective interest rate of the contract or the marginal debt ratio, the lease portfolio, the amortisation of the right to use the asset etc. Nevertheless, should an analysis of each single contract be performed, it is certain that, for the entire period, the consequences on the equity of applying IFRS 16 are identical to the consequences of IAS 17.

1.2. Consequences on the profit or loss of the period

Over the entire period of a lease, the value of the expenses recognized according to IFRS 16 will be

the same as the value of the expenses accounted for according to IAS 17, in case of the operating lease. Yet, for every reporting period, the nature and the value of the expenses will be different. The application of IAS 17 involves the usually straight-line recognition of operating rental expenses, while under IFRS 16 the entity will recognize operating expenses with the amortisation of the right to use the asset, as well as finance costs (interest expenses), whose total value will be different between reporting periods, depending on the period of the contract, the amortisation of the right to use the asset, the payment deadlines and the implicit interest rate or the marginal interest rate. Yet, as a general rule, when the right to use the asset is amortised on a straight-line basis, the total expenses of the lease contract decrease over time as, in their turn, the interest expenses decrease while payments are being made.

Items	IAS 17		IFRS 16
	Finance lease	Operating lease	
Revenues	X	X	X
Operating expenses (including amortisation expenses, but other than depreciation and amortisation expenses)	-	Yes	-
EBITDA			Increases
Depreciation and amortisation expenses	Yes		Yes
Operating income	-		Increases
Finance costs (interest expenses)	Yes		Yes
Income before tax			For each reporting period, it increases or decreases, depending on the period of the contract, the amortisation of the right to use the asset, the payment deadlines and the implicit interest rate or the marginal interest rate

1.3. Consequences on the cash flows

The application of IFRS 16 will have no impact on the cash outflows, however the structure of the flows in the

statement of cash flows will be changed. In this line, the net cash flow generated by operating activities increases while, by the same amount, the cash flow of the financing activities decreases.

Items	IAS 17		IFRS 16 (all leases)
	Finance lease	Operating lease	
Cash flows generated by operating activities	The fraction of the paid amount recognized as interest ¹	The entire amount paid	The fraction of the paid amount recognized as interest
Cash flows generated by investing activities	-	-	-
Cash flows generated by financing activities	The fraction of the paid amount representing principal repayment		The fraction of the paid amount representing principal repayment
Net cash flows		-	Net cash flows remain unchanged

1.4. Case study

On 01.01.N, the ALFA company rents a new building from the BETA company. The fair value of the building amounts to 1.500.000, and its period of use is estimated

to 50 years. The period of the rental agreement is of 5 years. The annual rent of 12.000 lei is paid at the beginning of each year. The implicit rate of the lease contract can't be determined, hence a discount rate of 7% is used. At the ALFA company, the right to use the building is amortised on a straight-line basis, over the period of the contract.

¹ According to IAS 7 „Statement of Cash Flows”, it can be included in the cash flows of the financing activities

IAS 17 „Leases”

Under the provisions of IAS 17, the presented rental agreement is an operating lease. Hence, the right to use the asset and the obligations of the rental agreement are not disclosed in the statement of financial position. Yet, the notes need to present the total amount of the payments generated by the contract, as well as a breakdown of the payments for the next periods: up to a year and between one and five years (IAS 17.35).

IFRS 16 „Leases”

With the application of IFRS 16, the presented rental agreement must be disclosed in the statement of financial position. Hence, the lessee recognises the right to use an asset, as well as an associated liability. The right to use the asset and the liability are measured at the discounted value (VA) of the payments generated by the contract, amounting to 52.647 lei. After the initial recognition, the right to use the asset is amortised over the entire period of the contract, whereas the annual amortisation amounts to 10.529 lei (52.647 lei/5 years), and the paid amounts are separated in principal repayment and financial expense.

$$VA = 12.000 + 12.000/(1 + 0,07) + 12.000/(1 + 0,07)^2 + 12.000/(1 + 0,07)^3 + 12.000/(1 + 0,07)^4 = 52.647 \text{ lei}$$

The comparative analysis of the consequences of the two accounting treatments on the assets, liabilities, equity, earnings and cash flows, illustrated in **Tables 4, 5, 6, 7, 8 and 9**, shows that the application of IFRS 16 leads to:

- The increase of the assets and liabilities of the ALFA company;
- the decrease of the earnings in the first years of the lease contract; however, over the total period of the lease contract, the earnings are identical with the ones disclosed under IAS 17;
- The decrease of the equity in the first years of the leasing contract; however, over the total period of the leasing contract, the result is identical with the one disclosed under IAS 17;
- The change of the cash flow structure, with no change of the total net cash flow amount.

Table no. 4. The breakdown of the paid amounts in principal repayment and interest

Date	Paid amount	Discount rate (%)	Principal repayment	Interest	Unsettled liability
01.01.N	0	7	0	0	52,647
01.01.N	12,000	7	12,000	0	40,647
01.01.N+1	12,000	7	9,155	2,845	31,492
01.01.N+2	12,000	7	9,796	2,204	21,697
01.01.N+3	12,000	7	10,481	1,519	11,217
01.01.N+4	12,000	7	11,215	785	0

Table no. 5. Comparative presentation of the consequences on the value of the assets and liabilities

Date	IFRS 16			IAS 17		
	Assets	Liabilities	Rights and obligations off balance-sheet	Assets	Liabilities	Rights and obligations off balance-sheet
31.12.N	42,118	40,647	0	0	0	48,000
31.12.N+1	31,589	31,492	0	0	0	36,000
31.12.N+2	21,060	21,697	0	0	0	24,000
31.12.N+3	10,531	11,217	0	0	0	12,000
31.12.N+4	0	0	0	0	0	0

Table no. 6. Comparative presentation of the consequences on the profit or loss

Item	31.12.N		31.12.N+1		31.12.N+2		31.12.N+3		31.12.N+4	
	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17
Income	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Rental expenses	0	12,000	0	12,000	0	12,000	0	12,000	0	12,000
EBITDA	X	X-12,000	X	X-12,000	X	X-12,000	X	X-12,000	X	X-12,000
Amortisation expenses	10,529	0	10,529	0	10,529	0	10,529	0	10,531	0
Operating profit/loss	X-10,529	X-12,000	X-10,529	X-12,000	X-10,529	X-12,000	X-10,529	X-12,000	X-10,531	X-12,000
Financing costs	2,845	0	2,204	0	1,519	0	785	0	0	0
Profit/loss before tax	X-13,374	X-12,000	X-12,733	X-12,000	X-12,048	X-12,000	11,314	X-12,000	X-10,531	X-12,000

Table no. 7. Comparative presentation of the consequences on the equity

Date	IFRS 16	IAS 17	Consequence of applying IFRS 16 on the equity
31.12.N	(13,374)	(12,000)	(1,374)
31.12.N+1	(12,733)	(12,000)	(733)
31.12.N+2	(12,048)	(12,000)	(48)
31.12.N+3	(11,314)	(12,000)	+686
31.12.N+4	(10,531)	(12,000)	+1,469
TOTAL	(60,000)	(60,000)	0

Table no. 8. Comparative presentation of the consequences on the cash flows (the paid interest is classified into the operating cash flow)

Item	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17
Cash flows generated by the operating activities		(12,000)	(2,845)	(12,000)	(2,204)	(12,000)	(1,519)	(12,000)	(785)	(12,000)
Cash flows generated by the investing activities										
Cash flows generated by the financing activities	(12,000)		(9,155)		(9,796)		(10,481)		(11,215)	
Net cash flows	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)

Table no. 9. Comparative presentation of the consequences on the cash flows (the paid interest is classified into the financing cash flow)

Item	N		N+1		N+2		N+3		N+4	
	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17	IFRS 16	IAS 17
Cash flows generated by the operating activities		(12,000)		(12,000)		(12,000)		(12,000)		(12,000)
Cash flows generated by the investing activities										
Cash flows generated by the financing activities	(12,000)		(12,000)		(12,000)		(12,000)		(12,000)	
Net cash flows	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)	(12,000)

2. The consequences of applying IFRS 16 on the financial indicators

The future recognition in the balance sheet of the current operating lease contracts will have significant

consequences on several financial indicators. In this line, some of these indicators will improve with the application of IFRS 16, while others will change for the worse (IASB, 2016c). IFRS 16 will have on financial indicators the consequences presented in **Table no. 10**.

Table no. 10. IFRS 16's consequences on financial indicators

Indicator	Significance	Ratio	Consequence of applying IFRS 16	Explanation
Debt ratio	Long term solvability	Debt/Equity	Increase	The increase is due to the increased liabilities
Current liquidity ratio	Liquidity	Current assets/Current liabilities	Decrease	Current liabilities increase, while current assets remain unchanged
Total assets turnover	Profitability	Sales/Total assets	Decrease	The decrease is due to the recognition of new assets
EBITDA to interest coverage ratio	Long term solvability	EBITDA/Interest expenses	Contingent on other factors	Both EBITDA, and the interest expenses will increase. The increase is contingent on the characteristics of the lease portfolio
EBIT	Profitability	Earnings before interest and taxes	Increase	The expense with the amortisation of the right to use the asset will be lower than the expenses that are currently recognized with the operating lease

Indicator	Significance	Ratio	Consequence of applying IFRS 16	Explanation
EBITDA	Profitability	Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation	Increase	It is no longer influenced by expenses that are currently recognised for the operating lease.
Net earnings for the year (profit or loss)	Profitability	Income – Expenses	Contingent on other factors	It is contingent on the characteristics of the lease contracts and the tax regulations
Earnings per share	Profitability	Net earnings/Number of issued shares	Contingent on other factors	It is contingent on the effects on the earnings for the year
Return on invested capital	Profitability	EBIT/(Equity + finance debt)	Contingent on other factors	Both EBIT and the finance debt will increase. The evolution of this indicator is contingent on the characteristics of the lease contracts.
Return on equity (ROE)	Profitability	Net earnings for the year/Equity	Contingent on other factors	It is contingent on the effect on profit or loss, which in its turn is influenced by the characteristics of the lease contracts
Net cash flows generated by operating activities	Profitability	Paid interest is not included in operating activities	Increase	The entire payment made (principal repayment and interest) is presented within financing activities
Net cash flows generated by operating activities	Profitability	Paid interest is not included in operating activities	Increase	Paid interest is lower than the payment made for the operating lease.
Total net cash flows	Profitability and liquidity	Difference between the inflows and outflows generated by the operating, financing and investing activities	No consequence	The payments made will be the same as the current ones.

3. Conclusions

Unlike the current IAS 17, IFRS 16 will no longer differentiate between finance and operating lease, at the lessee. More, all lease contracts will be recognized in the statement of financial position. At the lessee, this treatment will lead to changes of the information disclosed in the financial statements. In this line, the value of the assets and the liabilities disclosed in the statement of financial position will increase. In addition, the profit or loss of the period will no longer be distributed on a straight-line basis, as it is currently the case for operating leases. The expense associated to the lease contracts, consisting in the amortisation of the

right of use and the finance cost, will differ between the reporting periods, depending on the period of the contract, the amortisation of the right to use the asset, the payment deadlines and the implicit interest rate or the marginal interest rate. Though the total net cash flow will not be influenced, the statement of cash flows will show a higher operating cash flow, while the net cash flow generated by financing activities will decrease by the same amount. A change of the amounts disclosed in the financial statement will implicitly result in a change of the financial indicators determined based on these. Hence, the debt ratio, the current liquidity and the total assets turnover will decrease, while the profitability indicators EBITDA and EBIT will increase. As for the

influence on the net earnings, this will depend on the period of the contract, the payment deadlines, the effective interest rate of the contract or the marginal debt

ratio, the lease contract portfolio, the amortisation of the right to use the asset etc.

REFERENCES

1. European Financial Reporting Advisory Group (2016), *The EU endorsement status report. Position as at 12 October 2016*, available on-line at: <http://www.efrag.org/Assets/Download?assetUrl=%2Fsites%2Fwebpublishing%2FsiteAssets%2FEFRAG%2520Endorsement%2520Status%2520Report%252012%2520October%25202016.pdf>, [Accessed 18 October 2016].
2. IASB (2016a), *IASB shines light on leases by bringing them onto the balance sheet*, available on-line at: <http://www.ifrs.org/Alerts/PressRelease/Documents/2016/Lease-accounting-press-release-January2016.pdf>, [Accessed 1 October 2016].
3. IASB (2016b), *IFRS 16 Leases*, available on-line at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/PDFArchive?viewFile=16047&categoryId=548&sidebarCategoryId=1>, Accessed 14 October 2016.
4. IASB (2016c), *Effects Analysis, IFRS 16 Leases*, available on-line at http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Leases/Documents/IFRS_16_effects_analysis.pdf, [Accessed 20 October 2016].
5. IASB (2015), *IAS 7*, available on-line at: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/PDFArchive?viewFile=15015&categoryId=517&sidebarCategoryId=1>, [Accessed 10 October 2016].
6. IFRS Foundation (2013), *IFRS Foundation Constitution, paragraph 2*, available on-line at: <http://www.ifrs.org/The-organisation/Governance-and-accountability/Constitution/Documents/IFRS-Foundation-Constitution-January-2013.pdf>, [Accessed 18 October 2016].
7. Raymond Chabot Grant Thornton (2016), *Bulletin de nouvelles sur IFRS, Révision majeure dans la comptabilisation des contrats de location [IFRS news bulletin, major revision in the accounting of leasing]*, available on-line at: <http://www.rcgt.com/wp-content/uploads/2016/03/2016-03-Bulletin-IFRS-numero-special.pdf>, [Accessed 10 October 2016].

Camera Auditorilor Financiari
af
din România



6422657000013