

Ilustrarea efectului contabilității de tip *big bath* în vremuri de pandemie

Postdoctorand dr. Valentin BURCA, prof. univ. dr. Dorel MATEȘ, asist. cerc. dr. Oana BOGDAN

Universitatea de Vest din Timișoara

Abstract

Currently, the economic environment is significantly affected by the COVID-19 pandemic. The effects are visible in the area of accounting and financial reporting policies and practice as well. The aim of this article is to show how accounting estimates can be affected by the current macroeconomic context and the COVID-19 crisis. The discussion focuses especially on the area of accruals reported to cover the risk of uncollectable receivables, as addressed in IFRS 9 Financial Instruments. The example illustrates specific risks generated by the higher uncertainty in the economic environment caused by the COVID-19 crisis and by the customers' issues with liquidity in these times. The overall conclusion is that financial statements related to the pandemic period have to be carefully reviewed as they are subject to accounting measurement estimates that could be significantly affected by discretionary professional judgment or by the lack of sufficient guidelines provided by enforcement authorities.

Key terms: financial reporting, big bath accounting, business models, COVID-19

Termeni-cheie: raportare financiară, contabilitate *big bath*, modele de afaceri, COVID-19

Clasificare JEL: M41, M49, G32, H12

To cite this article: Valentin Burca, Dorel Mateș, Oana Bogdan, *Ilustrarea efectului contabilității de tip big bath în vremuri de pandemie*, CECCAR Business Review, Nº 2/2021, pp. 3-16, DOI: <http://dx.doi.org/10.37945/cbr.2021.02.01>

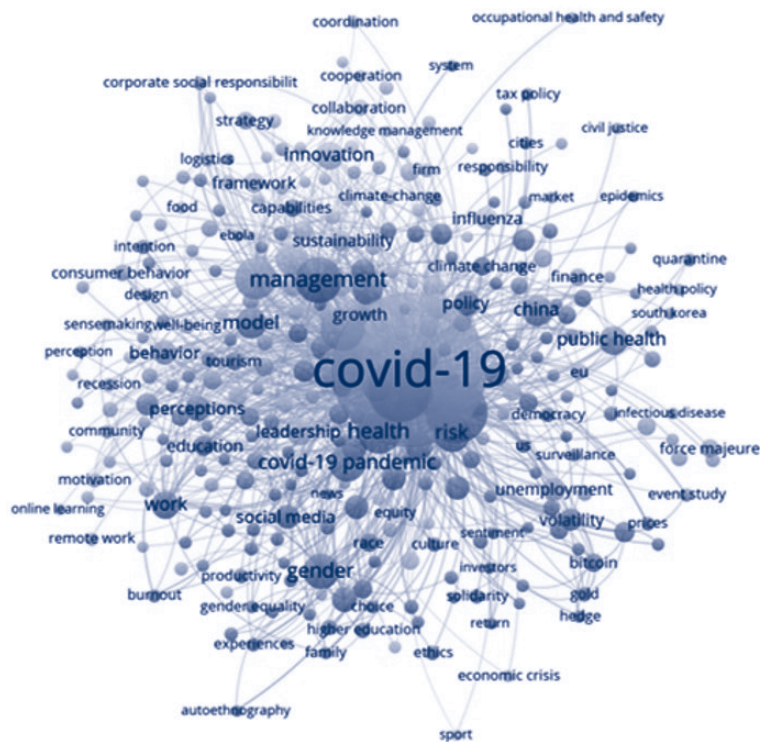
➔ Introducere

Criza actuală generată de pandemia de COVID-19 a obligat mediul economic să își testeze limitele privind flexibilizarea modelelor de afaceri și alinierea la dinamica impusă de incertitudinea economică. Modalitățile în care fiecare companie a operat în acest sens diferă, având în vedere valențele cadrului instituțional național, specificul domeniului de activitate și caracteristicile modelului de afaceri. Totodată, strategiile de comunicare financiară și modalitățile de sporire a transparenței financiare a companiilor, cu precădere a celor listate la bursă, au avut de suferit.

Teoriile finanțelor comportamentale, cum este cazul teoriei prospectului, dezvoltată de Kahneman & Tversky (1979), sau cel al ipotezei piețelor de capital adaptive, dezvoltată de Lo (2017), își regăsesc actualitatea în zilele noastre. Dacă cea de-a doua subliniază faptul că așteptările investitorilor se vor ajusta continuu raportat la schimbările survenite la nivelul piețelor de capital, teoria semnalelor este cea care atrage atenția managerilor că strategiile investiționale sunt condiționate de calitatea semnalelor transmise de aceștia la nivelul piețelor de capital, prin intermediul mecanismelor și instrumentelor de comunicare și raportare financiară.

În condițiile de incertitudine create de actuala criză generată de pandemie, rolul comunicării financiare devine fundamental în conturarea unei imagini rezonabile a poziției și performanțelor financiare ale companiilor listate. În consecință, în cadrul acestui articol ridicăm problema oportunității unor entități de a transmite semnale

false privind sustenabilitatea modelului lor de afaceri, concretizate în comunicările și raportările financiare transmise actorilor care activează pe piețele de capital. În aceste circumstanțe, rapoartele anuale publicate devin veritabile instrumente de comunicare financiară. Totuși, calitatea rapoartelor anuale trebuie analizată cu atenție în contextul efectelor implicite generate de politicile discreționare de raportare financiară menite să cosmetizeze poziția și performanțele financiare ale companiilor.



Cuvinte-cheie desprinse din literatura de specialitate privind premisele și consecințele pandemiei de COVID-19 asupra raportării financiare

Sursa: Proiecția autorilor.

În figura de mai sus, cu ajutorul platformei VOSviewer, am realizat o reprezentare grafică a principalelor aspecte abordate în literatura de specialitate până în acest moment în ce privește premisele și consecințele pandemiei actuale la nivelul deciziei de exploatare, al deciziei de investiții și al celei de finanțare a companiilor. Cuvintele-cheie incluse în articolele analizate scot în evidență un interes sporit al cercetătorilor pentru managementul riscului, sustenabilitatea modelelor de afaceri, percepțiile conturate de investitori și stakeholderi privind continuitatea și viabilitatea modelelor de afaceri, volatilitatea mediului economic etc.

➔ Literatura de specialitate

După cum semnală Dumitrescu (2014), contabilitatea de tip *big bath* (*big bath accounting*) reprezintă o modalitate practică utilizată de manageri pentru a-și curăța situațiile financiare de elementele de bilanț care sunt scontate a aduce pierderi viitoare companiei. Având în vedere efectele nefaste ale pandemiei de COVID-19, care au condus inclusiv la o criză economică de moment, managerii se așteptau să înregistreze rezultate financiare negative. În consecință, aceștia găsesc oportunitate cosmetizarea situațiilor financiare, prin scoaterea din evidență a unor elemente de activ sau a unor elemente de angajament privind datoriile înregistrate în prealabil.

Această tehnică de *big bath accounting* este consacrată în literatura de specialitate. În cadrul unui studiu întreprins în rândul specialiștilor, realizat de Mulford & Comiskey (2002), autorii relevă faptul că strategia de

big bath accounting reprezintă a doua opțiune pentru manageri în cadrul unei liste de tehnici de management al câștigurilor. Pe de altă parte, Jones (2011) stabilește că această metodă este mai puțin întâlnită în rândul tehnicilor utilizate frecvent în cazul marilor scandaluri de fraudare a situațiilor financiare, managerii preferând tehnicile de capitalizare a cheltuielilor sau raportarea de provizioane contabile.

Indiferent de tehnicile de contabilitate creativă implicate în procesul de raportare financiară, în România se dovedește că există o discrepanță între percepția profesioniștilor și cea a studenților care au beneficiat de cursuri în aria contabilității creative și a raportării financiare (Cernușca *et al.*, 2016). Aceste observații nu fac decât să susțină necesitatea promovării și reglementării unui cadru cultural propice la nivelul profesiei contabile care să asigure un comportament al profesioniștilor în linie cu cerințele minime de etică profesională (Hope & Wang, 2018). În acest fel, experiența și competența profesioniștilor, reprezentând elemente adiționale față de cunoștințele teoretice ale studenților, trebuie să se subscrie Codului etic al profesioniștilor contabili.

Granița care delimitează practicile de contabilitate creativă este extrem de sensibilă. În literatura de specialitate se ridică problema diferențierii elementelor de contabilitate creativă de cele de fraudă, un element-cheie fiind conformitatea practicii contabile cu standardele profesionale de etică și politicile interne de conformitate. Alegerea discreționară a politicilor de raportare financiară poate fi cauzată de un cadru legislativ care nu definește suficient o anumită speță. Pe de altă parte, raționamentul profesional câștigă teren în proiectarea și implementarea politicilor de raportare financiară ale companiilor. De aceea, atâta timp cât tehnicile de contabilitate creativă sunt utilizate pentru a reflecta o imagine fidelă a situației financiare a entităților, acestea pot fi considerate necesare.

Arens *et al.* (2012) atrăgeau atenția că în cadrul triunghiului fraudei presiunea este elementul central în justificarea unor practici de raportare financiară frauduloasă. Atât Mulford & Comiskey (2002), cât și Jones (2011) semnalau faptul că managerii procedează, de regulă, la tehnica de *big bath accounting* fie în cazul achizițiilor de companii, cum este situația deprecierei fondului comercial, fie în cazul în care directorul executiv se schimbă, noul manager dorind să pornească de la un moment zero, asigurându-și premisele prielnice pentru performanțe viitoare pozitive. Ambele situații plasează managerii în centrul atenției. Cu toate acestea, se dovedește că abilitățile manageriale ale managerilor executivi sunt esențiale în angajarea în asemenea tranzacții, întrucât managerii cu performanțe mai slabe sunt cei care preferă o astfel de cale (Pierk, 2020).

Totuși, după cum remarcă și Fedyk & Khimich (2018), există o tendință în rândul entităților de a proceda la tehnici de *big bath accounting* în momentul în care realizează că acestea pot fi justificate pe fondul unei practici similare comune în cadrul unui *cluster* de firme similare. Astfel, efectul de turmă îndeamnă aceste companii să procedeze la cosmetizarea situațiilor financiare, fie prin raportarea unui nivel de *negative discretionary accruals* peste așteptări, fie prin ajustarea elementelor de activ prin diferite variante de derecunoaștere (*write-offs*), prin care se dorește raportarea în avans a unor pierderi viitoare scontate privind aceste active, cum este cazul deprecierei activelor generate de schimbarea ipotezelor utilizate în evaluarea contabilă.

Pandemia de COVID-19 generează presiune asupra managerilor, întrucât veniturile sunt profund afectate, iar costurile fixe se traduc în cel mai fericit caz prin rate extrem de reduse de rentabilitate economică. Aceste premise reflectă condiții favorabile angajării managerilor în utilizarea a diferite tehnici de contabilitate, printre care se numără și cosmetizarea situațiilor financiare prin metoda *big bath accounting*. În acest sens amintim studiul lui Fiechter & Meyer (2010), care subliniau că băncile cu performanțe mai slabe se angajaseră în cosmetizarea situațiilor financiare aferente perioadei recente crize economice prin apel la tehnici de *big bath accounting*. Mai mult, Ozili & Arun (2020) atrag atenția asupra faptului că există firme care beneficiază de subvenții și care optează pentru cosmetizarea situațiilor financiare prin apel la tehnica de *big bath accounting* tocmai pentru a amâna efectul acestor granturi acordate la nivelul performanțelor financiare ale exercițiilor viitoare.

Există studii care atestă că alegerea politicilor de raportare financiară este de regulă justificată prin referire la cadrul conceptual de raportare financiară, mai ales în cazul politicilor privind evaluarea contabilă a elementelor situațiilor financiare (Nobes & Stadler, 2015). Cu toate acestea, autorii atrag atenția asupra faptului că politicile

contabile de evaluare sunt cel mai des justificate în cadrul situațiilor financiare. Motivul este că aceste politici implică un grad mai sporit de subiectivism, mai ales în cazul în care evaluarea unor elemente ale situațiilor financiare este realizată prin apel la modelele de tip *mark-to-model*, care presupun estimări contabile interne, raportare insuficientă la informații externe extrase de pe piețele de capital sau alte surse alternative de comunicare financiară. Efectul unor asemenea opțiuni contabile discreționare este relevat și de studiul lui Cheng *et al.* (2019), care atestă că dezastrele naturale reprezintă un punct de referință prielnic pentru manageri în dorința lor de a-și îndeplini indicatorii de performanță în perioada viitoare, tocmai pe fondul angajării în manipularea situațiilor financiare prin utilizarea tehnicilor specifice de *big bath accounting*.

Totuși, există studii care confirmă diferite tipare de comunicare utilizate de manageri în raportarea rezultatelor economice, inclusiv în condiții de criză. În aceste circumstanțe, nu mai este suficientă evaluarea informației contabile din perspectiva caracteristicilor fundamentale prevăzute de cadrul conceptual de raportare financiară, ci este nevoie și de aprecierea discursului adoptat de manageri, mai ales în secțiunea notelor la situațiile financiare de sinteză. Studiul lui Hope & Wang (2018) relevă faptul că managerii își schimbă opțiunea pentru un grad de transparență financiară sporit din momentul în care se angajează în tehnici de *big bath accounting*. În aceste condiții, ei preferă utilizarea unui limbaj extrem de pozitiv, care urmărește conturarea unui discurs generalizat, evitând diseminarea în cadrul situațiilor financiare a unor aspecte factuale, bazate pe informații fiabile și relevante.

În condițiile pandemiei de COVID-19, atât firmele Big4, cât și organisme de reglementare precum IASB sau ESMA la nivel european au subliniat importanța unei transparențe financiare coerente, concise și clare privind:

- ipotezele utilizate în raportarea financiară și schimbările care au survenit în urma declanșării pandemiei;
- impactul generat de aceste schimbări la nivelul estimărilor contabile;
- raționamentul profesional utilizat în pregătirea situațiilor financiare;
- analiza de senzitivitate asupra estimărilor contabile, condiționate de ipotezele folosite în raportarea financiară, prin care se oferă utilizatorilor informației contabile implicațiile managementului riscurilor și eficacității sistemelor de control intern asupra poziției și a performanțelor financiare raportate.

➔ Rezultate și discuții

Asemenea dezastrelor naturale, pandemia de COVID-19 are efecte asupra activității economice a companiilor. Incertitudinea mediului economic nu permite profesioniștilor să realizeze estimări contabile fiabile. Efectele nefaste ale pandemiei se resimt și la nivelul practicilor de raportare financiară. Acestea reprezintă premise solide pentru manageri să se angajeze în efectuarea de tehnici de *big bath accounting*, tocmai pentru că rezultatele negative sunt preconizate. Deteriorarea mai accentuată a performanțelor financiare curente este de preferat având în vedere că impactul unor rezultate negative ulterioare crizei poate genera efecte economice mai importante.

■ O imagine a universului strategiilor de *big bath accounting*

În Tabelul 1 amintim câteva astfel de operațiuni contabile, menite să recunoască cheltuieli în avans și să amâne venituri, tocmai pentru a reduce rezultatul contabil al exercițiului curent și a crea premisele unui rezultat contabil maximizat aferent perioadei imediat următoare.

Tabelul 1. Exemple de operațiuni de tip *big bath accounting*

Operațiuni contabile	Standard
✓ Reduceri excesive (<i>write-down</i>) ale stocurilor, de principiu la nivelul valorii realizabile nete, pe fondul unei scăderi a prețurilor pieței pe termen scurt	IAS 2
✓ Derecunoașterea (<i>write-off</i>) excesivă a stocurilor nevandabile (<i>obsolescence</i>), în condițiile unei incertitudini sporite la nivelul pieței, care nu permite managerilor să estimeze în mod rezonabil gradul de valorificare	IAS 2

Operațiuni contabile	Standard
✓ Anularea (<i>write-off</i>) ponderii semnificative a creanțelor comerciale incerte, tocmai pentru a elimina din bilanț creanțele cu probabilitate redusă de colectare în viitor	IFRS 9
✓ Supraevaluarea provizioanelor de restructurare	IAS 37
✓ Accelerarea deprecierei imobilizărilor financiare, echipamentelor de producție, clădirilor, goodwillului, stocurilor etc., menite să suplimenteze semnificativ cheltuielile cu deprecierea	IAS 36
✓ Vânzarea imobilizărilor corporale care înregistrează cheltuieli suplimentare cu amortizarea	IAS 16
✓ Accelerarea amortizării imobilizărilor corporale prin modificarea duratei de viață (<i>useful life</i>) sau a valorii reziduale (<i>residual value</i>) a acestora	IAS 16
✓ Recunoașterea cheltuielilor excepționale și extraordinare de tip <i>one-time event</i>	IAS 1 IAS 10
✓ Recunoașterea contractelor oneroase, în condițiile modificării parametrilor economici inițiali agreeți prin contract cu clienții	IAS 37
✓ Reclasificarea activelor și datoriiilor contingente, având în vedere noile condiții economice generate de pandemia de COVID-19	IAS 37
✓ Prezentarea pierderilor care decurg din restructurarea creditelor bancare din cauza neîndeplinirii condițiilor contractuale privind indicatorii de performanță agreeți în prealabil (<i>debt covenants</i>)	IFRS 7

Sursa: Proiecția autorilor.

Operațiunile de *big bath accounting* au ca obiectiv final manipularea indicatorilor de rentabilitate a acțiunilor emise de o entitate economică (Stolowy & Breton, 2004). Aceste operațiuni se traduc în ajustări artificiale ale situațiilor financiare, fără a avea ca suport tranzacții economice reale. Totodată, Scott (2007) atrăgea atenția asupra faptului că tehnicile contabilității de tip *big bath* se pretează la situații excepționale, cum este cazul unor crize precum cea generată de pandemia de COVID-19. Pe de altă parte, tehnica de nivelare a câștigurilor trebuie utilizată în mod constant, de la un an la altul, pentru ca managerii să transmită semnale investitorilor privind o evoluție constantă a câștigurilor și să contureze premisele unei dezvoltări sustenabile a companiilor pe care le conduc. Totuși, strategia de nivelare a câștigurilor contabile (*income smoothing*) este într-o relație de substituție cu cea de *big bath accounting*. În cazul în care managerii dețin informații favorabile unor performanțe viitoare pozitive, este potrivită utilizarea strategiei de nivelare a câștigurilor.

Cu toate acestea, tehnica de *big bath accounting* are limitele sale. O astfel de limită este dată de constrângerile impuse de instituțiile de credit firmelor care au contractat în trecut un împrumut ale cărui condiții de acordare prevedeau și o limitare a unei serii de indicatori economici esențiali în decizia de finanțare (Armstrong *et al.*, 2010; Christensen & Nikolaev, 2012). O altă limitare o reprezintă stimulentele fiscale de care companiile pot beneficia, având în vedere că baza fiscală este redusă semnificativ ori că societățile raportează un rezultat negativ neimpozabil.

În continuare vom ilustra efectele unei operațiuni care se încadrează într-o strategie de *big bath accounting* adoptată de manageri pentru a spori câștigurile viitoare și pentru a ameliora indicatorii economici de care depinde costul de finanțare pe care o companie îl poate obține.

■ Implicațiile strategiei de *big bath accounting* asupra rezultatului contabil

Studiu de caz

O companie listată la bursă procedează la înregistrarea unei deprecieri de valoare (*write-down*) a creanțelor, având în vedere că, odată cu declanșarea pandemiei de COVID-19, probabilitatea de necolectare în viitorul apropiat se estimează că se dublează, ținând cont că managerii apreciază că o asemenea strategie nu presupune costuri adiționale pentru societate față de cele deja cunoscute generate de efectele negative ale pandemiei.

La determinarea provizioanelor aferente creanțelor interne s-a luat în calcul următoarea distribuție de probabilități estimate de colectare a creanțelor, în funcție de grupa de vechime, stabilită pe baza unor analize efectuate conform datelor aferente exercițiului financiar 2018.

Tabelul 2. Distribuția creanțelor comerciale aferente anului 2018

Întârziere la plată (zile)	1-30	31-60	61-120	121-270	> 270
Pondere (%)	85,00	64,75	36,90	24,00	15,65

Se neglijează efectul factorului timp, luând în considerare vechimea creanțelor comerciale raportate la nivelul situației poziției financiare. Totodată, compania nu acordă nicio reducere comercială sau financiară clienților.

Soldul creanțelor comerciale raportate la nivelul anului 2019 este de 2.435.000 lei. Acestea sunt clasificate în funcție de vechimea de la data scadenței facturii și sunt prezentate în tabelul următor:

Tabelul 3. Distribuția creanțelor comerciale aferente anului 2019

Întârziere la plată (zile)	Fără întârziere	1-30	31-60	61-90	91-120	> 120
Pondere (%)	45,75	19,95	14,62	10,88	5,03	3,77

Nivelul provizioanelor constituite privind deprecierea creanțelor comerciale în anul 2018 este de 100.000 lei. Cifra de afaceri aferentă exercițiului financiar 2019 este de 30.000.000 lei. Cheltuielile aferente cifrei de afaceri corespunzătoare exercițiului financiar 2019 însumează 28.000.000 lei.

Compania este afectată de restricțiile impuse de autoritatea publică pentru stoparea efectelor pandemiei generate de virusul SARS-CoV-2. În aceste condiții, la finele anului 2019, managementul reconsideră informațiile privind estimarea ratei de colectare a creanțelor comerciale. În acest sens, managementul decide o dimensionare a provizioanelor privind ajustările pentru deprecierea creanțelor comerciale luând în considerare următoarele scenarii:

Tabelul 4. Ajustări adiționale necesare în baza scenariilor macroeconomice analizate

Scenariu	- % -		
	Pesimist	Realist	Optimist
Ajustare adițională	100	50	25
Șansă de apariție	50	35	15

Valoarea provizionului reflectă, conform politicilor contabile ale companiei, valoarea așteptată a pierderilor din creanțe comerciale, luând în considerare scenariile menționate.

Analiza realizată dorește să scoată în evidență efectele tehnicii de *big bath accounting*, de cosmetizare a situațiilor financiare, comparativ cu:

- strategia de *window dressing*;

- strategia de *real transaction*, prin asigurarea creanțelor comerciale, pentru care compania plătește o primă de asigurare de 300.000 lei, contract semnat la începutul pandemiei, fără a avea informații complete privind evoluția riscului de insolvabilitate a clienților acesteia.

Stolowy & Breton (2004) realizau o clasificare a strategiilor de manipulare a situațiilor financiare, delimitând tehnicile de contabilitate creativă (*accrual-based earnings management techniques*) de cele care presupun efectuarea unor tranzacții economice cu scop țintit de cosmetizare a situațiilor financiare (*real activities manipulation techniques*). Dacă prima categorie de tehnici presupune elemente de interpretare diferită a prevederilor standardelor contabile și opțiunea pentru conturarea unor strategii contabile discreționare, angajarea entităților economice în diferite scheme de tranzacții economice cu scopul cosmetizării câștigurilor contabile necesită o modificare a structurii bilanțiere.

Pe de altă parte, Zang (2012) sublinia faptul că managementul alege tehnicile de manipulare a situațiilor financiare în funcție de beneficiul generat pentru companie, alternând între cele două tipuri de strategii contabile în funcție de premisele economice în care societatea operează într-o perioadă dată.

Managementul creditului comercial reprezintă de asemenea o pârghie importantă la dispoziția managementului entităților, în special în cazul celor care operează în sectoare de activitate ce presupun o pondere ridicată a creanțelor comerciale în structura activelor curente, cum ar fi companiile industriale cu un ciclu al lanțului de aprovizionare-livrare mai lung. În contextul declanșării pandemiei de COVID-19, aceste societăți au înregistrat, pe de o parte, o reducere a creanțelor comerciale pe fondul unei scăderi substanțiale a cifrei de afaceri determinate de perioada de *lockdown* sau de diminuarea drastică a comenzilor. Pe de altă parte, creanțele comerciale deja recunoscute în situația poziției financiare sunt reconsiderate din perspectiva probabilității de încasare, având în vedere că imaginea actuală a mediului economic relevă un grad sporit de incertitudine, un număr crescut de companii care își declară falimentul și, respectiv, un trend accentuat de reducere a cererii pe piața concurențială a produselor comercializate.

Strategia contabilă aleasă de management pentru a manipula situațiile financiare depinde de contextul economic în care operează compania. Decizia managerilor privind strategiile contabile este diferită în condiții de criză față de cea aferentă unei perioade de evoluție constantă a entității. Totodată, managerii vor adopta strategii contabile distincte în cazul unei emisiuni publice de acțiuni. Astfel, în cazul:

- unei evoluții constante a companiei, managerii folosesc tehnici de *income smoothing*, cu scopul transmiterii unor semnale pozitive privind situația financiară bună a acesteia și perspectivele de creștere sustenabilă;
- unei oferte publice de emisiune de acțiuni, managerii au tendința de a îmbunătăți performanțele financiare curente ale companiei, motiv pentru care aceștia preferă utilizarea unor tehnici de manipulare a situațiilor financiare de tipul *window dressing*;
- schimbării echipei de management sau al unor perioade de criză economică, neimputabilă echipei manageriale, tendința este aceea de adoptare a unei strategii de tip *big bath accounting*.

Fiecare dintre aceste strategii poate fi transpusă în realitate, fie prin utilizarea unor tehnici de contabilitate creativă, fie prin derularea unor tranzacții economice care conduc la cosmetizarea situațiilor financiare. În vremuri de criză economică, inclusiv cea determinată de pandemia de COVID-19, la nivelul mediului economic, aceste tehnici revin în prim-planul analizei caracterului discreționar al politicilor și strategiilor contabile, inclusiv în ce privește contabilizarea creanțelor comerciale.

Nobes & Stadler (2015) atrăgeau atenția asupra efectelor determinate de inconsistența standardelor contabile, tradusă prin existența tratamentelor contabile alternative, definirea insuficientă a cadrului conceptual și, mai cu seamă, utilizarea estimărilor contabile bazate pe un raționament profesional puternic condiționat de profilul profesionistului.

Aceste efecte se regăsesc și la nivelul politicilor contabile privind creanțele comerciale. Având în vedere consecințele crizei determinate de pandemie, probabilitatea de încasare a creanțelor comerciale trebuie re-considerată. Mărimea ajustărilor pentru deprecierea creanțelor comerciale depinde de un cumul de factori, al căror efect este integrat prin utilizarea modelului pierderilor din creditare preconizate (*expected credit losses*) definit de IFRS 9 *Instrumente financiare*. Un element fundamental al acestui model, în condițiile actualei crize generate de pandemia de COVID-19, este reprezentat de factorul macroeconomic și efectul său asupra gradului de depreciere a creanțelor comerciale.

Conform IFRS 9, în scopul reflectării unei imagini fidele a poziției financiare a companiei, valoarea probabilă încasată a unei creanțe comerciale trebuie raportată. În acest sens, în situația poziției financiare, creanțele comerciale sunt prezentate la valoarea netă, care se determină ca diferență între valoarea nominală (brută) a creanței și ajustarea de valoare a acesteia. Ajustarea de valoare se înregistrează drept cheltuială aferentă exercițiului în care se estimează că pentru acea creanță nu există certitudinea încasării integrale a valorii recunoscute inițial în situațiile financiare. Având în vedere că valoarea creanțelor comerciale analizate nu conține o componentă financiară semnificativă, valoarea inițială recunoscută în situația poziției financiare este valoarea facturată a produselor livrate sau a serviciilor prestate, conform pct. 5.1.3 din standardul amintit.

Pct. 5.5.15-5.5.20 din același standard prevăd în cazul creanțelor comerciale o abordare simplificată a procedurii de contabilizare a deprecierei lor. Această abordare presupune evaluarea pierderilor așteptate din credite comerciale pentru întreaga perioadă în care creanțele respective sunt recunoscute în situația poziției financiare (*lifetime expected credit losses*). Modelul specifică două elemente definitorii, respectiv un istoric al încasării creanțelor și elemente previzionale (*forward-looking information*) deopotrivă. În cazul creanțelor comerciale, IFRS 9 nu prevede cerințe de contabilizare a unei componente financiare. Totodată, standardul recomandă realizarea unei analize a scenariilor privind probabilitățile de recuperare a creanțelor comerciale.

Cu toate acestea, standardul nu oferă informații cu privire la modalitatea în care ar trebui calculată probabilitatea nerecuperării creanțelor comerciale (*default rate*). O definiție a unei matrici previzionale (*provision matrix*) este prevăzută la pct. BC5.225. Totuși, standardul conține doar observații cu caracter general, fără a face referire la o perioadă minimă de analiză, cerințe minime privind realizarea și raportarea modului de grupare a creanțelor în funcție de diferite caracteristici ale riscurilor aferente etc. Nu în ultimul rând, organismul de normalizare contabilă nu oferă recomandări cu privire la modul în care informațiile previzionale privind modelul de afaceri al companiei sau elementele de natură macroeconomică sunt integrate în modelul de estimare a ajustărilor pentru deprecierea creanțelor comerciale.

Astfel că fiecare companie are libertatea de a-și stabili propria politică contabilă privind deprecierea creanțelor comerciale. Însă la nivelul practicii contabile s-au conturat deja câteva elemente comun agreeate care stau la baza modelului de determinare a valorii ajustărilor pentru deprecierea creanțelor comerciale. De regulă, entitățile procedează la analiza istoricului recuperării creanțelor comerciale pe un an, tocmai pentru a reflecta condițiile recente ale contextului economic. Totodată, creanțele comerciale sunt de regulă grupate în funcție de vechimea lor. Totuși, există modele de afaceri care presupun gruparea acestora după zona geografică a operațiunilor sau după sectorul de activitate de care aparține un segment de operațiuni.

Modelul de evaluare a ajutorilor pentru deprecierea creanțelor comerciale descris de IFRS 9 este în fond unul probabilistic, bazat pe valoarea preconizată a valorii încasate a creanțelor comerciale. Construcția acestui model presupune parcurgerea a cinci pași, respectiv:

- determinarea modului de clasificare a creanțelor comerciale care să prevadă gruparea celor care au caracteristici similare ale riscului de credit comercial, fie că este vorba despre diferențe la nivel regional (la nivelul cadrului legal dintre țări sau regiuni autonome), diferențe la nivel sectorial (date de specificul sectorului de

activitate) sau în ce privește modelul de afaceri (date de riscurile care derivă din modelul de afaceri, estimate prin analiza de bonitate a companiilor) etc.;

- stabilirea perioadei istorice de analiză a ratelor de colectare a creanțelor comerciale;
- calcularea ratelor istorice de necolectare a creanțelor comerciale (*historical loss rate*) pentru fiecare grupă de creanțe;
 - integrarea în rata de necolectare a informațiilor previzionale de natură macroeconomică sau a informațiilor care descriu riscuri identificate la nivelul unui model de afaceri ori al unei companii, obținând o rată ajustată corespunzătoare fiecărei grupe de creanțe comerciale, care reflectă probabilitatea de neîncasare;
 - stabilirea pierderii previzionate din deprecierea creanțelor comerciale.

Pe baza istoricului de necolectare a creanțelor comerciale prezentat anterior, stabilim probabilitatea ajustată de necolectare a acestora, potrivit istoricului de încasare a creanțelor aferent anului 2018, conform Tabelului 5. Observăm că inclusiv facturile emise în perioada curentă sunt expuse unui risc de necolectare de aproximativ 0,76%.

Tabelul 5. Calculul probabilității de neîncasare

- % -

Perioada de întârziere la plată (zile)	1-30	31-60	61-90	91-120	> 120	Anulare	Probabilitate de neîncasare
Fără întârziere	85,00	64,75	36,90	24,00	15,65	100	0,76
1-30		64,75	36,90	24,00	15,65	100	0,90
31-60			36,90	24,00	15,65	100	1,39
61-90				24,00	15,65	100	3,76
91-120					15,65	100	15,65
> 120						100	100,00

Pe baza probabilității de neîncasare determinate în Tabelul 5 obținem valoarea nivelului de depreciere a creanțelor comerciale raportate aferente exercițiului financiar 2019.

Tabelul 6. Calculul deprecierei creanțelor comerciale

Vechimea creanțelor (zile)	Pondere (%)	Valoarea creanțelor comerciale (lei)	Probabilitate de neîncasare (%)	Provizion pentru creanțe (lei)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) x (4)
Fără întârziere	45,75	1.114.000	0,76	8.466
1-30	19,95	485.700	0,90	4.371
31-60	14,62	356.000	1,39	4.948
61-90	10,88	265.005	3,76	9.964
91-120	5,03	122.445	15,65	19.163
> 120	3,77	91.850	100,00	91.850

Astfel, conform datelor din Tabelul 6, la un nivel de 2.435.000 lei al creanțelor comerciale aferente exercițiului 2019, am determinat o valoare a deprecierei de 138.762 lei. Aceasta este înregistrată în contul de rezultate

aferent exercițiului 2019, deducând din ea soldul inițial al provizionului deja constituit pentru creanțele comerciale din 2018, în sumă de 100.000 lei.

$$38.762 \text{ lei} \quad 6814 \quad = \quad 491 \quad 38.762 \text{ lei}$$

„Cheltuieli de exploatare privind ajustările pentru deprecierea activelor curente” „Ajustări pentru deprecierea creanțelor – clienți”

În continuare prezentăm calculele aferente scenariilor analizate în condițiile declanșării pandemiei de COVID-19, reflectate în Tabelul 4. Astfel că, pe baza datelor la nivel macroeconomic, compania are informații care solicită o sporire a probabilității de neîncasare a creanțelor comerciale cu ratele menționate în Tabelul 4.

În final obținem valoarea așteptată, determinată de media ponderată a valorii probabile neîncasate a fiecărei grupe de creanțe comerciale analizate.

Tabelul 7. Analiza de senzitivitate a ajustărilor pentru deprecierea creanțelor comerciale

Vechimea creanțelor comerciale (zile)	Probabilitatea de neîncasare ajustată (%)	Valoarea creanțelor comerciale (lei)	Valoarea deprecierei creanțelor comerciale (lei)	Scenariul analizat
Fără întârziere	1,52	1.114.000	16.933	Pesimist
1-30	1,80	485.700	8.743	
31-60	2,78	356.000	9.897	
61-90	7,52	265.005	19.928	
91-120	31,30	122.445	38.325	
> 120	200,00	91.850	183.700	
Fără întârziere	1,14	1.114.000	12.700	Realist
1-30	1,35	485.700	6.557	
31-60	2,08	356.000	7.405	
61-90	5,64	265.005	14.946	
91-120	23,48	122.445	28.750	
> 120	150,00	91.850	137.775	
Fără întârziere	0,95	1.114.000	10.583	Optimist
1-30	1,12	485.700	5.440	
31-60	1,73	356.000	6.159	
61-90	4,70	265.005	12.455	
91-120	19,56	122.445	23.950	
> 120	125,00	91.850	114.813	

În acest caz, observăm că nivelul deprecierei creanțelor comerciale crește semnificativ, de la 138.762 lei la 237.620 lei (277.526 lei x 50% + 208.133 lei x 35% + 173.400 lei x 15%).

Astfel, în contul de rezultate se va vărsa o cheltuială cu deprecierea creanțelor comerciale mai mare, respectiv în sumă de 98.858 lei. Quantumul acestei cheltuieli este cu 60.096 lei (98.858 lei – 38.762 lei) mai mare în cazul scenariilor analizate pentru evaluarea impactului COVID-19 asupra valorii nete a creanțelor comerciale înscrise în bilanț.

Tabelul 8. Analiza de senzitivitate a ajustării pentru deprecierea creanțelor comerciale

- lei -

Scenariu	Pesimist	Realist	Optimist
Deprecierea creanțelor comerciale	277.526	208.133	173.400

În Tabelul 8 observăm efectul politicii contabile privind deprecierea creanțelor comerciale. În acest fel, companiile au opțiunea de a deteriora rezultatul curent, pe fondul înregistrării unor cheltuieli cu deprecierea creanțelor comerciale supraestimate. Această supraestimare provine din cel puțin trei surse, respectiv:

- efectul de compensare generat de gruparea creanțelor, care poate conduce, în funcție de criteriul de clasificare, la asocierea unor creanțe de valoare mare și risc scăzut cu creanțe de valoare mică și risc sporit. De aceea subliniem că gruparea creanțelor comerciale este esențială în acest demers, iar raționamentul profesional utilizat trebuie descris cât mai clar, concis și coerent;
- perioada de referință pentru analiza ratei istorice de pierderi din necolectarea creanțelor comerciale nu reflectă tot timpul condițiile economice similare cu cele corespunzătoare exercițiului financiar curent, astfel că, în perioade de criză, cum este cazul celei actuale, istoricul ratelor de colectare a creanțelor nu reflectă în mod rezonabil tiparul ratei de colectare a creanțelor aferente exercițiului curent;
- ajustarea ratei istorice de pierderi din necolectarea creanțelor comerciale nu este de cele mai multe ori bine documentată în notele la situațiile financiare, motiv pentru care considerăm că managerii au tendința de a supraestima efectele factorului macroeconomic în cadrul modelului ECL (*expected credit loss*).

Tabelul 9. Efectul ajustării pentru deprecierea creanțelor la nivelul bilanțului

- lei -

	Fără efectul COVID-19	Cu efectul COVID-19	Δ
Creanțe comerciale – valoare brută	2.435.000	2.435.000	-
Ajustări pentru deprecierea creanțelor – clienți	138.762	237.620	137.620
Creanțe comerciale – valoare netă	2.296.238	2.197.380	-137.620

Analizând comparativ strategiile contabile posibile, managerii pot opta pentru varianta mediei ponderate a pierderilor așteptate din deprecierea creanțelor comerciale, ajungând la un sold al provizionului privind ajustările pentru deprecierea creanțelor comerciale de 237.620 lei. Cu toate acestea, managerii pot opta și pentru varianta scenariului pesimist, având în vedere paleta largă de informații care pot fi folosite pentru a documenta creșterea riscului creditului comercial acordat, conform pct. B5.5.17 din IFRS 9. În aceste condiții, în cadrul contului de rezultate s-ar vărsa o cheltuială cu ajustările pentru deprecierea creanțelor comerciale de 177.526 lei (277.526 lei – 100.000 lei), reprezentând suma maximă calculată pentru o astfel de ajustare, preferată de manageri în cazul unei strategii de *big bath accounting*.

Această paletă de informații include modificări atât ale parametrilor macroeconomici, cât și ale riscului de credit aferent fiecărui model de afaceri. Totuși, în general, standardele contabile nu stabilesc niveluri procentuale sau absolute de semnificație (*thresholds*) care să ajute preparatorii conturilor anuale în aprecierea materialității informației și a efectelor sale asupra nivelului de depreciere a creanțelor comerciale.

În cazul în care compania dorește o ameliorare a rezultatului curent, se va opta pentru scenariul optimist, care presupune un efect negativ asupra rezultatului curent de doar 73.400 lei (173.400 lei – 100.000 lei), comparativ cu scenariul pesimist, care prevede pierderi din deprecierea creanțelor de 177.526 lei.

Principalul factor subiectiv utilizat la determinarea ajustărilor pentru deprecierea creanțelor comerciale în exemplul nostru este componenta previzională a modelului, care reflectă efectele nefaste ale crizei generate de COVID-19. Aceste ajustări ale ratei istorice de colectare a creanțelor comerciale pot fi justificate prin raportare la evoluția contextului economic sau la evoluția modelului de afaceri al companiei. Cu toate acestea, complexitatea modelului oferă managerilor posibilitatea de cosmetizare a situațiilor financiare prin supraestimarea deteriorării gradului de colectare a creanțelor comerciale.

Dacă estimarea efectului contextului macroeconomic are la bază estimări emise de agenții de rating credibile, aprecierile managementului privind bonitatea individuală a clienților suscită discuții. În cazul în care entitățile apelează în acest sens la servicii externalizate de determinare a ajustărilor pentru deprecierea creanțelor comerciale, o asemenea decizie este fundamentată rezonabil. Companiile specializate în analiza deprecierei creanțelor comerciale utilizează modele avansate de scoring al clienților entității care a contractat aceste servicii, modele ce iau în considerare atât factori macroeconomici, cât și elemente care descriu gradul de solvabilitate și riscul de faliment ale clienților (Altman & Hotchkiss, 2006).

Ceea ce ridică semne de întrebare este situația în care preparatorii conturilor anuale realizează estimări proprii, fără a face referire la modele deja consacrate de analiză a bonității clienților lor. Însă o asemenea abordare implică costuri ridicate de raportare financiară. O soluție alternativă ar fi analiza bonității portofoliilor de clienți în funcție de criteriul de clasificare ales în cadrul modelului ECL. Atâta timp cât managerii asigură un grad sporit de transparență financiară, oferind informații relevante privind raționamentul contabil utilizat și sursele de informații diseminate, se poate realiza o analiză a acurateții estimărilor contabile privind ajutărilor pentru deprecierea creanțelor comerciale. În caz contrar, lipsa acestor informații sau prezentarea lor generală conduce la suspiciuni din partea utilizatorilor situațiilor financiare.

Totodată, companiile au libertatea de a decide politicile contabile privind deprecierea creanțelor comerciale, inclusiv nivelul maxim de întârziere în încasarea unei creanțe care permite menținerea acesteia în bilanț. Însă această libertate nu generează beneficii parțiale pentru companie care decurg din caracterul deductibil al cheltuielilor cu anularea creanțelor comerciale (*write-off*). Conform Legii nr. 227/2015 privind Codul fiscal, cu modificările și completările ulterioare, aceste cheltuieli sunt deductibile integral doar în condițiile în care:

- nu sunt încasate în termen de 270 de zile de la data scadenței;
- nu sunt garantate de altă persoană;
- sunt datorate de o persoană care nu este afiliată contribuabilului.

Tabelul 10. Efectul asigurării creanțelor comerciale asupra rezultatului contabil

- lei -

Elemente	Opțiuni privind constituirea unui provizion pentru depreciere – fără efectul COVID-19	Opțiuni privind asigurarea creanțelor	Opțiuni privind constituirea unui provizion pentru depreciere – cu efectul COVID-19	Opțiuni privind asigurarea creanțelor
Cifra de afaceri	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000
Cheltuieli aferente	28.000.000	28.000.000	28.000.000	28.000.000
Cheltuieli cu asigurarea	-	300.000	-	300.000
Cheltuieli cu ajustările pentru depreciere	138.762	-	237.620	-
Rezultatul din exploatare	1.861.238	1.700.000	1.762.380	1.700.000
Δ		-161.238		-62.380

Totuși, o perioadă de menținere a creanțelor comerciale mai mare de nouă luni ar putea comporta o componentă financiară semnificativă, ce presupune deducerea din valoarea acestora a veniturilor din dobânzi terminate de actualizarea plăților agreeate cu clientul inițial, conform pct. 5.1.3 din IFRS 9. Aceste venituri de natură financiară nu sunt supuse testului de depreciere a valorii creanței comerciale, fiind înregistrate ca venituri în avans potrivit IFRS 15 *Venituri din contractele cu clienții*.

Cu toate acestea, nu doar tehnicile de contabilitate creativă ar trebui identificate la întocmirea situațiilor financiare, ci și tranzacțiile economice care au ca scop cosmetizarea situațiilor financiare.

În Tabelul 10 am ilustrat efectul scenariului în care compania decide ca impactul pandemiei de COVID-19 asupra gradului de colectare a creanțelor comerciale să fie asigurat contra sumei de 300.000 lei. Conform pct. 2.1 din IFRS 9, în cazul creanțelor comerciale asigurate nu se pot constitui provizioane privind ajustarea pentru depreciere.

Observăm în scenariul asigurării creanțelor comerciale faptul că rezultatul din exploatare este mai mic, ceea ce conduce la obiectivul specific contabilității de tip *big bath*. Diferența care diminuează rezultatul din exploatare prin asigurarea unor creanțe comerciale este de 161.238 lei (138.762 lei – 300.000 lei) dacă nu se ține cont de ajustarea probabilității de neîncasare determinată de pandemie, în timp ce în cazul scenariului care ia în considerare efectul acesteia, diferența care diminuează rezultatul exploatării atinge valoarea de 62.380 lei (237.620 lei – 300.000 lei). Pe de altă parte, dacă se dorește o ameliorare a rezultatului contabil prin intermediul strategiilor de tip *window dressing*, acestea ar fi oportune atâta timp cât prima de asigurare ar fi mai mică decât cuantumul cheltuielii cu ajustarea pentru deprecierea creanțelor comerciale.

De reținut este faptul că managerii pot opta și pentru o combinație a acestor tipuri de strategii contabile, păstrând obiectivul de diminuare pe termen scurt a rezultatului curent al exercițiului. De exemplu, compania poate stabili un set mai complex de criterii de clasificare a creanțelor comerciale care poate conduce la decizia managerilor de a opta pentru asigurarea unor grupe de creanțe, în timp ce alte grupe sunt supuse testului de depreciere, în funcție de măsura în care o asemenea strategie combinată conduce la un impact negativ cât mai mare asupra rezultatului exercițiului.

Această speță reprezintă doar o opțiune a managerilor de a cosmetiza situațiile financiare pe fondul efectelor negative generate de pandemia actuală. Aceștia pot opta și pentru o combinație a mai multor tehnici de contabilitate creativă, atâta timp cât costurile implicate de semnalele negative la nivelul piețelor de capital nu depășesc beneficiile unei asemenea strategii contabile. În fond, conform teoriei prospectării (*prospect theory*), un semnal negativ are efecte de o amplitudine mai mare și apare mai repede decât unul pozitiv (Pompian, 2012). În aceste condiții, dacă rezultatele scontate sunt negative din cauza constrângerilor în procesele companiei determinate de pandemia de COVID-19, managerii au interesul de a prezenta rezultatele negative o singură dată. În plus, este de notorietate teoria atribuirii (*self-bias theory*), conform căreia managerii au tendința de a justifica rezultatele negative pe cât posibil pe fondul efectelor mediului economic, comparativ cu situația unor rezultate pozitive, care sunt atribuite echipei de management (Jones, 2011).

Tocmai de aceea, auditorii, organele de monitorizare a conformității politicilor contabile cu reglementările contabile și fiscale în vigoare sau analiștii financiari trebuie să identifice în timp util asemenea situații, fie cu ajutorul unor modele statistice, fie prin analize de trend sau de *benchmark*.

Subliniem faptul că tehnicile de contabilitate creativă nu reprezintă neapărat elemente de fraudă în raportarea financiară, în măsura în care imaginea fidelă privind poziția și performanțele financiare ale companiei este reflectată în mod rezonabil în situațiile financiare de sinteză. De aceea, suspiciunile la adresa strategiilor și politicilor contabile pot fi evitate atâta timp cât entitatea dă dovadă de un nivel sporit de transparență financiară.

Bibliografie

1. Altman, E.I., Hotchkiss, E. (2006), *Corporate Financial Distress and Bankruptcy. Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt*, Wiley.
2. Arens, A.A., Elder, R.J., Beasley, M.S. (2012), *Auditing and Assurance Services. An Integrated Approach*, ediția a XIV-a, Pearson Learning Solutions.
3. Armstrong, C.S., Guay, W.R., Weber, J.P. (2010), *The Role of Information and Financial Reporting in Corporate Governance and Debt Contracting*, Journal of Accounting and Economics, vol. 50, nr. 2-3, pp. 179-234.
4. Cernușca, L., David, D., Nicolaescu, C., Gomoii, C.B. (2016), *Empirical Study on the Creative Accounting Phenomenon*, Studia Universitatis „Vasile Goldiș” Arad, Economic Series, vol. 26, nr. 2, pp. 63-87.
5. Cheng, Y., Park, J., Pierce, S., Zhang, T. (2019), *Big Bath Accounting Following Natural Disasters*, Working paper, SSRN Paper 3305478.
6. Christensen, H.B., Nikolaev, V.V. (2012), *Capital Versus Performance Covenants in Debt Contracts*, Journal of Accounting Research, vol. 50, nr. 1, pp. 75-116.
7. Dumitrescu, A.S. (2014), *Contabilitate creativă. De la idee la bani. Cu exemple practice*, Editura Economică, București.
8. Fedyk, T., Khimich, N.V. (2018), *Hidden in the Woodshed: Big Bath Herding*, Working paper, SSRN Paper 3224962.
9. Fiechter, P., Meyer, C. (2010), *Big Bath Accounting Using Fair Value Measurement Discretion During the Financial Crisis*, Working paper, American Accounting Association Annual Meeting.
10. Hope, O.-K., Wang, J. (2018), *Management Deception, Big-Bath Accounting, and Information Asymmetry: Evidence from Linguistic Analysis*, Accounting, Organizations and Society, vol. 70, pp. 33-51.
11. Jones, M. (2011), *Creative Accounting, Fraud and Internațional Accounting Scandals*, Wiley.
12. Kirschenheiter, M., Melumad, N.D. (2002), *Can “Big Bath” and Earnings Smoothing Co-exist as Equilibrium Financial Reporting Strategies?*, Journal of Accounting Research, vol. 40, nr. 3, pp. 761-796.
13. Lo, A.W. (2017), *Adaptive Markets. Financial Evolution at the Speed of Thought*, Princeton University Press.
14. Mulford, C.W., Comiskey, E.E. (2002), *The Financial Numbers Game. Detecting Creative Accounting Practices*, Wiley.
15. Nobes, C.W., Stadler, C. (2015), *The Qualitative Characteristics of Financial Information, and Managers’ Accounting Decisions: Evidence from IFRS Policy Changes*, Accounting and Business Research, vol. 45, nr. 5, pp. 572-601.
16. Ozili, P., Arun, T. (2020), *Spillover of COVID-19: Impact on the Global Economy*, Working paper, MPRA Paper 99317.
17. Pierk, J. (2020), *Big Baths and CEO Overconfidence*, Accounting and Business Research, <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00014788.2020.1783634>.
18. Pompian, M.M. (2012), *Behavioral Finance and Wealth Management. How to Build Optimal Portfolios that Account for Investor Biases*, ediția a II-a, Wiley.
19. Scott, W.R. (2007), *Financial Accounting Theory*, ediția a VII-a, Pearson Education.
20. Stolowy, H., Breton, G. (2004), *Accounts Manipulation: A Literature Review and Proposed Conceptual Framework*, Review of Accounting and Finance, vol. 3, nr. 1, pp. 5-92.
21. Zang, A.Y. (2012), *Evidence on the Trade-Off Between Real Activities Manipulation and Accrual-Based Earnings Management*, The Accounting Review, vol. 87, nr. 2, pp. 675-703.
22. www.ifrs.org