



**ACADEMIA DE STUDII
ECONOMICE DIN MOLDOVA**



**UNIVERSITATEA ȘTEFAN CEL
MARE, SUCEAVA, ROMÂNIA**

Cu titlu de manuscris
C.Z.U: [657.424:339.727.22]:006.44(043)

MELEGA ANATOL

**ANALIZA PREDICTIVĂ A FLUXURILOR DE INVESTIȚII ȘI A
PREȚURILOR DE TRANSFER ÎN CONTEXTUL
INTENSIFICĂRII RISCURILOR GEOPOLITICE ȘI DE
DIVERGENȚĂ ÎN APLICAREA STANDARDELOR
INTERNAȚIONALE DE RAPORTARE FINANCIARĂ (IFRS)**

522.02 CONTABILITATE; AUDIT; ANALIZĂ ECONOMICĂ

Teză de doctor în economie

Conducător științific:

GRIGOROI Lilia,

doctor în științe economice,
conferențiar universitar

Conducător științific în cotutelă:

GROSU Veronica,

doctor habilitat în științe economice,
profesor universitar

Autor:

CHIȘINĂU, 2023

© MELEGA ANATOL, 2023

CUPRINS

ADNOTARE	5
ANNOTATION.....	6
АННОТАЦИЯ	7
LISTA TABELELOR	8
LISTA FIGURILOR.....	10
LISTA ABREVIERILOR.....	11
INTRODUCERE	13
1. FUNDAMENTE TEORETICE PRIVIND INVESTIȚIILE STRĂINE ȘI PREȚURILE DE TRANSFER.....	22
1.1. Noua structură geopolitică și impactul acesteia asupra referențialului IFRS.....	22
1.2. Abordări contemporane privind investițiile străine directe și responsabile din punct de vedere social	33
1.3. Delimitări conceptuale ale prețurilor de transfer.....	36
1.4. Concluzii la capitolul 1.....	53
2. ROLUL INFORMAȚIILOR FINANCIAR-CONTABILE ÎN ATRAGEREA INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ȘI RESPONSABILE DIN PUNCT DE VEDERE SOCIAL.....	55
2.1. Teoria părților interesate și poziționarea investitorilor față de ceilalți utilizatori de informații financiar-contabile	55
2.2. Calitatea informațiilor din situațiile financiare - factor de influență în atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social	64
2.3. Efectele adoptării IFRS asupra atragerii investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social	69
2.4. Concluzii la capitolul 2.....	77
3. EVALUAREA POLITICILOR CONTABILE ȘI FISCALE APLICATE PREȚURILOR DE TRANSFER	78
3.1. Politici de evaluare și metode de determinare a prețurilor de transfer	79
3.2. Politici fiscale aplicate prețurilor de transfer.....	87
3.3. Factori determinanți în construirea dosarului prețurilor de transfer și atragerea de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social	95
3.4. Concluzii la capitolul 3.....	102

4. PROIECTAREA INDICELUI DE PREDICTIBILITATE A FLUXURILOR DE INVESTIȚII STRĂINE DIRECTE ȘI A PREȚURILOR DE TRANSFER	104
4.1. Conceptualizarea și identificarea condițiilor investiționale în diverse contexte economice	105
4.2. Colectarea datelor și construirea eșantionului de lucru în proiectarea indicilor de predictibilitate.....	112
4.3. Interpretarea și desiminarea rezultatelor indicilor de predictibilitate și a matricilor de trend a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer	118
4.4. Concluzii la capitolul 4.....	148
CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI	151
BIBLIOGRAFIE	157
ANEXE	190
Anexa 1. Metodologia colectării datelor	191
Anexa 2. Evoluția fluxurilor de investiții străine directe în țările BRICS în perioada ante și post adopție IFRS	192
Anexa 3. Rezumatul tratamentului fiscal al prețurilor de transfer în economiile emergente BRICS.....	193
Anexa 4. Metodologia și strategia cercetării	194
Anexa 5. Definiția indicatorilor, sursa datelor și perioada de analiză.....	195
Anexa 6. Statisticile descriptive ale indicatorilor	196
Anexa 7. Coeficienții de regresie	197
Anexa 8. Matricele de trend privind fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer	202
Anexa 9. Acte de implementare	207
Anexa 10. Declarația privind asumarea răspunderii.....	214
Anexa 11. CV al autorului.....	215

ADNOTARE

MELEGA Anatol, „Analiza predictivă a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)”, teză de doctor în științe economice, Chișinău, 2023

Structura tezei: adnotarea, introducerea, patru capitole, concluzii și recomandări, bibliografia (352 de titluri), 11 anexe, 145 pagini text de bază, 33 tabele și 8 figuri. Rezultatele obținute sunt publicate în 31 lucrări științifice.

Cuvinte-cheie: raportare financiară; investiții străine directe; calitatea simetrie informațională; economii emergente; politici și practici contabile; politici fiscale; prețuri de transfer; Standarde Internaționale de Raportare Financiară; părți interesate; geopolitică; geocontabilitate; georaportare financiară; internaționalizare; globalizare; multinaționale; performanță; sustenabilitate; schimbări geopolitice; crize suprapuse; predictibilitate.

Domeniul de studiu: contabilitate.

Scopul tezei constă în identificarea și evaluarea efectelor riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS ca urmare a schimbărilor geopolitice intervenite în procesul de internaționalizare a companiilor, în special asupra fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer

Obiectivele cercetării: analiza schimbărilor de paradigmă în procesul de internaționalizare a companiilor; analiza rolului informațiilor financiar-contabile în atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social; evaluarea politicilor contabile și fiscale aferente prețurilor de transfer; proiectarea indicelui de predictibilitate a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente/în curs de dezvoltare, dezvoltate și slab dezvoltate; construirea matricii de trend privind fluxurile de investiții străine directe și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente/în curs de dezvoltare, dezvoltate și slab dezvoltate.

Noutatea și originalitatea științifică rezidă în proiectarea unui indice și matrice de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer; conturarea perimetrului afectat de schimbări vizibile la nivelul afacerilor internaționale (din perspectiva internaționalizării companiilor) influențat de riscurile geopolitice emergente, evaluarea aportului calității informațiilor financiare în atragerea ISD, prin examinarea atentă a impactului politicilor contabile asupra calității situațiilor financiare și a posibilităților de reducere a asimetriei informaționale între părțile interesate; evaluarea și accentuarea importanței dosarului prețurilor de transfer ca instrument de evaluare a legalității și conformității tranzacțiilor intragrup și identificarea factorilor determinanți în construirea dosarului prețurilor de transfer și atragerea de investiții străine directe.

Rezultatele științifice obținute care contribuie la soluționarea unei probleme științifice importante, constau în indentificarea unor măsuri metodologice și aplicative de atenuare a riscurilor geopolitice emergente majore pe care companiile trebuie să le ia în considerare în procesul decizional, cum ar fi de exemplu, schimbări intervenite în referențialul internațional de raportare financiară, lipsa de predictibilitate a informațiilor privind fluxurile de investiții străine și prețurile de transfer sau destabilizarea rețelei de interconectivitate a economiei globale, materializate în indicele și matricea de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer.

Semnificația teoretică și valoarea aplicativă derivă din aplicabilitatea teoretică și practică a indicelui și a matricii de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer. Semnificația teoretică a indicelui și a matricii de predictibilitate a fluxurilor de investiții constă în capacitatea acestora de a oferi o înțelegere cuprinzătoare a factorilor care influențează fluxurile de investiții și prețurile de transfer.

Implementarea rezultatelor științifice proiectate în teză, s-au materializat prin implementarea indicelui și a matricii de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, în practica a unor entități din Republica Moldova și România. De asemenea, rezultatele cercetării pot fi utilizate și de către organismele naționale și internaționale de reglementare în materia prețurilor de transfer și a mobilității surselor de finanțare.

ANNOTATION

MELEGA Anatol, "Predictive analysis of investment flows and transfer pricing in the context of increasing geopolitical and divergence risks in the application of International Financial Reporting Standards (IFRS)", PhD thesis in economics, Chisinau, 2023

Structure of the thesis: annotation, introduction, 4 chapters, conclusions and recommendations, bibliography (352 titles), 11 appendices, 145 pages of basic text, 33 tables and 8 figures. The results are published in 31 scientific papers.

Keywords: financial reporting; foreign direct investment; information quality-symmetry; emerging economies; accounting policies and practices; tax policies; transfer pricing; International Financial Reporting Standards; stakeholders; geopolitics; geo-accounting; geo-financial reporting; internationalisation; globalisation; multinationals; performance; sustainability; geopolitical changes; overlapping crises; predictability.

Field of study: accounting

The aim of the thesis is to identify and assess the effects of geopolitical and divergence risks in the application of IFRS as a result of geopolitical changes in the process of internationalisation of companies, in particular on foreign direct investment flows and transfer pricing.

Research objectives: analysis of paradigm shifts in the process of internationalization of companies; analysis of the role of financial-accounting information in attracting socially responsible foreign direct investment; assessment of accounting and tax policies related to transfer pricing; design of predictability index of foreign direct investment flows and transfer pricing for emerging/developing, developed and underdeveloped economies; construction of trend matrix on foreign direct investment flows and transfer pricing for emerging/developing, developed and underdeveloped economies.

The scientific novelty and originality lies in the design of an index and matrix of predictability of investment flows and transfer prices; the delineation of the perimeter affected by visible changes in international business (from the perspective of internationalization of companies) influenced by emerging geopolitical risks, the assessment of the contribution of the quality of financial information in attracting FDI, by carefully examining the impact of accounting policies on the quality of financial statements and the possibilities of reducing information asymmetry between stakeholders; assessing and emphasising the importance of the transfer pricing record as a tool for assessing the legality and compliance of intra-group transactions and identifying the determinants of transfer pricing record building and FDI attraction.

The scientific results obtained, which contribute to the solution of an important scientific problem, consist in the identification of methodological and applied measures to mitigate major emerging geopolitical risks that companies need to take into account in their decision-making process, such as, for example, changes in the international financial reporting framework, lack of predictability of information on foreign investment flows and transfer prices, or destabilization of the interconnectivity network of the global economy, materialized in the index and matrix of predictability of investment flows and transfer prices.

The theoretical significance and application value derives from the theoretical and practical applicability of the index and the predictability matrix of investment flows and transfer prices. The theoretical significance of the index and the investment flow predictability matrix lies in their ability to provide a comprehensive understanding of the factors influencing investment flows and transfer prices.

The implementation of the scientific results projected in the thesis materialized through the implementation of the indecision and predictability matrix of investment flows and transfer prices in the practice of some entities in the Republic of Moldova and Romania. The results of the screening can also be used by national and international regulatory bodies in the field of transfer pricing and mobility of funding sources.

АННОТАЦИЯ

МЕЛЕГА Анатол, "Прогнозный анализ инвестиционных потоков и трансфертного ценообразования в контексте растущих геополитических рисков и рисков расхождения в применении Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО)", кандидатская диссертация по экономике, Кишинев, 2023 г.

Структура диссертации: аннотация, введение, 4 глав, выводы и рекомендации, библиография (352 наименований), 11 приложений, 145 страниц основного текста, 33 таблиц и 8 рисунков. Результаты опубликованы в 31 научных статьях.

Ключевые слова: финансовая отчетность; прямые иностранные инвестиции; качество информации-симметрия; развивающиеся экономики; учетная политика и практика; налоговая политика; трансфертное ценообразование; международные стандарты финансовой отчетности; заинтересованные стороны; геополитика; гео-бухгалтерия; гео-финансовая отчетность; интернационализация; глобализация; транснациональные корпорации; эффективность; устойчивость; геополитические изменения; пересекающиеся кризисы; предсказуемость.

Направление обучения: бухгалтерский учет.

Целью диссертации является выявление и оценка влияния геополитических рисков и рисков расхождения в применении МСФО в результате геополитических изменений в процессе интернационализации компаний, в частности, на потоки прямых иностранных инвестиций и трансфертное ценообразование.

Задачи исследования: анализ смены парадигм в процессе интернационализации компаний; анализ роли финансово-бухгалтерской информации в привлечении социально ответственных прямых иностранных инвестиций; оценка учетной и налоговой политики, связанной с трансфертным ценообразованием; построение индекса предсказуемости потоков прямых иностранных инвестиций и трансфертного ценообразования для стран с формирующейся/развивающейся, развитой и слаборазвитой экономикой; построение матрицы трендов потоков прямых иностранных инвестиций и трансфертного ценообразования для стран с формирующейся/развивающейся, развитой и слаборазвитой экономикой.

Научная новизна и оригинальность заключается в разработке индекса и матрицы предсказуемости инвестиционных потоков и трансфертных цен; очерчивании периметра, на который влияют видимые изменения в международном бизнесе (с точки зрения интернационализации компаний) под воздействием возникающих геополитических рисков, оценке вклада качества финансовой информации в привлечение ПИИ путем тщательного изучения влияния учетной политики на качество финансовой отчетности и возможностей снижения информационной асимметрии между заинтересованными сторонами; оценка и подчеркивание важности записи о трансфертном ценообразовании как инструмента для оценки законности и соответствия внутригрупповых сделок, а также выявление детерминантов построения записи о трансфертном ценообразовании и привлечения ПИИ.

Полученные научные результаты, заключаются в определении методологических и прикладных мер по смягчению основных возникающих геополитических рисков, которые компаниям необходимо учитывать в процессе принятия решений, таких как, например, изменения в международной системе финансовой отчетности, отсутствие предсказуемости информации об иностранных инвестиционных потоках и трансфертных ценах или дестабилизация сети взаимосвязей мировой экономики, материализованных в индексе и матрице предсказуемости инвестиционных потоков и трансфертных цен.

Теоретическая значимость и прикладная ценность вытекает из теоретической и практической применимости индекса и матрицы предсказуемости инвестиционных потоков и трансфертных цен. Теоретическая значимость индекса и матрицы предсказуемости инвестиционных потоков заключается в их способности обеспечить комплексное понимание факторов, влияющих на инвестиционные потоки и трансфертные цены.

Внедрение научных результатов, разработанные в диссертации, материализовались посредством внедрения индекса и матрицы предсказуемости инвестиционных потоков и трансфертных цен в практику деятельности субъектов в Республике Молдова и Румынии. Результаты скрининга также могут быть использованы национальными и международными регулирующими органами в области трансфертного ценообразования и мобильности источников финансирования.

LISTA TABELELOR

Tabelul 1.2. Top 10 autori cu cele mai multe citări de pe Web of Science.....	44
Tabelul 1.3. Corelații privind Total links și links, cluster, occurency și numărul citărilor.....	50
Tabelul 1.4. Sumarul modelului	50
Tabelul 1.5. ANOVA	51
Tabelul 1.6. Coeficienții de regresie.....	51
Tabelul 1.7. Statisticile reziduale	52
Tabelul 2.1. Clasificarea părților interesate conform literaturii de specialitate.....	60
Tabelul 3.1. Implementarea Acțiunii nr. 13 a Planului de Acțiune BEPS la nivel de jurisdicții ..	101
Tabelul 4.1. Descrierea variabilelor independente	113
Tabelul 4.2. Variabilele dependente și ecuațiile de regresie aferente indicilor de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer	114
Tabelul 4.3. Variabilele dependente și ecuațiile de regresie aferente indicilor de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer	114
Tabelul 4.4. Țările incluse în analiză.....	116
Tabelul 4.5. Distribuția eșantionului pe clustere de cercetare.....	117
Tabelul 4.6. Sumarul modelului general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer.....	119
Tabelul 4.7. ANOVA- privind modelul general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer	120
Tabelul 4.8. Sumarul modelului general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer	121
Tabelul 4.9. ANOVA- modelului general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer	122
Tabelul 4.10. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate	124
Tabelul 4.11. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate	125
Tabelul 4.12. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate	126
Tabelul 4.13. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate	127

Tabelul 4.14. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente	131
Tabelul 4.15. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente	131
Tabelul 4.16. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente	134
Tabelul 4.17. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente	134
Tabelul 4.18. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare.....	137
Tabelul 4.19. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare.....	137
Tabelul 4.20. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare.....	140
Tabelul 4.21. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare.....	140
Tabelul 4.22. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate	143
Tabelul 4.23. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate	143
Tabelul 4.24. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate	145
Tabelul 4.25. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate	146

LISTA FIGURILOR

Fig. 1.1. Evoluția numărului de publicații cu topicul transfer prices de pe Web of Knowledge și Scopus.....	42
Fig. 1.2. Top 10 domenii de cercetare cu topicul transfer prices de pe platformele Web of Science și Scopus.....	43
Fig. 1.3. Repartizarea geografică a publicațiilor cu topicul transfer prices de pe platformele WoS și SCOPUS	44
Fig. 1.4. Rețeaua cuvintelor cheie a principalelor clustere de pe WoS și SCOPUS	46
Fig. 1.5. Cartografierea tematică a cuvintelor cheie din literatura de specialitate a selecției de pe WoS și SCOPUS	47
Fig. 2.1. Reprezentarea grafică a comunicării financiare	57
Fig. 4.1. Metode de stabilire a prețurilor de transfer	81
Fig. 4.2. Reglementări privind prețurile de transfer în China.....	92

LISTA ABREVIERILOR

AEOI	Automatic Exchange of Information
ASEAN	Asociația Națiunilor din Asia de Sud-Est
BEPS	Base erosion and profit shifting
BRICS	Brazilia, Rusia, India, China, Africa de Sud
CbC	Country-by-Country
COVID-19	Virusul SARS-CoV-2
CPM	Metoda cost plus
CRS	Common Reporting Standard
CUP	Metoda prețului necontrolat comparabil
ESMA	Autoritatea Europeană pentru Valori Mobiliare și Piețe
FASB	Financial Accounting Standards Board
FMI	Fondul Monetar Internațional
FRSC	Consiliul de standarde pentru raportare financiară din Africa de Sud
G20	Grupul celor 20
G7	Grupul celor 7
G8	Grupul celor 8
GAAP	Generally Accepted Accounting Principles
GCC	Gulf Cooperation Council
HTVI	Hard-to-value intangibles
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IFAC	International Federation of Accountants
IFRIC	The International Financial Reporting Interpretations Committee
IFRS	Standarde internaționale de raportare financiară
IMM	Întreprinderi Mici și Mijlocii
Ind AS	Standarde de Contabilitate Indiene
ISD/ISD	Investiții Străine Directe/Fluxuri de Investiții Străine Directe
SRI	Investiții responsabile din punct de vedere social
IT	Tehnologia Informației
L	Links
LoCA	Legea Conturilor Consolidate din Brazilia
MENA	Middle East/North Africa countries
MLI	Multilateral Convention
NATO	Organizația Tratatului Atlanticului de Nord
NC	Numărul normalizat al citărilor
O	Occurrences
OECD	Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică
ONG	Organizație neguvernamentală
ONU	Organizația Națiunilor Unite
PIB	Produsul Intern Brut
RFB	Autoritatea Fiscală Braziliană
ROIC	Rentabilitatea Capitalului Investit
SARS	Serviciul Fiscal din Africa de Sud
SEC	Comisia pentru Valori Mobiliare din SUA
SPSS	Statistical Product and Service Solutions
SUA	Statele Unite ale Americii
SWIFT	Societatea pentru Telecomunicații Financiare Interbancare Mondiale
TL	Total Links
TP	Prețuri de transfer

TPG	Transfer Pricing Guidelines
UE	Uniunea Europeană
UNCTAD	Conferința Națiunilor Unite pentru Comerț și Dezvoltare
***ShE	Nivelul economiei subterane
***Tr	Cota de impozitare
***Cr	Riscul general de țară
***Fb	Povara fiscală
***ROIC	Rentabilitatea capitalului investit
***IEF	Scorul general al libertății economice
***TPr	Nivelul de reglementare al prețurilor de transfer conform ghidului OECD
***CPI	Nivelul corupției
***Igptp	Indice general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer
***Iptpde	Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate
***Iptpdev	Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile în curs de dezvoltare
***Iptpee	Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente
***Iptpde	Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate
***IEgtp	Indice general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer
***IEptpde	Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate
***IEptpdev	Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile în curs de dezvoltare
***IEptpee	Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente
***IEptpde	Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate

INTRODUCERE

Actualitatea temei de cercetare și importanța problemei abordate. Intensitatea schimbărilor geopolitice din ultima perioadă, amplificate de crizele suprapuse (economică, sanitară, energetică și militară) au creat o nouă realitate economică, cu repercursiuni directe asupra mediului de afaceri național și internațional. Schimbările geopolitice majore, accentuate de conflictul militar din Ucraina au împărțit lumea în două poluri opuse, între est și vest. Aceste efecte negative au fost resemțite în special de mediul economic, puternic afectat de modificările condițiilor de piață, de volatilitatea prețurilor, de inflația în continuă creștere, de perturbările intervenite asupra lanțurilor de aprovizionare și nu în ultimul rând, de o serie de factori cu incidență directă asupra performanțelor companiilor. În acest context, asistăm la o reducere a fluxurilor de investiții străine directe (ISD) și a investițiilor responsabile din punct de vedere social (SRI), concomitent cu creșterea riscului investițional. În același timp, agravarea tensiunilor geopolitice și economice din ultimul an au generat o *suprareglementare* și o intensificare a controalelor impuse companiilor de către guvernele naționale, mai ales în cazul celor care își desfășoară activitatea în țările direct afectate de criză. În aceste condiții, are loc o creștere a costurilor de conformitate și a riscului de sancțiuni financiare asupra companiilor care încalcă aceste reglementări.

Așadar, putem afirma că noul context economic și geopolitic conturat la nivel global poate constitui un impediment pentru procesul de raportare a companiilor, în sensul că informațiile financiare și nefinanciare furnizate pot avea un nivel calitativ mai redus, o serie de caracteristici ale acestora fiind vizibil afectate, cum ar fi de exemplu, credibilitatea și reprezentarea exactă. În astfel de circumstanțe, ținând cont că în elaborarea conturilor anuale, companiile se bazează pe o serie de estimări și ipoteze, este posibil ca anumite situații de incertitudine și risc asumate de investitori și de părțile interesate în general, să devină tot mai accentuate. Pentru a evita astfel de probleme, este recomandat ca managementul companiilor să conștientizeze impactul potențial al actualei crize geopolitice, generatoare de o serie de vulnerabilități și riscuri, cu impact prevalent indirect asupra raportării financiare. Așadar, pentru a preveni aceste situații se impune construirea din timp a unor strategii care să includă instituirea unui sistem eficient de management a riscurilor și consolidarea relațiilor cu părțile interesate.

Procesul de globalizare a economiilor naționale și internaționalizarea companiilor reprezintă un fenomen multidimensional, influențat de diverși factori, printre care și riscurile geopolitice. Amplificarea riscurilor geopolitice din ultima perioadă a perturbat sistemul economic global, generând o criză economică și politică fără precedent, care la rândul ei a divizat marile puteri și a scos în evidență punctele slabe și nevralgice ale procesului de globalizare a economiilor naționale

și ale internaționalizării companiilor. Pe fundalul conflictului militar din Ucraina și a sancțiunilor economice impuse Rusiei, asistăm pe arena politică și internațională la consolidarea și creșterea notorietății unei noi puteri politice și economice - grupul BRICS (Brazilia, Rusia, India, China și Africa de Sud).

În această ordine de idei, considerăm că actualmente, un eventual proces de descentralizare a economiilor lumii va redefini echilibrul politic și economic global, conducând și la redefinirea referențialului internațional de raportare financiară (IFRS), care, inevitabil va fi expus riscului de divergență în anumite țări ale lumii, în raport cu afinitatea sau apartenența la anumite structuri internaționale (cu caracter economic, geopolitic, cultural sau alte interese). Crearea unor noi blocuri politice și economice la nivel internațional va determina o nouă regrupare a economiilor naționale în raport cu interesele sociale și regionale, cu accent pe dezvoltarea relațiilor intra grup și pe menținerea relațiilor cu țările din exteriorul grupului în funcție de interesele de grup. Crearea acestor agregate geoeconomice va facilita accesul la fluxurile de investiții, de materii prime și forță de muncă. În vederea fluidizării capitalului intra grup, țările membre sunt nevoite să elaboreze reglementări de natură fiscală, financiar-contabilă și de altă natură, dar și să creeze organisme de control comune. În același timp, pentru a satisface nevoile investitorilor din cadrul grupului cu privire la adoptarea unor cerințe comune de *raportare financiară, comparabile și verificabile*, acest țări pot fi tentate sau chiar determinate să elaboreze norme contabile comune, care vor fi valabile doar în cadrul grupului. Așadar, putem afirma că redefinirea contextului geopolitic va conduce și la re proiectarea raportării financiare a companiilor, acestea fiind nevoite să se adapteze politicilor și reglementărilor din cadrul grupului în care operează sau a jurisdicțiilor în care au filialele deschise. După pandemia de COVID-19, geostrategiile corporațiilor multinaționale joacă un rol semnificativ în procesul de redresare și restabilire a puterii în economia globalizată, acestea putând determina întărirea relațiilor comerciale și urmărirea unor parteneriate mai sustenabile, construite în jurul îmbunătățirii sănătății publice și rezilienței digitale.

În acest context, este firesc să ne punem anumite întrebări, precum: *Cum vor evolua lucrurile și din punctul de vedere al sistemului de raportare financiară? În ce măsură deglobalizarea sau trecerea de la un singur pol de putere, concentrat în SUA, la o multipolaritate economică, în care țările BRICS vor domina, va afecta parcursul raportării financiare?*

Totodată, pe măsură ce scenariul geopolitic tinde să escaladeze, mediul de afaceri se confruntă tot mai frecvent cu riscuri și provocări noi care le poate afecta capacitatea de a atrage investiții străine directe și de a obține randamente investiționale pe termen lung. Cu alte cuvinte, schimbările de paradigmă în actualul context global impun analiza impactului riscurilor geopolitice și a crizelor suprapuse asupra predictibilității fluxurilor de investiții străine directe și a

prețurilor de transfer (PT) care, la rândul lor, vor influența informațiile din raportarea financiară, atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ. O astfel de abordare impune examinarea ramificațiilor riscurilor geopolitice asupra procesului de internaționalizare a companiilor și implicit asupra referențialului contabil internațional sau chiar crearea unui nou concept: ”*geocontabilitate*.”

Principala *motivație* privind alegerea acestui subiect de cercetare o reprezintă necesitatea de indentificare a unor măsuri de atenuare a riscurilor geopolitice emergente majore pe care companiile trebuie să le ia în considerare în procesul decizional, cum ar fi de exemplu, schimbări intervenite în referențialul internațional de raportare financiară, lipsa de predictibilitate a informațiilor privind fluxurile de investiții străine și prețurile de transfer sau destabilizarea rețelei de interconectivitate a economiei globale. Internaționalizarea companiilor și procesul de globalizare în ansamblul său, au contribuit la crearea unor lanțuri economice interstatale reprezentate prin relațiile comerciale și de investiții, motiv pentru care acțiunile și deciziile unei țări pot avea consecințe semnificative pentru celelalte. Un alt fenomen care se conturează pe arena internațională este creșterea numărului de companii multinaționale și utilizarea din ce în ce mai frecventă a strategiilor de stabilire a prețurilor de transfer cu scopul de a eroda baza de impozitare. Lipsa unui cadru de reglementare adecvat și adoptat la nivel global cu privire la tranzacțiile între părțile afiliate, obstrucționează trasabilitatea și previzionarea cu precizie a fluxurilor de numerar ieșite în afara granițelor.

O altă motivație a cercetării o reprezintă nevoia de a analiza potențialul de suprapunere a actualelor crize în exacerbarea provocărilor economice deja existente. Evaluarea impactului schimbărilor geopolitice și a crizelor suprapuse asupra predictibilității fluxurilor de investiții străine directe, prețurilor de transfer și implicit asupra raportării financiare este de o importanță esențială pentru factorii de decizie politică și pentru entitățile raportoare. Considerăm că în prezent este esențial să monitorizăm cu atenție schimbările geopolitice intervenite, dar și crizele succesive și suprapuse cu impact asupra referențialului internațional de raportare financiară, deoarece companiile se confruntă cu situații nemaîntâlnite, neavând posibilitatea de a se extrage din ecuația geopolitică a lumii. Drept urmare, ne putem aștepta la sancțiuni comerciale, taxe crescute, lanțuri de aprovizionare întrerupte, reglementări tot mai numeroase și mai consolidate, precum și la bariere pentru noi investiții, fiind posibil să asităm cât de curând și la formarea de alianțe regionale care vor acorda tratamente preferențiale pentru țările cu aceeași afinitate geopolitică. În replică, companiile ar putea avea nevoie să-și diversifice și să-și localizeze lanțurile de aprovizionare și să-și regândească strategiile transfrontaliere.

Descrierea situației în domeniu și identificarea problemelor cercetării. Problematika prețurilor de transfer și analiza procesului de internaționalizare a companiilor, a fluxurilor de investiții străine directe, precum și rolul schimbărilor geopolitice în dezvoltarea IFRS, au fost abordate în lucrările de cercetare ale unor cercetători străini și autohtoni, precum din *R. Moldova*: Mihaila, S., Grigori, L.; din *România*: Grosu, V.; Socoliuc, M.; Teodorescu, A., Cosmulese, C.G., L., Botez, D., Ciubotariu, M.S.; din *Regatul Unit*: Caldara, D., Wolfers, J., Camfferman, K., Dallyn. S.; din *S.U.A.*: Nikkinen, J., Whang, T., Claussing., K.A. etc.

Prețurile de transfer reprezintă un domeniu critic care a atras atenția specialiștilor și factorilor de decizie de-a lungul anilor. Cu toate acestea, prețurile de transfer au devenit o problemă controversată în ultimii ani din cauza impactului potențial asupra veniturilor fiscale ale diferitelor țări și a distorsiunilor pe care le creează în comerțul mondial. În timp ce literatura de specialitate a examinat pe larg implicațiile prețurilor de transfer asupra veniturilor fiscale, relația dintre acestea și schimbările geopolitice nu a primit prea multă atenție. Așadar, problematica prețurilor de transfer și a relației sale cu schimbările geopolitice este un domeniu care nu a fost explorat pe deplin de către cercetători. În plus, subiectul adaptării cadrului internațional de raportare financiară la schimbările geopolitice reprezintă un subiect nou pentru mediul academic, acesta fiind tratat doar într-o singură lucrare de către Camfferman. Aceasta este o lacună crucială pentru literatura de specialitate, deoarece dinamica politicii și a economiei internaționale poate afecta în mod semnificativ practicile și reglementările privind prețurile de transfer, precum și dezvoltarea referențialului internațional de raportare financiară. Prin urmare, această cercetare vine să aducă un plus valoare mediului de afaceri și a mediului academic, prin analiza și evaluarea impactului schimbărilor geopolitice asupra prețurilor de transfer și a practicilor contabile, precum și prin dezvoltarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer.

Problemele științifice importante soluționate în teză, constau în indentificarea unor măsuri metodologice și aplicative de atenuare a riscurilor geopolitice emergente majore pe care companiile trebuie să le ia în considerare în procesul decizional, cum ar fi de exemplu, schimbări intervenite în referențialul internațional de raportare financiară, lipsa de predictibilitate a informațiilor privind fluxurile de investiții străine și prețurile de transfer sau destabilizarea rețelei de interconectivitate a economiei globale, materializate în indicele și matricea de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer.

Scopul cercetării constă în identificarea și evaluarea efectelor riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS ca urmare a schimbărilor geopolitice intervenite în procesul de internaționalizare a companiilor, în special asupra fluxurilor de investiții străine directe și a

prețurilor de transfer. Astfel, pentru realizarea scopului propus au fost trasate următoarele **obiective:**

Obiectiv nr. 1: Analiza schimbărilor de paradigmă în procesul de internaționalizare a companiilor;

Obiectiv nr. 2: Analiza rolului informațiilor financiar-contabile în atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social;

Obiectiv nr. 3: Analiza politicilor contabile și fiscale aferente prețurilor de transfer;

Obiectiv nr. 4: Proiectarea indicelui de predictibilitate a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente/în curs de dezvoltare, dezvoltate și slab dezvoltate;

Obiectiv nr. 5: Construirea matricii de trend privind fluxurile de investiții străine directe și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente/în curs de dezvoltare, dezvoltate și slab dezvoltate.

Metodologia de cercetare. În vederea atingerii scopului și a obiectivelor de cercetare a fost adoptată strategia triunghiulară de cercetare care cuprinde combinarea tehnicilor cantitative și fundamentale de cercetare, ceea ce ne permite o validare mai solidă a rezultatelor cercetării. Acest tip de abordare facilitează înțelegerea motivelor, percepțiilor și motivațiilor care stau la baza prezentei tematici de cercetare. Sintetizat, strategia de cercetare aplicată în elaborarea acestui demers științific se desfășoară în 6 etape care cuprind:

1. *Definirea problemei de cercetare:* etapă care presupune identificarea problemei de cercetare și formularea explicită a scopului și obiectivelor de cercetare.

2. *Revizuirea literaturii de specialitate:* etapă în care s-a efectuat o documentare completă a literaturii de specialitate pentru a identifica cercetările relevante existente pe această temă și pentru a oferi un cadru teoretic solid pentru prezenta lucrare. Tot în această etapă sunt identificate metodele și tehnicile de cercetare utilizate în studiile anterioare, fiind subliniate și scoase în evidență lacunele existente în literatura de specialitate. În baza lucrărilor științifice analizate au fost extrase o serie de subiecte și concepte cum ar fi: riscurile geopolitice, internaționalizarea companiilor, atragerea de ISD, politicile contabile și fiscale aplicate prețurilor de transfer, informații financiar-contabile, economiile emergente BRICS etc., subiecte analizate și dezbătute pe tot parcursul prezentei lucrări.

3. *Identificarea și selectarea metodelor de cercetare adecvate:* tehnicile și instrumentarul de cercetare au fost stabilite în raport cu ipotezele de cercetare și cu cerințele specifice anterior enunțate, urmărindu-se în principal ca tehnicile selectate să fie adecvate pentru tipul de date care au fost colectate.

4. *Stabilirea și construirea eșantionului de cercetare și determinarea metodelor de colectare a datelor*: în această etapă a fost determinat nivelul de reprezentativitate a populației care va fi inclusă în eșantion și stabilirea criteriilor de includere și excludere; de asemenea, s-a urmărit ca perioada analizată și tipul de date să fie omogene, adecvate scopului și obiectivelor de cercetare.

5. *Culegerea, prelucrarea și identificarea metodelor de analiză a datelor*: odată ce datele au fost colectate, s-a trecut la identificarea metodei adecvate de analiză, în vederea testării ipotezelor formulate și a dezvoltării modelelor de predicție și a matricii de trend privind indicatorii țintă.

6. *Interpretarea rezultatelor și formularea concluziilor*: în completarea analizei literaturii de specialitate s-a efectuat interpretarea rezultatelor și compararea acestora cu alte rezultate din același domeniu de cercetare, ceea ce a permis formularea concluziilor, recomandărilor și propunerilor pentru viitoarele direcții de cercetare.

În vederea proiectării indicelui de predictibilitate a fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer, au fost colectate date cu privire la intrările și ieșirile de ISD, nivelul de reglementare al prețurilor de transfer, nivelul de adoptare al IFRS, povara fiscală, cota de impozitare, libertatea economică, riscul de țară și nivelul economiei subterane a unui eșantion format din 69 de țări care aplică recomandările OECD cu privire la prețurile de transfer, în perioada 2013-2021. Datele au fost obținute din surse publice disponibile, cum ar fi Banca Mondială, Fondul Monetar Internațional, OECD etc. și analizate cu ajutorul programului statistic SPSS. Indicele proiectat pe baza datelor colectate se bazează pe media ponderată a variabilelor incluse în analiză, acestea fiind determinate pe baza corelațiilor existente între variabilele endogene și variabila exogenă. Pentru a asigura credibilitatea și validitatea studiului, s-a recurs la o serie de strategii, cum ar fi: verificarea eșantionului, interogarea reciprocă și triangularea datelor.

Metodele și tehnicile aplicate oferă o examinare comprehensivă a problemei de cercetare, permițând o înțelegere multidimensională a corelației dintre ISD, prețurile de transfer, adoptarea referențialului contabil internațional și a altor factori enumerați anterior. Strategia de cercetare adoptată permite efectuarea unei examinări aprofundate a schimbărilor de paradigmă în procesul de internaționalizare a companiilor și a influențelor exercitate de riscurile geopolitice asupra referențialului contabil internațional, furnizând în acest sens informații valoroase pentru companii, investitori și alte părți interesate și utile în identificarea unor noi oportunități de atragere a investițiilor străine directe și de atenuare a riscurilor investiționale.

Prezenta teză de doctorat este o lucrare interdisciplinară, care cuprinde elemente din contabilitate, economie, finanțe, geopolitică, statistică și matematică. Având în vedere complexitatea temei de cercetare, putem aprecia că o abordare strict din perspectivă contabilă a acesteia i-ar diminua valoarea și originalitatea, întrucât analiza independentă a acesteia, fără a ne

raporta și la alte domenii de cercetare conexe, ar putea genera rezultate eronate și inadecvate în contextul actual global caracterizat de hiperconectivitate în mai toate domeniile vieții sociale și economice.

Ipoteza de cercetare se fundamentează pe identificarea și evaluarea efectelor riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS ca urmare a schimbărilor geopolitice intervenite în procesul de internaționalizare a companiilor, în special asupra fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer.

Noutatea și originalitatea științifică a rezultatelor obținute rezidă în proiectarea unui indice și matrice de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer; conturarea perimetrului afectat de schimbări vizibile la nivelul afacerilor internaționale (din perspectiva internaționalizării companiilor) influențat de riscurile geopolitice emergente, evaluarea aportului calității informațiilor financiare în atragerea ISD, prin examinarea atentă a impactului politicilor contabile asupra calității situațiilor financiare și a posibilităților de reducere a asimetriei informaționale între părțile interesate; evaluarea și accentuarea importanței dosarului prețurilor de transfer ca instrument de evaluare a legalității și conformității tranzacțiilor intragrup și identificarea factorilor determinanți în construirea dosarului prețurilor de transfer și atragerea de investiții străine directe.

Valoarea aplicativă a lucrării constă în dezvoltarea și aplicarea indicelui și a matricei de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, la nivelul celor 4 clustere de cercetare. Practic, cercetarea oferă un instrument concret și aplicabil pentru evaluarea și anticiparea tendințelor și comportamentului fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer. Aceste instrumente permit decidenților să obțină o înțelegere mai clară a influențelor schimbărilor geopolitice asupra procesului de internaționalizare a companiilor și în general asupra mediului de afaceri.

Importanța teoretică, derivă din aplicabilitatea teoretică și practică a indicelui și a matricei de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer. Semnificația teoretică a indicelui și a matricei de predictibilitate a fluxurilor de investiții constă în capacitatea acestora de a oferi o înțelegere cuprinzătoare a factorilor care influențează fluxurile de investiții și prețurile de transfer. Putem constata cu ușurință că această cercetare este relevantă nu doar pentru decidenții de la nivel macro, cât și pentru entitățile raportoare care se confruntă și se vor confrunta cu situații inedite, caracterizate de incertitudine și chiar lipsă de predictibilitate. Acest lucru se datorează faptului că, pe măsură ce mediul economic global devine din ce în ce mai complex și mai dificil de gestionat, informațiile financiare s-ar putea să fie tot mai lipsite de acuratețe, oportunitate, verificabilitate și comparabilitate, ceea ce evident că va altera valoarea de confirmare și valoarea

de predictibilitate. Așadar, peisajul politic și economic în continuă schimbare face dificilă previzionarea și evaluarea exactă a performanței și sustenabilității companiilor.

Rezultatele științifice principale înaintate spre susținere reies din obiectivele tezei și constau în indentificarea unor măsuri metodologice și aplicative de atenuare a riscurilor geopolitice emergente pe care companiile trebuie să le ia în considerare în procesul decizional, cum ar fi de exemplu, schimbări intervenite în referențialul internațional de raportare financiară, lipsa de predictibilitate a informațiilor privind fluxurile de investiții străine și prețurile de transfer sau destabilizarea rețelei de interconectivitate a economiei globale, materializate în indicele și matricea de predictibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer.

Implementarea rezultatelor științifice. Rezultatele prezentei cercetări au fost implementate în entitățile: Add Consult Daniel Rata (Belgia), Autodel Holding S.R.L. (România), Lusek S.R.L. (România), Casa Grup S.R.L. (România), First Audit International S.R.L. (R. Moldova), Compania de Asigurări Donaris Vienna Insurance Group S.A. (R. Moldova), Agat S.A. (R. Moldova).

Aprobarea rezultatelor lucrării. Principalele rezultate ale cercetărilor efectuate au fost prezentate și aprobate la 7 conferințe și simpozioane științifice naționale și internaționale.

Publicații privind tema tezei. Rezultatele cercetărilor științifice sunt expuse în 30 de publicații, din care: o carte de specialitate colective în edituri acreditate, 5 articole în reviste științifice din bazele de date Web of Science și SCOPUS cotate în quartila 3; 14 articole în reviste științifice din alte baze de date acceptate de către ANACEC indexate B.D.I.; 2 în reviste din Registrul National al revistelor de profil, cu indicarea categoriei; 5 articole în lucrările conferințelor și altor manifestări științifice incluse în bazele de date Web of Science și SCOPUS - publicații ISI Proceedings; 2 articole în lucrările conferințelor și altor manifestări științifice incluse în alte baze de date acceptate de către ANACEC; 2 articole în lucrările manifestărilor științifice incluse în Registrul materialelor publicate în baza manifestărilor științifice organizate din R.M. Volumul total al lucrărilor publicate la tema tezei constituie 14.05 coli de autor.

Volumul și structura tezei. Teza cuprinde: adnotare, introducerea, 4 capitole, concluzii și recomandări, bibliografia (352 de titluri), 11 anexe, 145 pagini text de bază, 33 tabele și 8 figuri.

În **Introducere** este evidențiată și argumentată actualitatea temei de cercetare și importanța problemei abordate, precum și problemele științifice importante soluționate, fiind trasate în același timp scopul și obiectivele cercetării

În cadrul **Capitolului 1. Fundamente teoretice privind investițiile străine și prețurile de transfer**, sunt analizate schimbările de paradigmă intervenite în procesul de internaționalizare a companiilor și influența riscurilor geopolitice asupra acestora, subliniind necesitatea de a adapta

cadrul internațional de raportare financiară la schimbările din structura geopolitică globală. De asemenea este analizat rolul prețurilor de transfer și a fluxurilor de investiții străine directe în internaționalizarea companiilor și în realocarea resurselor financiare în medii cu o rată a impozitării scăzute.

Cel de-al doilea **Capitolul 2. Rolul informațiilor financiar-contabile în atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social**, se concentrează pe identificarea de noi oportunități de atragere a investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social prin intermediul informațiilor financiare și contabile, valorificând calitatea informațiilor din situațiile financiare.

În cadrul **Capitolului 3. Evaluarea politicilor contabile și fiscale aplicate prețurilor de transfer**, sunt evaluate politicile contabile și fiscale aplicate în materie de prețuri de transfer în țările BRICS, inclusiv politicile de evaluare și metodele de stabilire a prețurilor de transfer în conformitate cu orientările OCDE.

În **Capitolul 4. Proiectarea indicelui de predictibilitate a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer**, a fost conceptualizat indicele de predictibilitate și matricea de trend a fluxurilor de investiții străine directe (ISD) și a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate, economiile în curs de dezvoltare/emergente, economiile slab dezvoltate.

Concluziile generale și recomandările reliefează principalele rezultate ale cercetării ce constau în principal în conturarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer.

Cuvinte-cheie: raportare financiară; investiții străine directe; calitatea simetrie informațională; economii emergente; politici și practici contabile; politici fiscale; prețuri de transfer; Standarde Internaționale de Raportare Financiară; părți interesate; geopolitică; geocontabilitate; georaportare financiară; internaționalizare; globalizare; multinaționale; performanță; sustenabilitate; schimbări geopolitice; crize suprapuse; predictibilitate.

1. FUNDAMENTE TEORETICE PRIVIND INVESTIȚIILE STRĂINE ȘI PREȚURILE DE TRANSFER

Obiectivul primar al acestui capitol este de a analiza schimbările de paradigmă apărute în actualul cadru geopolitic și de internaționalizare a companiilor. În acest sens, pentru atingerea obiectivului primar propus au fost creionate următoarele obiective adiacente: O1: analiza cadrului geopolitic actual și evaluarea impactului conflictului ruso-ucrainean asupra internaționalizării companiilor și a fluxurilor de investiții străine directe; O2: monitorizarea efectelor geopolitice asupra referențialului contabil internațional (IFRS); O3: identificarea riscurilor și oportunităților de adaptare a referențialului contabil internațional la schimbările intervenite în geopolitica globală; O4: definirea conceptului de prețuri de transfer; O5: explorarea ariilor de cercetare cu topicul prețurile de transfer; O6: analiza bibliometrică prin metoda clusterelor a literaturii de specialitate cu tematica prețurilor de transfer; O7: modelarea comportamentului clusterelor de cercetare cu topicul general al prețurilor de transfer. Cercetarea de față vine să aducă un plus de valoare teoriei contabilității și a raportării financiare, prin analiza factorilor geopolitici și a influenței acestora asupra surselor de finanțare a întreprinderii, în special asupra fluxurilor de investiții străine directe și nu în ultimul rând asupra performanței companiilor internaționalizate și a sustenabilității afacerii. Actualitatea problematicii abordate este dată de intensificarea efectelor crizelor multiple (sanitară, economică, socială, militară, energetică) asupra economiei mondiale, dar și de divergențele politice cauzate de conflictul din Ucraina.

1.1. Noua structură geopolitică și impactul acesteia asupra referențialului IFRS

Puterea politică dintr-un stat reprezintă principalul factor de influență al dezvoltării economiei naționale, dar și de consolidare a relațiilor economice internaționale cu alte state. Datorită pârgھیilor pe care le pot gestiona pentru crearea unui cadru normativ atrăgător pentru mediul de afaceri, decidenții politici sunt direct responsabili de atragerea și protejarea investițiilor din propria țară. Cu alte cuvinte, rolul factorului politic în economie este de a asigura cadrul economico-juridic pentru desfășurarea în condiții optime a activității tuturor participanților la viața economică, acesta fiind de fapt și un factor de reglare al economiei naționale și internaționale. Așadar, crearea unui mediu favorabil și sigur pentru investitori revine în sarcina factorului politic, fapt ce se poate realiza prin extinderea relațiilor de cooperare cu diferite țări, prin aderarea la diferite organisme economice și comerciale, precum și prin elaborarea de reglementări care să ofere siguranță investițiilor, dar și o predictibilitate a riscului investițional. Dezvoltarea relațiilor

politice, economice și comerciale dintre state reprezintă principala premisă pentru internaționalizarea companiilor, contribuind la libera circulație a fluxurilor de investiții străine, a mărfurilor și a forței de muncă. Practic, aparatul politic este cel care deschide porțile companiilor către piața internațională, fiind un promotor al internaționalizării și globalizării economice. Actualele schimbări geopolitice intervenite în relațiile dintre marile puteri ale lumii își pun amprenta asupra dezvoltării mediului de afaceri, fiind factori decisivi în alocarea investițiilor.

Cu toate acestea, schimbările geopolitice sunt și un factor de risc pentru investitori, deoarece șocurile geopolitice frecvente, cum ar fi atacurile militare, terorismul și războaiele conduc la recesiuni economice, care la rândul lor pun în pericol activitatea companiilor. Potrivit barometrului riscului sistemic realizat de către "*Depository Trust and Clearing Corporation*", riscul geopolitic a depășit riscul cibernetic, intrând în top cinci al clasamentului de riscuri, fiind considerat principala amenințare a stabilității economice internaționale [1;2]. Peisajul riscurilor geopolitice tinde să evolueze de la o perioadă la alta, din cauza disensiunilor politice dintre marile puteri care au efecte semnificative asupra mediului economic și social.

Problematika riscului geopolitic pentru companiile multinaționale este dată de faptul că acesta este imprevizibil, putând îmbrăca diferite forme în diferite domenii. Disensiunile politice și militare - așa cum am menționat anterior - sunt asociate cu recesiuni economice semnificative, cu efecte negative asupra tranzacțiilor comerciale și a bunăstării economice globale. În opinia lui Nikkinen și Vahamaa (2010), turbulențele geopolitice pot determina investitorii să-și amâne investițiile, ceea ce alimentează și mai mult situația de incertitudine intervenită în economia globală [3, p. 268]. Așadar, schimbările legate de mediul politic intern și internațional afectează considerabil comportamentele de investiții economice și corporative [4, p. 225], activitatea companiilor multinaționale fiind puternic afectată de schimbările geopolitice. Prin urmare, amplificarea riscurilor geopolitice poate conduce la o restrângere a numărului de filiale sau la realocarea investițiilor în medii care oferă o anumită siguranță a capitalului investit. În vederea atenuării riscurilor geopolitice, organismele internaționale pot recurge la sancțiuni economice severe pentru statul agresor, ceea ce generează o serie de efecte negative pentru mediul de afaceri, putând determina și o perioadă de recesiune economică și instabilitate financiară caracterizată de creșterea inflației și reducerea fluxului de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social. Ruperea legăturilor economice și politice cu țările partenere are efecte negative asupra internaționalizării companiilor, deoarece din cauza sancțiunilor impuse, companiile cu capital străin sunt primele vizate, mai ales cele în care acțiunile sunt deținute de către persoane terțe din domeniul politic.

Sancțiunile economice reprezintă o serie de instrumente de natură economico-financiară ce au drept obiectiv limitarea accesului unei țări la circuitul economic internațional, regional sau local. De obicei, se recurge la astfel de sancțiuni atunci când o țară nu respectă acordurile economice, politice și sociale dintre state sau organizații economice și politice. Whang (2011) definește sancțiunile economice ca fiind „*sancțiuni comerciale și financiare aplicate de una sau mai multe țări împotriva unui stat, grup sau individ care se autoguvernează*” [5, p. 789]. Practic, sancțiunile economice reprezintă o modalitate de pedepsire a celor care încalcă anumite reguli, iar pentru ridicarea acestora, țara sancționată trebuie să respecte toate cerințele impuse de către sancționar. Cu toate acestea, chiar dacă sancțiunile economice au drept obiectiv de a pedepsi un singur stat, acestea au repercursiuni asupra tuturor țărilor implicate, inclusiv și asupra celor care le-au stabilit [6]. Un exemplu elocvent o reprezintă sancțiunile UE asupra Federației Ruse care au dus la sistarea livrărilor de gaze și la declanșarea unei crize energetice fără precedent. Severitatea sancțiunilor economice este dată de impactul acesteia asupra economiei statului țintă.

Așdar, schimbările geopolitice au un efect negativ asupra dezvoltării mediului de afaceri, afectând performanțele întreprinderii datorită ruperii legăturilor economice, reducerii exporturilor, deprecierea monedei, creșterea inflației și altele. Instabilitatea politică și economică a fost dintotdeauna un factor determinant al dezvoltării sustenabile economice, sociale și de mediu. Literatura de specialitate a furnizat dovezi solide în ceea ce privește impactul negativ al schimbărilor geopolitice asupra performanțelor întreprinderilor din țările sancționate. De exemplu, Huynh, Hoang și Ongena (2022)[7] au analizat efectele sancțiunilor economice din ultimii 20 de ani asupra firmelor din Federația Rusă. Cercetările au scos în evidență faptul că performanțele firmelor din sectorul energetic nu au avut de suferit în urma sancțiunilor economice, în timp ce performanța firmelor din alte sectoare a fost subminată. În special, s-a constatat faptul că impactul negativ al sancțiunilor economice se resimte puternic asupra cheltuielilor de capital, ceea ce conduce la creșterea costului de capital și la subminarea activității de cercetare și dezvoltare. Sun și colab. (2022) care au analizat efectele sancțiunilor economice asupra performanțelor firmelor din Zimbabwe, au concluzionat că sancțiunile economice reduc performanța întreprinderilor [8, p. 97]. Sancțiunile economice au efecte și asupra altor indicatori macroeconomici care reprezintă factori determinanți în dezvoltarea sustenabilă a afacerii precum: inflația, circuitul fluxurilor de investiții străine, nivelul exporturilor și importurilor, sistemul lanțurilor de aprovizionare, etc. Evoluția factorilor menționați anterior sunt într-o strânsă corelație cu nivelul de performanță al întreprinderilor, afectând totodată și procesul de internaționalizare a companiilor. De exemplu, în urma invaziei Ucrainei de către Rusia, mai multe multinaționale și-au sistat activitatea în Rusia, înregistrându-se un exod în masă al celor mai mari multinaționale cum ar fi Mercedes-Benz,

General Motors, Volkswagen, Apple, Boston Consulting Group, Grant Thornton, Total Energies, British Petroleum și altele. Exodul în masă al multinaționalelor a fost cauzat și de excluderea mai multor bănci rusești din sistemul internațional de plăți SWIFT, limitând accesul Rusiei la piața financiară internațională. În același timp, mai multe companii cu capital rusesc din UE și SUA au fost supuse sancțiunilor, până în prezent UE aplicând sancțiuni pentru 116 astfel de companii. Practic, multinaționalele sunt prinse în angrenajul geopolitic, fapt pentru care sancțiunile economice pot fi aplicate și își pot face simțite efectele, având în vedere și conectivitatea puternică a acestora cu factorul politic. Majoritatea multinaționalelor activează în domenii cheie ale economiei internaționale, precum industria energetică, industria alimentară și industria metalurgică, acestea având o contribuție semnificativă la crearea produsului intern brut național și internațional. Unii autori consideră că multinaționalele sunt un sistem internațional pentru sectorul privat care este prins simultan între mecanismul geopolitic și piețele internaționale [9, p. 574], iar efectele riscurilor geopolitice pe care acestea le resimt, se transmite și către întreprinderile naționale. Cu alte cuvinte, mediul de afaceri este puternic conectat la contextul geopolitic, iar schimbările geopolitice pot fi fatale pentru unele întreprinderi.

În această ordine de idei, considerăm că riscurile geopolitice reprezintă o adevărată provocare pentru întreprinderi, afectând procesul de internaționalizare a acestora. În acest sens, companiile trebuie să evalueze în permanență acest risc și să fie atente la influența nefastă a acestuia asupra activității operaționale, implicit asupra performanței economice, sociale și de mediu. Nu trebuie să ignorăm faptul că riscurile geopolitice sunt declanșatoare de alte riscuri care vin în lanț, iar lipsa competențelor managementului de previzionare a acestui tip de risc poate conduce la faliment. Evaluarea riscului geopolitic este importantă mai ales pentru companiile care doresc să intre pe o piață nouă, deoarece acesta poate fi un instrument de măsurare a riscului investițional, în timp ce escaladarea riscurilor geopolitice conduce la o oarecare stagnare a economiei internaționale, limitând în același timp dezvoltarea mediului de afaceri.

Riscurile geopolitice manifestate la nivel global tind să se extindă din cauza amplificării conflictului de la granițele Uniunii Europe și respectiv a crizei energetice. Ruperea relațiilor economice, politice și sociale ale Occidentului cu Rusia și cu ceilalți aliați ai săi, conduce la o recesiune economică la nivel global, fiind o reală amenințare pentru mediul de afaceri internațional. Efectele riscurilor geopolitice sunt devastatoare pentru economie, acestea afectând principalele canale de distribuție a fluxurilor internaționale de investiții străine directe, precum și procesul de internaționalizare a companiilor lumii. În același timp, șocurile geopolitice prelungite din ultima perioadă și creșterea economică lentă datorată crizei sanitare și energetice, conduc la o prăbușire a piețelor financiare și la regruparea economiilor lumii. Astfel, mediul de afaceri trebuie

să-și evalueze în permanență strategiile în funcție și de riscul geopolitic care este compus la rândul său din mai multe riscuri de natură și de intensități diferite, fiind o amenințare pentru dezvoltarea sustenabilă a afacerilor.

Intensificarea riscurilor geopolitice și efectele resimțite asupra economiei internaționale au canalizat atenția mediului academic pe monitorizarea impactului asupra macroeconomiei [10, p. 182], dinamicii prețurilor [2], deciziilor investiționale [11, p. 1879] și fluctuațiilor piețelor bursiere [12, p. 358]. Cu toate acestea, a fost ignorat impactul riscurilor geopolitice asupra referențialului contabil internațional (IFRS) atunci când țările BRICS au decis crearea propriului sistem de plăți intragrup, Rusia fiind exclusă din sistemul SWIFT. Schimbările peisajului geopolitic din ultima perioadă, concurența tot mai acerbă dintre națiuni și afirmarea intereselor naționale reprezintă o adevărată provocare pentru IASB. Camfferman (2020) consideră că în stabilirea standardelor internaționale de raportare financiară, geopolitica reprezintă un unghi relevant, deoarece „*pe de o parte, IASB se prezintă, nu fără justificare, ca o organizație tehnică, bazată pe expertiză, neutră din punct de vedere politic, iar standardele sale de contabilitate ca un limbaj universal care poate fi aplicat în întreaga lume fără a ține cont de granițele naționale, iar pe de altă parte, este de asemenea, larg acceptat că există o dimensiune politică a stabilirii standardelor internaționale de contabilitate, chiar dacă, așa cum este normal pentru orice subiect politic, există o diversitate de opinii cu privire la locul în care contabilitatea încetează să mai fie o activitate tehnică și unde și în ce sens, începe să fie politică*” [13, p. 256]. În proiectarea standardelor internaționale de raportare financiară sunt prezente două elemente esențiale și anume politicul - care legitimează standardele - și mediul de afaceri și profesia contabilă care le implementează și le pune în aplicare. Astfel, geopoliticul este unul din cei mai reprezentativi factori în dezvoltarea și implementarea IFRS-urilor la nivel internațional. Creșterea tensiunilor politice și economice dintre state ar putea fi o reală amenințare pentru referențialul contabil internațional. În același asentiment este și Camfferman (2020) care susține că rivalitatea crescută dintre națiuni ar putea apărea ca o amenințare pentru IFRS [13, p. 255]. Această intensificare a rivalității economice dintre state conduce la regrouparea lor și la consolidarea unor noi relații economice mai restrânse cu țări terțe, în așa fel încât să se asigure dezvoltarea unui nou nucleu economic. Un exemplu în acest sens este grupul BRICS care ar putea dezvolta unui set comun de standarde de raportare financiară pentru a asigura circuitul fluxurilor de investiții intragrup, iar probabilitatea materializării acestui scenariu este destul de ridicată, mai ales din cauza excluderii Rusiei din sistemul SWIFT și din consiliul ONU, fiind posibilă și excluderea acesteia din grupul celor 20 (G20). În același timp, Rusia a adoptat o politică de respingere a tot ceea ce vine din occident, ca urmare a sancțiunilor la care a fost supusă. Așadar, fiind o construcție a occidentului, IFRS-urile ar putea fi refuzate de anumite

state în semn de protest. Progresele Rusiei în convergența standardelor naționale de contabilitate la referențialul contabil internațional sunt minime, având o evoluție lentă, ceea ce denotă încă odată că interesele Rusiei în ceea ce privește reglementările contabile în materie de raportare financiară sunt altele. China, o altă putere economică, este orientată spre construcția unei „rețele chino-centrică de relații economice, politice, culturale și de securitate”, formată din țările vecine, ceea ce conduce la reconstrucția ordinii regionale cu idei noi de guvernare, norme și reguli [14, p. 227]. Adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară de către țările BRICS ar putea fi privite drept un element de simbolism, de recunoaștere a puterii lor economice pe arena internațională, acestea fiind totodată constrânse și de apartenența la grupul celor 20, iar excluderea uneia din ele ar putea pune în pericol procesul internaționalizării raportării financiare. Noul context geopolitic ar reconfigura puterea în 4 blocuri: BRICS, SUA, UE și alte țări - care se vor afilia unui grup în funcție de afinitățile politice și interesele urmărite, ceea ce ar rescrie și practicile de raportare financiară la nivel internațional. Contextul geopolitic a fost și cel care a dat naștere ideii creării unui set unic de standarde internaționale de raportare financiară, într-o perioadă de ascensiune economică și de consolidare a relațiilor economice și politice dintre state, în perioada anilor 1980-2000. Luarea drept referință a GAAP-urilor americane a fost la fel un element de natură politică, SUA fiind una din cele mai mari puteri economice și politice, cu o creștere a pieței financiare și a numărului de întreprinderi, fiind luată drept exemplu de bune practici în ceea ce privește politicile și practicile de raportare financiară. La fel și în cazul de față, schimbările geopolitice actuale ar putea redirecționa unele state către o nouă raportare financiară. Interesele naționale întotdeauna au fost și vor fi primordiale, iar dacă o țară va considera IFRS-urile drept o amenințare, acestea oricând vor renunța la ele, implementând propriul set de standarde. Politicile și practicile de contabilitate reprezintă o politică internă a țării sau a jurisdicției, iar intervenția unei părți terțe din exterior asupra acestora ar putea fi considerată o violare a suveranității naționale. Prin urmare fiecare stat, este liber să-și aleagă direcțiile viitoare de dezvoltare în orice domeniu, după normele și principiile interne de funcționare a țării. Așadar, IFRS-urile nu sunt și nu pot fi impuse unei țări, neputând constitui un element de obligativitate pentru accesul la piața internațională, iar crearea de standarde regionale de raportare financiară trebuie luată în calcul în contextul actual, mai ales de către multinaționale.

Georaportarea financiară ar putea fi o nouă paradigmă pentru companii, aceasta reprezentând raportarea financiară conform standardelor regionale de contabilitate, în funcție de poziționarea geografică a filialei sau a întreprinderii, sau ar putea fi o reconfigurare a IFRS-urilor în funcție de factorul geopolitic. Așadar, IASB ar trebui să ia considerare schimbările geopolitice pentru a-și atinge scopul de „a dezvolta în interesul public un set unic de standarde de raportare financiară

de înaltă calitate, ușor de înțeles, aplicabile și acceptate la nivel global, bazate pe principii clar stabilite” [15]. Totodată, IFRS-urile ar trebui să ofere clarificări suplimentare în ceea ce privește tratarea problemelor ce țin de efectele riscurilor geopolitice asupra rentabilității investițiilor, asupra randamentului activelor circulante, asupra volatilității activelor financiare și în general asupra performanței și sustenabilității întreprinderii. Aceste informații sunt de o importanță majoră pentru investitori în ceea ce privește evaluarea riscului și a rentabilității investițiilor pe termen scurt, mediu și lung. Standardele Internaționale de Raportare Financiară trebuie adaptate nu numai în funcție de schimbările geopolitice ce intervin, ci în funcție de orice eveniment ce afectează sau poate să afecteze mediul de afaceri, venind astfel în sprijinul părților interesate, oferindu-le informații de calitate și conforme cu realitatea economică.

Eficiența sistemului internațional de raportare financiară este influențat de schimbările geopolitice care intervin atât la nivel regional, cât și la nivel global. Factorul politic reprezintă instrumentul tehnic responsabil de procesul de reglementare și implementare a IFRS-urilor la nivel național, putând înclina oricând balanța pentru sau împotriva acestor standarde. În acest sens, IASB trebuie să evalueze în permanență impactul schimbărilor geopolitice asupra obiectivelor IFRS-urilor și să reconfigureze structura lor conform realităților economice. Din cauza faptului că IASB este mai mult o organizație politică decât apolitică, dezvoltarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară este puternic afectată de șocurile geopolitice de la nivel internațional și regional. Cu toate acestea, IASB nu recunoaște că schimbările geopolitice au un oarecare impact asupra IFRS-urilor. La conferința din Londra din septembrie 2019 unde s-au întâlnit peste 170 de stabilitori de standarde din 70 de jurisdicții, președintele IASB, Hans Hoogervorst, a menționat că: *„Pe fundalul unor fricțiuni geopolitice crescute în care recenta reuniune a G7 nici măcar nu a putut cădea de acord asupra unei declarații comune, comunitatea noastră de stabilire a standardelor oferă un exemplu excelent a ceea ce poate fi realizat atunci când oameni din toate părțile lumii lucrează împreună pentru un obiectiv comun*” [16]. Astfel de conferințe au loc anual și în cadrul acestora se dezbate principalele preocupări ale membrilor responsabili de elaborarea standardelor și de dezvoltarea IFRS-urilor. Având în vedere escaladarea situațiilor geopolitice din ultima perioadă, nici la un summit IASB nu s-a discutat despre un eventual impact al acestor schimbări geopolitice asupra IFRS-urilor, ultimele subiecte dezbătute la summitul din septembrie 2022 fiind: *„actualizare IASB — actualizare privind planul de lucru și cele 22 de proiecte active ale IASB; lucrări ale ISSB — dezvoltarea unui model de referință la nivel mondial, de raportare privind sustenabilitatea; IFRS pentru IMM-uri — consultarea pentru actualizarea Standardului; Situații financiare primare — actualizare cu privire la progresele înregistrate și detalii privind principalele propuneri; Feedback cu privire la standardele IFRS de prezentare a sustenabilității*”

[17]. După cum putem observa, din sumarul ultimei conferințe reiese că schimbările geopolitice pentru IASB nu reprezintă o actualitate, acestea nu sunt considerate un impediment pentru IASB în dezvoltarea în continuare a cadrului internațional de raportare financiară.

În perioadele caracterizate de schimbări geopolitice majore, calitatea informațiilor financiare este afectată, amplificându-se asimetria informațională. Actorii economici interni sunt mereu avantajați atunci când vine vorba de evaluarea riscului geopolitic asupra pieței, comparativ cu părțile interesate din exterior. Ca urmare a invaziei Rusiei în Ucraina, precum și a sancțiunilor impuse companiilor rusești, se confirmă o lipsă a divulgării informațiilor de către companiile rusești cu privire la: impactul direct și indirect al invadării Ucrainei de către Rusia și sancțiunile impuse; performanța financiară, poziția financiară și situația fluxurilor de numerar; măsurile luate pentru a atenua impactul și riscurile de securitate cibernetică. Așadar, schimbările geopolitice contribuie la creșterea asimetriei informaționale și totodată la denaturarea informațiilor, iar unul din obiectivele IFRS este acela de a diminua sau chiar elimina aceste elemente. Promovarea IFRS-urilor în lume a încetinit pe măsură ce situația politică la nivel global s-a înrăutățit, multe economii importante devenind ezitante în timp ce se gândesc dacă să se angajeze sau nu în continuare în implementarea IFRS. Potrivit lui Trajkovska (2013), „*este nevoie de o schimbare organizațională semnificativă a IASB, alături de un angajament constructiv din partea tuturor părților interesate cheie din întreaga lume*” [18] pentru a asigura funcționalitatea IFRS-urilor. De asemenea, pentru a încuraja în continuare economiile lumii să adapteze standardele naționale de contabilitate conform IFRS-urilor, IASB, potrivit lui Trajkovska (2013, IASB ar trebui să: ”*minimizeze complexitatea inutilă a standardelor sale și să se mențină ferm la viziunea standardelor bazate pe principii care necesită un grad rezonabil de raționament; stabilească modele operabile pentru realizarea studiilor de impact și a evaluărilor post-implementare; fie pregătit să reprojeteze abordarea și domeniul de aplicare a evaluărilor în cazul în care rezultatele inițiale se dovedesc dezamăgitoare; facă schimbări majore în domeniul și acoperirea activităților consiliului care nu vor fi posibile decât dacă sistemul de finanțare al Fundației IFRS este stabilit pe o bază sigură și durabilă*” [18]; adapteze IFRS-urile conform realităților economice; evalueze impactul riscurilor geopolitice, sociale, economice asupra procesului de internaționalizare a contabilității.

Așadar, pentru dezvoltarea sustenabilă în continuare a IFRS-urilor este necesară armonizarea acestora cu schimbările geopolitice care afectează cursul economiei de la o perioadă la alta. IASB trebuie să vină în permanență cu clarificări suplimentare privind aplicarea IFRS-urilor în condițiile de criză, mai ales pentru companiile din regiunile direct afectate de schimbările geopolitice. Fiind considerat mecanismul care face conexiunea cu părțile interesate și având un rol esențial în comunicarea economico-financiară, IFRS-urile trebuie să se adapteze realităților economice și să

răspundă la nevoile tuturor părților interesate. De ce sunt periculoase schimbările geopolitice pentru IFRS? Deoarece, după cum afirmă și Camfferman, (2020) „*geopolitica este opusul globalizării, înțelesă în termeni de irelevanță crescândă a frontierelor naționale pentru fluxurile de resurse economice și o abordare generală de cooperare pentru gestionarea relațiilor internaționale prin instituții comune*” [13, p. 245]. Astfel, geopolitica fiind opusul globalizării, reprezintă un factor de risc și pentru cadrul internațional de raportare financiară. Efortul economiilor lumii în convergența standardelor naționale de contabilitate la IFRS este în strânsă legătură cu dorința de afirmare a acestora și de a accede la piața internațională. Dar, odată cu schimbările geopolitice din ultima perioadă, ar putea interveni schimbări majore și pe piața de capital internațională, care pot să rescrie și parcursul IFRS-urilor.

Atingerea obiectivului IASB de a stabili un set de standarde unice la nivel global este posibilă, dar numai dacă va avea o poziție neutră în ceea ce privește schimbările geopolitice și în același timp va reproiecta standardele în funcție de realitățile economice survenite.

Schimbările geopolitice din ultima perioadă ar putea avea repercursiuni asupra sistemului contabil internațional. Intensificarea tensiunilor economice, politice și comerciale dintre Occident și Orient ar putea conduce către o separare a economiilor lumii în funcție de puterea politică și economică. Monopolul deținut de Rusia în domeniul energetic, expansiunea Chinei și a Indiei pe piața materiilor prime, precum și consolidarea relațiilor în cadrul grupului BRICS ar putea constitui premise importante în reproiectarea sistemului contabil internațional și în dezvoltarea unor sisteme contabile regionale. În acest sens, se va impune introducerea în știința contabilității a unui concept nou precum geocontabilitatea care ar reprezenta sistemele contabile în funcție de factorii geografici, sociali și politici, în spiritul teoriei expansioniste. Practic, contabilitatea unui stat sau a unei regiuni este determinată de localizarea lui geografică, precum și de apartenența politică și economică la un grup. Deasemenea, geocontabilitatea poate fi definită ca o doctrină contabilă care studiază impactul factorilor geografici, politici și sociali asupra cadrului de raportare financiară.

Geocontabilitatea ar putea fi o nouă paradigmă pentru investitori și în general pentru toate părțile interesate. Aceasta ar crește costurile de informare ale părților interesate datorită neomogenității datelor din rapoartele financiare și a lipsei comparabilității lor, aceasta fiind posibilă doar în cadrul companiilor care aplică același sistem de standarde de raportare financiară. Raportarea regională va limita accesul investitorilor din exteriorul grupului și va contribui la intensificarea relațiilor economice și comerciale din cadrul grupului, precum și la creșterea fluxului de investiții străine directe intragrup. Schimbările de paradigmă a sistemului de raportare financiară vor fi o adevărată provocare pentru multinaționale, acestea având un număr vast de

filiale în diferite regiuni, fapt pentru care vor fi nevoite să-și adapteze rapoartele financiare ale filialei în funcție de politicile și practicile contabile din regiunea respectivă. Practic, acest lucru va conduce la divizarea multinaționalei în mai multe structuri, în funcție de practicile și politicile de contabilitate aplicate. Acest aspect nu reprezintă un element de noutate pentru multinaționale, deoarece înainte de IFRS-uri, raportarea financiară a companiilor era conform GAAP-urilor naționale, acestea fiind nevoite să aplice standardele de contabilitate în funcție de localizarea geografică.

După cum menționează și alți autori, contabilitatea „nu se limitează doar la aspectele tehnice, ci și la interesele părților interesate care își au rădăcinile încorporate în cadrul geopolitic” [19]. Cu alte cuvinte, contabilitatea a fost întotdeauna guvernată de factorul geopolitic, acesta deținând principalele mecanisme de reglementare și control și având contribuții semnificative la reformarea sistemelor contabile. Economii dezvoltate au fost luate drept exemplu de bune practici în ceea ce privește standardizarea contabilității de către țările emergente și în curs de dezvoltare, acestea din urmă replicând politicile și practicile contabile ale economiilor dezvoltate în standardele lor naționale. Fiecare economie este construită în mod diferit, respectiv funcțiile economiei sunt diferențiate de la țară la țară, la fel cum și scopul contabilității și a raportării financiare este distinct în funcție de obiectivele urmărite de cadrul politic, în special de politica expansionistă a țării. Un rol esențial în dezvoltarea sistemelor contabile i se atribuie profesiei contabile, care are rolul de a reforma contabilitatea conform realităților economice. Cu toate acestea, profesia contabilă este influențată de către aparatul politic, fiind puternic afectată de viziunea și de stabilitatea sau instabilitatea politică de la nivel național și internațional. În ceea ce privește direcția de dezvoltare a contabilității, aceasta va fi întotdeauna ghidată de interesul politic, mai ales în țările în care contabilitatea este puternic conectată la fiscalitate. Interesul statului va fi întotdeauna net superior față de celelalte părți interesate, prin urmare raportarea financiară este focusată mai mult pe întreținerea legăturii dintre stat și întreprindere, iar schimbările geopolitice vor proiecta mereu parcursul contabilității. Așadar, elementele de diferențiere a sistemelor contabile sunt rezultatul schimbărilor geopolitice, precum și a altor factori de natură socială, religioasă, culturală, economică, geografică, etc.

Clasificarea sistemelor contabile nu este un element de noutate pentru literatura de specialitate. Până la înființarea IASB, aceasta a fost principala preocupare a cercetătorilor: delimitarea sistemelor contabile în funcție de factorii politici, economici, sociali, geografici, etc. După înființarea IFRS, cercetările s-au focusat pe studiul armonizării și convergenței contabile internaționale, adică pe crearea/dezvoltarea sistemului contabil internațional. Având o susținere considerabilă din partea celor mai mari actori politici, economici și comerciali precum G20, G8,

Consiliul pentru Stabilitate Financiară și Banca Mondială, IFRS-urile s-au extins pe întreg mapamondul, fiind considerat setul de standarde care poate să aducă transparență, răspundere și eficiență piețelor financiare din întreaga lume. Factorul politic a fost pe deplin implicat în dezvoltarea standardelor internaționale de raportare financiară, fără implicarea lui implementarea IFRS-urilor la nivel internațional ar fi fost și este imposibilă.

Noile schimbări geopolitice care se conturează în ultima perioadă sunt o premisă reală la revenirea sistemelor contabile regionale. Excluderea Rusiei din ONU și G8, ca urmare a invaziei în Ucraina conduce la formarea de noi organisme internaționale. De exemplu, Rusia a declarat înființarea unui nou G8 format din țările care nu îi aplică sancțiuni: China, India, Rusia, Indonezia, Brazilia, Mexic, Iran și Turcia [20], care potrivit sursei are un PIB per locuitor cu 24,4% mai mare decât al actualului G8. Așadar, politica expansionistă a grupului BRICS și atragerea de noi aliați reconfigurează economia internațională și trasează calea spre o nouă ordine mondială, care implicit va avea repercursiuni asupra structurii contabile și fiscale ale acestor națiuni.

Conexiunea puternică dintre contabilitate și fiscalitate, precum și lipsa unui cod fiscal internațional este de asemenea o chestiune de natură geopolitică care afectează sistemul contabil internațional și contribuie la diversificarea acestuia, în funcție de politica fiscală a națiunii sau a grupului. Lipsa unui cadru contabil și fiscal la nivel internațional conduce la creșterea criminalității economice și a asimetriei informaționale, ceea ce dezavantajează mediul investițional. Prin urmare, considerăm că constituirea unor sisteme contabile de tip regional, precum și un cadru fiscal regional sau internațional ar contribui la reducerea criminalității economice și a evaziunii fiscale, atât la nivel regional, cât și la nivel național și internațional. Astfel, contabilitatea regională ar putea fi un mecanism în creionarea unor rețele de sisteme contabile, interconectate între ele, dar cu elemente distinctive care să răspundă realităților economice ale grupului, precum și altor părți interesate din afara grupului. Practic, geocontabilitatea - în funcție de localizarea geografică, de factorii economici, politici, sociali, religioși, culturali etc. - ar avea un nivel mai ridicat de acoperire și satisfacere a nevoilor de informare ale părților interesate, precum și a nivelului de divulgare a informațiilor.

În această ordine de idei, considerăm că schimbările geopolitice trebuie tratate în mod special de către organismele de reglementare a contabilității, în special de către profesia contabilă, deoarece acestea conduc la schimbări semnificative în relațiile economice dintre companii, ceea ce implicit afectează și calitatea raportării financiare. În același timp, în perioadele cu schimbări geopolitice majore nevoile de informare ale părților interesate sunt mai accentuate, deoarece aceste schimbări de pe arena politică și economică internațională generează o serie de efecte negative asupra mediului de afaceri, iar evaluarea impactului asupra principalilor indicator economico-

financiari oferă mai multe detalii despre dinamica performanței și a solidității financiare, putând astfel acționa în sensul reducerii riscului de faliment, de restrângere a activității sau de altă natură.

1.2. Abordări contemporane privind investițiile străine directe și responsabile din punct de vedere social

Investițiile străine directe și investițiile responsabile din punct de vedere social sunt două resurse importante în dezvoltarea sustenabilă a economiilor naționale. În ultimii ani, lumea s-a confruntat cu diverse crize economice, sociale și de mediu, care au evidențiat importanța investițiilor în proiecte care pot aborda aceste provocări. Ca urmare, există o tendință din ce în ce mai mare de direcționare a investițiilor către proiecte care să cuprindă toți cei trei piloni ai sustenabilității (mediu, social, economic).

Investițiile străine directe sunt investițiile făcute de o entitate străină în economia unei alte țări. Acestea, gestionate în mod etic, pot aduce mai multe beneficii țării gazdă, cum ar fi crearea de locuri de muncă, transferul de tehnologie și accesul la piețele internaționale. În același timp, dacă sunt gestionate necorespunzător, investițiile străine directe pot avea repercursiuni negative asupra mediului și societății [21, p. 108]. Prin urmare, este esențial să se asigure că investițiile străine directe se aliniază cu obiectivele și politicile de dezvoltare durabilă ale țării beneficiare.

Pe de altă parte, investițiile responsabile din punct de vedere social se concentrează pe investițiile în companii și proiecte care acordă prioritate factorilor de mediu, sociali și de guvernare (ESG). Investițiile responsabile din punct de vedere social iau în considerare nu numai randamentul financiar, ci și impactul investiției asupra societății și mediului. Majoritatea cercetărilor definesc investițiile responsabile din punct de vedere social ca „integrarea valorilor personale și a preocupărilor sociale în deciziile de investiții” [22, p. 104; 23, p. 189; 24, p. 82]. Potrivit lui Hirst Scott [25] investițiile responsabile din punct de vedere social „reprezintă orice strategie de investiții care urmărește să ia în considerare atât randamentul financiar, cât și binele social și de mediu pentru a produce schimbări sociale considerate pozitive de către părțile interesate”. Cu toate acestea, la momentul actual nu există mecanisme clare de evaluare a investițiilor responsabile din punct de vedere social. Concurența dintre economiile naționale pentru a atrage investiții străine directe poate fi o sabie cu două tăișuri. Pe de o parte, investițiile străine directe pot aduce capital nou, tehnologie și locuri de muncă într-o țară, ceea ce poate stimula creșterea economică și dezvoltarea. Pe de altă parte, concurența pentru investiții străine directe poate duce la o cursă spre limita inferioară, în care guvernele se pot simți obligate să elimine reglementările sociale și de mediu pentru a face țara lor mai atractivă pentru investitori. Cu toate

acestea, investițiile străine directe reprezintă o sursă de finanțare importantă pentru economiile naționale, iar schimbările geopolitice, din ultima perioadă, reprezintă o amenințare reală pentru accesul companiilor la surse de finanțare și în același timp pentru atragerea investițiilor străine de către țările implicate în conflicte de orice natură.

Ruperea relațiilor economice, comerciale și politice dintre state contribuie la stagnarea fluxurilor de investiții străine directe sau reorientarea acestora către medii economice mai stabile. Riscul geopolitic care este compus dintr-o serie de alte riscuri reprezintă un blocaj pentru accesul la sursele de finanțare, investitorii fiind mai vigilenți în perioadele cu schimbări geopolitice majore care sunt caracterizate și de o restrângere a activității companiilor din cauza schimbării comportamentului consumatorilor, aceștia amânându-și consumul și investițiile, ceea ce poate genera o stare de incertitudine în economia națională și internațională. Astfel, putem preciza că riscul geopolitic este o amenințare a stabilității financiare a companiilor, din cauza faptului că acesta contribuie la diminuarea surselor de finanțare a economiei generată de incertitudinile existente în circuitul economic global. Impactul geopoliticului asupra surselor de finanțare ale companiilor este incontestabil, mai ales pentru companiile multinaționale a căror activitate operațională este condiționată în mare parte de schimbările geopolitice. Altfel spus, multinaționalele sunt conectate la mediul de afaceri internațional prin „frânghia geopolitică”, deoarece pe măsură ce fricțiunile politice de pe arena politică internațională cresc în intensitate, crește și probabilitatea ca acestea să afecteze operațiunile interne și externe ale companiilor, prin blocaje ale acțiunilor, interzicerea transferului de capital sau chiar prin interzicerea desfășurării activității companiilor cu capital străin.

Competiția strategică dintre economiile dezvoltate și economiile emergente pun riscul geopolitic în fruntea riscurilor în ceea ce privește circuitul fluxurilor de investiții străine directe între economii, acestea fiind considerate una din principalele surse de finanțare atât pentru companii, cât și pentru țară (mai ales pentru economiile emergente care se dezvoltă în principal datorită unui aflux mare de investiții străine directe) și arătând o sensibilitate ridicată în contexte de criză. După o perioadă de creștere, pandemia de COVID-19 a stagnat evoluția lor, acestea înregistrând o scădere drastică de 49% la nivel global [26]. Trendul negativ a continuat și în perioada următoare caracterizată de schimbări geopolitice majore: tensiunile din Iran și războiul din Ucraina, care este cel mai mare conflict militar din Europa de după al doilea război mondial. Potrivit unui studiu realizat de *EY European Attractiveness Survey*, investitorii au devenit mai vigilenți în activitatea investițională, încrederea acestora scăzând cu 79% în anul 2022[27] din cauza conflictului de la granițele UE care a pus în pericol economia europeană prin stoparea livrărilor de energie de către Rusia și prin exodul de multinaționale. Previziunile UNCTAD pentru

mediul investițional sunt sumbre, deoarece riscul geopolitic a schimbat climatul investițional, această perioadă fiind caracterizată de o finanțare mai rigidă a companiilor. Potrivit acestora, chiar dacă multinaționalele au înregistrat profituri mari, „investițiile în noi proiecte în străinătate au fost încă cu o cincime sub nivelurile de dinainte de pandemie” [28]. Șocurile geopolitice au un impact considerabil asupra surselor de finanțare ale economiilor emergente și în curs de dezvoltare. În mare parte, sursele de finanțare ale companiilor din țările emergente și în curs de dezvoltare își au proveniența din economiile dezvoltate. Astfel, tensiunile geopolitice dintre Occident și Orient sunt o amenințare pentru economiile emergente și în curs de dezvoltare, mai ales pentru economiile BRICS care sunt principalul beneficiar de investiții străine directe. În acest sens, acestea trebuie să-și reorienteze politica de finanțare intragrup sau la nivel regional. Economii emergente au făcut pași importanți în asigurarea stabilității financiare a grupului, prin înființarea în 2014 a Noii Bănci de Dezvoltare, această instituție fiind considerată drept o concurență a principalelor structuri financiare mondiale, cum ar fi Fondul Monetar Internațional (FMI) și Banca Mondială. În același timp, planurile economiilor emergente BRICS de a se desprinde de economia mondială erau previzibile încă din 2014, atunci când în cadrul summitului de la Fortaleza, ministrul de externe rus a precizat că *„exact așa cum Vestul izolează Rusia în afara sistemului său economic ca pedeapsă pentru politicile față de Ucraina, Rusia se implică în superstructurile financiare ale noii generații de grei mondiale la nivel economic”* [29]. Înființarea acestei structuri financiare ale economiilor BRICS vine să consolideze sursele de finanțare a acestor economii, reducând astfel influența și dependența financiară de UE și SUA.

Studiile existente oferă dovezi solide în ceea ce privește dependența surselor de finanțare internaționale de schimbările geopolitice. Pe baza unui eșantion format din țările G8 și folosind testul de cauzalitate a lui Ceyhan și Gulcan (2022) au analizat impactul riscurilor geopolitice asupra ISD și a dezvoltării financiare, concluzionând că există o cauzalitate între elementele analizate: *„riscurile geopolitice în creștere amplifică incertitudinile politice și economice și provoacă fluctuații semnificative în investițiile financiare și mișcările de capital”* [30]. În același asentiment sunt și Thi și colab. (2022) care au analizat impactul factorului geopolitic asupra intrărilor de ISD pentru 18 economii emergente, susținând că stabilitatea geopolitică este esențială pentru consolidarea progresului economic al economiilor emergente [31]. Așa cum am precizat anterior, economiile emergente sunt principalul beneficiar de fluxuri de investiții străine directe, dezvoltarea lor economică fiind în strânsă legătură cu evoluția fluxurilor de ISD. Practic, riscul geopolitic este propulsat în prim plan când vine vorba de decizii investiționale, creșterea riscului geopolitic conducând la o diminuare a fluxurilor de investiții străine. De obicei, cele mai semnificative riscuri geopolitice pentru investiții sunt atacurile militare, războaiele și desigur

sanctiunile impuse statelor considerate agresoare. Constatările din literatura de specialitate arată că riscurile geopolitice au devenit o dimensiune importantă a economiei internaționale, fiind un element esențial în asigurarea circuitului fluxurilor de investiții străine directe între economii.

Așadar, dezvoltarea sustenabilă a unei economii este dependentă de schimbările geopolitice, iar diversificarea surselor de finanțare este primordială atât pentru economie, cât și pentru multinaționale.

1.3. Delimitări conceptuale ale prețurilor de transfer

Conceptul prețurilor de transfer datează de la sfârșitul anilor 1880 când acesta făcea referire la aspecte legate de contabilitatea managerială, iar pe măsură ce companiile se organizau tot mai mult în jurul diviziilor și segmentelor, managementul acestora a conceput o metodologie de alocare internă a profitului între acestea, utilizând acest mecanism al prețurilor de transfer [32, p. 68]. Petrucci și Tavares (2019) [33] au identificat câteva etape semnificative în evoluția acestora după cum urmează:

1. Sfârșitul secolului al XIX-lea – 1930. Prima mențiune a prețurilor de transfer în anumite industrii ne duce la sfârșitul secolului al XIX-lea în Anglia, aceasta fiind și perioada în care au luat naștere companiile multinaționale datorită internaționalizării producției și a capitalului; în anul 1915 a fost menționat pentru prima dată în Marea Britanie principiul lungimii brațului, într-o lege care permitea impozitarea nerezidenților în cazul în care profitul era generat în cursul activităților lor de afaceri cu un rezident cu care se considera că erau conectați prin legături strânse și control substanțial.

2. Perioada 1930-1960. Această perioadă este caracterizată de vânzări masive, de diversificarea operațională a întreprinderilor industriale din SUA, Japonia și Germania, de formarea grupurilor financiare și industriale și de un nivel crescând al complexității organizaționale a întreprinderilor, ceea ce a impulsionat teoria prețurilor de transfer. De asemenea, în 1935 a fost elaborat draftul de convenție (Draft Convention) privind repartizarea profiturilor comerciale ce conținea articole care au servit ca bază pentru articolele 7 și 9 din actuala OECD Model Convention. A fost formalizată pentru prima dată problema prețurilor de transfer în economie de către Hirshleifer (1956) [34, p. 4] care a afirmat că prețul de transfer este prețul „corect” numai atunci când tranzacția este efectuată pe o piață perfect competitivă, iar în cazul în care aceasta nu există, atunci prețul „corect” este costul marginal aplicabil, luând în considerare câteva cerințe specifice [35].

3. *Perioada 1960-1990* în care în Anglia, în SUA și în Japonia s-au format mari holdinguri, iar prețurile de transfer au devenit un instrument al mecanismului de gestionare a producției corporative. Începând cu anii '60 și '70, reglementările juridice în acest domeniu s-au dezvoltat în paralel în SUA și în Europa, în 1963 fiind adoptată OECD Model Convention privind evitarea dublei impuneri a veniturilor și a capitalurilor.

4. *Perioada 1990-prezent.* În 1992 a fost adoptată Model Tax Convention on Income and on Capital, care a fost revizuită de 10 ori, ultima dată fiind în anul 2017 [36]. În 1995 au fost adoptate liniile directoare privind prețurile de transfer (Transfer Pricing Guidelines) pentru întreprinderile multinaționale și administrațiile fiscale, document care a reprezentat un consens între statele membre OECD, acestea adoptând și aplicând la o scară largă aceste reglementări și recomandări [37]. În 2015 a fost adoptat Planul de Acțiune BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) de către G20/OECD a cărui obiectiv a fost acela de a obține coerență, substanță și transparență în ceea ce privește strategiile și politicile fiscale globale, având 3 acțiuni dedicate prețurilor de transfer, abordând aspecte legate de active intangibile, de riscuri și capital și de alte tranzacții cu risc ridicat [38].

Așadar, se poate observa faptul că normele și cadrul internațional privind liniile directoare de adoptare și implementare a prețurilor de transfer au fost într-o continuă schimbare și adaptare la cerințele și provocările mediului economic, aceste modificări fiind tot mai accentuate în ultima perioadă. Conform lui Rogers și Oats (2022), această „cursă a noilor obligații internaționale de stabilire a prețurilor de transfer” ar putea fi privită ca o oportunitate de perfecționare pentru profesioniștii din domeniu, fiindu-le deschise noi orizonturi și perspective de dezvoltare și de extindere a propriei expertize în domenii noi de practică [39, p. 86]. Această tendință de digitalizare a economiei și a nevoii accentuate de adaptare a cadrului normativ fiscal internațional nu a trecut neobservată nici de OECD, acesta fiind și principalul organism internațional care abordează astfel de tematici de interes global, emițând recomandări și linii directoare fără forță juridică, dar care sunt apreciate și adoptate la scară largă de către guvernele multor state, ceea ce îi consolidează rolul și importanța internațională în conturarea normelor fiscale internaționale. Așadar, având interesul de a veni în întâmpinarea provocărilor aduse de digitalizarea masivă a economiei a cărei caracteristici accentuează și mai mult riscurile de erodare a bazei de impozitare și transfer a profiturilor, OECD le-a identificat pe cele cu impact semnificativ asupra impozitării internaționale și a mediului de afaceri [40, p. 2352]. Aceste caracteristici se referă la aspecte precum mobilitatea bunurilor intangibile, a utilizatorilor și a funcțiilor afacerii, la încrederea în informații, la efectele de rețea din perspectiva participării și integrării utilizatorilor, la utilizarea unor modele de afaceri multilaterale, la tendința spre monopol sau oligopol, la volatilitatea

generată de un nivel scăzut de strictețe la intrarea pe piață și la evoluția rapidă a tehnologiei [41]. Toate aceste aspecte pot influența mai mult sau mai puțin procedura de analiză a prețurilor de transfer practicate de către companiile multinaționale, precum și modul în care acestea își alocă bazele impozabile între diferitele țări în care activează, subliniind în același timp și domeniile de interes pentru viitoare îmbunătățiri.

Având în vedere evoluția și direcția de dezvoltare a contextului internațional al afacerilor care este supus din ce în ce mai mult procesului de globalizare și de digitalizare, bineînțeles că în acest context sunt generate sau evidențiate anumite problematici și provocări specifice acestuia care derivă din însăși complexitatea și amplitudinea sistemului existent, dată de multitudinea actorilor implicați și de interesele diferite ale acestora, de nevoia de comunicare dintre aceștia, de nivelul extinderii teritoriale, de sistemele legislative care îl compun, etc. Unele dintre cele mai mari probleme însă - specifice perioadei actuale – sunt reprezentate de fenomenele de criminalitate economică organizată, precum evaziunea fiscală, spălarea de bani, contrabanda, economia subterană, companiile fantomă (shell companies) și alte forme ale acestora [42, p. 431; 43, p. 93] care încă se manifestă în contextul internațional actual, cu toate că există diverse măsuri legislative și administrative menite să diminueze frecvența și intensitatea acestora, precum și diverse studii științifice care urmăresc identificarea unor metode și tehnici adecvate de prevenire, combatere și gestionare a acestor fenomene [44, p.1253; 45, p. 2261; 46]. Cu toate că toate fenomenele de criminalitate economică au în comun aspecte precum utilizarea abuzivă a unor vehicule corporative anonime, a unor facilitatori profesioniști (contabili, avocați, etc.) și cooptarea de funcționari publici [47], acestea au anumite caracteristici specifice care le diferențiază, frecvența și intensitatea acestora fiind diferită de la o țară la alta [48] în funcție de nivelul de dezvoltare economică, de nivelul de digitalizare, de rigurozitatea sistemului legislativ aplicabil, precum și de alte aspecte.

Aceste fenomene se manifestă și în cadrul practicilor companiilor multinaționale care de foarte multe ori sunt acuzate de evaziune fiscală și de evitarea și minimizarea impozitelor și taxelor utilizând diferite mecanisme și tehnici aflate la dispoziția lor, printre care și cel al prețurilor de transfer [39, p. 87], concept care este din ce în ce mai utilizat în corespondență cu diverse comportamente ilicite ale marilor corporații care generează prejudicii financiare și sociale întregii comunități globale [49], într-un context în care acestea domină scena economică, politică și socială a majorității națiunilor [50, p. 342] prin extinderea propriilor activități în diferite jurisdicții fiscale. Conform lui Brugger și Engebretsen (2022) [51, p. 307] peste o treime din comerțul internațional se desfășoară în interiorul corporațiilor, mai degrabă decât între corporații, așadar, în acest context internațional al afacerilor, rolul și importanța prețurilor de transfer este din ce în ce mai mare, acest

mecanism fiind utilizat de marile corporații și pentru a crește valoarea acționarilor prin strategii de minimizare și de evitare a taxelor și impozitelor [52]. Prețurile de transfer nu sunt prin sine o practică ilicită, dar acestea capătă acest caracter atunci când devin manipulatorii, agresive și abuzive în contextul nerespectării principiilor care stau la baza legală a acestui mecanism [53], determinând astfel erodarea bazei de impozitare și transferul ilicit al profiturilor multinaționalelor din jurisdicții cu un sistem fiscal rigid și nivel ridicat al impozitării în jurisdicții cu un sistem fiscal flexibil și cu un nivel scăzut de impozitare [54, p. 33], numite și paradisuri fiscale. Acestea sunt definite de Tax Justice Network [55] ca fiind țări sau jurisdicții care permit corporațiilor multinaționale și persoanelor fizice să se sustragă obligațiilor statului de drept din țările în care își desfășoară activitatea și locuiesc, plătind mai puține taxe decât ar fi trebuit să plătească de drept în țările respective.

În ceea ce privește principiile care trebuie să guverneze mecanismul prețurilor de transfer, acestea se referă la cel al lungimii brațului sau cel al valorii de piață al cărui fundament poate fi găsit în Articolul 9 al OECD Model Tax Convention (2017) [56] acolo unde se evidențiază premisele tratatelor fiscale bilaterale ale statelor membre OECD, stipulându-se că în cazul în care între două întreprinderi asociate sunt stabilite sau impuse anumite condiții în relațiile lor comerciale sau financiare care diferă de cele care ar fi fost stabilite între întreprinderi independente, atunci orice profit care, dacă nu ar fi existat aceste condiții, ar fi revenit uneia dintre întreprinderi, dar care, din cauza acestor condiții, nu a revenit, poate fi inclus în profiturile acestei întreprinderi și impozitat în consecință. Așadar, prin faptul că se încearcă ajustarea profitului în funcție de condițiile care ar fi existat între întreprinderi independente în circumstanțe și tranzacții comparabile, principiul lungimii brațului presupune tratarea membrilor unui grup multinațional ca funcționând ca entități separate și nu ca părți inseparabile ale unei singure întreprinderi unificate, așa după cum este stipulat în OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (2022a) [57]. Așadar, tranzacțiile din cadrul multinaționalelor trebuie efectuate la un preț care să reflecte respectarea prevederilor principiului lungimii brațului, ceea ce presupune compararea prețului perceput pentru bunurile sau serviciile transferate în cadrul unei tranzacții controlate cu prețul perceput pentru bunurile sau serviciile transferate în cadrul unei tranzacții comparabile necontrolate în circumstanțe asemănătoare, iar în cazul în care se constată o diferență între acestea, se poate aprecia faptul că relațiile comerciale și financiare ale întreprinderilor asociate nu se desfășoară în condiții de concurență loială [58]. Scopul acestui principiu este de a garanta faptul că profiturile sunt impozitate acolo unde se desfășoară activitatea comercială, adică acolo unde sunt localizate și direcționate resursele sale și este creată valoarea economică [59]. Cu toate acestea însă, strategiile agresive de evitare a obligațiilor fiscale practicate

de către multinaționale din sectoare economice diverse costă guvernele aproximativ 36 miliarde de euro pe an în Uniunea Europeană, 24 miliarde de euro în Japonia și 100,8 miliarde de euro în Statele Unite ale Americii [60; 61].

Așadar, în ciuda tuturor reglementărilor legate de acest principiu care stă la baza sistemelor internaționale de impozitare, încă de la începutul secolului al XX-lea există mai multe cercetări care pun la îndoială eficiența acestuia [62, p. 208; 63, p. 444], considerându-l unul dintre principalii facilitatori ai transferului de profit, mai ales în cazul tranzacțiilor greu cuantificabile din punctul de vedere al valorii de piață, cum ar fi cele al căror obiect este reprezentat de active necorporale sau drepturi de proprietate intelectuală [64, p. 104]. Conform lui Pleune și colab. (2017) [65], acest principiu care predomină sistemele internaționale de impozitare de decenii și-a pierdut actualitatea ca urmare a accentuării fenomenelor de globalizare și de integrare europeană, a creșterii numărului de întreprinderi multinaționale și a valorii activelor intangibile ale acestora, lumea de acum un secol fiind schimbată considerabil, mai ales dacă privim din perspectiva procesului de digitalizare care acaparează tot mai mult relațiile și tranzacțiile internaționale. Din cauza acestor aspecte, pot fi generate o serie de interpretări subiective, ceea ce generează și dificultăți de aplicabilitate a reglementărilor existente, deoarece în anumite contexte, s-ar putea să nu existe un preț „corect” de piață deoarece nu există tranzacții comparabile cu terți [66] din diferite motive precum situații de monopol [67], principiul lungimii brațului urmărind să ajute la combinarea anomaliilor prețurilor planificate cu un cadru analitic al piețelor „libere” [63, p. 454].

În ciuda nivelului ridicat de reglementare al prețurilor de transfer și a cadrelor și ghidurilor de implementare existente – care se referă în general la metodele permise pentru determinarea prețurilor de deplină concurență, la cerințele privind documentația, la stabilirea sancțiunilor în caz de nerespectare și determinarea probabilității unei ajustări a prețului de transfer [68] - acestea continuă să fie subiectul unor controverse permanente între companiile multinaționale și guvernele statelor în care acestea își desfășoară activitatea deoarece ne putem da seama de existența unui conflict de interese între aceste două părți, întrucât guvernele își doresc încasări cât mai ridicate din impozite și taxe, iar multinaționalele bineînțeles că își doresc o minimizare cât mai accentuată a cheltuielilor fiscale, aceasta fiind una dintre principalele politici de management a veniturilor [69, p. 235]. Lecraw (2017) [70] a identificat trei motive principale pentru care există aceste controverse:

- impactul întreprinderilor multinaționale asupra economiilor gazdă și de origine generat de prețurile practicate în cadrul exporturilor și importurilor intrafirmă care afectează și profitabilitatea și capacitatea acestora de a aloca resurse în cadrul grupului;

- existența în multe cazuri a unui nivel considerabil de marjă de manevră între prețul de transfer care este optim pentru întreprinderea multinațională, prețul care este optim pentru guvern și prețul de piață;

- inexistența în unele situații a unui preț de piață concurențial pentru un anumit produs sau serviciu și prin urmare nu este vreun criteriu de referință în raport cu care prețurile de transfer să poată fi evaluate.

În această expunere de motive, se accentuează discrepanța dintre natura idealistică a reglementărilor legale și situațiile practice în care companiile multinaționale se pot identifica și în care este destul de dificilă luarea unor decizii care să reflecte principiile care stau la baza legală a mecanismului prețurilor de transfer. După cum am mai menționat, acest context oferă un grad ridicat de interpretabilitate și nu reprezintă altceva decât o oportunitate pentru multinaționale de a-și consolida strategiile de minimizare a obligațiilor fiscale și de sustragere de la obligația de plata a acestora. Cu toate însă că se evidențiază lacunele din cadrul legislativ al prețurilor de transfer, acesta poate totuși crește povara fiscală asupra multinaționalelor, protejând astfel veniturile naționale și uniformizând condițiile de concurență față de societățile domestice [68]. Lohse și Riedel (2013) [71] și Marques și Pinho (2016) [72, p. 726] chiar au identificat faptul că activitățile de transfer a profiturilor a multinaționalelor sunt descurajate și reduse semnificativ atunci când țările introduc sau înăspresc cerințele privind documentația prețurilor de transfer, ceea ce consolidează rolul și importanța reglementărilor în combaterea erodării bazei de impozitare și a transferului profiturilor.

Conform studiilor anterioare, putem observa că în ultimii ani, interesul cercetătorilor față de tematica prețurilor de transfer în domeniul economic a crescut într-un ritm rapid datorită fenomenului globalizării și implicit a apariției entităților multinaționale [39, p. 105; 73, p. 184].

În continuare ne propunem să analizăm literatura de specialitate cu privire la prețurile de transfer, accentuând tematicile emergente și subiectele tangențiale a acestora. Pentru îndeplinirea obiectivului propus, s-a folosit ca metodă de cercetare analiza bibliometrică a lucrărilor de specialitate din bazele de date ISI Web of Science și Scopus, ambele fiind recunoscute la nivel internațional ca asigurând o calitate ridicată a lucrărilor [74, p. 213; 75, p. 2344; 76; 77, p. 78]. Cercetarea a fost realizată și structurată respectând un protocol sugerat și de alți cercetători [78, p. 959], în 2 etape: colectarea datelor și analiza și vizualizarea datelor. Pentru colectarea lucrărilor s-a folosit termenul de căutare „transfer prices.” Criteriile de filtrare a rezultatelor au fost ariile relevante pentru lucrare, așa după cum sunt evidențiate în Anexa 1.

Conform lui Small (1999), analiza bibliometrică este o tehnică prin care putem reprezenta spațial diversele relații dintre cuvinte cheie, discipline, domenii, documente sau autori [79, p. 804]

și este folosită pentru a dezvălui elemente care la o primă privire nu ar putea fi relevante, precum subiecte sau tematici ascunse ale ariilor de cercetare [80, p. 1724].

Lucrările selectate de pe Web of Science au fost prelucrate în programele VOSviewer și Bibliometrix cu scopul identificării principalelor clustere de cercetare formate din cuvintele cheie ale lucrărilor selectate, legăturile dintre acestea, precum și reprezentarea acestora sub formă de tematici cu ajutorul unei diagrame bidimensionale [81, p. 158].

În privința articolelor de pe ISI Web of Science, în etapa de colectare a datelor au fost identificate și selectate 3324 de articole cu topicul *transfer prices*, în timp ce pe Scopus am identificat 2.872, însă în analiză au fost analizate doar primele 2000 în funcție de numărul de citări. Evoluția numărului de publicații identificate din perioada anilor 2000-2022 poate fi observată în *Figura 1.1.*

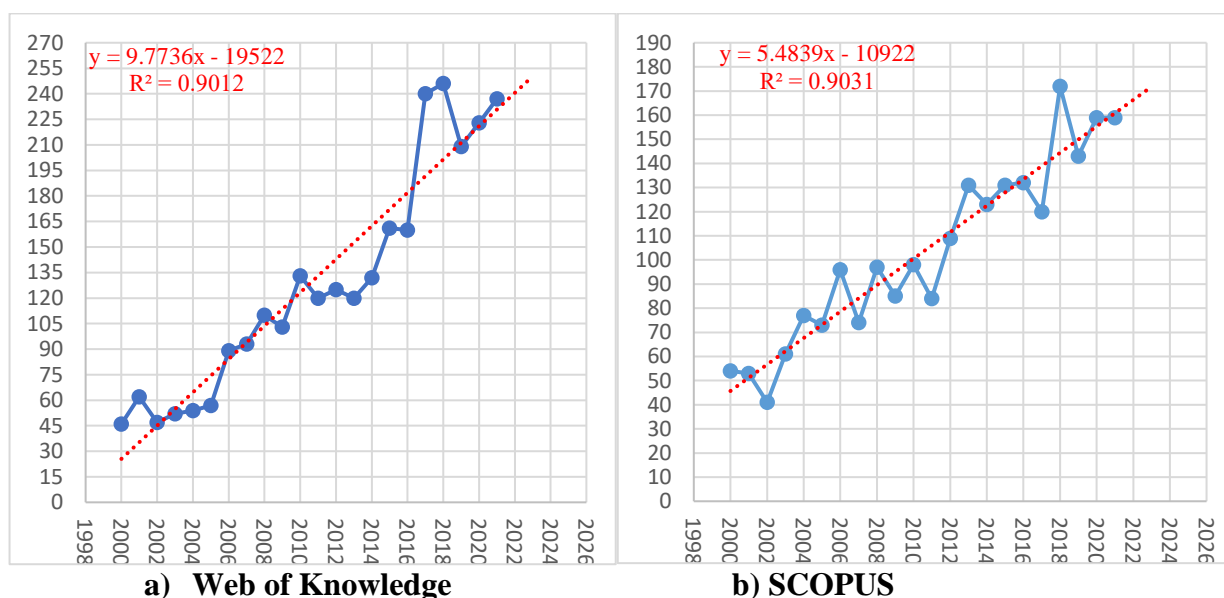


Fig. 1.1. Evoluția numărului de publicații cu topicul transfer prices de pe Web of Knowledge și Scopus

Sursa: Prelucrare proprie în baza datelor de pe WOS și Scopus

Conform figurii de mai sus (Fig. 1.1.), observăm că interesul autorilor cu privire la prețurile de transfer a fost tot mai accentuat, atingând apogeul în 2018, unde au fost înregistrate 246 de articole cu topicul selectat pe ISI Web of Science. Situația este similară și pentru articolele selectate de pe Scopus, atingându-se maximum din perioada analizată, respectiv 172 în 2018. Deși există un număr mai mare de publicații care fac referire la prețurile de transfer pe baza de date Scopus, numărul acestora din domeniile de interes a analizei noastre este mai mic comparativ cu cel de pe Web of Science. Aceste rezultate sugerează un rol tot mai accentuat al prețurilor de transfer și subliniază importanța cercetării noastre din cadrul acestui capitol. De asemenea, regresia

liniară realizată asupra evoluției numărului de publicații de pe ambele baze de date, indică faptul că numărul celor de pe Web of Science va crește la un ritm aproape dublu față de cele de pe Scopus (coeficientul β de pe WOS fiind de 9.77, iar cel de pe Scopus de 5.48). Totodată, observăm o scădere a numărului publicațiilor în anul 2019, acest fapt fiind cauzat de începutul pandemiei, cercetătorii reorientându-se către analiza impactului acesteia, interesul pentru prețurile de transfer fiind diminuat în acel an.

De asemenea, pentru a ne forma o imagine de ansamblu, am identificat și domeniile de interes ale publicațiilor, acestea fiind prezentate în detaliu în *Figura 1.2*, unde se poate vizualiza și ierarhizarea incidenței topicului *transfer prices* în funcție de domeniile de cercetare.

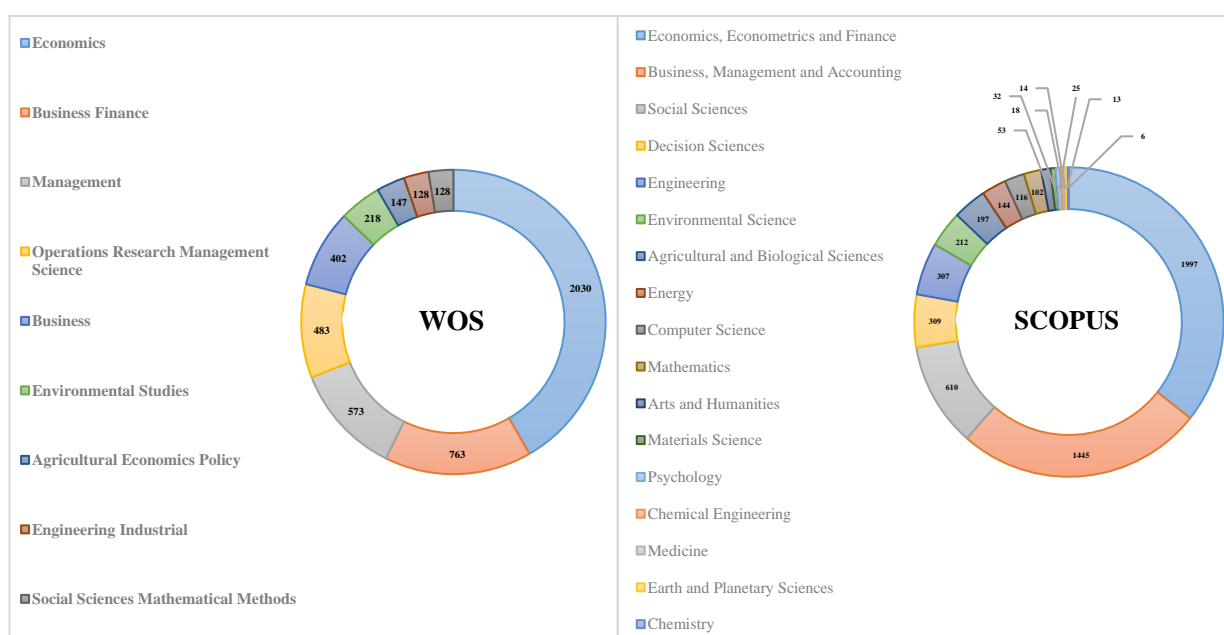


Fig. 1.2. Top 10 domenii de cercetare cu topicul transfer prices de pe platformele Web of Science și Scopus

Sursa: Prelucrare proprie în baza datelor de pe WoS și Scopus

După cum putem observa, domeniului *economics* îi revine prima poziție în top, cu un număr de 2030 de publicații în baza Web of Science și 1997 pe Scopus, ceea ce denotă importanța și impactul prețurilor de transfer în domeniul economiei globalizate. Putem observa că cele mai multe articole din baza de date care tratează tema prețurilor de transfer sunt în corespondență cu domeniile *economics*, *business finance*, *management*, *accounting* și alte domenii adiacente, atât pe Web of Science cât și pe Scopus. Ținând cont de faptul că managementul eficient al prețurilor de transfer permite companiilor globale să evite plata unor taxe inutile sau chiar să reducă sarcina fiscală, scopul fiind obținerea celui mai bun rezultat financiar posibil, găsim acest interes crescut din domeniul economic ca fiind unul normal.

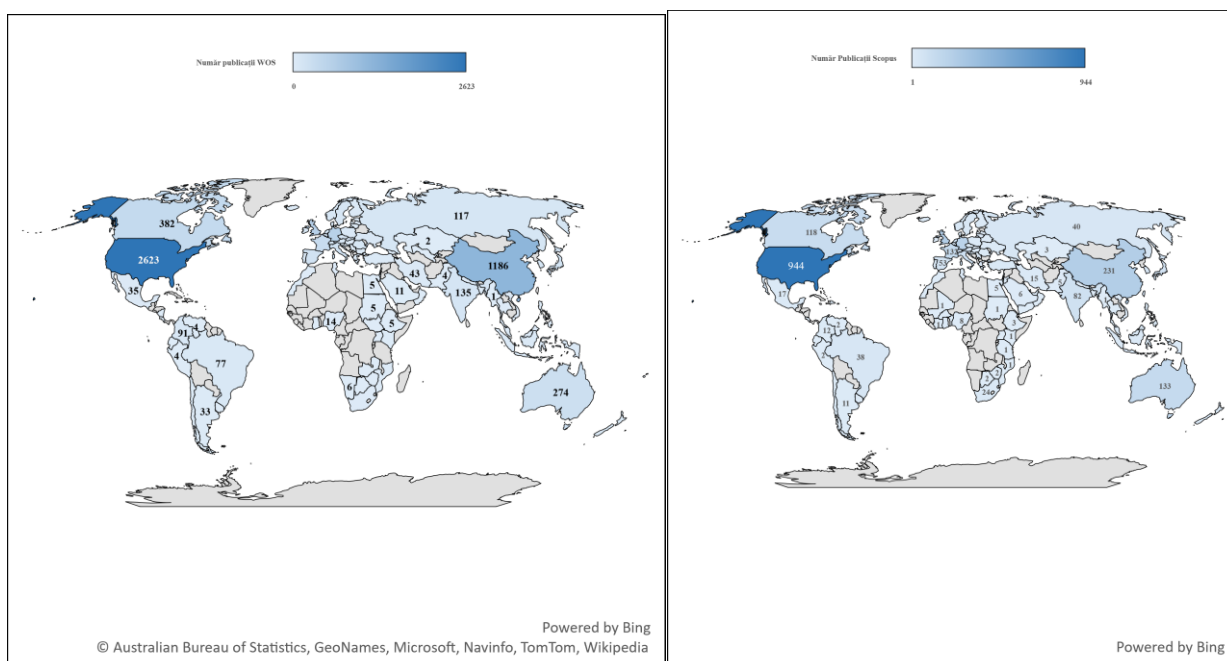


Fig. 1.3. Repartizarea geografică a publicațiilor cu topicul transfer prices de pe platformele WoS și SCOPUS

Sursa: Prelucrare proprie a datelor în Office

Primul loc de pe ambele platforme îl ocupă SUA cu 2623 de publicații pe WoS și 944 pe Scopus. Următoarele țări cu un număr semnificativ de publicații sunt: China, Marea Britanie, Germania, Canada și Franța. Astfel, există un interes sporit din partea țărilor dezvoltate în privința prețurilor de transfer, cu precădere în America și Uniunea Europeană, fiind zonele cu cel mai mare număr de multinaționale. Cele mai puține lucrări le regăsim în Africa, rezultate normale dat fiind faptul că majoritatea acestor țări sunt în curs de dezvoltare.

În continuare, în *Tabelul 1.1* sunt prezentați autorii cu cele mai multe citări din lucrările selectate.

Tabelul 1.1. Top 10 autori cu cele mai multe citări de pe Web of Science

Autor	Număr Citări
Edlin, A.S.,Reichelstein, S.	108
Baldenius, T.	78
Srinidhi, B.	57
Clausing, K.A.	54
Melumad, N.D.	52
Grubert, H.	49
Goetschalckx, M.	46
Mutti, J.	46
Vidal, C.J.	46
Bartelsman, E.J.	42

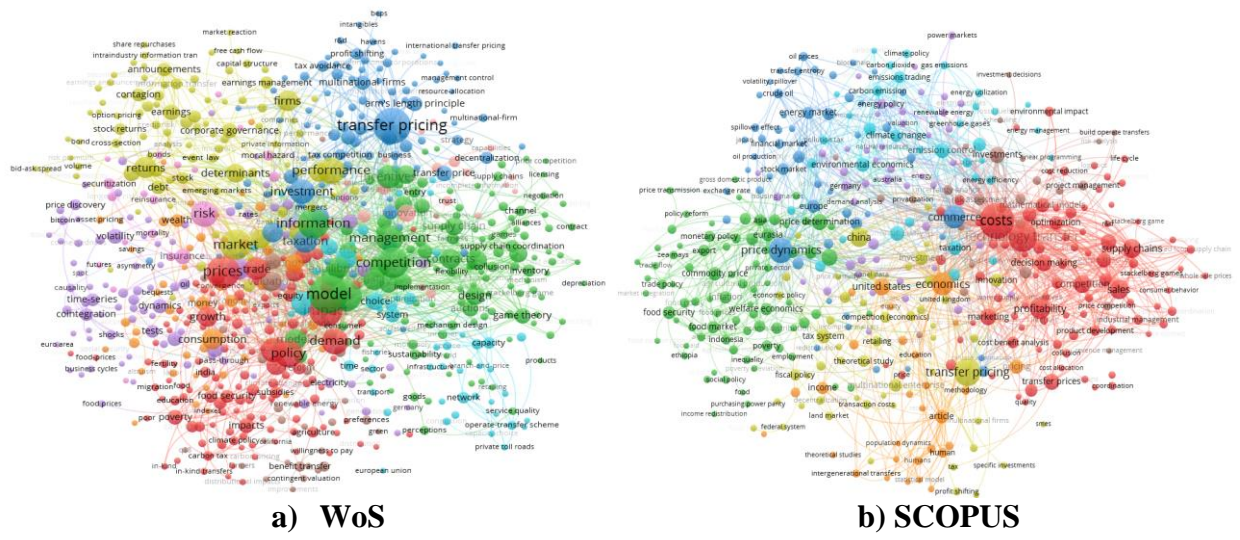
Sursa: Prelucrare proprie a autorului

Edlin și Reilchelstein sunt autorii cu cele mai multe citări din selecția noastră de pe WoS. Acesta a analizat influența prețurilor de transfer asupra investițiilor și a arătat faptul că negocierea acestora conduce la o eficiență și performanță crescută a entității comparativ cu setarea standardelor [82, p. 275]. De asemenea, autorul oferă soluții la aspectele ce țin de dubla impunere și anumite metode de reducere a sarcinii fiscale a entităților [83, p. 591]. Printre lucrările sale importante, se enumeră și o revizuire a literaturii de specialitate asupra importanței prețurilor de transfer în managementul companiilor multinaționale, punând accentul pe sarcina fiscală a acestora [84, p. 3].

O altă lucrare notabilă este cea realizată de către Reilchelstein și Baldenius care examinează prețurile de transfer bazate pe piață atunci când o divizie din amonte are putere de monopol în vânzarea unui activ atât către o divizie din aval din cadrul aceleiași firme, cât și către clienți externi [85, p. 26]. De asemenea, Baldenius a tratat și el la rândul său topicul prețurilor de transfer, comparând performanța costurilor standard cu prețurile de transfer negociate atunci când informațiile cunoscute de către părți sunt asimetrice [86, p. 27; 87, p. 86, 88]. Autorul Srinidhi B. examinează modul în care impozitarea diferențiată afectează atât alocarea resurselor, cât și rentabilitatea unei întreprinderi multinaționale descentralizate care utilizează același preț de transfer în scopuri fiscale, dar și de măsurare a performanței [89, p. 141]. De asemenea, acesta a analizat impactul ratelor de impozitare diferențiate și al reglementărilor cu privire la prețurile de transfer asupra deciziilor de producție și prețurilor [90, p. 686].

În privința autorilor Goetschalckx și Vidal, aceștia descriu modelul și euristica primară pentru problema configurației de proiectare strategică a lanțului de aprovizionare care determină locația optimă a noilor unități de producție sau de extindere a capacității la o anumită rată a prețului de transfer prin maximizarea venitului net după impozitare [91, p. 1659].

Pentru explorarea principalelor teme de cercetare în registrul tematic analizat, s-a realizat o analiză bibliometrică asupra lucrărilor selectate cu ajutorul programului informatic VOSviewer. Numărul total de cuvinte cheie supuse analizei bibliometrice este de 10512 din selecția de pe Web of Science, un număr mult prea mare pentru a fi reprezentat într-un tabel. Așadar, am ales ca criteriu un prag minim de 5 apariții, pe care 725 cuvinte cheie din cele 10512 l-au atins. Rețeaua cuvintelor cheie pe clustere și după frecvența apariției poate fi observată în *Figura 1.4*.



a) WoS **b) SCOPUS**
Fig. 1.4. Rețeaua cuvintelor cheie a principalelor clustere de pe WoS și SCOPUS

Sursa: Prelucrarea proprie a autorului în VOSviewer

În urma prelucrării publicațiilor selectate de pe baza de date WoS (Figura 1.4.(a)), au rezultat 10 clustere după cum observăm în imaginea de mai sus. Principalul cluster format are culoarea roșie și are ca teme centrale impactul, prețurile, politicile, cererea și oferta. Acest cluster este relevant deoarece formează legături cu clusterul prețurilor de transfer, în special cu privire la subiecte precum preț și politică. Considerăm că în acest cluster sunt discutate aspecte legate de politicile fiscale în privința prețurilor de transfer și tot felul de alți factori, care pot avea un impact asupra acestora. Următorul cluster ca mărime este reprezentat în culoarea verde și cuprinde subiecte precum informația, competiția și managementul, subiecte care au de-a face cu partea părților interesate din cadrul unei entități, importante deoarece cunoașterea acestor prețuri de transfer și implicit deciziile luate în baza acestora de către conducere fiind de o mare importanță. Al treilea cluster ca importanță este cel cu tematica prețurilor de transfer și putem observa legăturile puternice formate între acest cuvânt cheie principal și celelalte cuvinte cheie din alte clustere: piață, firme, competiție, performanță, informație, cerere, etc. Toate aceste cuvinte fac trimitere către prețurile de transfer și fac referire la subiecte tradiționale, însă observăm un interes sporit al cercetătorilor pe partea de informație, politici, modele și mai puțin, comparativ cu primele, pentru partea de performanță. Acest lucru denotă scopul principal al intereselor cercetătorilor și anume acela de a perfecționa în primul rând modul, politicile și felul în care sunt realizate prețurile de transfer și de a fluidiza acest proces, după care urmează bineînțeles performanța și profitul entităților. Celelalte clustere sunt semnificativ mai mici, așadar nu ne putem pronunța asupra acestora.

În ceea ce privește rețeaua cuvintelor cheie de pe baza de date SCOPUS (Figura 1.4.(b)), în urma colectării datelor a rezultat un număr total de cuvinte cheie de 7436, din care 410 respectă

pragul minim al apariției de 5. În urma prelucrării au rezultat 8 clusteruri după cum observăm în imaginea de mai sus. Primul cluster - care este și cel mai numeros din punct de vedere al cuvintelor cheie - este de culoare roșie și conține cuvinte precum cost, transformarea tehnologiei, lanț de aprovizionare și profitabilitate. Ca tematică principală, acest cluster tratează impactul dezvoltării tehnologiei asupra costurilor, impact care va fi resimțit și pe domeniul prețurilor de transfer, dat fiind faptul că acesta are legături multiple cu clusterul care tratează această tematică. Următorul cluster, respectiv cel în albastru, tratează tematica comerțului și dinamica prețurilor, vizând mai mult factorii care influențează costul, respectiv domeniul economic. Observăm că și acest cluster are conexiuni multiple cu clusterul de culoare galbenă, care are ca tematică prețurile de transfer. Prin urmare, putem observa o diferență în privința publicațiilor de pe Web of Science față de cele de pe Scopus: primele sunt axate mai mult pe partea de management, decizii și politici, în timp ce cele din urmă sunt axate pe tehnologie, inovare și modul în care acest fenomen influențează domeniul economic, inclusiv prețurile de transfer.

Pentru a vizualiza mai ușor, dar și pentru a ne forma o imagine de ansamblu asupra tematicilor prezente în domeniul cercetării cu privire la prețurile de transfer, am prelucrat datele selectate anterior în programul Bibliometrix, cartografiind aceste tematici sub forma unei diagrame bidimensionale. Această tip de reprezentare ne permite să vizualizăm patru tipologii de tematici: de nișă, emergente sau în declin, generale și de top (*motor themes*). Rezultatele prelucrării datelor pot fi observate în *Figura 1.5*.



Fig. 1.5. Cartografierea tematică a cuvintelor cheie din literatura de specialitate a selecției de pe WoS și SCOPUS

Sursa: Prelucrarea proprie a autorului în Bibliometrix

Cadrantul din partea de sus-dreapta reprezintă tematicile de cercetare actuale și deosebit de relevante, adică acele tematici ale căror cuvinte cheie au o densitate și centralitate ridicată. Astfel, în *Figura 1.5.(a)* putem observa existența unei tematici care a îndeplinit aceste criterii. Această tematică indică un interes sporit al cercetătorilor în privința impactului pe care îl au prețurile de transfer asupra entității, dar și asupra deciziilor managementului în privința prețurilor de transfer. În cvadrantul din partea de jos-dreapta regăsim tematici generale, adică cele care au o centralitate ridicată și o densitate medie sau mică, dintre care amintim tematica *model*, aceasta având în vedere analiza prețurilor de transfer prin realizarea unor modele cât mai eficiente, scopul acestora fiind creșterea performanței și a profitului. Această tematică este totodată axată și pe factorii care influențează prețurile de transfer, precum piața, costul, consumul, etc., factori luați în considerare sau utilizați în aceste modele menționate mai sus. În cadrantul din stânga-sus regăsim tematici de nișă cu o centralitate mai redusă, fiind acordată o importanță mai ridicată pieței, informațiilor disponibile pentru părțile interesate, performanței și dividendelor.

În cvadrantul de jos-stânga se regăsesc tematicile emergente sau în declin, adică acele teme cu o densitate și relevanță scăzută. Observăm aici existența a 2 tematici, prima fiind axată pe politicile prețurilor de transfer, eficiență și taxare, iar cealaltă are în vedere competiția și investițiile.

Cartografierea tematică a fost realizată și pentru tematicile de pe Scopus, iar rezultatul poate fi observat în *Figura 1.5.(b)*. În privința tematicilor de pe Scopus, observăm că nu există nicio tematică în cvadrantul celor de top. În schimb, regăsim două tematici generale, care pot fi observate în partea de jos-dreapta. Prima tematică face referire la cost, la transferul de tehnologie și comerț. Astfel, observăm accentul sporit pe partea tehnologică din partea cercetătorilor care apare în literatura selectată de pe Scopus, față de cele de pe Web of Science care nu abordează acest subiect foarte des. Cealaltă tematică generală identificată indică un interes din partea cercetătorilor în privința modalităților de calcul ale prețului de transfer. În partea din stânga-sus regăsim tematicile nișă, cu o centralitate scăzută dar cu o densitate ridicată unde observăm concepte referitoare la emisiunea de carbon, la impactul asupra mediului, sustenabilitate, etc.

Astfel, în urma analizei celor două baze de date, constatăm că există mai multe tematici de interes în articolele de pe Web of Science comparativ cu cele de pe Scopus, primele fiind mai specifice și mult mai centralizate din punct de vedere al legăturii cuvintelor, indicând faptul că există o direcție generală de interes pentru majoritatea cercetătorilor în abordarea prețurilor de transfer. În schimb, publicațiile de pe Scopus sunt axate mai mult pe impactul tehnologiei, dezvoltării acesteia și nu au o tematică de top care să capteze interesul majorității cercetătorilor.

Analiza cuvintelor cheie este un instrument eficient în cercetarea calitativă care oferă o imagine clară a producției științifice, respectiv a trendului de cercetare. Pentru identificarea dimensiunilor latente a nișelor de cercetare, extragerea cuvintelor cheie reprezintă una din cele mai eficiente metode [92, p. 146]. Distanța dintre cuvinte sau legătura dintre acestea reprezintă o variabilă foarte importantă în analiza de co-ocurență. Informațiile statistice ale relațiilor dintre termenii cheie îmbunătățesc rezultatele de frecvență TL (total links), ajutând la identificarea și valorificarea temelor emergente de cercetare. Potrivit lui Miyosawa și colab. (2016), combinația dintre informațiile de co-ocurență și frecvență oferă informații mai clare în ceea ce privește producția științifică și domeniile de cercetare [93, p. 159]. În această ordine de idei, pentru a analiza legăturile de co-ocurență și frecvență am aplicat modelul econometric asupra datelor colectate și furnizate de softul VOSviewer cu privire la cuvintele cheie extrase din publicațiile științifice ce au topicul „prețurile de transfer.”

Considerând că producția științifică este influențată de corelațiile dintre termenii cheie, frecvența apariției acestora precum și de numărul citărilor a publicațiilor științifice, pe baza datelor furnizate de softul VOSviewer am dezvoltat un model econometric care ne permite să identificăm corelațiile dintre direcțiile de cercetare deja existente și evidențierea direcțiilor de cercetare care nu au fost abordate.

$$TL = \alpha + \beta_1 cluster + \beta_2 L + \beta_3 O + \beta_4 NC \quad (1.1.)$$

unde:

TL - Total links;

L – Links;

O – Occurrences;

NC – numărul normalizat al citărilor.

Total links sau puterea totală a legăturii indică numărul de publicații în care două cuvinte cheie apar împreună. Variabila links arată conexiunea de co-ocurență între două cuvinte cheie. Conform manualului VOSviewer [94], fiecare legătură are o putere reprezentată de o valoare numerică pozitivă. Cu cât această valoare este mai mare, cu atât legătura este mai puternică. Variabila occurrence indică numărul de articole în care apare cuvântul cheie sau frecvența acestuia. Numărul normalizat al citărilor indică numărul de citări ale documentului împărțit la numărul mediu de citări ale tuturor documentelor publicate în același an și incluse în datele care sunt furnizate de către VOSviewer. Normalizarea corectează faptul că documentele mai vechi au avut mai mult timp pentru a primi citări decât documentele mai recente.

Tabelul 1.2. Corelații privind Total links și links, cluster, occurency și numărul citărilor

		TL	CL	L	O	NC
Pearson Correlation	TL	1.000	-.097	.981	.984	.065
	CL	-.097	1.000	-.088	-.089	-.073
	L	.981	-.088	1.000	.956	.073
	O	.984	-.089	.956	1.000	.033
	NC	.065	-.073	.073	.033	1.000
Sig. (1-tailed)	TL	.	.005	.000	.000	.040
	CL	.005	.	.009	.009	.024
	L	.000	.009	.	.000	.025
	O	.000	.009	.000	.	.188
	NC	.040	.024	.025	.188	.
N	TL	725	725	725	725	725
	CL	725	725	725	725	725
	L	725	725	725	725	725
	O	725	725	725	725	725
	NC	725	725	725	725	725

Sursa: elaborat de autor cu SPSS

Conform datelor din *Tabelul 1.2*, în ceea ce privește corelațiile dintre termenii cheie analizați din cele două baze de date (Web of Science și Scopus) se observă faptul că între variabila TL (total links) și variabilele L (links) și O (occurence) există o corelație foarte puternică în valoare 0,984 și respectiv 0,981. Cu alte cuvinte, numărul total de legături dintre cuvintele cheie este influențat de frecvența aparițiilor acestora în cadrul publicațiilor și respectiv de legăturile pe care le generează intra și extra cluster. Frecvența și co-ocurența dintre cuvintele cheie sunt indicatori importanți care contribuie la creșterea producției științifice pe anumite domenii. În antiteză cu cele expuse anterior, se observă - conform datelor din *Tabelul 1.2* - o corelație slabă între Total Links și variabilele numărul de citări și cluster, în valoare de 0,065 și -0,097, ceea ce denotă ideea că multe publicații se rotesc în jurul aceluiași termen cheie care nu generează alte variabile, care să formeze alte clustere, respectiv alte nișe de cercetare.

Tabelul 1.3. Sumarul modelului

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.994 ^a	.987	.987	11.412	1.960
a. Predictors: (Constant), NC, O, CL, L					
b. Dependent Variable: TL					

Sursa: elaborat de autor cu SPSS

Conform datelor din *Tabelul 1.3*, indicatorul R-squared are o valoare de 0.987, ceea ce ne explică puterea relației dintre variabila dependentă Total links și variabilele independente NC, O, cluster și Links. Variația acestor variabile independente, respectiv creșterea sau descreșterea acestora duce implicit și la variația variabilei dependente Total Links. Legătura puternică dintre variabile poate fi explicată prin faptul că numărul total de legături dintre cuvintele cheie este

generat de frecvența apariției acestora precum și de numărul de clustere care generează noi legături, respectiv noi nișe de cercetare care nu au fost scoase în evidență sau au fost explorate mai puțin.

Prin aplicarea testului ANOVA [95, p. 44] am reușit să validăm din punct de vedere econometric modelul liniar multiplu, după cum se poate observa în *Tabelul 1.4*.

Tabelul 1.4. ANOVA

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
	Regression	7296138.152	4	1824034.538	14006.558	.000 ^b
	Residual	93763.567	720	130.227		
	Total	7389901.719	724			
a. Dependent Variable: TL						
b. Predictors: (Constant), NC, O, CL, L						

Sursa: elaborat de autor cu SPSS

Conform *Tabelului 1.4*, valoarea coeficientul Fisher este $F = 14006.558$. Se observă că valoarea Sig. pentru testul F este mai mică decât 0.05, adică modelul construit explică dependența semnificativă dintre variabilele analizate printr-o legătură liniară multiplă (vezi *Tabelul 1.4*).

Tabelul 1.5. Coeficienții de regresie

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	95.0% Confidence Interval for B	
	B	Std. Error	Beta			Lower Bound	Upper Bound
(Constant)	-14.119	1.182		-11.948	0.000	-16.439	-11.799
CL	-.310	.176	-.007	-1.762	0.079	-.655	.035
L	.913	.029	.451	31.094	0.000	.856	.971
O	2.644	.069	.552	38.135	0.000	2.508	2.780
NC	1.711	.529	.014	3.232	0.001	.671	2.750
a. Dependent Variable: TL							

Sursa: elaborat de autor cu SPSS

Ecuția estimată a modelului de regresie liniar multiplu, conform coeficienților modelului prezentați în *Tabelul* de mai sus se prezintă sub forma:

$$TL = -14.119 - 0.310CL + 0.913L + 2.644O + 1.711NC \quad (1.2.)$$

Conform datelor din *Tabelul 1.5*, numărul total de legături (total links) este influențat într-o măsură foarte mare de occurrence, urmat de links, numărul normalizat de citări și clustere. Dacă este să o luăm din punct de vedere logic, numărul de apariții a cuvintelor cheie în alte articole generează noi legături care implicit duc și la creșterea numărului de publicații în care două cuvinte cheie apar împreună (total links). Creșterea numărului normalizat al citărilor duce la creșterea numărului de clustere care pot reprezenta noi nișe de cercetare (teme emergente) ce se detașează de rețeau veche, creând una nouă, deseori independentă sau în cazuri foarte rare cu mici conexiuni

cu clusterelor din vecinătate. Acest lucru duce la scăderea numărului total de legături, deoarece crearea unui nou cluster determină în mod deliberat ruperea rețelei prin crearea alteia, care reprezintă mai mult interes sau este mai de actualitate, reprezentând o temă emergentă. Practic, analizând coeficienții de regresie, concluzionăm că co-apariția (links) cuvintelor în cadrul acestor subiecte de analiză indică importanța anumitor subiecte în cadrul unei discipline, influențând totodată și numărul de publicații în care două cuvinte cheie apar împreună (TL). Analiza suprapunerilor norilor de cuvinte din diferite publicații științifice precum și a relațiilor dintre Total Links, Links și Occurrence, scot în evidență subiecte mai ample de cercetare, contribuind la creșterea producției științifice [96]. Relația dintre variabilele TL, Cluster și NC oferă o impresie a subiectelor înrudite pe un spațiu continuu bidimensional, dar ratează o discriminare clară între diferite subiecte de ordin superior pe un spațiu categorial.

Tabelul 1.6. Statisticile reziduale

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	2.07	919.80	72.28	100.387	725
Residual	-63.474	85.176	.000	11.380	725
Std. Predicted Value	-.699	8.443	.000	1.000	725
Std. Residual	-5.562	7.464	.000	.997	725
a. Dependent Variable: TL					

Sursa: elaborat de autor cu SPSS

Deseori aparițiile sau frecvența nu reprezintă variabile ce pot furniza informații clare, deoarece cuvintele cheie de sine stătătoare care apar rareori nu dezvăluie fluxuri latente, deși separarea termenilor co-apărători frecvent longitudinal de cei temporari va face acest lucru. Aplicând residual statistics (vezi Tabelul 1.6), am identificat subiectele sau tematicile care nu se încadrează pe model, respectiv au fost analizate și exploatate foarte mult în cadrul literaturii de specialitate: competition, transfer pricing, efficiency, valuation, returns. Cu alte cuvinte, o mare parte din producția științifică orbitează în jurul acestor termeni cheie care deja nu mai reprezintă o actualitate. Ca și tematici de cercetare care se încadrează pe model au fost identificate: political economy, rents, transport, house prices, price discrimination. Practic, viitoarele cercetări în ceea ce privește performanța întreprinderii trebuie să orbiteze în jurul temelor enumerate anterior, acestea reprezentând tematici care au fost exploatate mai puțin, fie din cauză că nu sunt de actualitate, fie din cauza faptului că pur și simplu au fost neglijate de către cercetători.

1.4. Concluzii la capitolul 1

Analiza riscurilor geopolitice și a impactului acestora asupra procesului de internaționalizare a companiilor și a cadrului de raportare financiară, realizată în cadrul Capitolului 1, a evidențiat principalele particularități în ceea ce privește schimbările de paradigmă intervenite drept urmare a intensificării riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS asupra mediului de afaceri, precum și rolul prețurilor de transfer în redistribuirea resurselor financiare între filialele gupurilor de societăți. Astfel, cercetare realizată în acest capitol a permis trasarea următoarelor concluzii și recomandări:

1. Fiind imprevizibil și asociat cu un grad ridicat de alte riscuri, riscul geopolitic este considerat o amenințare pentru stabilitatea economică globală. În această ordine de idei, mediul de afaceri împreună cu instituțiile de reglementare trebuie să adopte strategii optime, adaptate realităților economice pentru a face față efectelor riscului geopolitic asupra structurilor economice, financiare și sociale. Printre acestea, se numără și construirea unui cadru particularizat al standardelor internaționale de raportare financiară pentru a face față noilor schimbări de paradigmă a raportării financiare.

2. Geocontabilitatea poate fi considerată un eventual scenariu în ceea ce privește evoluția standardelor de contabilitate și funcționalitatea multinaționalelor, în contextul în care se rescrie noua ordine mondială, respectiv schimbarea centrului de putere.

3. Actualul context geopolitic poate reprezenta un subiect de anvergură pentru dezvoltarea IASB care trebuie să se adapteze situației geopolitice și să adapteze IFRS-urile conform realităților economice, respectiv să ofere sprijin companiilor în aplicarea politicilor și practicilor contabile într-un context de criză. Dezvoltarea și sustenabilitatea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară și integrarea acestora în sistemele globale este posibilă dacă IASB se va declara o instituție apolitică, respectiv își va revizui sponsorii, care în principal sunt SUA și Europa, implicați direct în schimbările politice din ultima perioadă.

4. Analiza efectelor schimbărilor geopolitice asupra sistemelor contabile reprezintă un punct de vedere care ar trebui luat în considerare și dezvoltat pe măsură ce asistăm la o creștere a impactului riscului geopolitic asupra contabilității. Totodată, considerăm că aceste reflecții ar putea constitui o premisă în reconfigurarea sistemelor contabile naționale și/sau regionale, că valențele contabilității se vor dezvolta în paralel cu interesele geopolitice ale principalelor puteri ale lumii, iar o nouă resetare economică mondială va decide și o nouă resetare contabilă.

5. Odată cu tranziția de la hegemonia SUA la o multipolaritate politică globală în care BRICS va fi poate cel mai puternic pilon, vom asista și la o schimbare de paradigmă în domeniul

contabil, influențat simultan de factorul geopolitic și de inteligența artificială în care țările/grupurile de țări își vor impune propriile reguli în funcție de interesul național sau de grup, trecând de la contabilitatea globală la geocontabilitate.

6. Analizând literatura de specialitate s-a remarcat interesul crescut al cercetătorilor în ceea ce privește problematica prețurilor de transfer și necesitatea implementării unor reglementări clare cu privire la modul de stabilire a prețurilor de transfer, accentuându-se în același timp și nevoia de identificare a unor instrumente de evaluare a predictibilității prețurilor de transfer .

7. Analiza critică a fenomenului prețurilor de transfer a scos în evidență discrepanța dintre natura idealistică a reglementărilor legale și situațiile practice în care companiile multinaționale se pot identifica și în care este destul de dificilă luarea unor decizii care să reflecte principiile care stau la baza legală a mecanismului prețurilor de transfer. Acest context oferă un grad ridicat de interpretabilitate și nu reprezintă altceva decât o oportunitate pentru multinaționale de a-și consolida strategiile de minimizare a obligațiilor fiscale și de sustragere de la obligația de plată a acestora. În acest sens organismele de reglementare trebuie să revizuiască reglementările în materie de prețuri de transfer și să le adapteze la nivelul economiilor naționale.

8. Având în vedere evoluția și direcția de dezvoltare a contextului internațional al afacerilor care este supus din ce în ce mai mult procesului de globalizare și de digitalizare, bineînțeles că în acest context sunt generate sau evidențiate anumite problematice și provocări specifice acestuia care derivă din însăși complexitatea și amplitudinea sistemului existent, dată de multitudinea actorilor implicați și de interesele diferite ale acestora, de nevoia de comunicare dintre aceștia, de nivelul extinderii teritoriale, de sistemele legislative care îl compun.

2. ROLUL INFORMAȚIILOR FINANCIAR-CONTABILE ÎN ATRAGEREA INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ȘI RESPONSABILE DIN PUNCT DE VEDERE SOCIAL

Informațiile financiar-contabile reprezintă instrumentul principal în asigurarea comunicării dintre companie și părțile interesate, comunicare a cărei eficiență este dată de calitatea informațiilor financiar-contabile raportate și de modul în care acestea sunt diseminate către părțile interesate. Rolul comunicării economico-financiare este de a consolida relațiile dintre companie și părțile interesate printr-o prezentare adecvată a capacității managementului de a crea valoare și de a crește notorietatea acestora pe piața pe care operează.

O întrebare rămasă încă deschisă, este dacă *o comunicare economico-financiară care respectă prevederile impuse de cadrul legislativ și de principiile contabile specifice este suficientă pentru nevoile și cerințele utilizatorilor de informații financiar-contabile sau este necesară furnizarea unor informații suplimentare*. Din literatura de specialitate, precum și din practica de raportare întâlnită în cadrul companiilor multinaționale și a companiilor mai mari în general, se poate observa un interes tot mai ridicat al utilizatorilor de informații financiar-contabile față de integrarea informațiilor nefinanciare, de natură calitativă și cantitativă alături de cele de natură „contabilă.”

În această ordine de idei, se circumscrie obiectivul major al acestui capitol: analiza rolului informațiilor financiar contabile în atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social. Pentru atingerea obiectivului propus au fost trasate următoarele subobiective: O1: evaluarea rolului situațiilor financiare anuale în comunicarea economico-financiară a companiilor; O2: identificarea corelațiilor dintre calitatea informațiilor financiar-contabile și atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social; O3: analiza impactului adoptării IFRS asupra fluxurilor de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social.

2.1. Teoria părților interesate și poziționarea investitorilor față de ceilalți utilizatori de informații financiar-contabile

În sistemele financiare moderne care sunt caracterizate de o largă dispersare a proprietății asupra capitalului productiv, comunicarea economico-financiară joacă un rol fundamental în îmbunătățirea eficienței pieței, în satisfacerea nevoilor de informare a tuturor categoriilor de utilizatori și în atragerea de resurse financiare și umane pentru dezvoltarea companiilor [97]. În

același timp, o comunicare economico-financiară eficientă permite crearea, dezvoltarea și menținerea unor relații durabile, calitative și profesionale cu investitorii, consolidând astfel credibilitatea strategică și operațională a companiei, sens în care putem afirma faptul că informațiile stau la baza inițierii și continuității mecanismelor operaționale ale pieței. În cadrul acestui proces de comunicare financiară dintre companie și actorii economici interesați, se evidențiază în primul rând capacitatea acesteia de a performa și de a crea valoare pentru părțile interesate [98], de a cărei beneficii se vor bucura în primul rând investitorii, iar ulterior și celelalte categorii de părți interesate. Practic, comunicarea economico-financiară consolidează aceste relații prin asigurarea suportului informațional necesar pentru fundamentarea deciziilor [99]. Totodată, Roychowdhury și colab. (2019) [99], susțin există două perspective de influență a deciziilor investiționale care nu se exclud una pe cealaltă, referindu-se la acele caracteristici care reflectă cantitatea și precizia informațiilor raportate, precum și la acele atribute care surprind natura și amploarea comunicării referitoare la o anumită tranzacție sau la un anumit eveniment economic.

Teoria comunicării este studiul științific al fenomenelor de transmitere sau de comunicare a diferitor semnale sau informații între două sau mai multe sisteme având natură identică sau diferită. În contextul pieței financiare, procesul de comunicare este reprezentat de ansamblul de strategii și instrumente utilizate pentru a pune la dispoziția investitorilor și a tuturor părților interesate informații de natură economică și financiară. Acest proces de transformare a datelor numerice în informații cu semnificație pentru destinatar necesită în primul rând o interpretare atentă și corectă a acestora, în contextul nostru referindu-ne în general la rezultatele unei companii analizate.

Comunicarea financiară este materializată prin totalitatea inițiativelor și acțiunilor unei companii de a asigura informații oportune acționarilor, precum și altor categorii de investitori cu privire la valorile mobiliare sau la orice alte proiecte sau portofolii de investiții deținute, aceste informații fiind și de interesul autorităților de reglementare, supraveghere și control a pieței bursiere, analiștilor financiari, mass-mediei specializate și publicului larg [100, p. 68].

De fapt, comunicarea economică poate fi privită ca un instrument pe care managementul unei companii îl folosește pentru a încuraja construirea unei relații transparente și de încredere în special cu investitorii, precum și pentru obținerea încuviințării din partea acestora a planului și strategiilor pe care compania intenționează să le urmeze și să le implementeze [101, p. 56]. Prin urmare, comunicarea financiară nu se referă doar la o anumită nevoie specifică, ci aceasta *„urmărește să integreze diferite forme de comunicare în diferite grade, în funcție de nivelul de utilitate și de contribuție a acestora pentru urmărirea și atingerea obiectivului dorit”* [102, p. 34].

Situațiile financiare semestriale, trimestriale și anuale reprezintă instrumentul prin care conducerea unei organizații transmite către piață informații legate de propria poziție financiară și

de performanțele obținute într-o perioadă de timp. Altfel spus, situațiile financiare sunt instrumentul de comunicare al unei companii cu utilizatorii interni sau externi de informații financiare, pe care aceștia trebuie să le supună unui proces amplu de analiză ce presupune aplicarea unor metode de comparare, de apreciere și de evaluare asupra anumitor secțiuni ale bilanțului sau altor componente ale raportării financiare [103]. Această analiză trebuie efectuată cu toată atenția și responsabilitatea, întrucât pe baza rezultatelor obținute, sunt luate unele dintre cele mai importate decizii de investiții, dezvoltare și planificare a strategiei și activității companiei, ceea ce va influența afacerea pe termen scurt, mediu sau lung.

Potrivit lui Avram și colab. (2017), rolul situațiilor financiare anuale în comunicarea financiară se reflectă în următoarele aspecte [104]:

- reprezintă un mijloc de cunoaștere, control și analiză a activității agenților economici pentru consiliile de administrație, pentru adunările generale ale acționarilor sau asociaților, precum și pentru instituțiile fiscale, permițând astfel comunicarea informațiilor contabile și financiare relevante într-o manieră corectă și clară;
- asigură analiza dinamicii și comunicarea evoluției indicatorilor economici și financiar timp de doi ani consecutivi, prin structura și conținutul acestora;
- fundamentează emiterea și implementarea deciziilor pentru activitatea curentă și prospectivă;
- este un factor important în comunicarea informațiilor necesare organizării și gestionării contabilității.

Sintetizând cele enumerate mai sus, putem afirma faptul că comunicarea financiară oferă informații financiar-contabile cu privire la rezultatele întreprinderii atât mediului intern, cât și celui extern al întreprinderii (vezi *Figura 2.1*).

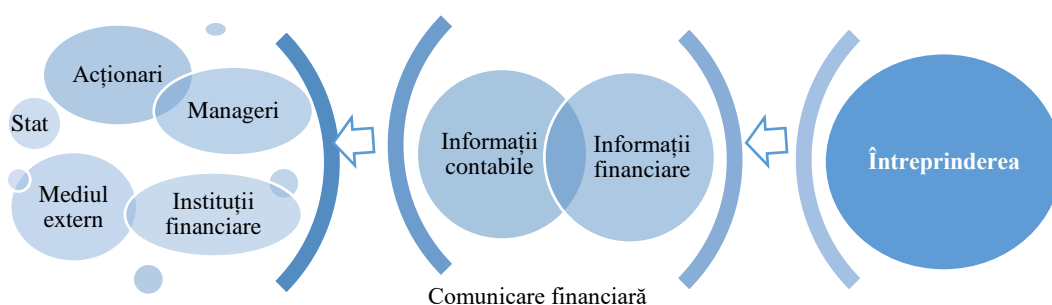


Fig. 2.1. Reprezentarea grafică a comunicării financiare

Sursa: adaptare după Lezeu (2004) [105]

Probleme precum cele legate de guvernanta corporativă, de etica în afaceri, de relațiile cu părțile interesate, de transparența și eficacitatea comunicării fac în prezent obiectul unor dezbateri tehnico-științifice extinse și fundamentate. Majoritatea studiilor efectuate pe această temă tind să confirme faptul că situațiile financiare anuale nu mai trebuie să fie un simplu raport pur contabil, ci un pachet de informații prospective care să cuprindă și alte domenii în afară de cele financiare, oferind astfel o perspectivă mult mai largă asupra strategiilor și direcțiilor de dezvoltare a companiei, nu numai din punct de vedere economic, ci și din punct de vedere al guvernantei corporative, mediului și responsabilității sociale, crescând astfel competitivitatea și valoarea companiei [106, p. 65]. Acest fapt fundamentează și necesitatea practicării raportării integrate care corelează informațiile privind performanța financiară cu cele strategice într-un singur raport [107], susținând astfel politicile de orientare către o dezvoltare sustenabilă a afacerii [108, p. 21].

Eficacitatea divulgării corporative are o importanță deosebită pentru companiile cotate la bursă și pentru cele cu participații pe scară largă, convergența intereselor puternice și diferențiate, precum și asimetria informațională generând necesitatea reglementării relației dintre companii și investitori - care sunt principalii furnizori de capital în contextul piețelor bursiere - astfel încât părțile interesate să fie protejate de manifestarea negativă a oricăror conflicte de interese, cu toate că ambele părți promovează crearea de valoare sustenabilă [109]. În prezent, prevederile cuprinse în standardele IFRS urmăresc să ofere informații cât mai utile și reale tuturor părților interesate.

O comunicare economico-financiară eficientă favorizează percepția corectă a randamentelor și rezultatelor obținute și așteptate, precum și a riscurilor aferente, inclusiv aprecierea deplină și reală a companiei în ceea ce privește valoarea sa economică. Așadar, dacă în urma analizei efectuate, luând în considerare aceste aspecte, rentabilitatea așteptată depășește costul capitalului, atunci se poate aprecia faptul că investiția este viabilă din punct de vedere economic și creează valoare pentru investitor.

Necesitatea divulgării în timp util a performanței și raportarea calitativă a datelor din situațiile financiare presupune implicarea diferitor categorii de actori sau personalități profesionale conform cadrului de reglementare de referință în pregătirea, supravegherea, aprobarea, revizuirea, analiza și utilizarea rapoartelor care comunică informații și date despre o anumită companie.

Comunicarea economico-financiară care se concentrează pe aspectele economice, financiare și de capital, actuale și viitoare ale unei companii poate fi: de bază, care răspunde cerințelor legislative de reglementare (comunicare obligatorie) și voluntară sau suplimentară, care reprezintă trecerea de la cultura conformității la cultura transparenței. Informațiile obligatorii sau divulgarea obligatorie derivă din constrângerile legislative care urmăresc protejarea terților și asigurarea unui anumit nivel de securitate pentru părțile interesate ale companiei. Consiliul de administrație al

IASB consideră că situațiile financiare anuale întocmite în conformitate cu standardele internaționale de contabilitate îndeplinesc în mod eficient nevoile comune și de bază de informare a majorității utilizatorilor.

Pe de altă parte, comunicarea voluntară reprezintă acea parte a informațiilor furnizate care nu fac obiectul obligațiilor de raportare și certificare, indiferent de natura cantitativă (exprimate în termeni valorici sau nu) sau calitativă a acestora sau de canalul prin care sunt transmise, acesta putând lua diferite forme precum situațiile financiare, comunicatele de presă, site-urile web, precum și altele. Prin urmare, divulgarea voluntară a informațiilor economico-financiare urmărește satisfacerea așteptărilor părților interesate prin activarea unui proces de feedback asupra informațiilor primite de către acestea.

Luând în considerare toate aspectele amintite mai sus, putem aprecia faptul că procesul de comunicare economico-financiară are un rol fundamental în crearea, optimizarea și menținerea relațiilor companiilor cu proprii investitori, precum și cu celelalte categorii de utilizatori de informații financiare. Așa după cum am menționat și anterior, în contextul procesului de comunicare economico-financiară, rolul de bază în facilitarea și construirea unei relații transparente și eficiente între o companie și părțile ei interesate revine raportărilor financiare anuale, acestea prezentând poziția și performanța financiară a întreprinderii. Practic, comunicarea economico-financiară este instrumentul principal în menținerea unor relații durabile cu părțile interesate, care conform teoriei părților interesate reprezintă cheia pentru sustenabilitatea afacerii [110, p. 1759]. Satisfacerea nevoilor tuturor părților interesate este obiectivul principal al teoriei părților interesate, care promovează un tratament egal al tuturor acestora, fapt ce este opus ideologiei promovate de teoria investitorilor potrivit căreia „*principalul scop al întreprinderii ar fi promovarea intereselor investitorilor*”, respectiv „*a face profit cu orice preț*.” Cu siguranță că nevoile de informare a investitorilor sunt net superioare comparativ cu a celorlalte părți interesate, rolul acestora fiind central pentru sustenabilitatea afacerii, dar întreprinderea trebuie să furnizeze informații care să satisfacă nevoile, în egală măsură, pentru toate părților interesate, în așa fel încât să creeze relații interconectate între ei. Potrivit lui Jones și Wicks (1999), satisfacerea pretențiilor legale și morale, legitime ale tuturor părților interesate poate fi un mijloc pentru firmă de a-și maximiza valoarea totală a activelor [111, p. 404]. Cu toate acestea, studiile din literatura de specialitate susțin că teoria părților interesate ar trebui readaptată contextului economic actual [112, p. 988] caracterizat de o escaladare a puterii investiționale, care plasează investitorii ca putere centrală în sustenabilitatea afacerii. Astfel, se creionează o ierarhie a părților interesate în funcție de influența acestora asupra activității firmei și invers - în funcție de impactul activității firmei asupra acestora. Ierarhia părților interesate a fost construită de numeroși

cercetători în funcție de nivelul de influență a diferiți factori de natură economică, socială sau legislativă asupra activității firmei (vezi Tabelul 2.1).

Tabelul 2.1. Clasificarea părților interesate conform literaturii de specialitate

Autori	Categoriile de părți interesate	Explicații	Exemple de părți interesate
Freeman și colab. (2018) [113]	<i>Primare</i>	sunt implicate în crearea de valoare, iar participarea lor continuă este necesară pentru supraviețuirea firmei.	angajații și părțile interesate externe, cum ar fi clienții, furnizorii și finanțatorii, investitorii etc.
	<i>Secundare</i>	Nu contribuie direct la procesele de creare de valoare ale unei firme și prin urmare sunt inutile pentru supraviețuirea acesteia; totuși, ei au un interes legitim în acțiunile firmei și pot influența interesele grupurilor de părți interesate primare.	ONG-urile, syndicatele, mass-media, grupurile de interese speciale, concurenții, autoritățile de reglementare și guvernul.
Navarro (2008) [114]	<i>Interne</i>	Legate direct de activitatea întreprinderii.	Investitori / acționari , parteneri, șefi, syndicate, lucrători, parteneri strategici
	<i>Externe</i>	Legate indirect de activitatea întreprinderii.	autorități, grupuri de presiune, ONG-uri, concurenți, consumatori etc.
Institutul pentru Studii Superioare de Afaceri (IESE) (2002) [115]	<i>Consubstanțiale</i>	Stakeholderi fără de care existența unei companii ar fi imposibilă.	Acționarii și investitorii
	<i>Contractuale</i>	Părțile interesate contractuale corespund celor cu care compania are un fel de contract formal.	Angajați, Clienți, Furnizori, instituții financiare etc.
	<i>Contextuale</i>	Cele contextuale sunt cele care îndeplinesc un rol în realizarea credibilității organizației și acceptarea activităților acesteia.	Societate, administrațiile publice locale și naționale, comunitatea locală, etc.
Kerzner, (2013) [116]	<i>Financiare</i>	Legate în mod direct de activitatea investițională a întreprinderii.	Investitori / acționari , instituții financiare sau furnizori de capital și creditor
	<i>Organizaționale</i>	Legate în mod direct de activitatea de gestiune și planificarea strategică a întreprinderii.	Directorii oficiali, consiliu, directorilor, angajaților în general și administratorilor
	<i>Produs-piață</i>	Legate de activitatea economico-financiară și socială a întreprinderii.	clienți, furnizori, concurenți, syndicate, agenții guvernamentale și comitete guvernamentale locale

Sursa: adaptare după Uribe Macías (2017) [117, p. 58-76] și Eisenreich și colab. (2021) [118]

În această ordine de idei, putem observa faptul că toate cercetările atribuie investitorilor rolul fundamental în sustenabilitatea afacerii, aceștia fiind categoria de părți interesate fără de care activitatea întreprinderii ar fi imposibilă, deoarece activitatea investițională a întreprinderii este motorul care generează valoare. De aceea, susținem ideea că teoria părților interesate ar trebui re proiectată în funcție de nivelul de importanță al părților interesate pentru activitatea întreprinderii cu centralitate asupra investitorilor, sens în care construirea unui canal de comunicare directă cu investitorii are fi optimă, întrucât ar întări relația cu aceștia. În contextul geopolitic actual, investitorii sunt o verigă puternic afectată de strategiile politice, economice, sociale și militare ale guvernelor și nu în ultimul rând de intensificarea riscurilor investiționale și respectiv de fluctuațiile de pe piețele financiare internaționale. Creșterea riscurilor investiționale generate de crizele suprapuse din ultima perioadă (sanitară, energetică, militară, economică, politică, socială) sporește rolul comunicării economico-financiare în relația investitori-întreprindere. Nevoia de informare pentru investitori nu se oprește doar la rezultatele obținute de întreprindere, ci și la contextul economic, politic, social și militar în care întreprinderea își desfășoară activitatea, precum și la răspunsul ei față de principalele evenimente atât de la nivel național cât și internațional. În acest sens, se pune problema dacă actualele raportări ale întreprinderilor răspund pe deplin nevoii de informare a investitorilor și desigur și a celorlaltor părți antrenate direct sau indirect în activitatea organizațională. Fiind antrenată mai mult pe rezultatele brute economice, sociale și de mediu, comunicarea economico-financiară nu oferă date concrete cu privire la impactul factorilor politici, sociali, militari, macro și microeconomici asupra rezultatelor obținute. Practic, luată separat, comunicarea economico-financiară nu este suficientă pentru o analiză pertinentă a riscurilor investiționale, fără a lua în calcul și informațiile cu privire la performanțele naționale ale economiei sau industriei din care face partea întreprinderea.

Perturbările sociale, politice, militare și sanitare din ultima perioadă au re proiectat întreg mediul de afaceri internațional prin reorientarea fluxurilor de investiții către medii de afaceri care oferă o siguranță mai ridicată a capitalului investit, în detrimentul accesului la resurse bogate și ieftine. În contextul crizei militare și sociale de la hotarul Uniunii Europene, principala preocupare a părților interesate este „siguranța”, fie că vorbim de investitori care își doresc o „siguranță a investițiilor”, fie că ne referim la societatea civilă care își dorește „siguranța unui trai stabil în condiții echitabile și de pace.” Practic, în aceste perioade, părțile interesate urmăresc satisfacerea nevoilor de supraviețuire, de securitate și sociale, iar nevoia de informare se circumscrie în jurul acestor nevoi. Astfel, întreprinderea trebuie să ofere informații părților interesate care să le fundamenteze această siguranță, conectând toate părțile interesate în jurul acestei nevoi. Prin oferirea garanției siguranței părților interesate, întreprinderea își creditează propria siguranță.

Conform teoriei părților interesate care a fost dezvoltată de Freeman (1984) [119], întreprinderea trebuie să răspundă nevoilor tuturor indivizilor și grupurilor de persoane implicate direct în activitatea întreprinderii sau cele ale căror interese sunt afectate de activitatea acesteia. Așadar, managementul întreprinderii trebuie să identifice nevoile tuturor părților interesate și să răspundă acestora în mod egal, atingând în acest fel un echilibru între interesele părților interesate. Integrarea teoriei părților interesate - care este o normă a eticii de afaceri - în strategiile de management asigură dezvoltarea sustenabilă a afacerii și creșterea valorii de ansamblu a întreprinderii. Alinierea intereselor organizaționale cu interesele tuturor părților interesate [120] este un model de succes în creionarea unui traseu sustenabil al afacerii. În același asentiment este și Bundy și colab. (2018) care susțin ideea că „*managementul poate beneficia mai mult de pe urma comportamentului cooperant prin împărtășirea eficientă a valorilor și strategiilor și aliniindu-și interesele cu părțile interesate*” [121, p. 484]. Cu toate acestea, managementul întreprinderii ierarhizează părțile interesate în funcție de nivelul de importanță al acestora în cadrul organizațional, acordându-se prioritate acelor care sunt esențiale pentru activitatea întreprinderii. Acest lucru se accentuează mai ales în perioadele de criză, când principalul scop al întreprinderii este să minimizeze efectele crizei asupra activității investiționale a întreprinderii, fapt dovedit de Gonzalez-Perez și colab. (2021) [122, p. 1197] care susțin că în perioadele de criză „*organizațiile acordă prioritate părților interesate care oferă resurse esențiale pentru supraviețuire.*” Potrivit lui Zech (2013), în perioadele de criză, părțile interesate sunt afectate și implicate într-o măsură diferită și prin urmare „*nevoile și cerințele acestora trebuie să fie echilibrate și prioritizate oriunde este cazul, iar managementul profesional al crizelor și comunicarea de criză pot ajuta la crearea sprijinului și a încrederii în companii din partea tuturor părților interesate*” [123]. Practic, satisfacerea necesităților părților interesate este influențată de managementul comunicării în perioadele de criză și nu numai. Pentru o comunicare eficientă cu părțile interesate și satisfacerea nevoilor informaționale a acestora, întreprinderea trebuie să ierarhizeze părțile interesate în funcție de legătura lor cu întreprinderea și în același timp să clasifice nevoile lor în: primare, secundare și terțiare. Ca și exemplu de clasificare a acestor nevoi poate fi piramida lui Maslow, aceasta putând fi adaptată la nevoile părților interesate. De exemplu, nevoia comună și principală pentru toate părțile interesate este supraviețuirea sau siguranța: angajații își doresc un mediu de lucru sigur și condiții optime de muncă, în timp ce investitorii își doresc siguranța investițiilor sau crearea de legături de încredere cu întreprinderea. Crane (2020) susține că concentrarea pe încredere ca o nevoie fundamentală a tuturor părților interesate dă putere relațiilor reciproc avantajoase și productive care facilitează crearea de valoare [124, p. 263]. Altfel spus, conform teoriei părților interesate, întreprinderea trebuie să creeze valoare pentru toate părțile interesate, creând astfel

interconexiuni între acestea. Totodată, potrivit lui Bonnafous-Boucher și Rendtorff (2016), întreprinderea trebuie să monitorizeze în permanență „*modul în care astfel de interconexiuni au impact asupra părților interesate cheie și asupra organizației și modul în care punctele de vedere ale acestor părți au un impact direct asupra succesului măsurilor strategice ale firmei*” [125]. Cu toate acestea, teoria părților interesate devine una susceptibilă pentru întreprindere, deoarece nevoile personale prevalează întotdeauna peste nevoile celorlalți și astfel, întotdeauna vor exista părți interesate care sunt ținute aproape de întreprindere, părți interesate care corespund nevoilor și strategiilor întreprinderii și părți interesate care sunt oarecum izolate sau lăsate în umbră. Atâta timp cât principalul scop al managementului întreprinderii este generarea de profit sau maximizarea acestuia vor exista părți interesate prioritare și neprioritare. Potrivit lui Narbel și Muff (2017), teoria părților interesate nu poate să-și producă efectele totale atâta timp cât aceasta „*este ancorată în viziunea tradițională a firmei, definindu-o ca o entitate al cărei scop legitim este generarea de valoare economică pentru sine și proprietarii săi, bazându-se pe reglementare ca mecanism compensator pentru externalitățile pe care le generează*” [126, p. 2180], acestea fiind principalele limitări ale teoriei părților interesate. Această teorie este prea generalistă, în sensul că întotdeauna nevoile unor părți interesate vor fi mai prioritare decât ale altora, după cum afirmă și Freeman și colab. (2020) și anume că „*teoria părților interesate nu poate fi o teorie a tuturor*” [127, p. 215].

Teoria părților interesate adaptată nevoilor și contextului actual poate deveni o perspectivă pentru managementul strategic în gestionarea relațiilor cu părțile interesate, iar pentru a deveni cu adevărat o „*teorie*” pentru întreprindere, este necesar să se realizeze o epistemologie generală a acesteia și eliminarea suprapunerilor contextuale între idei. Totodată, considerăm că teoria părților interesate trebuie suprapusă cu teoria acționarilor, în sensul că „*da*”, întreprinderea trebuie să creeze valoarea pentru toate părțile interesate, dar în ordinea ierarhiei participării părților interesate în activitatea întreprinderii, iar centralitatea în cadrul teoriei părților interesate trebuie acordată investitorilor. Prin intermediul investițiilor se poate crea valoare și pentru celelalte părți interesate. De exemplu, investirea într-o unitate nouă de producție generează noi locuri de muncă (nevoie socială), respectiv contribuie la reducerea ratei șomajului și la creșterea veniturilor bugetelor publice locale prin taxe și impozite. Așadar, putem afirma că investitorii/acționarii sunt principalii actori în crearea de valoare pentru întreprinderi și pentru celelalte părți interesate.

2.2. Calitatea informațiilor din situațiile financiare - factor de influență în atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social

Integritatea informațiilor financiare și standardele de contabilitate sunt considerate componente esențiale ale cadrului normativ financiar din cadrul unei economii. În general, s-a susținut ideea că informațiile financiar-contabile întocmite în conformitate cu principiile sau standardele general recunoscute vor garanta sau vor contribui la transparență și responsabilitate, la guvernarea optimă a întreprinderilor, la stabilitatea sistemului financiar, la funcționarea eficientă a piețelor financiare și la distribuirea adecvată a fluxurilor de capital și de resurse. Calitatea informațiilor din situațiile financiare cu privire la nivelul de dezvoltare al unei națiuni a constituit un subiect de dezbateră pentru cercetători, cu accent pe: implicațiile adoptării sau implementării IFRS-urilor ca standarde de calitate a informațiilor din situațiile financiare; atragerea de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social, de către economiile emergente și economiile în curs de dezvoltare. Concurența economiilor lumii în atragerea de investiții străine a accelerat procesul de convergență a standardelor naționale de contabilitate la referențialul contabil internațional, punându-se accentul pe calitatea raportării financiare și pe comunicarea economico-financiară cu părțile interesate, în special cu investitorii. Așadar, calitatea informațiilor din situațiile financiare reprezintă un factor determinant în atragerea investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere sociale, deoarece aceste informații reprezintă instrumentul fundamental în luare deciziilor, respectiv în evaluarea riscurilor investiționale. În același timp, companiile care acordă prioritate prezentării unor informații de înaltă calitate în situațiile financiare și unor practici solide în materie de mediu, social și guvernare (ESG) au mai multe șanse de a atrage investitori responsabili din punct de vedere social (SRI).

Acest lucru se datorează faptului că investitorii sunt interesați să investească în companii care sunt transparente și responsabile, în plus, informațiile de înaltă calitate prezentate în situațiile financiare pot ajuta companiile să-și îmbunătățească reputația și să câștige încrederea părților interesate, ceea ce duce la creșterea accesului la capital și la reducerea costului capitalului.

Majoritatea cercetătorilor atribuie calității informațiilor din situațiile financiare un rol pozitiv în atragerea de investiții străine directe [128; 129, p. 120; 130, p. 50]. Costurile de informare generate de calitatea slabă a informațiilor financiare, amplificate de asimetriile informaționale reflectate prin obstacolele instituționale, lingvistice, politice, geografice și istorice care persistă între națiuni și care, prin extensie, au un impact asupra actorilor economici care își desfășoară activitatea în interiorul acestor granițe conduc la reducerea fluxurilor de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social. În același timp, aceștia reprezintă un obstacol în calea

tendenței actuale de globalizare a fluxului de capital care permite libera circulație a capitalului către economiile care au cel mai bun sistem de recompensare în conformitate cu atributele actuale ale raportului risc-recompensă. Implementarea IFRS-urilor nu asigură faptul că calitatea informațiilor din situațiile financiare se va îmbunătăți și va conduce la creșterea nivelului investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social atâta timp cât celelalte componente instituționale nu corespund nivelului de calitate dorit de investitori. De exemplu, unii cercetători susțin că între adoptarea Standardelor Internaționale și nivelul fluxurilor de investițiilor străine directe există o asociere negativă [131; 132, p. 228], în timp ce alte studii empirice susțin că nu există nici o asociere între IFRS și ISD [133, p. 43]. Acest lucru demonstrează faptul că interesele investitorilor nu se rezumă doar la calitatea informațiilor din situațiile financiare, dar la un spectru larg de oportunități pe care le-ar putea oferi țara beneficiară de investiții.

Investitorii sunt principalii consumatori de informații financiar-contabile, iar calitatea acestora și modul de comunicare cu aceștia poate influența într-o oarecare măsură atragerea lor în proiecte investiționale, în special în situațiile de criză, atunci când predictibilitatea rentabilității și a riscului capitalului investit reprezintă principala preocupare. În același timp, situațiile financiare de înaltă calitate sporesc nu doar încrederea investitorilor, dar și a creditorilor și a altor părți interesate, contribuind astfel la crearea unui climat favorabil activităților de investiții. În vederea creșterii calității informațiilor din situațiile financiare, un rol fundamental îi este atribuit armonizării politicilor și tratamentelor contabile care facilitează comunicarea financiar-contabilă între părțile interesate din întreaga lume, eliminând astfel obstacolele informaționale pentru circuitul fluxurilor de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social.

Așadar, calitatea informațiilor prezentate în situațiile financiare joacă un rol esențial în promovarea stabilității economice la nivel global. Într-o economie caracterizată prin fluxuri internaționale vaste și rapide de capital, transparența și corectitudinea în furnizarea oportună de date economice poate reduce incertitudinea și poate îmbunătăți capacitatea pieței și a investitorilor de a evalua riscurile.

Crizele suprapuse din ultimii trei ani ne-au arătat faptul că situațiile financiare ar trebui să ofere utilizatorilor informații financiare cu un nivel mai ridicat de utilitate în luarea deciziilor de management. Așadar, se pune problema reprojecării politicilor și tratamentelor contabile standardizate de IFRS, astfel încât să se sporească transparența și eficiența piețelor globale de capital. Piețele financiare de astăzi nu sunt complet transparente, iar prețurile nu reflectă toate informațiile deținute de conducere și de cele mai multe ori, nici nu se corelează direct cu valoarea lor fundamentală. Nevoia disponibilității unor instrumente de măsurare a performanței companiilor este din ce în ce mai accentuată, deoarece este evident faptul că evaluările bazate

numai pe criteriul costului prezintă o limitare semnificativă în contextul prezenței valorilor volatile pentru asigurarea calității și transparenței informațiilor financiare.

Prin urmare, în scenariul actual al pieței care impune companiilor să furnizeze informații financiare în timp util, legate direct de valoarea fundamentală a acestora, este esențială manifestarea unui nivel ridicat de adaptabilitate la variațiile cerințelor informaționale ale părților interesate, urmărind satisfacerea acestora prin utilizarea unui limbaj cât mai accesibil, dar și profesional în același timp. Această nevoie este resimțită puternic mai ales în cadrul companiilor listate pe piețele reglementate sau în cadrul grupurilor internaționale mari. Aceste noi cerințe informaționale pun presiune pe management și pe profesioniștii contabili din întreprinderile mici și mijlocii, care constituie nucleul mediului de afaceri din punct de vedere al contribuției economice și susținerii sociale locale, luând în considerare prezența preponderentă a acestei categorii de întreprinderi în structura economiilor naționale. Conform *National Action Plans on Business and Human Rights*, la nivel global ar exista aproximativ 400 milioane de IMM-uri, acestea constituind „coloana vertebrală a economiilor din întreaga lume, fiind principala sursă de creare de locuri de muncă la nivel mondial și reprezentând peste 95% din întreprinderi și între 60% - 70% din locurile de muncă” [134].

În ultimii ani, a existat un număr semnificativ de astfel de companii care au decis să își întocmească situațiile financiare în conformitate cu standardele internaționale de raportare financiară emise de IASB (IAS/IFRS), chiar dacă în fond, nu sunt obligate să facă acest lucru, ceea ce sugerează faptul că au fost identificate anumite beneficii ale acestei practici, printre care putem aminti [135, p. 391; 136, p. 203; 137, p. 2312]: *posibilitatea atragerii unor investiții mai mari; posibilitatea efectuării analizelor de comparabilitate; fiabilitatea crescută a situațiilor financiare; raportarea conform IFRS este mult mai completă și abordează aspecte care nu sunt acoperite în standardele naționale de contabilitate; creșterea eficienței misiunilor de audit și a proceselor de evaluare a IMM-urilor; în unele contexte, raportarea conform IFRS este mai simplistă decât cea conform standardelor naționale de contabilitate, fiind disponibile informații detaliate cu privire la modul de punere în aplicare a acestora.*

Faptul că IMM-urile sunt tot mai interesate să își întocmească rapoartele financiare conform cerințelor IFRS, confirmă nevoia tot mai stringentă de îmbunătățire a informațiilor economico-financiare comunicate în afara contextului corporativ, precum și pentru o mai bună lizibilitate a acestora la scară internațională și un limbaj contabil comun, care să poată asigura fundamentul pentru dezvoltarea de analize comparative.

Necesitatea unui singur set de standarde globale de raportare financiară este asociată cu fenomenul globalizării economiei mondiale, în ultimele decenii gradul de integrare și de

globalizare a piețelor financiare crescând la un nivel semnificativ. O materializare a acestei afirmații poate fi identificată în faptul că la bursa din New York sunt listate în prezent 495 de companii din 47 de țări, acestea reprezentând 20% din totalul companiilor listate și 33% din capitalizarea totală a pieței. Recunoscând gradul de interdependență al piețelor internaționale de capital, IFRS reprezintă setul de standarde globale necesare pentru susținerea și creșterea sustenabilității economiei globale.

În acest sens, din ce în ce mai multe țări încep să utilizeze cadrul IFRS ca punct de referință în elaborarea reglementărilor referitoare la pregătirea situațiilor financiare de către companii, întrucât s-a constatat că aplicarea acestora contribuie la creșterea transparenței procesului de raportare și a calității acestuia [138, p. 1061], la reducerea costului capitalului [139, p. 4669], precum și la inițierea fluxului de investiții. Pentru a asigura un anumit nivel de transparență și de credibilitate piețelor bursiere, majoritatea forurilor legislative din țări din întreaga lume au stabilit obligativitatea întocmirii și raportării situațiilor financiare conform prevederilor Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pentru societățile care activează pe astfel de piețe financiare. La momentul actual, aceste standarde sunt unicele care asigură situațiilor financiare un nivel relativ optim de transparență, calitate și comparabilitate, ceea ce simplifică procesul de comunicare financiară transfrontalieră atât de specifică unei economii puternic globalizate ca cea în care trăim.

Adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară la nivelul entităților cotate a influențat enorm calitatea informațiilor financiar-contabile și a consolidat relația de comunicare între toate părțile interesate. Odată cu adoptarea IFRS de către entitățile cotate, s-a remarcat și o diminuare a frecvenței scandalurilor financiare care au drept cauză interpretări eronate intenționate a diferitor norme, principii și reglementări sau chiar omiterea voită a acestora în elaborarea strategiilor, planificărilor și previziunilor financiare. Abata (2015) susține faptul că adoptarea IFRS la nivel global reprezintă un instrument esențial în reducerea sau atenuarea infrațiunilor de raportare financiară [140, p. 169], calitatea raportării financiare fiind semnificativ și pozitiv influențată de aplicarea corespunzătoare a acestora [141].

Impactul adoptării IFRS asupra calității informațiilor financiare a fost dezbătut în mai multe studii precum cel al lui Morais și Curto (2008) [142, p. 103] care, prin compararea datelor contabile a 34 de firme portugheze listate, au analizat dacă adoptarea IFRS poate fi asociată cu o creștere a veniturilor și cu o relevanță valorică ridicată a informațiilor financiar-contabile. Rezultatele cercetării au arătat faptul că odată cu adoptarea IFRS s-a înregistrat și o creștere a veniturilor, pe când relevanța valorică a informațiilor financiar-contabile a scăzut. Chen, Tang, Jiang și Lin (2010) [143, p. 220] au comparat calitatea informațiilor financiar-contabile a companiilor cotate

la bursă din 15 state membre UE, înainte și după adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară și au constatat că majoritatea indicatorilor de calitate a informațiilor financiar-contabile au înregistrat o îmbunătățire după adoptarea IFRS de către companiile din țările membre ale Uniunii Europene analizate.

Qu, Fong și Oliver (2012) [144, p. 187] au analizat reacția investitorilor față de informațiile financiare publicate atât pre, cât și post-convergență IFRS în China. Având în atenție un eșantion de date a 309 companii chineze listate și utilizând analiza de regresie multiplă, au observat că adoptarea IFRS a sporit calitatea informațiilor financiar-contabile pentru investitorii de pe piața acțiunilor de tip A din China. Totodată, s-a observat că profitul pe acțiune, în raport cu valoarea contabilă a capitalului propriu, este un factor determinant al rentabilității pieței atât înainte, cât și după adoptarea IFRS. Adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară de către companiile listate din China a condus la creșterea credibilității din partea acționarilor asupra câștigurilor raportate de către companiile cotate la stabilirea prețului de garanție. În perioada de convergență post-IFRS s-a înregistrat o încredere mai mare în informațiile prezentate în situațiile financiare din partea investitorilor.

Odată cu adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară de către companiile listate, s-a observat că atât pe bursele naționale, cât și pe cele externe s-au înregistrat mai puține tranzacții la prețuri subevaluate, dar și o profitabilitate mai mare. Avantajele adoptării IFRS se reflectă și într-o creștere vizibilă a investițiilor, acestea fiind facilitate de calitatea crescândă a informațiilor prezentate în situațiile financiare, precum și de nivelul ridicat de comparabilitate a acestora.

Întocmirea situațiilor financiare în conformitate cu IFRS oferă posibilitatea factorilor de decizie de pe diferite piețe de capital să aibă acces la aceleași informații de calitate superioară, cu un cost accesibil pentru obținerea și utilizarea acestor informații. Tweedie și Seidenstein (2005) [145, p. 588] susțin că stabilirea unor standarde contabile globale care să fie consistente, cuprinzătoare și bazate pe principii clare ar contribui la funcționarea corectă și eficientă a piețelor internaționale de capital, precum și la creșterea și consolidarea surselor de finanțare a întreprinderilor.

Structura surselor de finanțare a întreprinderilor este importantă, deoarece acumularea de capital din diferite surse interne sau externe de finanțare, necesită un nivel tot mai ridicat de responsabilitate publică, transparență și comunicare. Acest lucru este valabil mai ales în state precum Statele Unite ale Americii (SUA) și Regatul Unit, unde piețele de valori sunt foarte dezvoltate și unde un număr semnificativ de corporații sunt deținute de o gamă largă de acționari.

În acest caz, managerii acordă o importanță semnificativă cerințelor investitorilor, a căror interese au ajuns să aibă o influență dominantă asupra structurii și conținutului situațiilor financiare.

Spre deosebire de aceste țări, în Germania, Japonia și Elveția, băncile reprezintă o sursă de finanțare mult mai importantă, astfel încât interesele lor tind să influențeze mai mult modul de pregătire a situațiilor financiare decât cele ale investitorilor. În această ordine de idei, putem concluziona că situațiile financiare sunt întocmite pentru a satisface cu precădere o anumită categorie a utilizatorilor de informații financiare și anume pe cei care înregistrează o contribuție mai ridicată la formarea capitalului. Aplicarea IFRS-urilor de către companiile cotate stimulează interesul și dorința investitorilor de a tranzacționa, deoarece în primul rând acestea înlocuiesc standardele naționale specifice țărilor în cauză și prin urmare sunt reduse costurile legate de procesarea informațiilor, iar în al doilea rând IFRS-urile sunt de o calitate superioară față de multe alte standarde naționale, crescând vizibilitatea investițiilor și asigurând accesibilitatea egală pentru toți utilizatorii de informații.

2.3. Efectele adoptării IFRS asupra atragerii investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social

În vederea analizei impactului adoptării referențialului IFRS asupra fluxurilor de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social, vom lua drept exemplu economiile emergente BRICS, deoarece acestea sunt cei mai mari beneficiari de investiții străine directe.

Într-un mediu caracterizat de o inflație mare și de o creștere economică puternică, performanța companiilor din economiile emergente BRICS tinde să fie pozitivă, chiar dacă randamentele obligațiunilor cresc și economiile de piață dezvoltate se descurcă mai bine. Trendul pozitiv al creșterii economice înregistrate de companiile din țările BRICS este dat în primul rând de fluxul major al investițiilor străine directe, care reprezintă un factor important în dezvoltarea economică și socială a acestora. Investițiile străine directe reprezintă un element de internaționalizare a întreprinderilor prin crearea de filiale în alte țări, iar o calitate ridicată a raportărilor financiare ale companiilor din țările BRICS va contribui și mai mult la accesibilitatea acestora la fluxurile de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social. Raportarea financiară reprezintă liantul ce realizează conexiunea dintre întreprindere și părțile interesate, oferindu-le acestora informațiile necesare pentru analiza și evaluarea activității întreprinderii. Companiile listate pe o piață reglementată din țările BRICS au implementat normele internaționale cu privire la raportarea financiară, reușind astfel să crească participațiile străine în cadrul companiei.

Literatura de specialitate a furnizat dovezi solide în ceea ce privește legătura dintre fluxurile de investiții și creșterea economică, acestea fiind văzute ca un stimulent al dezvoltării durabile și al creșterii productivității [146, p. 242]. Fluxurile de investiții străine directe au un rol semnificativ în creșterea economică [147, p. 153]. În același timp, Pradhan [148, p. 582] și Agrawal [149, p. 94] au demonstrat contrariul. Aceștea au analizat efectele fluxurilor de investiții străine directe în India asupra creșterii economice folosind funcția de producție și au ajuns la concluzia că creșterea economică nu este influențată pozitiv de investițiile străine directe. Din perspectiva procesului de dezvoltare durabilă, investițiile străine directe, în opinia lui Teodorescu (2013) au atât efecte pozitive cum ar fi: crearea de noi locuri de muncă; transferul de tehnologie precum și a Know-how-ului; competitivitatea exporturilor și creșterea concurenței; cât și negative: creșterea fluxului de investiții străine directe exclud investițiile interne, ISD având un caracter monopolist; odată cu creșterea investițiilor străine se înregistrează și o creștere a resurselor financiare ce contribuie la creșterea ratei de schimb [150]. Un aspect foarte important în analiza fluxului de investiții străine directe este relația dintre rata investițiilor străine directe și performanța socială și de mediu înregistrate de către economiile emergente. Cunoaștem foarte bine că din punct de vedere al nivelului de trai și al poluării, majoritatea economiilor emergente se confruntă cu probleme majore. Datorită politicilor de mediu care fie sunt inexistente, fie nu sunt aplicate, unele multinaționale depășesc nivelul de emisii de gaze și substanțe poluante permise în țările lor de origine, unde statul urmărește cu atenție modul în care întreprinderile respectă legislația cu privire la protecția mediului. Cu toate acestea, efectul poate fi și invers, deoarece datorită experiențelor managementului și al investitorilor care vin din țări dezvoltate unde există politici stricte cu privire la protecția mediului, aceștea pot veni cu soluții și tehnologii mai performante care să reducă nivelul de poluare în urma activității întreprinderii. În raportul Global Trade Alert se atenționează asupra faptului că fluxurile de investiții străine directe pe piețele emergente au o contribuție limitată în promovarea dezvoltării durabile [151], această limitare fiind cauzată de neglijența guvernelor care pentru a favoriza investițiile străine omit să elaboreze norme legislative clare și stricte cu privire la protecția mediului și protecția socială. Consider că guvernul - ca una dintre cele mai importante dintre părțile interesate - trebuie să evalueze în mod constant performanțele sociale și de mediu înregistrate de multinaționalele care își desfășoară activitatea în jurisdicția lor și să încurajeze investițiile responsabile din punct de vedere social. Cu toate că economiile emergente sunt cei mai mari beneficiari ai fluxurilor de investiții străine directe, nivelul de trai al populației, comparativ cu țările dezvoltate, este foarte scăzut. Acest lucru este cauzat de accesul deficitar la educație, cunoștință scăzută referitoare la politicile privind sistemul de stabilire a salariului minim pe economie – factor de care profită multinaționalele, la inflație, etc. Un studiu

realizat de Grosu și colab. (2021) a demonstrat faptul că creșterea economică și dezvoltarea sustenabilă a unei țări este într-o strânsă legătură cu nivelul de educației al populației, deoarece după cum menționează aceștia, procesul educațional „asigură generarea, transferul și difuzarea de cunoștințe durabile în societate și afaceri, iar sinergia dintre învățământul superior (universități), afaceri (industrie), guvern și public (societatea civilă) este capabilă să creeze o bază pentru dezvoltarea durabilă a economiei naționale, să crească nivelul de protecție a mediului, să reducă emisiile de CO₂, să asigure utilizarea rațională a resurselor exhaustive, să creeze noi produse ecologice și să ridice nivelul de trai al populației” [152, p. 111].

Potrivit lui Spar și Yoffie (1999), concurența pentru fluxurile de investiții străine contribuie la scăderea standardelor de muncă și mediu, numind această concurență ”race to the bottom” [153, p. 557]. Unul din factorii cheie pentru fluxurile de investiții străine în economiile emergente îl reprezintă costul cu resursa umană. Standardele de viață scăzute, gradul de analfabetism ridicat și forța de muncă necalificată sunt factori determinanți în stabilirea sistemului de salarizare de către multinaționale.

Performanța întreprinderilor este condiționată de fluxurile de investiții străine. Potrivit cercetărilor Gorodnichenko, Svejnar și Terrell (2014) se remarcă faptul că firmele cu capital străin au o performanță și o productivitate mult mai bună decât întreprinderile cu capital autohton [154, p. 954]. Actualmente, performanța întreprinderilor din economiile emergente BRICS este evaluată de către părțile interesate din perspectiva sustenabilității afacerii, a măsurilor de protecție a mediului și de regenerare a energiei. Li, Bhati, Abbas, Ahmad, Iqbal și Aziz (2020) au analizat performanțele întreprinderilor din economiile BRICS în raport cu sustenabilitatea energetică, economică și de mediu din aceste țări, ajungând la concluzia că din grupul celor cinci, China și Brazilia depășesc performanța față de celelalte, atingând un scor al indicelui de sustenabilitate de 0,96 [155]. Pentru a atinge durabilitatea de mediu pe termen lung, cercetătorii susțin că economiile BRICS trebuie să implementeze o politică care să încurajeze comerțul transfrontalier cu energie regenerabilă. Bhattarai și Negi (2020) au analizat relația dintre performanța întreprinderii și fluxurile de investiții străine din India în perioada anilor 2004-2018. Rezultatele studiului au arătat că nivelul fluxurilor de investiții străine directe influențează pozitiv profitul, vânzările și ocuparea forței de muncă [156, p. 44].

Performanța întreprinderilor din economiile emergente BRICS este condiționată de factori precum: politicile fiscale, politicile de mediu, politicile sociale, creșterea economică, dimensiunea și tipul pieței în care își desfășoară activitatea, conectivitatea relațiilor economice cu alte state, precum și de capacitatea țării de a atrage fluxuri de investiții străine directe. Din cauza costurilor cu resursa umană și a materiei prime, costul producției în economiile emergente comparativ cu

economiile dezvoltate este substanțial de mic, lucru ce contribuie la performanța economică a întreprinderii. Comparând două filiale, una care își desfășoară activitatea într-o țară emergentă și alta într-o țară dezvoltată, cu aceleași caracteristici (număr de angajați, materie primă) și făcând abstracție de politicile fiscale, vom observa că costul producție este mult mai mic în filiala din țara emergentă, fapt pentru care companiile din țările BRICS sunt mult mai atractive pentru investitori, calitatea raportărilor financiare fiind un factor cu o implicație mică asupra atragerii de ISD. Așadar, companiile din țările BRICS reușesc să fie competitive în atracția de investiții străine directe, care în ultima perioada au înregistrat creșteri semnificative. Nivelul fluxurilor de investiții străine în economiile BRICS a început să crească semnificativ începând cu anul 2005, perioadă caracterizată de un boom al fluxurilor de investiții transfrontaliere. Această creșterea a durat până în anul 2008-2009, când economiile lumii au fost lovite de criza economică. Cu toate acestea, companiile din țările BRICS s-au menținut, comparativ cu economiile dezvoltate, acestea înregistrând o scădere de 40% comparativ cu 54% în economiile dezvoltate. Astfel, companiile din țările BRICS sunt mai rezistente la crizele economice, în special datorită abundenței de materii prime pe care le dețin și a costului de producție mic. În perioada de criză, investitorii sunt mai prudenți și mai reticenți în a investi, aceștea focusându-se mai mult pe analiza riscurilor investiționale și refuzând să investească în proiecte cu risc ridicat și pe o piață incertă și instabilă. Totodată, în perioada de recesiune, există și o constrângere de lichiditate ce influențează negativ procesul investițional și preponderent nivelul fluxurilor de investiții. După recesiunea din 2009, fluxurile de investiții străine au continuat să crească, astfel, potrivit UNCTAD (2022) [157] ponderea investițiilor străine către economiile BRICS în anul 2012 a atins un nivel de 20% din ponderea globală. Companiile din țările BRICS joacă un rol esențial în modelul global investițional, acestea fiind o putere ce înclină balanța fluxurilor de investiții străine în favoarea economiilor emergente. Pentru a încuraja și mai mult investitorii să investească în companiile din țările BRICS, guvernele acestor țări s-au angajat să adopte referențialul contabil internațional, cu scopul de a îmbunătăți raportările financiare și de a răspunde nevoilor informaționale ale investitorilor.

În perioada ante adopție a IFRS-urilor de către companiile din țările BRICS, fluxurile de investiții străine directe au fluctuat (*vezi Anexa 2, Tabelul A.2.1.*), în special datorită crizei economice din perioada anilor 2008-2009. Cu toate acestea, economiile BRICS au înregistrat fluxuri de investiții străine directe ridicate. După recesiunea din 2009, fluxurile de investiții străine au continuat să crească, astfel ponderea investițiilor străine către economiile BRICS, a atins un nivel de 20% din ponderea globală. În perioada analizată, China a fost cel mai mare beneficiar de investiții străine directe din cadrul grupului, urmată de Rusia, Brazilia, India și Africa de Sud.

Adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară de către companiile din țările BRICS a contribuit la menținerea unui interes crescut din partea investitorilor din vest, țările BRICS fiind un real concurent pentru celelalte economii în atragerea de investiții străine directe. Practic, conform datelor din *Anexa 2, Tabelul A.2.2* putem observa că odată cu adoptarea IFRS-urilor, fluxurile de investiții străine directe în țările BRICS au crescut considerabil. Convergența standardelor naționale de contabilitate la referențialul contabil internațional a liberalizat accesul investitorilor la piețele BRICS. În ceea ce privește investițiile responsabile din punct de vedere social, adoptarea IFRS-urilor are un impact pozitiv asupra dezvoltării informațiilor cu privire la ESG în economiile BRICS. Brazilia a înregistrat o creștere semnificativă a investițiilor responsabile din punct de vedere social, de 55.3% între 2017 și 2021, datorită implementării politicilor sociale și de mediu, precum și datorită progreselor înregistrate în adoptarea IFRS-urilor. Din cadrul grupului, Rusia a înregistrat cea mai mică creștere a SRI, datorită lipsei politicilor și reglementărilor care să conserveze resursele naționale. În același timp, Rusia a înregistrat și cele mai slabe progrese în parcursul de armonizare a standardelor naționale de contabilitate la referențialul internațional, ceea ce poate reprezenta un factor care a contribuit la stagnarea SRI. În general, adoptarea IFRS poate avea implicații pozitive pentru investițiile responsabile din punct de vedere social, deoarece sporește comparabilitatea și transparența raportării financiare și poate facilita integrarea factorilor ESG în deciziile de investiții [158, p. 80]. Cu toate acestea, este important să se ia în considerare potențialele limitări ale raportării financiare în ceea ce privește reflectarea tuturor factorilor ESG relevanți și să se utilizeze o abordare holistică pentru a evalua performanța societăților în materie de sustenabilitate.

După o perioadă de creștere, datorită fragilității economiei și a creșterii lente din unele economii, în perioada anilor 2016-2018 nivelul fluxurilor de investiții străine a scăzut substanțial. În anul 2018 comparativ cu anul 2016, Brazilia a înregistrat o scădere de -16,06% a fluxurilor de investiții străine, Rusia de -64,13%, India de -4,9%, China de -3,98% și Africa de Sud de -138%. Aceste scăderi au fost generate în principal de reducerea cu 22% a achizițiilor transfrontaliere și a valorii fuziunilor, amplificate de incertitudinile politice și investițiile slabe în resursele naturale.

După un declin de 4 ani, fluxurile de investiții străine au continuat să scadă, scădere amplificată de pandemia de COVID-19. În perioada pandemică, atunci când majoritatea economiilor lumii au fost închise pentru a limita răspândirea infecției cu COVID-19, investițiile străine directe, potrivit datelor oferite de UNCTAD, au scăzut cu circa 35% la nivel global [157]. Criza pandemică a avut repercursiuni mult mai mari asupra investițiilor străine directe decât criza economică din 2009, nivelul fluxurilor de investiții străine directe fiind cu 20% sub pragul din anul 2009.

Intrările de investiții străine în cele mai mari economii emergente - BRICS (Brazilia, Rusia, India, China și Africa de Sud) au scăzut în anul 2020 cu circa -13,7%, o scădere destul de mică comparativ cu țările dezvoltate. Această scădere mică a fost condiționată de mai mulți factori politici și economici. China, epicentrul focarului de COVID-19 a fost în anul 2020 cel mai mare beneficiar de investiții străine directe, înregistrând intrări de aproximativ 163 miliarde de dolari și o creștere a PIB de 2,3%. Cu toate acestea, în primul trimestru al anului 2020, potrivit Ministerului Comerțului din China, fluxurile de investiții străine au scăzut cu circa 10,8%. Chiar dacă pandemia s-a dezlănțuit la nivel global, China a reușit într-o perioadă destul de scurtă să anihileze răspândirea virusului, eliminând treptat consecințele pandemiei asupra economiei. Pentru a redresa situația economică și pentru a sprijini investițiile străine directe, guvernul Chinez a lansat mai multe politici fiscale, financiare și comerciale. De exemplu, un pas important în atragerea investițiilor străine a fost reducerea numărului de sectoare din "lista neagră" în care investițiile străine fie erau interzise, fie limitate. Fang, Collins și Yao (2021) sunt de părere că China va rămâne în continuare o sursă atractivă pentru investițiile străine directe, acest lucru datorându-se în principal modului în care s-a gestionat criza pandemică și a avantajelor acumulate în timp, precum: piața internă pe scară largă, PIB pe cap de locuitor mediu spre înalt, lanțurile industriale și de aprovizionare lungi și complexe [159].

India a fost în anul 2020 al cincilea cel mai mare beneficiar al fluxurilor de investiții străine din lume, aceasta primind 64 miliarde dolari de investiții străine. Potrivit lui Reddy și Sudasrhan (2021), principalii factori care au făcut din India o țară atractivă pentru investițiile străine directe, în ciuda pandemiei de COVID-19 sunt: reducerea impozitului pe profit de la 30 % la 25%, măsură aplicată începând cu anul financiar 2019-2020; simplificarea legislației muncii prin aprobarea celor 3 coduri ale muncii – Codul privind securitatea socială, Codul relațiilor industriale și Codul SSM; reformele sectorului financiar; incluziunea financiară și digitalizarea Indiei și nu în ultimul rând capitalul uman [160]. Politicile guvernamentale ale Indiei țintesc spre crearea unui mediu mai favorabil pentru investitori, concentrându-se în special pe crearea de mecanisme adecvate pentru dezvoltarea economică și îmbunătățirea indicatorilor socio-economici. Până în anul 2024, guvernul indian și-a propus să ajungă la o economie de 5 trilioane de dolari. Un alt factor important care susține investițiile străine în India în perioada aceasta de instabilitate este și faptul că India a crescut cu 14 puncte în sondajul „Ease of Doing Business 2020” al Băncii Mondiale, clasându-se pe poziția 63, în ceea ce privește ușurința de a crea o afacere, din 190 țări.

Pandemia de COVID-19 a avut un efect devastator asupra fluxurilor de investiții străine din Rusia, de la 32 miliarde de dolari în 2019 la 10 miliarde în 2020, o scădere de aproximativ 70%. Climatul de afaceri problematic, corupția, îmbătrânirea populației, gradul ridicat de integrare,

conflictele politice, embargourile fac ca Rusia să devină o țară neatractivă pentru investitori, cu un risc investițional foarte ridicat. Principala sferă de atracție pentru investițiile străine rămâne a fi resursele naturale (petrol, gaze, metale). Fluxurile de investiții străine sunt concentrate doar în marile metropole: Moscova și Sankt Petersburg. Cu toate că Rusia se declară a fi o țară destul de independentă din punct de vedere al economiei, dezvoltarea și prosperitatea sa economică este condiționată de fluxurile de investiții străine care provin în mare parte din Uniunea Europeană, între 55%-75% din sectorul de investiții străine [161]. Pentru a susține investitorii în perioada crizei pandemice, Rusia a elaborat un plan guvernamental care implică programe de credit preferențiale pentru menținerea ocupării forței de muncă, reducerea poverii fiscale în perioada măsurilor restrictive, finalizarea programului "ghilotină de reglementare" – un program ce presupune eliminarea cerințelor inutile pentru crearea unui business. Totodată, guvernul a alocat fonduri semnificative pentru proiectele de infrastructură. La 23 septembrie 2020, guvernul rus a aprobat un plan de acțiune la nivel național pentru lansarea unui nou ciclu de investiții și îmbunătățire a climatului de afaceri. Planul presupune crearea unui mecanism cuprinzător pentru sprijinirea proiectelor mari de investiții, private, publice, private-publice, la nivel federal și regional, inclusiv pe baza acordurilor privind protecția și încurajarea investițiilor de capital; îmbunătățirea treptată a climatului de afaceri, inclusiv îmbunătățirea instituției falimentului și a dreptului societăților comerciale; crearea unui mecanism de program pentru accelerarea dezvoltării socio-economice a aglomerărilor urbane și a orașelor care sunt centre de creștere economică; implementarea celor mai mari proiecte de investiții pentru dezvoltarea infrastructurii cu efecte multiplicatoare semnificative în industriile conexe, care vor deveni unul dintre factorii de creștere economică (Protocolul N 36, secțiunea VII, Guvernul Federației Ruse). Potrivit autorilor Castiglione, Gorbunova, Infante și Smirnova (2012) investitorii străini caută o stabilitate socială și instituțională, iar Rusia apare ca o "țară idiosincrazică" [162]. Atâta timp cât Rusia va avea gaze, petrol și metale, aceasta va beneficia în continuare de un flux mare de investiții străine directe. Instabilitatea energetică la nivel global care s-a făcut resimțită în a doua jumătate a anului 2021 prin creșterea prețului la gazele naturale și energie electrică, au pus balanța investițiilor străine directe în favoarea Rusiei, aceasta fiind principalul importator de gaze și energie electrică la nivel global.

Brazilia, cel mai mare beneficiar de investiții străine din America Latină, a înregistrat în anul 2020 o scădere a fluxurilor de investiții străine de 62%, cel mai scăzut nivel din ultimii 20 de ani, clasându-se pe locul 11 comparativ cu locul 6 în 2019. Guvernul Brazilian are implementată o strategie de promovare a investițiilor străine, acordând investitorilor străini același tratament juridic ca și investitorilor locali. Prioritate pentru guvernul brazilian în ceea ce privește investițiile

străine sunt sectorul de producție a automobilelor, petrolului, gazului, a energiilor regenerabile, etc. Investițiile străine directe rămân în continuare a fi restricționate prin acte legislative în domeniul sănătății, telecomunicațiilor, mass media, maritim și al asigurărilor. Infrastructura slab dezvoltată care face costul transportului ridicat, productivitatea internă scăzută și incertitudinile politice sunt factorii care îngrădesc Brazilia de la investițiile străine directe.

Investițiile străine directe au scăzut în Africa de Sud cu 39% în 2020, cu aproximativ 31 miliarde de dolari, scădere influențată de pandemia de COVID 19, care a provocat o scădere a fuziunilor și achizițiilor transfrontaliere, precum și de prețurile scăzute ale mărfurilor energetice. Ca și în cazul celorlalte economii emergente, factorii determinanți ai fluxurilor de investiții străine în Africa de Sud sunt: resursele naturale, resursa umană ieftină, politicile guvernamentale, infrastructura, inflația etc. Fluxurile de investiții străine în Africa de Sud sunt în principal atrase de doi factori incontrollabili: resursele naturale și dimensiunea pieței, ceea ce denotă faptul că țările sărace în resurse naturale sau țările mici sunt limitate în a accesa investiții străine [163].

Instabilitatea politică, economică și sanitară la nivel global are repercursiuni negative asupra dezvoltării businessului și respectiv asupra investițiilor străine directe. Rusia, unul din beneficiarii cei mai mari de capital străin, în urma invaziei din Ucraina a atras o serie de sancțiuni din partea partenerilor economici importanți, cum ar fi Uniunea Europeană. Sancțiunile economice din parte UE pentru Rusia au început să fie aplicate din 2014, când Rusia a anexat Crimeea, ulterior reducându-se pe fundalul unor înțelegeri de pace, iar în februarie 2022 odată cu tentativa Rusiei de a anexa și alte teritorii din Ucraina, mai multe state membre UE și non-UE au condamnat această invazie prin aplicarea de sancțiuni economice și chiar prin ruperea parteneriatelor politice.

Sancțiunile economice au un efect negativ asupra dezvoltării mediului de afaceri, afectând performanțele întreprinderii datorită ruperii legăturilor economice, reducerea exporturilor, deprecierea monedei, creșterea inflației. Instabilitatea politică și economică a fost dintotdeauna un factor determinant al dezvoltării sustenabile economice, sociale și de mediu. Literatura de specialitate a furnizat dovezi solide în ceea ce privește impactul negativ al sancțiunilor economice și politice asupra performanțelor întreprinderilor din țările sancționate. De exemplu, Huynh, Hoang și Ongena (2022) [164] au analizat efectele sancțiunilor economice din ultimii 20 de ani asupra firmelor din Federația Rusă. Cercetările au scos în evidență faptul că performanțele firmelor din sectorul energetic nu au avut de suferit în urma sancțiunilor economice, în timp ce performanța firmelor din alte sectoare a fost subminată. În special s-a constatat faptul că impactul negativ al sancțiunilor economice se resimte puternic asupra cheltuielilor de capital, ceea ce conduce la creșterea costului de capital și la subminarea cercetării și dezvoltării.

2.4. Concluzii la capitolul 2

Cercetarea realizată în Capitolul 2 a accentuat valoarea și importanța informațiilor reflectate în rapoartele financiare în fundamentarea deciziilor investiționale, accentuându-se în același timp rolul investitorilor. În această ordine de idei au fost formulate următoarele concluzii:

1. Pentru a satisface nevoia informațională a părților interesate, întreprinderile trebuie să conceapă rapoarte financiare în conformitate cu normele, principiile și standardele contabile, întrucât comunicarea financiară joacă un rol important în relația întreprinderii cu părțile interesate.

2. În contextul comunicării economico-financiare, situațiile financiare sunt considerate principalul instrument de informare pentru părțile interesate, aceasta având un rol fundamental în determinarea nivelului de transparență corporativă. Cu toate acestea însă, situațiile financiare nu pot să satisfacă complet nevoile de informare ale părților interesate, fapt pentru care, alături de situațiile financiare esențiale sunt raportate și alte informații referitoare la diverși indicatori nefinancieri, care au capacitatea de a amplifica valoarea companiei.

3. Părțile interesate au diferite nevoi de informare, iar dintre acestea cu siguranță că acționarii sunt cei care au nevoie cel mai mult de o imagine de ansamblu clară asupra strategiilor, parcursului și direcțiilor de dezvoltare a afacerilor companiei, însă și de o imagine mai aprofundată, concentrată asupra indicatorilor de performanță obținuți și asupra rezultatelor practice în atingerea target-urilor de performanță stabilite prin diferite strategii de dezvoltare.

4. Satisfacerea nevoilor de informare a tuturor părților interesate nu este un proces simplist, ci unul care necesită efort, studiu, implicare și inițiativă din partea persoanelor responsabile, care bineînțeles că trebuie să aibă cunoștințele și abilitățile necesare îndeplinirii cu eficiență a acestei activități.

5. Un alt aspect foarte important pentru părțile interesate este calitatea informațiilor reflectate în rapoartele financiare, nivelul acesteia fiind determinat de materializarea în conținutul acestora a caracteristicilor calitative analizate anterior, respectiv relevanța, comparabilitatea, fiabilitatea și inteligibilitatea. Luarea unor decizii care să contribuie într-adevăr la creșterea competitivității entităților economice este posibilă în condițiile în care acestea se bazează pe informații financiar contabile de calitate.

6. Performanța investițiilor este direct influențată de calitatea informațiilor, de reprezentarea fidelă și de aplicarea corectă a practicilor și politicilor contabile, astfel încât acestea să nu denatureze informațiile, ci să transpună corect poziția și performanța întreprinderii care reprezintă principala preocupare pentru utilizatorii de informații financiare, fiind un instrument de evaluare a riscurilor și de stabilire a eficacității și eficienței activităților desfășurate.

3. EVALUAREA POLITICILOR CONTABILE ȘI FISCALE APLICATE PREȚURILOR DE TRANSFER

În actualul context economic global, mediul de afaceri manifestă o tendință tot mai pregnantă spre forme organizaționale complexe, evidențiate atât în structura acestor companii, cât și în amplasarea geografică a activității lor, acestea fiind determinate de obiectivele economice pe termen mediu și lung a acestor companii. De regulă, acestea formează grupuri multinaționale care își desfășoară activitatea pe piețele globale și care au tendința de a se extinde în jurisdicții diferite. În aceste situații, evident că încep să apară diverse probleme de natură economică, juridică și fiscală, având în vedere și nivelul puternic de centralitate la nivel decizional care determină anumite politici de management a veniturilor care, la rândul lor, generează diverse situații particulare, relevante din punct de vedere juridic. Deși sunt independente din punct de vedere formal și juridic, extinderea acestor filiale sau sucursale implică o serie de raporturi juridice speciale datorită faptului că fac parte dintr-un grup multinațional, iar anumite taxe și impozite nu pot fi determinate și calculate independent de subiectul căruia îi sunt imputabile. În ultimii ani, numărul entităților multinaționale a crescut semnificativ, iar rolul lor în comerțul mondial s-a dublat. Această tendință se datorează și fenomenului globalizării, care este în continuă expansiune și cu mari implicații pentru țările active în comerțul internațional.

Așadar, pe lângă efectul pozitiv de stimulare a economiei, dintr-o perspectivă fiscală, această tendință implică și dificultăți atât pentru administrațiile fiscale, cât și pentru entități, întrucât sistemele fiscale diferă de la o țară la alta. Un rol important aici îl au prețurile de transfer la care entitățile multinaționale vând bunuri, active necorporale și servicii către întreprinderile asociate.

Prețurile de transfer rămân a fi cea mai utilizată și cea mai simplă și comună metodă de minimizare a taxelor și impozitelor. Acestea reprezintă prețul stabilit în tranzacțiile comerciale între diferite filiale ale unei întreprinderi sau între membrii unui grup sau conglomerat de întreprinderi. Practic, prețurile de transfer și deplasarea artificială a bazei de impozitare prin redistribuirea indicatorilor care o formează între filialele întreprinderii permit entității - fără să încalce prevederile normative - să utilizeze un regim de impozitare preferențial. Astfel, prețurile de transfer au devenit o problemă importantă pentru autoritățile fiscale care vor să se asigure că veniturile au fost supuse impozitării acolo unde au fost realizate. Scopul acestui capitol este de a analiza politicile contabile și fiscale aferente prețurilor de transfer practicate de către companiile din țările BRICS. În acest sens, pentru îndeplinirea scopului propus, au fost trasate următoarele obiective: O1: documentarea prețurilor de transfer din perspectiva legalității și conformității tranzacțiilor intragrup; O2: analiza politicilor de evaluare și a metodelor de determinare a prețurilor

de transfer conform OECD; O3: analiza politicilor de evaluare și a metodelor de determinare a prețurilor de transfer în economiile emergente BRICS; O4: identificarea factorilor determinanți în construirea dosarului prețurilor de transfer și atragerea de investiții străine directe.

3.1. Politici de evaluare și metode de determinare a prețurilor de transfer

Pentru a putea înțelege cum sunt evaluate prețurile de transfer este foarte important ca în primul rând să înțelegem ce anume sunt aceste prețuri și când se pune problema practicării lor. Potrivit definiției ghidului OECD, „*prețurile de transfer sunt prețurile la care se fac tranzacțiile între companiile părți ale aceluiași grup, numite părți afiliate, tranzacții ce trebuie să fie încheiate la un preț de piață, ca și cum ar fi fost încheiată între părți independente, în condiții economice comparabile*”[165]. Problema prețurilor de transfer este de obicei descrisă ca o problemă de găsire a prețului sau a programului de prețuri care se apropie cel mai mult de inducerea unui nivel eficient al schimburilor comerciale între două divizii ale unei firme [166; 167, p. 285; 168, p. 2207; 169; 170, p. 170].

Crizele suprapuse din ultima perioadă au condus la o scădere a activității economice, respectiv la o scădere a profiturilor corporative, ceea ce a sporit presiunea asupra multinaționalelor pentru a identifica modalități de reducere a obligațiilor fiscale, determinându-le la recurgerea eventuală la strategii de stabilire a prețurilor de transfer menite să transfere profiturile în jurisdicții cu un nivel redus de impozitare. Pentru a face față acestor provocări, guvernele din întreaga lume au pus în aplicare noi reglementări privind prețurile de transfer, au consolidat reglementările existente și au intensificat controalele fiscale și aplicarea legii. De asemenea, acestea continuă să monitorizeze impactul crizei asupra politicilor și practicilor privind prețurile de transfer pentru a se asigura că societățile multinaționale își îndeplinesc obligațiile fiscale. Criza actuală a scos în evidență importanța prețurilor de transfer și necesitatea ca guvernele să se asigure că societățile multinaționale își plătesc partea corectă de impozite în fiecare țară în care își desfășoară activitatea.

Așadar, planificarea fiscală este una dintre principalele surse de profit ale întreprinderii moderne, în special pentru acele companii care își desfășoară activitățile în țări cu regimuri fiscale diferite al căror scop este realizarea de profituri prin opțiuni de localizare a companiilor afiliate, precum reducerea impozitului [171; 172, p. 5; 173, p. 3128]. Un preț de transfer se referă la costul la care un produs, un activ sau un serviciu este furnizat de către o filială a unei companii unei alte filiale din cadrul aceleiași corporații. Aceste prețuri sunt utilizate pentru a calcula veniturile ambelor părți implicate în tranzacțiile transfrontaliere. De asemenea, acestea au un impact asupra venitului impozabil al țărilor implicate în tranzacție. În orice situație fiscală transfrontalieră, părțile

implicate sunt entitățile grupului și autoritățile fiscale din țările respective [174, p. 260; 175, p. 336; 176, p. 550]. Atunci când se modifică profiturile unui membru al unui grup dintr-o țară, acest lucru poate avea un impact asupra venitului impozabil din altă țară.

Cel mai frecvent, companiile multinaționale folosesc prețurile de transfer pentru a transfera în mod artificial profiturile către jurisdicții cu sisteme fiscale flexibile, practicând prețuri ridicate pentru bunurile și serviciile vândute filialelor din jurisdicții cu impozite ridicate și prețuri scăzute pentru cele vândute filialelor din jurisdicții cu impozite reduse. Această manipulare a prețurilor de transfer poate reduce semnificativ valoarea impozitelor pe care o societate le plătește în jurisdicțiile cu impozite ridicate [177, p. 247; 178]. Corporațiile multinaționale profită de ratele diferite de impozitare impuse în diverse jurisdicții pentru a reduce obligațiile fiscale globale pentru întregul grup [179; 180, p. 17]. În consecință, procesul de stabilire a prețurilor de transfer și selectarea metodei de stabilire a prețurilor de transfer au o importanță semnificativă atât pentru corporațiile multinaționale, cât și pentru națiunile în care acestea sunt situate [181; 182].

Actualmente, *activitățile profitabile* își îndreaptă viziunile asupra structurilor organizaționale supranumite lanțuri de valoare globale [183, p. 223; 184]. Astfel, în scopul minimizării costurilor de operare, entitățile recunosc o nouă variabilă pentru evitarea barierelor legale, prin divizarea proceselor mondiale prin structuri corporative verticale. În baza celor menționate, subiectul prezintă interes în mod special în spectrul țărilor care tind către o liberalizare a economiilor, deoarece astfel de strategii de afaceri sunt susceptibile de a produce conflicte cu politicile și interesele lor economice. Un exemplu concret al unei astfel de probleme apare atunci când companiile multinaționale desfășoară operațiuni intragrup și denaturează dinamica prețurilor pieței pentru a-și minimiza nivelul de impozitare globală. În esență, acest fenomen se referă la manipularea „prețurilor de transfer” ale unei tranzacții și capătă o importanță deosebită atunci când situația legăturii economice este instrumentată pentru a stabili prețuri care să permită alocarea veniturilor prin unitățile de afaceri ale aceluiași grup [185; 186, p. 1299].

Decalajul precizat reiterează că problema prețurilor de transfer este de actualitate, însă nu captivează în mod intens teoria economică contemporană. În vederea exemplificării situației abordate, momentan, abordarea persistentă în problemele legate de prețurile de transfer este legea fiscală, exponentul maxim al căruia este concentrat în Orientările privind prețurile de transfer pentru companiile multinaționale și administrațiile fiscale ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică [187; 188; 189; 190].

Stabilirea și identificarea unei metode optime de stabilire și determinare a prețurilor de transfer reprezintă principala preocupare pentru multinaționalele și organismele de reglementare. Pentru selectarea unei metode optime de stabilire a prețului de transfer, multinaționalele trebuie să

ia în considerare avantajele și dezavantajele metodelor recunoscute de Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică, precum și a altor metode aplicate la nivel național. Caracterul adecvat al unei metode este determinat în primul rând printr-o analiză funcțională și de disponibilitate a unor date fiabile necesare pentru punerea în aplicare a metodei alese sau a metodelor alternative. Un alt factor important este nivelul de comparabilitate între tranzacțiile controlate și necontrolate, inclusiv fiabilitatea oricăror ajustări de comparabilitate care pot fi necesare pentru a elimina disparitățile semnificative dintre ele [191].

Metodele de stabilire a prețurilor de transfer se referă la modul de calcul al prețurilor la care sunt efectuate tranzacțiile dintre două sau mai multe companii afiliate, iar alegerea celei mai optime metode dintre cele disponibile poate fi determinată de diferiți factori interni sau externi, precum profitul global al întreprinderii, interesul filialei din țara gazdă și solicitarea acesteia de menținere a unor fluxuri de numerar adecvate, caracteristicile demografice și comportamentale, precum și diferențele regăsite în reglementările fiscale în general și cele privind prețurile de transfer din țările respective [69]. Metodele de determinare a prețurilor de transfer propuse de către OECD Transfer Pricing Guidelines pot fi vizualizate în *Figura 3.1*:

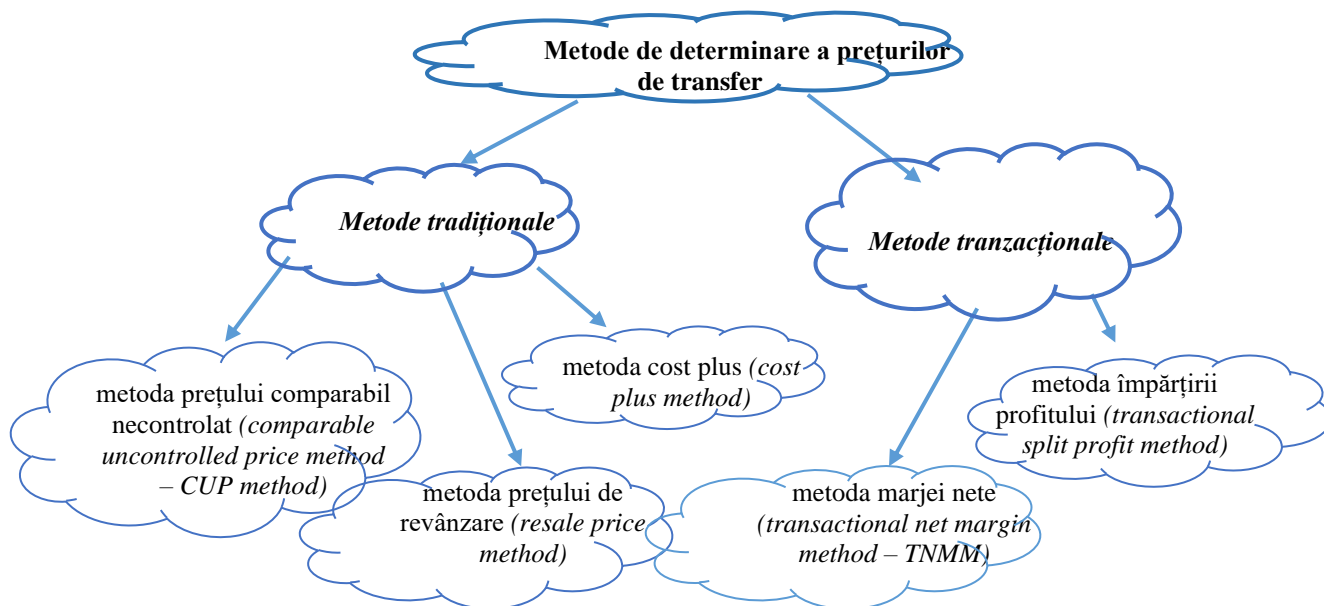


Fig. 3.1. Metode de stabilire a prețurilor de transfer

Sursa: adapta după OECD

Există așadar cinci metode consacrate de calculare a prețurilor de transfer, aplicabilitatea, relevanța și eficiența fiecăreia dintre acestea fiind determinată de natura și obiectul tranzacțiilor pentru care se intenționează calcularea, precum și de condițiile pieței legate de concurență și disponibilitatea informațiilor, întrucât nici una dintre aceste metode nu poate fi considerată ca fiind

adecvată în orice context, contribuabilul fiind acela care trebuie să o selecteze pe cea care asigură cea mai bună estimare a unui preț de concurență normală pentru o anumită tranzacție [191; 192, p. 222], identificând acest proces ca fiind un criteriu de bază al prețurilor de transfer (pe lângă analiza de comparabilitate și principiul lungimii brațului), denumindu-l ca regulă a celei mai bune metode (*the best method rule*).

Metodele comerciale tradiționale pentru stabilirea prețurilor de transfer sunt considerate ca fiind cele mai simple metode de determinare a valorii tranzacțiilor dintre părțile afiliate [189; 193; 194]. De exemplu, pentru determinarea prețului unei tranzacții comparabile necontrolate, orice variație a prețului comparativ cu prețul unei tranzacții comparabile necontrolate, poate fi atribuită direct legăturilor comerciale și financiare stabilite sau impuse între entități, iar condițiile de concurență pe piața liberă pot fi determinate prin înlocuirea directă a prețului tranzacției comparabile necontrolate cu prețul tranzacției controlate [189; 195, p. 151; 196, p. 11].

În ceea ce privește metoda prețului comparabil necontrolat (CUP), aceasta este considerată ca fiind cea mai apropiată conceptului principiului lungimii brațului, fiind recomandată de către liniile directoare ale OECD atunci când aplicarea acesteia este posibilă, întrucât necesită existența unui preț corect al unei tranzacții similare și comparabile, această abordare bazându-se pe comparații directe între prețuri și putând fi acceptată numai în cazul în care bunurile sunt disponibile pe piața liberă [197, p. 404]. Conform lui Heckemeyer și colab. (2017) [198], metoda CUP este folosită frecvent în sectorul serviciilor financiare, ceea ce indică un nivel ridicat de disponibilitate informațională legată de prețurile unor tranzacții independente similare și comparabile în cadrul acestui sector.

Această metodă presupune o comparație a prețului practicat sau plătit pentru bunurile sau serviciile furnizate într-o tranzacție sau o serie de tranzacții similare, necontrolate, ajustându-se orice diferențe între tranzacție și tranzacția comparabilă necontrolată sau între întreprinderile implicate în tranzacții care pot afecta prețurile. Prețul ajustat este considerat prețul stabilit în deplină concurență pentru bunurile sau serviciile furnizate în cadrul tranzacției [199, p. 71]. Criteriile de comparabilitate între o tranzacție necontrolată și o tranzacție controlată necesită îndeplinirea a două cerințe esențiale: în primul rând nu trebuie să existe variații care ar putea avea un impact semnificativ asupra prețului de piață și în al doilea rând să se poată face ajustări rezonabile ale prețului pentru a obține un grad mai mare de comparabilitate [200]. Îndeplinirea celor două criterii contribuie la stabilirea unui preț corect în condițiile de concurență de pe piață.

OECD Transfer Pricing Guidelines menționează faptul că la baza metodei prețului de revânzare se află prețul la care un bun a fost achiziționat de la o parte afiliată și revândut către o parte independentă, din acest preț scăzându-se ulterior „o marjă brută adecvată acestuia, care

reprezintă suma din care revânzătorul ar încerca să își acopere cheltuielile de vânzare și alte cheltuieli de exploatare și având în vedere funcțiile îndeplinite, să realizeze un profit adecvat” [189]. Așadar, suma care rămâne după scăderea marjei și a ajustărilor aferente reprezintă prețul de piață pentru tranzacția inițială dintre entitățile afiliate [201].

În general, această metodă este adecvată pentru tranzacțiile cu mărfuri în care prețurile comparabile sunt extrase din cotațiile de preț obținute de la agențiile guvernamentale care sunt entități statistice transparente care divulgă informații despre indicii de mărfuri pentru publicul larg [202; 203, p. 18]. Analiza comparabilității este, de fapt, punctul central al întregului proces de stabilire a prețurilor de transfer, fiind o acțiune care juxtapune o tranzacție controlată între două entități afiliate cu tranzacții independente sau necontrolate pentru a stabili nivelul de comparabilitate între tranzacțiile controlate și cele necontrolate [64; 204, p. 181; 205, p. 36]. Altfel spus, un grad mai mare de înțelegere și o analiză a comparabilității cuprinde în mod inerent două procese analitice distincte, dar interdependente. Procesul inițial are ca scop înțelegerea tranzacției examinate și simultan, identificarea caracteristicilor economice care au un impact semnificativ, inclusiv rolurile și responsabilitățile pe care le deține fiecare participant la tranzacție pentru a stabili un profil funcțional care este vital în selectarea metodei de stabilire a prețurilor de transfer și a indicatorilor asociați [62; 20, p. 58; 207, p. 47]. A doua etapă a analizei de comparabilitate se axează pe examinarea și compararea prețurilor, a marjelor sau a altor condiții ale tranzacției analizate cu cele ale unor societăți independente în circumstanțe considerate comparabile [50; 200; 208, p. 8].

În ceea ce privește metodele tranzacționale bazate pe profit, acestea sunt relativ nereprezentative pentru sectorul IT și cel al telecomunicațiilor, pe când în sectoarele comerțului cu ridicata, cu amănuntul și logistică, precum și în cel biochimic sau farmaceutic acestea au un nivel ridicat de reprezentativitate [209].

Metoda cost plus, cunoscută și sub numele de CPM, este o altă metodă frecvent aplicată în stabilirea prețurilor de transfer. Aceasta presupune determinarea prețului de deplină concurență prin adăugarea unei majorări la costurile reale suportate de furnizor pentru furnizarea de bunuri sau servicii către întreprinderea asociată. Această majorare este menită să reflecte valoarea oricăror elemente suplimentare, cum ar fi profiturile, care ar fi fost prezente dacă tranzacția ar fi fost între părți independente. Această metodă este utilizată de obicei pentru tranzacțiile care implică furnizarea de bunuri sau servicii unice sau care au elemente cu valoare adăugată mare [210, p. 673; 211, p. 99; 212]. Această marjă de profit care este formată prin adăugarea unei majorări la costurile reale, este ajustată pentru orice diferențe funcționale sau de altă natură între tranzacția controlată și tranzacțiile necontrolate comparabile sau între entitățile implicate, pentru a determina marja de

profit în condiții de concurență normală [213; 198; 214] Transactional Net Margin Method este o metodă cu ajutorul careia se determină profitul net care rezultă dintr-o tranzacție între companii neasociate în raport cu un anumit parametru (costuri, venituri, mijloace fixe). De exemplu, Heckemeyer și colab. (2017) [198] identifică faptul că metoda cost plus este predominantă chiar și în contextul tranzacțiilor intragrup ce au ca obiect bunuri de proprietate intelectuală, cu toate că acest fapt contravine recomandărilor fiscale generale acceptate la nivel internațional care în astfel de împrejurări sugerează utilizarea metodelor tranzacționale bazate pe profit. De asemenea, Güvemli și colab. (2017) [215, p. 152] a identificat faptul că această metodă este aleasă de obicei și de către companiile cu activitate de producție în contextul revânzării mărfurilor către distribuitori afiliați, „aceasta fiind mai degrabă o metodă a profitului brut decât a profitului net, întrucât marja de profit se aplică la costurile directe și indirecte de producție pentru a ajusta prețul la valoarea de piață.” Acestea se află în aceeași ordine de idei cu cele consemnate în OECD Transfer Pricing Guidelines (2022) [57] unde metoda cost plus este considerată ca fiind cea mai utilă în cazul tranzacțiilor cu produse semifinite între părți asociate, în contextul în care acestea au încheiat diverse acorduri de facilități comune sau de cumpărare-furnizare pe termen lung.

Aspectele pozitive ale acestei metode constau în faptul că sunt examinate datele financiare ale unei singure părți, iar marjele nete sunt mai puțin influențate de diferențele de produs funcționale și permit o disponibilitate mare a datelor. Evident că există și o serie de dezavantaje, datorită faptului că este utilizată de o singură parte și pot apărea inconveniențe mai ales atunci când există active intangibile unice [216, p. 1410; 217; 218, p. 492].

Indiferent de metodele pentru care se optează în determinarea prețurilor de transfer, există o practică de referință a OECD, mai exact *BEPS Action 13 (Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting)*.

Erodarea bazei de impozitare și transferul profiturilor (BEPS) se referă la strategiile de evitare a obligațiilor fiscale utilizate de corporațiile multinaționale pentru a-și reduce sarcina fiscală globală prin erodarea bazei de impozitare în țările în care își desfășoară activitatea [219; 220, p. 325; 221, p. 502]. Acest lucru poate fi realizat prin transferarea profiturilor către filiale din jurisdicții cu impozite reduse, prin utilizarea tehnicilor de stabilire a prețurilor de transfer sau prin alte mijloace, cum ar fi utilizarea paradisurilor fiscale sau planificarea fiscală agresivă. Proiectul BEPS, lansat de Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) în 2013, urmărește să abordeze aceste probleme prin elaborarea unui răspuns internațional coordonat pentru a aborda aceste strategii de evitare a obligațiilor fiscale. Proiectul include 15 puncte de acțiune, inclusiv cu accent pe prețurile de transfer și pe dezvoltarea unui standard global pentru schimbul de informații relevante din punct de vedere fiscal între țări. BEPS este un termen care se referă la

utilizarea strategiilor de planificare fiscală care exploatează lacunele și neconcordanțele din normele fiscale pentru a transfera în mod artificial profiturile către entități sau jurisdicții cu rate de impozitare mai mici [222, p. 615; 223, p. 29]. Acest lucru duce la o reducere a obligațiilor fiscale globale, în timp ce activitatea economică de bază și profiturile corespunzătoare rămân în jurisdicții cu impozite mai mari. Această practică este considerată problematică deoarece subminează echitatea și integritatea sistemului fiscal internațional și nu se limitează la acțiunile persoanelor fizice sau la nerespectarea de către întreprinderi a normelor fiscale naționale, ci merge mai departe, creând o separare artificială între venituri și activitățile care le generează. Ar trebui să se facă distincția între evaziunea fiscală a persoanelor fizice sau nerespectarea de către întreprinderi a normelor fiscale naționale care nu sunt considerate BEPS [188].

Pachetul BEPS cuprinde 15 măsuri care oferă guvernelor instrumentele interne și internaționale necesare pentru a combate evaziunea fiscală [57]. Aceste măsuri permit țărilor să se asigure că profiturile sunt impozitate în jurisdicțiile în care au loc activitățile economice generatoare de profit și creatoare de valoare. În plus, ele oferă întreprinderilor o certitudine sporită prin reducerea disputelor privind aplicarea normelor fiscale internaționale și prin standardizarea cerințelor de conformitate [57].

Așadar, principalul obiectiv al planului BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) este de a combate evaziunea fiscală a companiilor multinaționale prin crearea unei abordări mai coordonate și mai eficiente a normelor fiscale internaționale [64; 224; 225, p. 85]. În același timp, planul este menit să asigure că profiturile sunt impozitate acolo unde are loc activitatea economică și crearea de valoare care generează aceste profituri, în loc să permită companiilor să transfere profiturile în jurisdicții cu impozite reduse prin utilizarea unor structuri artificiale și a unor tehnici de stabilire a prețurilor de transfer.

Ca parte a inițiativei sale actuale de combatere a evaziunii fiscale de către companiile multinaționale, Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) a publicat o serie de documente pe tema erodării bazei de impozitare și a transferului profiturilor (Base Erosion and Profit Shifting - BEPS). Aceste documente acoperă o serie de subiecte legate de BEPS, inclusiv prețurile de transfer, economia digitală, abuzul de convenții fiscale și raportarea țară cu țară. Documentele oferă explicații detaliate ale aspectelor abordate în cadrul inițiativei BEPS, precum și ale acțiunilor specifice întreprinse pentru a le soluționa.

Schoen (2015), pornind de la ipoteza OCDE precum că „întreprinderile multinaționale utilizează strategii de stabilire a prețurilor de transfer bazate pe impozite în cadrul grupului corporativ pentru a transfera profiturile către jurisdicții cu impozite reduse sau fără impozite”, susține că „contextul faptic constă într-o mare măsură în importanța tot mai mare a imobilizărilor

necorporale, aceste active combinând două caracteristici critice: sunt extrem de mobile, adică sunt ușor de transferat filialelor din jurisdicțiile cu impozite reduse și sunt greu de apreciat, adică întreprinderile multinaționale se bucură de un nivel ridicat al gradului de discreție atât în ceea ce privește prețul imobilizărilor necorporale când acestea sunt transferate către o jurisdicție cu impozite reduse, cât și atunci când sunt licențiate către alte filiale din jurisdicții cu impozite ridicate” [226]. Cu alte cuvinte, cel mai des utilizate în tranzacțiile dintre părțile afiliate sunt tranzacțiile cu active intangibile care sunt greu de evaluat, iar determinarea prețului de transfer poate fi manipulată.

Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OCDE) și țările G20 au colaborat pentru a aborda problema Erodării bazei de impozitare și a transferului profiturilor (BEPS) de către companiile multinaționale. Peste 135 de țări participă la acest efort pentru a pune capăt strategiilor fiscale care transferă în mod artificial profiturile către jurisdicții care constituie paradisi fiscale. Republica Moldova este al 119 membru al forumului global, care s-a angajat să implementeze Standardul internațional pentru schimbul automat de informații privind conturile financiare în materie fiscală (AEOI) până în 2023.

În ceea ce privește prețurile transfer, R. Moldova nu a implementat ghidul OCDE în materie de prețuri de transfer, iar reglementările cu privire la prețurile de transfer lipsesc cu desăvârșire din legislația națională. În septembrie 2022, pe agenda parlamentului R. Moldova a fost depus un proiect de lege ce vizează *„modificarea Codului fiscal, mai exact Titlul V din Codul fiscal s-a completat cu un capitol nou: Capitolul 112 . REGULI SPECIALE REFERITOR LA DETERMINAREA PREȚURILOR DE TRANSFER CONFORM PRINCIPIULUI LUNGIMII BRAȚULUI ”*[227]. Prin acest proiect de lege a fost introdus în reglementările naționale ale R. Moldova conceptul și principiile de bază privind prețurile de transfer, fiind definite noțiunea de preț de transfer și introdusă obligația de întocmire a dosarului prețurilor de transfer. În același timp a fost instituit dreptul autorității fiscale de a efectua ajustările de prețuri de transfer, în cazul în care se constată că tranzacțiile între persoanele afiliate nu au fost efectuate la preț de piață [228]. În acest sens, aprobarea acestui proiect de lege permite R. Moldova să se alinieze la standardele internaționale de reglementare a prețurilor de transfer. Practic, reglementările introduse în codul fiscal, Legea nr. 356 din 29.12.2022 , au fost preluate în mod expres din ghidul OCDE cu privire la prețurile de transfer.

Pentru a determina contramăsurile BEPS adecvate și pentru a evalua eficacitatea modificărilor politicii fiscale, este esențial să se dispună de informații exacte privind distribuția veniturilor societăților comerciale între țări. În acest sens s-au depus eforturi pentru a dezvolta metode de măsurare a BEPS, dar s-a acordat relativ puțină atenție evaluării modului în care

diferitele surse de date surprind distribuția adecvată a veniturilor. Acesta este un aspect important, deoarece modul în care sunt utilizate metodele contabile poate afecta în mod semnificativ distribuția empirică a profiturilor grupului. Prin urmare, este necesară o mai bună înțelegere a modului în care metodele contabile influențează măsurarea BEPS pentru a îmbunătăți eficacitatea contramăsurilor BEPS [229].

3.2. Politici fiscale aplicate prețurilor de transfer

Actualmente, în economiile emergente BRICS nu există reglementări clare cu privire la prețurile de transfer și în special cu referire la impozitarea multinaționalelor și a filialelor lor. Lipsa mecanismului care să reglementeze utilizarea prețurilor de transfer are un impact negativ asupra implementării și aplicării politicilor fiscale, reducând capacitatea statului de a colecta veniturile bugetare, oferind totodată o cale liberă pentru practicile de evaziune fiscală. Importanța studierii reglementării prețurilor de transfer în economiile emergente BRICS este justificată de faptul că acestea sunt principalul beneficiar de fluxuri de investiții străine directe la nivel global, cu un număr substanțial de mare de holdinguri cu filiale în diferite medii economice care aplică acest mecanism de impozitare preferențial. Astfel, în cadrul acestui subcapitol ne propunem să analizăm reglementările cu privire la prețurile de transfer, în special legislația fiscală din economiile BRICS.

Prima reglementare care vizează prețurile de transfer în Brazilia este Legea nr.9430 din anul 1996, care a fost promulgată cu scopul de a combate evaziunea fiscală și de a restricționa transferul necorespunzător din Brazilia într-o țară străină a veniturilor impozabile prin impozitul pe profit și contribuția socială pe profitul net, ca urmare a unor condiții mai favorabile negociate între părțile afiliate. Potrivit articolului 23 din Legea 9430/1996 sunt considerate persoane afiliate:

1. „societatea-mamă atunci când este domiciliată în străinătate;
2. filiala sa principală, cu domiciliul în străinătate;
3. persoana fizică sau juridică, rezidentă sau cu domiciliul în străinătate a cărei participație în capitalul propriu o caracterizează ca persoană care controlează sau asociat;
4. persoana juridică cu domiciliul în străinătate caracterizată ca entitate controlată sau asociată acesteia;
5. persoana juridică cu domiciliul în străinătate, atunci când această entitate juridică și societate cu domiciliul în Brazilia se află sub control comun corporativ sau administrativ sau când cel puțin 10% din capitalul social al fiecăreia este deținut de aceeași persoană fizică sau juridică;

6. persoana fizică sau juridică, rezidentă sau cu domiciliul în străinătate, care, împreună cu entitatea juridică cu domiciliul în Brazilia, deține o participație în capitalul social al unei terțe entități, a cărei sumă totală o deține ca persoane care controlează sau asociați ai acesteia;

7. persoana fizică sau juridică, rezidentă sau domiciliată în străinătate care este asociatul acesteia, sub forma unui consorțiu sau condominiu, așa cum este definit în legislația braziliană, în orice întreprindere;

8. persoana fizică rezidentă în străinătate care este o rudă sau o rudă prin afinitate până la gradul al treilea, soțul sau partenerul de viață al oricărui dintre funcționarii săi sau al partenerului sau acționarului său de control în cadrul unei participări directe sau indirecte;

9. persoana fizică sau juridică, rezidentă sau domiciliată în străinătate, care deține un drept exclusiv în calitate de agent, distribuitor sau concesionar al acesteia pentru cumpărarea și vânzarea de bunuri, servicii sau drepturi; și

10. persoana fizică sau juridică, rezidentă sau cu domiciliul în străinătate, în legătură cu care persoana juridică cu domiciliul în Brazilia deține un drept exclusiv, în calitate de agent, distribuitor sau concesionar, de cumpărare și vânzare de bunuri, servicii sau drepturi” [230].

Cu toate că Brazilia a adoptat reglementări în ceea ce privește prețurile de transfer, termenul în sine nu este definit în mod expres și prin urmare, nu este stipulat și nici faptul că pentru stabilirea prețurilor de transfer trebuie să se utilizeze cea mai bună abordare a metodei. În practică, predomină o aplicare obiectivă a metodelor prevăzute de textul legal, unde metoda cea mai avantajoasă se aplică contribuabililor, indiferent dacă este sau nu în concordanță cu condițiile reale ale pieței. Deși ideea de standardizare a condițiilor de piață este trăsătura cheie a principiului de concurență, în legislația fiscală braziliană acest principiu poate fi adoptat doar prin intermediul unei aplicări integrate a principiilor efectiv prevăzute în Constituția braziliană. Această cerință derivă nu numai din faptul că Brazilia nu este încă o țară membră a OECD, ci și din lipsa unei prevederi exprese care să se ocupe de principiul libertății în textul constituțional și în legile federale.

Brazilia a făcut pași importanți pentru a alinia reglementările naționale în ceea ce privește prețurile de transfer la reglementările și practicile internaționale ale OECD. Începând cu 2018, Autoritatea Fiscală Braziliană (RFB) și OECD lucrează împreună pentru a alinia reglementările naționale ale prețurilor de transfer cu Orientările OECD, ca parte a procesului de intrare a Braziliei în OECD. Printre motivele pentru alinierea sistemului prețurilor de transfer al Braziliei la regulile OECD se includ următoarele:

- (i) integrarea Braziliei în lanțul valoric global al întreprinderilor multinaționale (MNE);
- (ii) evitarea scenariilor de dublă impunere și de dublă neimpunere;

(iii) îndeplinirea obiectivelor de dezvoltare ale Braziliei (prevenirea pierderii de venituri din cauza practicilor actuale de erodare a bazei de impozitare și de transfer al profitului (BEPS));

(iv) facilitarea intrării Braziliei în OECD.

În acest sens, la 12 aprilie 2022, Autoritatea Fiscală Braziliană și Organizația pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OECD) s-au întâlnit pentru a discuta propunerea Braziliei pentru un nou sistem de prețuri de transfer (TP) prin care să se implementeze principiul de concurență. Implementarea deplină a acestui principiu ar fi un pas important pentru Brazilia, deoarece și-ar alinia sistemul TP cu Orientările OECD privind prețurile de transfer pentru întreprinderile multinaționale și administrațiile fiscale (Orientările OECD).

Legislația fiscală a Federației Ruse nu conține concepte precum „preț de transfer”, cu toate acestea, acest termen este folosit pe scară largă în practică. Potrivit Serviciului Federal de Taxe al Federației Ruse, prețurile de transfer reprezintă cea mai simplă și cea mai comună schemă de minimizare a impozitelor plătite prin redistribuirea profitului total al unui grup de persoane în favoarea persoanelor situate în țări cu impozite mai mici. Reglementarea și controlul tranzacțiilor care implică prețurile de transfer în Federația Rusă intră în competența Serviciului Federal Fiscal. Prima mențiune în ceea ce privește conceptul de „părți afiliate” în reglementările Federației Ruse este făcută în Codul Fiscal din 1998, la articolul 20, care prezintă pe larg definiția părților afiliate. Pentru a stopa evaziunea fiscală prin intermediul prețurilor de transfer, în Codul Fiscal din 1998, la articolul 40, au fost introduse în practică un set de principii pentru stabilirea prețurilor bunurilor și serviciilor în scopuri fiscale. Cu toate acestea, aplicarea acestor principii nu a contribuit în mod semnificativ la reducerea evaziunii fiscale, aceasta înregistrând valori ridicate în continuare.

În anul 2011, articolele 20 și 40 din Codul Fiscal din 1998 au fost înlocuite cu capitolul V.I. *„Părți afiliate. Dispoziții generale privind prețurile și impozitarea. Controlul fiscal în legătură cu tranzacțiile între părțile afiliate. Acord de prețuri”* [231]. În această secțiune din Codul Fiscal au fost transpuse principiile și regulile de bază consacrate prețurilor de transfer, text preluat din Ghidurile OECD *„Cu privire la prețurile de transfer pentru companiile transnaționale și autoritățile fiscale”*, care se bazează pe „principiul lungimii brațului.”

Odată cu noile modificări aduse Codului Fiscal a fost introdusă și o declarație pentru tranzacțiile intragrup în care contribuabilul justifică prețurile de transfer aplicate de acesta în tranzacțiile cu părți afiliate. Ținând cont de introducerea în legislație a definiției tranzacțiilor controlate și de stabilirea unei liste închise a acestora, Codul obligă organizațiile care desfășoară astfel de tranzacții să notifice autoritățile fiscale cu privire la aceste tranzacții și principiile aplicate în stabilirea prețurilor de transfer. Întrucât, în general, un preț de transfer nu este o metodă de evaziune fiscală, ci orice preț al unei tranzacții între părți afiliate, contribuabilii au dreptul de a

justifica utilizarea anumitor prețuri în tranzacții controlate cu părți afiliate în conformitate cu metodele general acceptate, cu condiția ca la momentul tranzacției să furnizeze informații fiabile autorităților fiscale cu privire la finalizarea tranzacțiilor controlate.

Controlul fiscal al prețurilor de transfer de către Serviciul Federal de Taxe se face numai în legătură cu tranzacțiile controlate și tranzacțiile echivalente cu acestea. Potrivit articolul 105.17 din Codul fiscal al Federației Ruse „verificarea prețurilor de transfer pentru conformitatea cu prețurile pieței este un tip independent de control fiscal și nu poate face obiectul controalelor la fața locului și la birou” [232]. Aceste reglementări obligă companiile care își desfășoară activitatea în Rusia să întocmească și să păstreze documentația privind prețurile de transfer care trebuie prezentată autorităților fiscale la cerere. Această documentație trebuie să includă detalii despre structura organizatorică a companiei, o descriere a tranzacțiilor care fac obiectul prețurilor de transfer și o examinare aprofundată a prețurilor practicate pentru aceste tranzacții.

Rusia a adoptat principiul deplinei concurențe care impune companiilor să perceapă prețuri pentru tranzacțiile dintre părțile afiliate care sunt comparabile cu cele percepute pentru tranzacții similare între părți neafiliate. Reglementările rusești privind prețurile de transfer oferă de asemenea și îndrumări privind determinarea prețului de deplină concurență, care includ utilizarea metodei prețurilor comparabile necontrolate, a metodei prețului de revânzare și a metodei cost plus.

În plus, Rusia a pus în aplicare reglementări privind prețurile de transfer pentru a descuraja evaziunea fiscală prin utilizarea jurisdicțiilor cu impozite reduse, cum ar fi normele privind „societățile străine controlate” care obligă societățile rusești să plătească impozite pe profiturile obținute de filialele lor străine care sunt considerate „controlate” de societatea-mamă rusă.

Metodologia de verificare a conformității prețurilor de transfer cu prețurile pieței aplicată de către Serviciul Federal de Taxe, constă în parcurgerea a patru etape:

1. Tranzacția controlată este analizată în ceea ce privește subiectul, funcțiile și riscurile acceptate ale părților la tranzacție.
2. Se determină metoda de fundamentare a prețului pieței, ținând cont de caracteristicile identificate ale tranzacției controlate.
3. Folosind metoda selectată de calcul al prețului de piață, venitul din tranzacție este determinat pe baza prețurilor de piață și comparat cu venitul real al părților din această tranzacție.
4. Pe baza rezultatelor comparării prețurilor de transfer cu prețurile pieței, Serviciul Fiscal Federal verifică caracterul complet al calculului și plății impozitelor și taxelor aferente tranzacțiilor efectuate.

Metodele de stabilire a prețurilor de transfer în scopuri fiscale și procedura de calcul a intervalului de rentabilitate sunt stipulate în Codul Fiscal la capitolul 14.3. Astfel, potrivit Codului Fiscal pentru stabilirea prețurilor de transfer între părțile afiliate pot fi aplicate următoarele metode:

1. *Metoda prețului de piață comparabil* - potrivit articolului 105.9 din Codul Fiscal, această metodă se aplică pentru „determinarea conformității prețului bunurilor/lucrărilor/serviciilor în tranzacția analizată cu prețul pieței prin compararea prețului utilizat în tranzacția analizată cu intervalul de preț al pieței”[233].

2. *Metoda prețului de revânzare* - potrivit articolului 105.10 din Codul Fiscal, aceasta este o „metodă de determinare a conformității prețului din tranzacția analizată cu prețul pieței prin compararea profitabilității brute realizate de persoana care a efectuat tranzacția analizată la vânzarea ulterioară (revânzare) a mărfurilor cumpărate în tranzacția analizată (grup de tranzacții similare) cu intervalul de piață al profitabilității brute” [234]. Această metodă este utilizată în cazul în care revânzătorul nu deține imobilizări necorporale care să afecteze semnificativ nivelul său de profitabilitate brută.

3. *Metoda cost plus* - conform articolului 105.11 din Codul Fiscal, metoda cost plus este o „metodă de determinare a conformității prețului tranzacției analizate cu prețul pieței prin compararea rentabilității brute a costurilor unei persoane care este parte la tranzacția analizată (grup de tranzacții similare analizate) cu intervalul de piață al rentabilității brute a costurilor în tranzacțiile de referință” [235].

4. *Metoda marjei nete* - conform articolului 105.12 din Codul Fiscal, această metodă reprezintă compararea profitabilității operaționale a unei persoane care este parte la tranzacția analizată cu intervalul de piață al rentabilității operaționale în tranzacțiile de referință determinate [236].

5. *Metoda împărțirii profitului* - Conform articolului 105.13 din Codul Fiscal, metoda împărțirii profitului este compararea distribuției efective a profitului total primit de toate părțile la tranzacția respectivă între părțile la tranzacție cu distribuția profitului între părțile la tranzacția de referință [237].

Această listă este una exhaustivă, Serviciul Federal Fiscal acordând prioritate metodei prețurilor de piață comparabile pe care o și recomandă. Cu toate acestea, legislația din Federația Rusă permite ca în cazul în care aplicarea metodei prețurilor de piață comparabile este imposibilă sau nu permite concluzionarea în mod rezonabil că prețurile aplicate în tranzacții corespund sau nu prețurilor pieței, să se folosească alte metode în scopuri de impozitare, astfel încât să se poată face o apreciere cât mai rezonabilă a conformității sau nerespectării prețului aplicat în tranzacție cu prețul pieței. La alegerea unei metode trebuie luate în considerare caracterul complet și

fiabilitatea datelor inițiale, precum și validitatea ajustărilor efectuate pentru a asigura comparabilitatea tranzacțiilor cu tranzacția analizată.

Dezvoltarea accelerată a Indiei și interesul crescut al investitorilor față de această economie, precum și creșterea numărului multinaționalelor a pus problema dezvoltării unui nou cadru de impozitare care să reducă numărul tranzacțiilor offshore și erodarea bazei de impozitare. Astfel, în anul 1999, legiuitorii indieni au propus adaptarea Legii 1961 privind impozitul pe venit la noul context economic, completând legea cu secțiunile 92A și 92F care delimitează clar noțiunea de preț de transfer și modul de desfășurare a tranzacțiilor intragrup, în conformitate cu articolul 9 din liniile directe ale Organizației pentru Cooperare și Dezvoltare Economică (OECD) privind prețurile de transfer. Regimul prețurilor de transfer din India se aplică atât tranzacțiilor interne, cât și internaționale, fiind reglementate pe baza secțiunilor 92A-F, Legii 1961 privind impozitul pe venit și a punctului 10A-E din Regulile privind impozitul pe venit.

Prețurile de transfer în China sunt reglementate prin Legea privind impozitul pe venitul corporativ din 2017, partea a 6-a, precum și printr-o serie de note și buletine fiscale emise de Autoritatea de stat a impozitelor (vezi *Figura 3.2*). În legea privind impozitul pe venitul corporativ se stipulează că statele a căror sarcină fiscală este mai mică de 12.5% sunt considerate paradisuri fiscale, astfel că, întreprinderile controlate de rezidenții chinezi în aceste state sunt susceptibili de evaziune fiscală. Reglementările și practicile chineze în ceea ce privește prețurile de transfer sunt cuprinzătoare și totodată generice, lăsând autorităților fiscale libertatea de apreciere atunci când vine vorba de orice caz particular de prețuri de transfer, deoarece rezultatul unui caz de prețuri de transfer se bazează în cele din urmă pe comunicare și negociere între autoritatea fiscală și contribuabil.

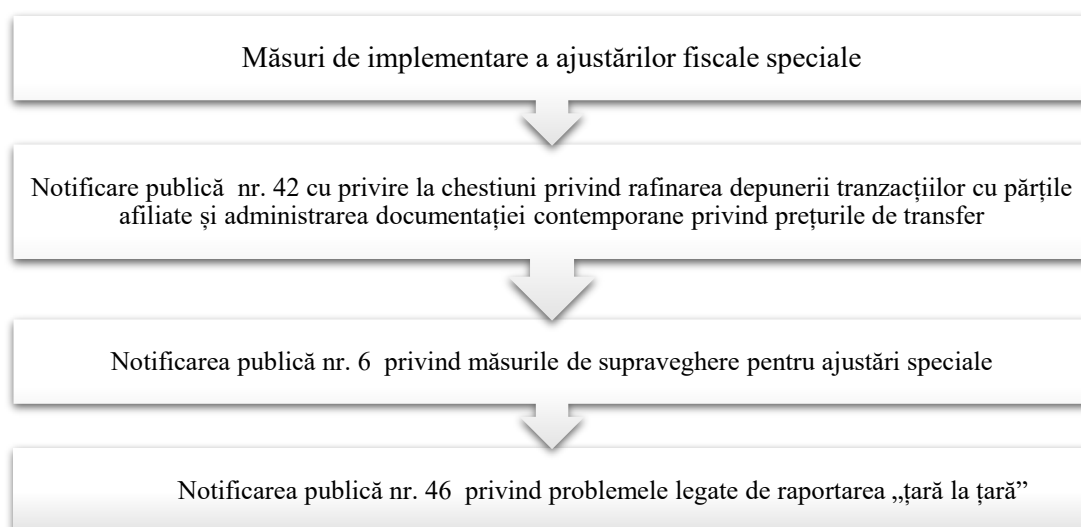


Fig. 3.2. Reglementări privind prețurile de transfer în China

Sursa: elaborat de autor

Legislația chineză definește șapte tipuri de relații cu părțile interesate. De exemplu, conform notificării nr. 42, o relație cu o parte afiliată este considerată atunci când o parte deține direct sau indirect 25% sau mai mult din acțiunile celeilalte părți sau atunci când un terț comun deține direct sau indirect 25% sau mai mult din acțiunile ambelor părți [238].

În ceea ce privește metodele de stabilire a prețurilor de transfer, contribuabilii chinezi pot să folosească liber orice metodă care corespunde profilului tranzacției și îi avantajează, cum ar fi: metoda prețului necontrolat comparabil, metoda prețului de revânzare, metoda costului plus, metoda marjei nete tranzacționale, metoda împărțirii profitului și alte metode adecvate care includ metodele de evaluare a activelor printr-o abordare prin cost, abordare prin piață sau abordare prin venit sau alte metode care pot reflecta că profiturile sunt impozitate acolo unde au loc activitățile economice și este creată valoarea.

Conform articolului 11 din circulara 2 și circulara 114 a Administrației Fiscale de Stat, contribuabilii chinezi trebuie să depună în fiecare an nouă declarații legate de prețurile de transfer care trebuie întocmite până la data de 31 mai pentru fiecare exercițiu financiar:

- Formularul 1: Formularul privind relațiile cu părțile afiliate;
- Formularul 2: Formularul Rezumatul Tranzacțiilor Părților Afiliate;
- Formularul 3: Formularul de achiziții și vânzări;
- Formularul 4: Formularul Servicii;
- Formularul 5: Formularul de finanțare;
- Formularul 6: Formularul de transfer al activelor necorporale;
- Formularul 7: Formularul de transfer al activelor fixe;
- Formularul 8: Formularul privind statutul investiției străine;
- Formularul 9: Formularul privind starea plăților externe.

Reglementările privind prețurile de transfer au drept obiectiv principal oferirea clarității și certitudinii fiscale asupra investițiilor și operațiunilor comerciale transfrontaliere, precum și evitarea dublei impuneri în perioadele critice. În acest sens, China își ajustează concomitent reglementările în conformitate cu noile directive ale OECD, reușind să se alinieze standardelor internaționale în ceea ce privește combaterea evaziunii fiscale și stabilirea unor norme care să corespundă realităților economice. Rețeaua extinsă de tratate și nevoia din ce în ce mai mare de investiții transfrontaliere au determinat China să se angajeze în negocieri bilaterale cu multe țări pentru a semna tratate de evitare a dublei impuneri, până în prezent având semnate astfel de tratate cu peste 105 țări.

Chiar dacă nu este stat membru al OECD, Africa de Sud a preluat în legislația națională orientările OECD în ceea ce privește prețurile de transfer. Cadrul legislativ al prețurilor de transfer este format din Legea privind impozitul pe venit nr. 58 din 1962 și Nota nr. 7 privind practicile privind veniturile SARS (1999), care au suferit numeroase ajustări în conformitate cu orientările OECD. Legislația sud africană nu folosește termenul de tranzacții cu părți afiliate, făcând referire la acestea sub denumirea de „tranzacție afectată” care este definită ca orice tranzacție, operațiune, schemă, acord sau înțelegere încheiată direct sau indirect în beneficiul unuia sau al ambelor părți: a unui rezident și al unui nerezident; unui nerezident și unui alt nerezident care are un sediu permanent în Africa de Sud; unui rezident și unui alt rezident care are un sediu permanent în afara Africii de Sud; unui nerezident și unui străin controlat [239].

Sintetizând cele expuse anterior, putem menționa că economiile emergente BRICS au făcut pași importanți în alinierea și armonizarea politicilor și practicilor fiscale privind prețurile de transfer la orientările OECD. Cu toate acestea, modul de reglementare a chestiunii prețurilor de transfer în țările BRICS nu este consecvent și se poate spune că există variații în nivelul de rezoluție și comprehensiune juridică (*vezi Anexa 3*).

Fiind cele mai mari țări beneficiare de investiții străine directe, economiile BRICS sunt în permanență preocupate de evaluarea practicilor și metodelor de evaluare a prețurilor de transfer, direcțiile de acțiune fiind evitarea evaziunii fiscale și a dublei impozitări. Conform datelor din *Anexa 3*, se observă că toate țările BRICS au adoptat în reglementările naționale orientările OECD cu privire la prețurile de transfer. Preocuparea principală a economiilor BRICS este de a rămâne competitive în continuare în ceea ce privește fluxurile de investiții străine directe și în același timp să evite evaziunea fiscală, auditând în permanență activitatea multinaționalelor. Potrivit lui Hattingh (2015) [240], resursele limitate ale administrațiilor fiscale din țările în curs de dezvoltare limitează și eficacitatea legislației cu privire la prețurile de transfer. Mc Nair, Dotley și Cobham (2010) [241], susțin că „lipsa capacității autorităților fiscale din țările în curs de dezvoltare de a monitoriza tranzacțiile cu prețuri de transfer încheiate de multinaționale oferă acestora posibilitatea de a transfera profiturile din aceste țări către alte țări cunoscute și ca paradisuri fiscale.”

Problema reglementării prețurilor de transfer și folosirea acesteia drept un instrument de erodare a bazei de impozitare contribuie la crearea de discrepanțe economice și sociale între state. Din cauza lipsei de resurse specializate în aplicarea corectă și echidistantă a metodelor de stabilire și auditare a prețurilor de transfer, atât normele internaționale cât și cele naționale au un rezultat nesemnificativ în combaterea evaziunii fiscale. Totodată, dacă în țările dezvoltate există forumuri în care se discută și se încearcă identificarea unor soluții optime în ceea ce privește prețurile de

transfer, în țările în curs de dezvoltare acestea lipsesc. O altă problemă a țărilor în curs de dezvoltare este accesul la date comparabile, făcând dificilă aplicarea principiului de concurență.

3.3. Factori determinanți în construirea dosarului prețurilor de transfer și atragerea de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social

Problematika evaziunii sau a sustragerii fiscale cu ajutorul mecanismului prețurilor de transfer reprezintă o tematică de interes major a economiei contemporane globalizate, autoritățile legislative naționale și internaționale acordând din ce în ce mai multă atenție și preocupare pentru acest subiect [242, p. 150] în încercarea de a optimiza sistemul juridic și practicile din acest domeniu, întrucât o dată cu creșterea tranzacțiilor și a rulajului de capital la nivel internațional, cresc și riscurile și probabilitatea manifestării fenomenelor de criminalitate economică, mai ales la nivelul companiilor multinaționale. Sebele-Mpofu și colab. (2021) [243] au identificat trei motive principale ale practicării prețurilor de transfer pe care o companie multinațională le poate lua în considerare și acestea fac referire la faptul că acest mecanism poate aduce o creștere a eficienței sistemului managerial, poate ajuta la planificarea fiscală și implicit la evitarea plății diferitor taxe și impozite, precum și la faptul că acestea sunt impuse de către autoritățile guvernamentale. Așadar, cu siguranță că companiile multinaționale sunt în cunoștință de cauză de beneficiile administrative și financiare ale implementării sistemului prețurilor de transfer, chiar dacă acesta este impus de către autorități sau chiar dacă necesită costuri suplimentare semnificative, care în orice caz sunt acoperite de beneficiile generate de gestionarea eficientă a acestuia.

Conform lui Cooper și Nguyen (2020) [244] planificarea fiscală se referă la abilitatea companiilor naționale de a-și structura și organiza afacerile fiscale prin intermediul diferitor mecanisme de reducere a impozitelor și taxelor într-o manieră legală – în contextul companiilor multinaționale putem vorbi în mod preponderent de mecanismul prețurilor de transfer, aceste măsuri „concentrându-se asupra impozitului pe profit datorat anual sau asupra altor implicații fiscale ale activităților desfășurate sau a structurii firmei, inclusiv după proceduri de fuziune și achiziții.” Alte cercetări existente arată faptul că principalele tehnici sau strategii de planificare fiscală utilizate de către companiile multinaționale pentru diminuarea, evitarea și sustragerea de la plata obligațiilor fiscale se referă la utilizarea prețurilor de transfer pentru mutarea veniturilor în țări cu rate mici de impozitare [245, p. 6], utilizarea capitalizării reduse (thin capitalization), deducerea plăților de dobânzi efectuate intragrup, utilizarea paradisurilor și a stimulentele fiscale [32], tranzacționarea la supra-preț sau sub-preț [243], alocarea activelor necorporale valoroase în

jurisdicții cu fiscalitate redusă și acumularea de lichidități în filiale străine [244]. Toate acestea indică autorităților guvernamentale direcțiile de optimizare asupra cărora trebuie să își concentreze atenția și eforturile, astfel încât impactul acestora asupra economiilor să fie unul cât mai redus. În același timp, putem menționa că sub managementul unei strategii sau politici agresive și manipulative a prețurilor de transfer, este exercitat un impact semnificativ asupra bazei de impozitare declarată la nivel local - în sensul diminuării acesteea - ceea ce afectează economic și social comunitățile în care filialele își desfășoară activitatea economică.

Așadar, după cum afirmă și Asongu și colab. (2019) [246] și Amidu și colab. (2019) [69] politicile și strategiile prețurilor de transfer sunt implementate în marea majoritate a cazurilor ca o exploatare sau ca o extindere a managementului costurilor sau a planificării fiscale a companiilor multinaționale. Mashiri și colab. (2021) [247] oferă o perspectivă interesantă asupra comportamentului evazionist al companiilor multinaționale prin intermediul politicilor și strategiilor prețurilor de transfer, susținând faptul că acesta este încurajat în mare parte și de către consultanții fiscali care dețin cunoștințe bogate și detaliate legate de probleme fiscale complexe, oferindu-și expertiza pentru susținerea unor practici netransparente și ilicite generatoare de un nivel ridicat de inechitate socială și economică. Bineînțeles că nu putem generaliza această afirmație pentru toți profesioniștii care sunt consultanți fiscali, însă putem aprecia faptul că aceștia se află într-o poziție destul de inconfortabilă, întrucât pe de o parte aceștia trebuie să demonstreze loialitate față de companiile care le-au solicitat serviciile și să contribuie la optimizarea costurilor fiscale a acestora, iar pe de altă parte trebuie să se asigure de respectarea normelor și cadrului legislativ pentru a nu intra în conflict cu prevederile acestora [248, p. 286], ceea ce necesită un nivel ridicat de obiectivitate și verticalitate care este destul de greu de atins având în vedere că în majoritatea situațiilor există tendința de orientare mai accentuată către o parte sau alta. Așadar, guvernele trebuie să dispună de resurse umane bine pregătite și cu expertiză în domeniul fiscalității, care să cunoască și să înțeleagă în special strategiile și politicile abuzive de practicare a prețurilor de transfer, inclusiv modul de manifestare a acestora pentru a putea fi identificate cu eficiență și oportunitate [249], astfel încât să existe o capacitate ridicată de contraatac a guvernelor față de aceste fenomene, tocmai pentru protejarea economiei prin diminuarea frecvenței sau intensității impactului acestora.

Cu siguranță că, odată cu digitalizarea tot mai accentuată a sistemului internațional de tranzacționare și o dată cu introducerea tot mai intensivă a inteligenței artificiale în cadrul relațiilor economice internaționale, mediul economic și fiscal se va confrunta cu provocări noi și solicitante care odată depășite, vor adăuga valoare și eficiență cunoștințelor, procedurilor și reglementărilor

aferente acestui domeniu, ceea ce va permite crearea unui sistem economic internațional mai transparent, mai securizat și mai aproape de cerințele și nevoile reale ale mediului de afaceri.

Documentarea prețurilor de transfer reprezintă unul din instrumentele principale care poate fi folosită pentru evaluarea legalității și conformității tranzacțiilor intragrup cu principiile, liniile directe și reglementările existente atât la nivel național, cât și internațional. Documentația este utilă mai multor categorii de părți interesate, dar mai ales auditorilor și autorităților guvernamentale deoarece aceștia prezintă un interes ridicat legat de realitatea, corectitudinea și legalitatea politicilor de transfer practicate de către entități, întrucât acestea pot influența semnificativ diverși indicatori de performanță raportați și valoarea impozitului pe profit plătit. Așadar, pentru a nu fi supuse unor ajustări care ar presupune costuri suplimentare, companiile trebuie să aibă în vedere construirea unui dosar detaliat și complet al prețurilor de transfer care să demonstreze respectarea cu bună-credință a principiilor și reglementărilor legale referitoare la condițiile prețurilor de tranzacționare cu alte companii din același grup, trebuind să conțină și informații detaliate referitoare la metoda de stabilire a prețurilor de transfer practică, precum și motivația alegerii acesteia [250], facilitând astfel desfășurarea verificărilor fiscale.

Conform OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations (2022) [57], obiectivele cerințelor de documentație a prețurilor de transfer sunt acelea de a:

- asigura faptul că contribuabilii iau în considerare în mod corespunzător cerințele privind prețurile de transfer atunci când își stabilesc prețurile și alte condiții ale tranzacțiilor cu alte întreprinderi asociate, precum și atunci când își raportează veniturile obținute din astfel de tranzacții în declarațiile lor fiscale;
- furniza administrațiilor fiscale informațiile necesare pentru a efectua o evaluare în cunoștință de cauză a riscurilor legate de prețurile de transfer;
- furniza administrațiilor fiscale informații utile pe care să le utilizeze pentru a efectua un audit temeinic și adecvat al practicilor de stabilire a prețurilor de transfer ale entităților care fac obiectul impozitării în propria jurisdicție.

Se poate observa așadar faptul că printre obiectivele principale ale documentației prețurilor de transfer este acela de a oferi informații detaliate subiecților interesați de aceste politici. Lohse și Riedel (2013) [71] a identificat faptul că dispozițiile referitoare la documentația privind prețurile de transfer au o anumită eficacitate în ceea ce privește limitarea comportamentului de practicare eronată și ilicită a acestora. Aplicarea principiului lungimii brațului presupune calcularea prețurilor de transfer înainte ca tranzacțiile de referință să aibă loc, ceea ce înseamnă că documentația sau dosarul prețurilor de transfer trebuie construite pe parcursul desfășurării activității și nu la sfârșitul

perioadei fiscale sau când acestea sunt solicitate de către autorități [251]. Acest fapt presupune o implicare permanentă și constantă a companiilor pentru acest domeniu, preocupare ce se materializează fie prin externalizarea acestei activități, fie prin includerea în structura organizatorică a unui departament intern care să se ocupe de aceasta.

Conform OECD, există trei nivele de abordare standardizată a acestor cerințe de documentație a prețurilor de transfer, a căror obiectiv este de a determina profitul real al companiilor multinaționale care a fost generat în fiecare jurisdicție fiscală națională, ceea ce poate indica existența unei intenții a statelor de a controla aceste companii într-o oarecare măsură, aceasta datorându-se și faptului că la nivel internațional, nu prea există reglementări generale pentru această categorie de companii [252]. Așa după cum este stipulat în OECD Transfer Pricing Guidelines, această abordare pe trei nivele se referă la:

- un dosar principal (Master File) care conține informații standardizate relevante pentru toți membrii grupului multinațional de întreprinderi;
- un dosar local (Local File) care se referă în mod special la tranzacțiile materiale ale contribuabilului local;
- un raport pentru fiecare țară în parte (Country-by-Country (CbC) Report) care conține anumite informații referitoare la alocarea globală a veniturilor grupului de întreprinderi și a impozitelor plătite, precum și la anumiți indicatori privind localizarea activității economice în cadrul grupului.

Acțiunea nr. 13 – *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting* a Planului de Acțiune BEPS abordează acest subiect al documentației necesare pentru o evidență optimă a prețurilor de transfer, oferind perspective de abordare a acestei tematici, precum și detalii referitoare la informațiile care ar trebui incluse în aceste categorii de rapoarte [41]. Dosarul principal oferă administrațiilor fiscale o imagine de ansamblu a acordurilor economice, juridice, financiare și fiscale din cadrul unei întreprinderi multinaționale și o structură a operațiunilor acesteia [251], ceea ce ajută la evaluarea poziției companiei față de prețurile de transfer și a riscurilor aferente acestora dintr-o perspectivă generală [252; 253]. Acest raport trebuie să includă informații referitoare la structura organizatorică, descrierea diverselor activități, activele necorporale utilizate în cadrul activităților, tranzacțiile financiare dintre companii și pozițiile financiare și fiscale [254]. Deși liniile directoare ale OECD prezintă acest necesar de informații, există totuși o anumită flexibilitate în ceea ce privește modul sau structura de prezentare a acestora, funcțiile și tranzacțiile centralizate trebuind să fie documentate în mod detaliat [255]. Pentru pregătirea acestui dosar, la nivel internațional nu există necesitatea atingerii unui anumit prag al vreunui indicator economico-financiar de către companiile multinaționale, aceste aspecte fiind mai

degrabă abordate în reglementările naționale ale statelor care aplică prevederile OECD legate de acest subiect [251]. Cu toate că acest dosar trebuie să fie disponibil și autorităților fiscale locale, sarcina elaborării acestuia nu revine tuturor entităților din grup, ci numai entității-mamă [255].

În ceea ce privește dosarul local al prețurilor de transfer, acesta vine în completarea dosarului principal și se referă la un anumit contribuabil dintr-o anumită țară, oferind o imagine detaliată a informațiilor financiare și a tranzacțiilor cu părți afiliate încheiate de către acest contribuabil, ceea ce sprijină munca autorităților fiscale locale în a identifica legalitatea și conformitatea cu principiile de concurență normală a acestor categorii de tranzacții [256]. Conform OECD Transfer Pricing Guidelines, dosarul local trebuie să conțină informații referitoare la structura de management a entității locale, o organigramă locală, o descriere a persoanelor cărora entitatea raportează, o prezentare a activității și strategiei de afaceri urmărite de către aceasta, precum și informații cu privire la concurenții principali. Ca și în cazul dosarului principal, condițiile legate de obligativitatea întocmirii dosarului local al prețurilor de transfer diferă de la o țară la alta, unele dintre ele solicitând ca aproape toate tranzacțiile să fie documentate, în timp ce altele arată interes doar față de tranzacțiile majore cu un impact semnificativ asupra obligațiilor fiscale ale entității locale [257].

Legat de cel de-al treilea nivel de abordare al documentației prețurilor de transfer promovat de către OECD, acesta este reprezentat de raportul CbC, așa după cum s-a menționat anterior. Acesta face parte dintr-o serie de măsuri internaționale menite să combată evaziunea fiscală, având capacitatea de a identifica corporațiile multinaționale care își transferă profiturile în paradisuri fiscale pentru a plăti mai puține taxe decât atât cât ar trebui [258], fapt ce este posibil datorită schimburilor complete de informații între jurisdicțiile participante [259]. Acțiunea 13 a Planului de Acțiune BEPS pune la dispoziția companiilor multinaționale un model de raportare anuală pentru fiecare jurisdicție fiscală în care acestea își desfășoară activitatea (OECD), precum și informațiile pe care acesta trebuie să le prezinte și care fac referire la [257]:

- „veniturile pe părți afiliate și neafiliate și suma, inclusiv redevențele, comisioanele pentru servicii, primele de venit din dobânzi și orice alte sume provenite din tranzacții cu persoane afiliate sau neafiliate, cu excepția dividendelor;
- profiturile înainte de impozitare;
- impozitul pe profit plătit, inclusiv impozitul reținut la sursă;
- impozitul pe profit acumulat, adică suma cheltuielilor cu impozitul curent acumulat înregistrate pentru profitul impozabil din anul de raportare, excluzând reluările sau impozitele amânate și provizioanele pentru obligații fiscale incerte;

- numărul de angajați cu normă întreagă;
- capitalul declarat;
- câștiguri reținute;
- activele corporale, altele decât numerarul și echivalentele de numerar.”

Se poate observa că informațiile cuprinse în raportul CbC sunt mai complexe decât cele din celelalte două rapoarte prezentate anterior, întocmirea acestuia fiind opozabilă companiilor multinaționale cu un venit consolidat de 750 de milioane de euro sau mai mult [260]. Prin natura sa, raportul CbC presupune efectuarea de transferuri și schimburi de informații financiar-fiscale de la o jurisdicție la alta, ceea ce încurajează creșterea transparenței și reponsabilității companiilor multinaționale în relaționarea cu alte părți interesate. Conform OECD, în martie 2022 existau peste 3000 de relații de schimb bilaterale activate cu privire la jurisdicțiile care s-au angajat să facă schimb de rapoarte CbC (*activated exchange relationships for the exchange of CbC reports*), primele schimburi automate de rapoarte CbC având loc în iunie 2018 [261]. Aceste operațiuni includ relații de schimb între cele 92 de jurisdicții semnatare a Acordului multilateral al autorităților competente în materie de raportare CbC (*Multilateral Competent Authority Agreement On The Exchange Of Country-By-Country Reports – CbC MCAA*), conform căruia fiecare autoritate competentă va schimba anual, în mod automat, raportul CbC primit de la fiecare entitate raportoare care este rezidentă din punct de vedere fiscal în jurisdicția sa cu toate celelalte autorități competente din jurisdicțiile semnatare ale acesteia.

După cum am mai precizat, printre cele mai semnificative linii directoare legate de documentarea prețurilor de transfer putem preciza *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations* și Acțiunea nr. 13 – *Country-by Country Reporting* care este parte componentă a Planului de Acțiune BEPS. Implementarea acesteia este monitorizată îndeaproape de către OECD care în anul 2021 a emis cel de-al patrulea raport de evaluare inter pares pentru 132 de jurisdicții de pe întregul glob, scopul acestuia fiind de a asigura punerea în aplicare eficientă și consecventă a standardului evaluat și de a recunoaște progresele înregistrate de către jurisdicții în această privință [262]. Rezultatele principale ale acestei evaluări sunt după cum urmează:

- *legat de cadrul juridic și administrativ național*: peste 100 de jurisdicții fiscale dispun de un cadru juridic național pentru raportarea CbC, iar o serie de jurisdicții au o legislație finală aprobată care așteaptă publicarea oficială;

- *legat de cadrul privind schimbul de informații*: 83 de jurisdicții au în vigoare acorduri multilaterale sau bilaterale ale autorităților competente; la octombrie 2021 au fost înregistrate peste

4500 de relații bilaterale de schimb activate cu privire la peste 110 jurisdicții angajate în *Common Reporting Standard - CRS (activated relationships for the exchange of CRS information)*, acestea intrând sub incidența Convenției Multilaterale (*Multilateral Convention - MLI*), a Acordului multilateral al autorității competente în materie de raportare CRS (*The CRS Multilateral Competent Authority Agreement – CRS MCAA*), a cadrului Uniunii Europene (UE), precum și a acordurilor bilaterale (bilateral agreements) [263;264];

- *legat de confidențialitate*: 89 dintre jurisdicțiile analizate au fost supuse unei evaluări efectuate de către *Global Forum on Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes* privind confidențialitatea și protecția datelor în contextul punerii în aplicare a standardului *Automatic Exchange of Information (AEOI)* și nu au primit niciun plan de acțiune, pe când pentru 10 dintre acestea au fost emise astfel de planuri de acțiune care oferă recomandări de îmbunătățire.

În baza aceluiași categorii de rapoarte emise anterior de către OECD, în *Tabelul 3.1* se poate observa următoarea evoluție a rezultatelor principale ale evaluării inter pares efectuate asupra progresului înregistrat de către jurisdicții în privința implementării Acțiunii nr. 13 a Planului de Acțiune BEPS:

Tabelul 3.1. Implementarea Acțiunii nr. 13 a Planului de Acțiune BEPS la nivel de jurisdicții

An de referință	An de publicare raport	Referitor la cadrul juridic și administrativ național	Referitor la cadrul privind schimbul de informații	Referitor la confidențialitate
2017	2018	60 jurisdicții	58 jurisdicții	-
2018	2019	> 80 jurisdicții	67 jurisdicții	73 jurisdicții
2019	2020	> 90 jurisdicții	73 jurisdicții	78 jurisdicții
2020	2021	> 100 jurisdicții	83 jurisdicții	89 jurisdicții

Sursa: Country-by-Country Reporting Peer Review Reports [265; 266; 267]

Din Tabelul de mai sus se poate observa faptul că de-a lungul anilor analizați s-a înregistrat un progres semnificativ în ceea ce privește numărul jurisdicțiilor implicate în inițiativa globală de creștere a transparenței informaționale corporative și a numărului de schimburi de informații bilaterale sau multilaterale prin elaborarea, dezvoltarea și susținerea unui cadru juridic care să creeze un mediu optim de dezvoltare a acestora și care să descurajeze secretizarea informațiilor economice, financiare și fiscale corporative, aceasta reprezentând de cele mai multe ori premisa manifestării fenomenelor de criminalitate economică. Putem aprecia așadar faptul că din ce în ce mai multe guverne conștientizează importanța și rolul reglementărilor legislative în consolidarea unei relații cât mai transparente între companiile multinaționale și părțile interesate ale acestora, ceea ce va avea ca efect diminuarea posibilităților sau împrejurărilor favorabile manifestării

fenomenelor de criminalitate economică. Aceste relații transparente și optime dintre companiile multinaționale și părțile interesate ale acestora – în special autoritățile guvernamentale și investitorii – în ceea ce privește informațiile de natură economică, financiară și fiscală nu presupun altceva decât o comunicare și o informare corectă, completă și oportună între acestea, nivel care poate fi obținut prin pregătirea documentației prețurilor de transfer, adică a rapoartelor aferente care au fost analizate mai sus. Așadar, considerăm rolul documentației prețurilor de transfer ca fiind unul destul de semnificativ în gestionarea nevoii de informare transparente a părților interesate, aceasta oferind o imagine de ansamblu asupra relațiilor economice, statutului financiar și fiscal și a structurii companiei care este subiectul analizei.

3.4. Concluzii la capitolul 3

Evaluarea politicilor contabile și fiscale aplicate prețurilor de transfer, realizată în cadrul capitolului trei, a scos în evidență principalele limitări ale reglementărilor actuale în materie de prețuri de transfer la nivel internațional, cât și la nivelul economiilor BRICS. În urma analizei efectuate concluzionăm următoarele:

1. Strategiile și metodele de stabilire a prețurilor de transfer sunt destul de complexe, aplicarea acestora fiind asociată cu anumite dificultăți determinate de legislația restrictivă și diversificată de la o țară la alta, precum și de lipsa unor metodologii clare cu privire la întocmirea dosarului prețurilor de transfer. Legislația complexă și restrictivă privind prețurile de transfer are un efect descurajant asupra capacității multinaționalelor de a elabora corect dosarul prețurilor de transfer și de a practica prețuri de piață.

2. Considerăm că statele OECD și G20 care contribuie la implementarea planului de acțiune BEPS trebuie să instituie un cod fiscal valabil global prin care țările implicate în tranzacții internaționale să se asigure că profiturile sunt supuse impozitării acolo unde s-au desfășurat activitățile și unde acestea au creat valoare, fiind posibilă astfel o evitare sau diminuare a evaziunii fiscale. Utilizarea prețurilor de transfer implică controlul asupra caracterului rezonabil al prețurilor pentru tranzacțiile de export și import.

3. Definirea unui cadru legislativ global, a unui cod fiscal global și aplicarea corectă a acestora asigură atragerea de investiții, stabilește reguli corecte pentru a menține un echilibru între stat și participanții la tranzacții. Fără îndoială, dorința unui astfel de echilibru înseamnă compromisuri reciproce, consacrate în practica de reglementare și de aplicare a legii. În același timp, noile schimbări geopolitice din ultima perioadă modelează politicile fiscale, ceea ce accentuează și mai mult problematica dosarului prețurilor de transfer.

4. R. Moldova a făcut un pas important în implementarea reglementărilor în materie de prețuri de transfer, fiind o țară cu un grad ridicat al criminalității economice, dar este esențial ca autoritățile să adapteze acest cadru la nevoile economiei naționale și să ofere un ghid în aplicarea acestora, dat fiind faptul că acestea reprezintă un element de noutate pentru mediul de afaceri din R. Moldova.

5. Retragerea capitalului din medii puternic afectate de riscurilor geopolitice, precum și introducerea de taxe și politici comerciale protecționiste de către mai multe economii, schimbă perspectivele pentru activitățile externe ale întreprinderilor, acestea orientându-și activitatea către medii ce le oferă o siguranță și o predictibilitate optimă a capitalului investit.

6. Schimbările de pe arena politică și economică internațională, precum și aplicarea crizei economice și energetice cresc interesele naționale în ceea ce privește impozitele plătite de către multinaționale, iar erodarea bazei de impozitare prin intermediul dosarului prețurilor de transfer a declanșat o serie de reforme în domeniul fiscal.

4. PROIECTAREA INDICELUI DE PREDICTIBILITATE A FLUXURILOR DE INVESTIȚII STRĂINE DIRECTE ȘI A PREȚURILOR DE TRANSFER

Instabilitatea politică, economică și socială din ultima perioadă au creat condiții dificile pentru mediul de afaceri la nivel global. Pandemia de COVID-19 a constituit un șoc pentru mai multe industrii, o parte importantă dintre acestea intrând în colaps ca urmare a sistării parțiale sau integrale a activității. În condițiile în care organismele naționale și internaționale competente au creat diferite programe și politici de sprijin financiar a celor mai afectate industrii, a fost înregistrat un număr relevant de falimente și companii în insolvență. La toate acestea, se adaugă și criza economică amplificată de criza energetică și de conflictul militar din Ucraina, care practic au schimbat contextul investițional la nivel global. Totodată, crizele suprapuse (criza sanitară, criza economică, criza energetică și criza geopolitică) au condus la o migrație a investițiilor către zone mai sigure, care oferă un mediu investițional stabil și predictibil. Astfel, în condițiile în care siguranța investițiilor și predictibilitatea profitului reprezintă principalii factori determinanți pentru investitori, devine evidentă necesitatea creării unui instrument de evaluare a riscurilor investiționale la nivel de economie sau mediu de afaceri.

Asigurarea unui mediu prielnic de dezvoltare și sigur pentru investitori, reprezintă sau ar trebui să reprezinte obiectivul fundamental în implementarea strategiilor de dezvoltare a economiilor naționale, prin consolidarea relațiilor bilaterale cu alte state partenere și implementarea de politici care să faciliteze realocările de investiții între întreprinderi. Unul din factorii cei mai importanți în realocarea de investiții îl reprezintă impozitarea acestora, de aceea, pentru a se evita dubla impozitare, mai multe țări au încheiat acorduri în acest sens, încurajând astfel realocările de investiții sau parteneriatele de dezvoltare de lungă durată între deferite medii de afaceri. Printre factorii determinanți în alocările sau realocările de investiții se regăsește și libertatea economică, riscul de țară, nivelul de reglementare, povara fiscală, asimetria informațională, etc. Libertatea economică reprezintă accesul liber de a desfășura activitățile economice și comerciale, prin asigurarea respectării legislației care reglementează desfășurarea respectivei activități. Practic, prin libertatea economică se înțelege desfășurarea activității economice fără constrângeri sau intervenții din partea statului. Nivelul de reglementare sau calitatea reglementărilor au un rol crucial pentru investitori, deoarece un cadru de reglementare foarte dur, care nu oferă protecție investitorilor ar putea chiar să-i respingă. Cu toate acestea, în analiza contextului investițional, este necesar a se lua în considerare și principiile de etică în afaceri, deoarece în mod frecvent, investitorii caută să-și maximizeze profiturile cu orice preț, încercând să evite sau să identifice nișe în legislație care să le permită evitarea impozitării. De

exemplu, transferul de capital către companii offshore sau medii care permit evitarea impozitării profitului este una dintre scopurile realocării investițiilor. De obicei, aceste state fie au cote de impozitare de 0%, fie nivelul economiei subterane este destul de ridicat, ceea ce explică posibilitatea spălării banilor și sustragerea companiilor de la obligația de a plăti taxe. Pentru a preveni și a se asigura că realocările sau transferurile de investiții nu sunt făcute în mod artificial de către multinaționale, OECD a elaborat un ghid privind evaluarea tranzacțiilor transfrontaliere între întreprinderile care aparțin aceluiași grup. Acest ghid a fost adoptat nu doar de către țările membre OECD, dar și de alte state non membre cu scopul de a oferi investitorilor un cadru legal care să asigure transferul de capital prin respectarea principiului de concurență.

4.1. Conceptualizarea și identificarea condițiilor investiționale în diverse contexte economice

Prețurile de transfer reprezintă un subiect tabu în ceea ce privește aplicarea corectă a metodelor de stabilire a acestora și evitarea criminalității economice. Organismele naționale și internaționale au elaborat diverse strategii și metode de stabilire a prețurilor de transfer cu scopul de a facilita transferul de capital între părțile afiliate și totodată pentru a avea o pârghie de control asupra acestor tranzacții. Având în vedere complexitatea metodelor și a riscurilor asociate acestor tranzacții, se pune problema identificării unui model complex de evaluare și determinare a prețurilor de transfer prin colegarea tuturor factorilor determinanți, care să ofere predictibilitate tuturor părților implicate în tranzacție.

În acest context a fost stabilit *scopul cercetării* prezentate în cadrul acestui capitol este acela de a identifica condițiile de siguranță investițională în diverse contexte economice, sub anumite niveluri și tipuri de criză. În vederea realizării scopului propus au fost stabilite următoarele obiective: *O1* - analiza contextului economic global și a factorilor determinanți în deschiderea filialelor în afara granițelor țării; *O2* - identificarea și stabilirea potențialilor factori de influență în atragerea investițiilor străine; *O3* - analiza factorilor determinanți în dosarul prețurilor de transfer. Atingerea obiectivelor a fost posibilă prin realizarea unei analize a principalelor studii din domeniul prețurilor de transfer și a analizei exhaustive a contextului economic actual, a aportului informațiilor financiare asupra proceselor decizionale în proiectarea unui indice de siguranță investițională, pe baza informațiilor financiare și nefinanciare raportate de 69 de țări aparținente în diferite grupuri economice și politice.

Odată cu accentuarea procesului de globalizare și internaționalizare a mediului de afaceri, s-a înregistrat o creștere a numărului de filiale. Principalii factori determinanți care stau la baza

deschiderii de filiale sunt reprezentați de beneficiile fiscale, diversificarea pieței și reducerea riscurilor de operare. Potrivit lui Kohlhase și Pierk (2020), multinaționalele folosesc filialele străine ca și un instrument de reducere a ratelor de impozitare, datorită tranziției de la un sistem global de fiscalitate la un sistem fiscal teritorial [268, p. 1314]. Acest lucru este posibil prin intermediul tranzacțiilor de repatriere a veniturilor dintr-un sistem cu o povară fiscală ridicată către un sistem fiscal mai flexibil, ceea ce avantajează întreprinderea [269, p. 54]. Deseori, multinaționalele recurg la reinvestirea veniturilor din străinătate, iar repatrierea acestora întârzie. Astfel, între perioada de reinvestire a veniturilor și perioada efectivă de repatriere a acestora apare o diferență a valorii impozitului, în dependență de valoarea actualizată netă a investiției. Cu toate acestea, cota de impozitare nu reprezintă unicul factor care oferă beneficii fiscale multinaționalelor. Pe lângă cota de impozitare, multinaționalele recurg la deschiderea de filiale în țări care au lacune în legislația fiscală ce permit erodarea bazei de impozitare prin diferite mecanisme de minimizare a taxelor. Filialele cu capital străin care sunt deschise de obicei în țările cu economie emergentă sau în curs de dezvoltare aduc contribuții semnificative la inovarea și dezvoltarea diferitor ramuri industriale din aceste țări. În acest sens, pentru a încuraja investițiile străine, guvernele oferă filialelor diverse credite fiscale și granturi care să stimuleze investițiile suplimentare în ramurile cheie ale economiei naționale [270]. Chung și Choi (2022), printr-un studiu realizat pe un eșantion format din firme americane cu un activ total de peste 10 mil. dolari, au demonstrat faptul că multinaționalele folosesc filialele ca și „instrument pentru strategiile fiscale internaționale” [271]. În același asentiment sunt și Scholes și Wolfson (1991) care au constatat că după reforma fiscală din SUA din 1986 care a venit cu o serie de avantaje fiscale pentru filiale, numărul acestora a început să crească vertiginos [272, p.12]. Planificarea fiscală reprezintă un important obiectiv pentru întreprindere, accentuată în ultimele decenii de crizele economice, sociale și sanitare care au amplificat riscurile de faliment și au „accelerat deficitele fiscale în țările dezvoltate”. În această ordine de idei se circumscrie ipoteza H1 a cercetării: *Presiunea fiscală are un impact negativ asupra realocării investițiilor și deschiderea de noi filiale.*

În același timp, există autori care suțin că odată cu deschiderea de noi filiale în diferite medii economice și socio-culturale, societatea mamă beneficiază de un aflux de competențe și cunoștințe, aceasta fiind ca „un receptor de cunoștințe de la filialele lor dispersate la nivel internațional” [273]. Examinând rolul filialelor pentru multinaționale, Birjins Shaw și Hood (1998) au constatat că: *„resursele interne ale filialei în combinație cu inițiativa, au un impact pozitiv puternic asupra rolului contributiv al filialei; inițiativa filialei este puternic asociată cu conducerea și cultura antreprenorială din filială, iar rolul contributiv este puternic asociat cu autonomia filialei și cu un nivel scăzut de concurență locală”*[274, p. 300].

Creșterea costurilor de producție pe fundalul crizelor suprapuse care au condus la ruperea lanțurilor de aprovizionare a amplificat și mai mult procesul de repatriere a investițiilor către filiale care pot să asigure sustenabilitatea afacerii prin costuri relativ scăzute. Așa cum am menționat anterior, multinaționalele optează pentru înființarea de filiale în țările care au o varietate mare de resurse naturale la prețuri reduse. În marea majoritate a cazurilor, deschiderea unei noi filiale este legată de un factor de oportunitate pe care îl oferă țara sau locul, fie că vorbim de beneficii fiscale sau de reducerea costurilor de producție. Potrivit lui Jiang și colab. (2016), atunci când o multinațională decide să înființeze o filială angajată în producție, se urmărește în principal accesibilitatea la resurse naturale, precum și proximitatea dintre filialele aceluiași grup, urmărindu-se în acest fel și reducerea costurilor de transport [275, p. 438-452]. Dunning și Lundan (2008) susțin că deschiderea unei noi filiale de producție poate fi asociată cu „căutarea resurselor naturale, căutarea pieței, căutarea eficienței și căutarea activelor strategice” [276]. Eficiența energetică în contextul actual, în care majoritatea țărilor dezvoltate au fost profund afectate de criza energetică care s-a declanșat pe fundalul pandemiei de COVID-19 și amplificată de conflictul din Ucraina, reprezintă unul din elementele cheie în realocarea activității filialelor către noi filiale în țări bogate în resurse energetice. Practic, criza energetică a redirecționat majoritatea investițiilor către identificarea de noi resurse energetice, sustenabile, care să acopere consumul tradițional. Înființarea unei noi filiale este condiționată și de programele guvernamentale de dezvoltare, infrastructură, nivelul de dezvoltarea tehnologică și de tipul de piață [277, p. 213]. Potrivit lui Benito și colab. (2003), „sfera activității unei filiale a fost în mod evident influențată de caracteristicile zonei, inclusiv politicile industriale și de investiții, dimensiunea pieței, infrastructura și disponibilitatea activelor” [278, p. 443]. Magomedova și colab. (2022) susțin că înființarea unei filiale este condiționată de fenomenele economice, sociale și politice specifice locației, precum și de: „schimbările economice favorabile în regiunea țintă de expansiune; de avantajele specifice locației care permit dezvoltarea unei capacități unice, cum ar fi capacitatea de a reduce distanța fizică dintre sediu și regiunea țintă, de a echilibra conflictele intra-regionale din regiunea țintă și de a transfera eficient cunoștințele de la sediu până în regiunea țintă; de procese de negociere micro-politice între sediul central și filială, ca urmare a inițiativei puternice a filialei, a particularităților structurii unei companii multinaționale și a dependenței puternice a sediului central de capacitățile unice ale filialei” [279, p. 1469].

Nivelul corupției, riscul de țară și calitatea reglementărilor reprezintă alți factori determinanți în înființarea unei noi filiale, deoarece aceștia pot afecta direct performanța întreprinderii, în mod negativ sau pozitiv. De exemplu, Viglioni și colab. (2022), pe baza unui eșantion format din firme din Brazilia, Chile, Mexic și Peru au demonstrat că nivelul corupției are

un efect pozitiv asupra performanței întreprinderii, dar subminează investițiile de cercetare și dezvoltare [280, p. 806]. Practic, corupția permite folosirea practicilor ilegale în desfășurarea activității care conduc la fraude fiscale de proporții, ce au un impact negativ asupra dezvoltării economice sustenabile a țării. Pe lângă toți factorii menționați anterior, investitorii își doresc o siguranță a investițiilor, adică un cadru legal bine structurat, care să le ofere protecție și echitate judiciară. În acest sens se circumscrie ipoteza a doua H2 a cercetării: *Riscul de țară reprezintă un factor determinant în realocarea investițiilor și deschiderea de noi filiale.*

Filialele sunt o resursă importantă de atragere a investițiilor străine directe, furnizând economiei un transfer tehnologic și contribuind la scoaterea din izolare economică a multor țări. Pe lângă toate aspectele pozitive, sunt și o serie de aspecte negative. Fiind mai mult preocupați de rentabilitatea capitalului investit, datorită legislației permissive sau chiar a lipsei acesteia, nivelul de performanță socială și de mediu a filialelor este destul de scăzut.

Investițiile străine directe reprezintă o resursă importantă pentru dezvoltarea sustenabilă a economiilor lumii, fiind „un motor al integrării economice internaționale” [281]. Datorită importanței fluxurilor de investiții străine directe în dezvoltarea națională, economiile lumii sunt într-o concurență acerbă în atragerea de ISD, încercând să perfecționeze cadrul de reglementare și să ofere beneficii fiscale atunci când investițiile sunt direcționate către ramuri cheie ale economiei. Conform datelor statistice oferite de UNCTAD, majoritatea fluxurilor de investiții străine directe sunt direcționate către economiile emergente, deoarece aceste sunt caracterizate de abundența de resurse naturale, forță de muncă ieftină și un mediu economic în continuă dezvoltare. Conform studiilor din literatura de specialitate, principalii factori în atragerea fluxurilor de investiții străine directe sunt: costul forței de muncă, nivelul de securitate socială [282, p. 285], infrastructura, aglomerația economică, resursele naturale, etc. Liu și colab. (2023) susțin că „variabilele economiei, energia, logistica și politicul” au un rol fundamental în direcționarea fluxurilor de investiții străine directe la nivel global [283, p. 29]. Nivelul de dezvoltare economică, deschiderea comercială și Produsul Intern Brut sunt considerați determinanți esențiali ai fluxurilor de investiții străine directe [284, p. 275]. Literatura de specialitate a furnizat dovezi solide în ceea ce privește relația dintre dimensiunea pieței și fluxurile de investiții străine directe. De exemplu, Jordan (2004) este de părere că țările cu o piață diversificată și în continuă expansiune sunt mai atractive pentru investitori, deoarece puterea de cumpărare este mai mare și astfel rentabilitatea capitalului investit este mai mare [285]. În același asentiment este și Charkrabati (2001) care susține că „pe măsură ce dimensiunea pieței crește la o anumită valoare critică, ISD va începe să crească ulterior cu extinderea sa în continuare” [286, p. 1467]. Natura și amploarea fluxurilor de investiții străine directe este prescrisă de factorii de oportunitate ce îi oferă țara gazdă și de ușurința de a deschide

o afacere. Beneficiarii cei mai mari ai investițiilor străine directe sunt economiile emergente, cu un factor de risc destul de ridicat, unde calitatea reglementărilor este destul de slabă, corupția înregistrează cote maxime, etc. Cu toate acestea, investitorii aleg să investească în astfel de economii, deoarece principalul stimulent pentru ei o reprezintă bogăția resurselor naturale și capitalul uman, care le asigură o rentabilitate a capitalului investit.

Pe lângă faptul că investițiile străine directe sunt folosite ca și instrumente ce asigură dezvoltarea sustenabilă a afacerii și integrarea acesteia în sistemul economic global, fluxurile de investiții străine directe sunt canalizate către paradisuri fiscale, unde există posibilitatea reducerii valorii taxelor și impozitelor. În ceea ce privește relația dintre fluxurile de investiții străine directe și povara fiscală, unii cercetători susțin că aceasta din urmă are un efect negativ asupra ISD [287, p. 599; 288, p. 1295; 289, p. 68], în timp ce Porcano și Price (1996) susțin contrariul, precum că valoarea impozitului nu are nici un impact semnificativ asupra ISD [290, p. 9]. Conform unui studiu realizat de OECD (2008) prin care a analizat relația dintre ISD și cota de impozitare, s-a demonstrat că „în medie, ISD scade cu 3,7% după o creștere cu 1 punct procentual a cotei de impozitare pe ISD, dar există o gamă largă de estimări, majoritatea studiilor constatând scăderi în intervalul de la 0% la 5%” [291]. Politicile fiscale pot influența migrația de investiții străine directe din economiile cu un nivel de impozitare ridicat către o economie cu sarcină fiscală mai mică sau chiar egală cu 0.

Presiunea fiscală și reglementările nerezonabile din punct de vedere economic conduc la sporirea fenomenului economiei subterane și respectiv la fluctuații ale fluxurilor de investiții străine directe. Pentru a fi mai competitive pentru investitori, guvernele mai multor state recurg la reducerea poverii fiscale asupra capitalului și la transferarea acesteia către forța de muncă. Conform lui Nikopour (2009), „transferarea sarcinii fiscale de la capital la muncă și consum pentru a atrage ISD, îi induce către activitățile economiei subterane” [292]. Același autor, pe un eșantion format din 145 de țări a demonstrat că creșterea fluxurilor de investiții străine directe determină un nivel mai mare al economiei subterane. Bayar și colab. (2020) consideră că între intrările de investiții străine directe și economiile subterane există o cauzalitate bidirecțională, acestea fiind un determinant semnificativ al ISD [293, p. 5]. În această ordine de idei se circumscrie ipoteza H3 a cercetării: *Creșterea fluxurilor de investiții străine directe conduce la creșterea nivelului economiei subterane.*

Accesul la informații comparabile reprezintă un alt factor de anvergură pentru investitori. Pentru a atrage investiții străine directe, guvernele și organismele profesionale s-au antrenat în procesul de convergență internațională a raportării financiare la IFRS. Standardele Internaționale de Raportare Financiară reprezintă de fapt principalul limbaj de comunicare între utilizatorii de

informații financiare, fiind utilizate pe scară largă în întreaga lume. Conform datelor Fundației IFRS, în prezent, acestea sunt obligatorii în 144 de jurisdicții pentru companiile cotate pe o piață reglementată, în alte 12 jurisdicții utilizarea acestora fiind permisă. Literatura de specialitate a furnizat dovezi solide în ceea ce privește relația de interdependență dintre fluxurile de investiții străine directe și Standardele Internaționale de Raportare Financiară. De exemplu, Yousefinejad și colab. (2018) susțin că „IFRS este un factor determinant important al intrărilor de ISD și implicit al creșterii economice” [294, p. 641]. Pe un eșantion format din 22 țări din Orientul Mijlociu și Africa de Nord, Cieslik și Hamza (2022) au realizat un studiu al impactului IFRS asupra fluxurilor de investiții străine directe, concluzionând că „intrările de ISD sunt asociate pozitiv cu IFRS, iar țările care implementează standardele de contabilitate beneficiază de o creștere mai mare a intrărilor de ISD” [295]. În contrast cu cercetările anterioare, unii cercetători susțin că IFRS-urile au un efect negativ asupra fluxurilor de investiții străine directe [296, p. 610], în timp ce Owusu și colab. (2017) susțin că IFRS-urile au un efect moderat asupra fluxurilor de investiții străine directe [133, p. 60]. În această ordine de idei se circumscrie ipoteza H4 a cercetării: *Adoptarea IFRS-urilor conduce la creșterea fluxului de investiții străine directe și reduce riscul investițional.*

Motorul dezvoltării sustenabile al unei economii sunt fluxurile de investiții străine directe. Crearea unui cadru instituțional și juridic care să minimizeze riscul investițional pot spori nivelul și calitatea investițiilor străine directe. În acest sens, organismele naționale și internaționale trebuie să se focalizeze pe reducerea nivelului corupției, care este principalul factor determinant al economiei subterane și pe crearea unui cadru legal internațional care să reglementeze nivelul presiunii fiscale.

Prețurile de transfer reprezintă un subiect ambiguu atât pentru organismele de reglementare, cât și pentru multinaționalele care folosesc această metodă în realocarea investițiilor/capitalului între întreprinderile/filialele care aparțin aceluiași grup. Actualmente, multe dintre țări nu au reglementări clare cu privire la prețurile de transfer și în special la impozitarea multinaționalelor și a filialelor lor. Lipsa mecanismului care să reglementeze utilizarea prețurilor de transfer are un impact negativ asupra implementării și aplicării politicilor fiscale, reducând capacitatea statului de a colecta veniturile bugetare, oferind totodată o cale liberă pentru practicile de evaziune fiscală [297, p. 6 ; 298]. Astfel, aceste lacune ale reglementărilor naționale și internaționale contribuie la creșterea criminalității economice care subminează dezvoltarea economică și socială. Totodată, manipularea prețurilor de transfer și realocarea investițiilor străine directe către zone cu o presiune fiscală mai mică sunt practici care contribuie la creșterea performanței economice a întreprinderii și la beneficii pentru investitori. Concurența fiscală dintre state pentru a atrage investiții străine directe conduce la amplificarea fenomenului de practicare ilicită a prețurilor de transfer în rândul

multinaționalelor. Choi și colab. (2020) susțin că pentru a atrage cât mai multe investiții străine directe, „țara sursă de ISD va fi dispusă să stabilească o rată de impozitare mai mare și să tolereze o anumită transferare a profitului către o țară - paradis fiscal dacă reglementarea este suficient de strictă” [299]. Conform datelor publicate în Special Report of the Economist on Offshore Finance, peste 30% din fluxurile de investiții străine directe la nivel global sunt rezervate prin paradisuri fiscale [300]. Aceste tipuri de investiții străine directe care sunt direcționate către paradisuri fiscale mai sunt numite și investiții fantomă, deoarece nu sunt direcționate către dezvoltarea mediului de afaceri local, ci către crearea de filiale fantomă prin care să se evite impozitarea veniturilor. Cu toate acestea, țara gazdă beneficiară de ISD, înregistrează și venituri din taxele de înființare a filialei și alte servicii financiare, precum consultanța fiscală și contabilitate. Potrivit datelor IMF, 85% din investițiile fantomă sunt găzduite de Luxemburg, Țările de Jos, Hong Kong SAR, Insulele Virgine Britanice, Bermuda, Singapore, Insulele Cayman, Elveția, Irlanda și Mauritius [279, p. 1474]. Relaxarea reglementărilor cu privire la prețurile de transfer pentru a atrage investiții străine directe este un instrument de politică la care recurg guvernele pentru a deveni mai competitive în lupta pentru ISD [301].

Combaterea criminalității economice și protecția investitorilor reprezintă obiectivul principal al organismelor internaționale de reglementare. În acest sens, OECD a elaborat un ghid care oferă linii directoare în ceea ce privește realocarea de investiții între părțile afiliate, aplicând „principiul de concurență” care este folosit atât de țările membre ale OECD, cât și de țările care nu sunt membre. În prezent, ghidul OECD privind prețurile de transfer a fost transpus în legislația națională a peste 73 de jurisdicții. Nwabachili (2021) susține că „un regim adecvat de prețuri de transfer va spori certitudinea în ceea ce privește costurile de desfășurare a operațiunilor comerciale, va încuraja negocierea mai multor tratate de evitare a dublei impozitări, închizând astfel toate lacunele folosite pentru evitarea impozitării” [302], Bruger și Engebretsen (2020) fundamentează ideea că „reglementările interne (străine) privind prețurile de transfer reduc motivațiile fiscale și non-fiscale ale afiliaților de a transfera veniturile din (în) țara lor de origine și că reglementările limitează comportamentul de schimbare a veniturilor afiliaților multinaționali mici într-o măsură mai mare decât cel al filialelor multinaționale mai mari” [303, p. 1466]. În această ordine de idei se circumscrie ipoteza H5 a cercetării: *Reglementările OECD privind prețurile de transfer au un impact pozitiv asupra investițiilor străine directe și responsabile din punct de vedere social, contribuind la evitarea criminalității economice.*

Reglementările privind prețurilor de transfer și criza economică, sanitară, politică și militară din ultima perioadă conduc la o realocare a investițiilor către medii economice care oferă stabilitate și siguranță capitalului investit. Astfel, pentru a fluidiza circuitul investițiilor străine directe,

organismele naționale și internaționale trebuie să conlucreze la formarea unui cadru de reglementare internațional cu privire la transferul de capital care să se plieze pe orice țară, indiferent de cultură și orientările economice și politice.

4.2. Colectarea datelor și construirea eșantionului de lucru în proiectarea indicilor de predictibilitate

Pornind de la scopul și obiectivele cercetării noastre, strategia de cercetare poate fi structurată în 4 etape: stabilirea eșantionului de lucru și a perioadei de analiză; stabilirea indicatorilor de analiză și colectarea datelor; gruparea datelor; analiza și evaluarea rezultatelor (vezi *Anexa 4*).

Practic, strategia de cercetare se referă la planul de acțiune pentru realizarea cercetării, inclusiv etapele și procedurile specifice care trebuie urmate pentru atingerea obiectivelor și a scopului cercetării. Cea mai importantă etapă în stabilirea strategiei o reprezintă fezabilitatea studiului, aceasta fiind și prima sau activitatea zero a parcursului nostru de cercetare. Fezabilitatea cercetării a fost efectuată prin analiza literaturii de specialitate din domeniile conexe ale tematicii noastre de cercetare. Odată ce a fost validată fezabilitatea studiului s-a trecut la următoarele etape. Prima etapă referitoare la „stabilirea eșantionului de lucru și a perioadei de analiză” implică specificarea și identificarea populației țintă pentru cercetare și definirea perioadei de timp pentru analiză. În această etapă a fost stabilită dimensiunea eșantionului și criteriile de includere în eșantion. Această etapă este probabil cea mai importantă deoarece pune bazele pentru restul cercetării și ajută la asigurarea faptului că rezultatele sunt reprezentative pentru populația studiată. Cea de-a doua etapă a presupus identificarea indicatorilor specifici utilizați pentru a evalua obiectivele cercetării și colecta datele necesare pentru a susține analiza, fiind localizate sursele de date, stabilite metodele de colectare a datelor și implementate măsurile de control a calității datelor. Odată ce datele au fost colectate, acestea au fost clasificate în grupuri și categorii semnificative pentru analiză, prin agregarea lor pe baza caracteristicilor populației țintă. Cea de-a patra etapă - analiza și evaluarea rezultatelor - presupune aplicarea datelor statistice și a metodelor analitice pentru a evalua obiectivele cercetării. Rezultatele obținute sunt interpretate, reliefându-se principalele concluzii pe baza constatărilor și identificându-se recomandări și direcții viitoare de cercetare. Urmând acești pași, strategia de cercetare oferă o abordare structurată și sistematică a procesului de cercetare, asigurându-se că scopul și obiectivele cercetării sunt atinse și că se obțin constatări credibile, care pot contribui la soluționarea problemei abordate și anume predictibilitatea fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer la nivelul celor 4 cluster de

cercetare: economii dezvoltate, economii în curs de dezvoltare, economii emergente și slab dezvoltate.

Pentru a identifica, selecta, procesa și analiza informațiile în vederea proiectării rezultatelor de cercetare, s-au utilizat metode și tehnici de cercetare cantitative și calitative care urmează paradigma științifică. Aceste metode de cercetare s-au aplicat deoarece tehnicile de cercetare cantitativă oferă o analiză obiectivă asupra situației analizate, comparativ cu cercetarea calitativă care oferă o imagine subiectivă, dar care permite compararea rezultatelor obținute cu fenomenele sociale, politice și economice, inclusiv cu rezultatele obținute de către alți cercetători care au studiat acest fenomen. Combinarea celor două tehnici de cercetare permite o validare mai riguroasă a rezultatelor cercetării. Acest tip de cercetare în literatura de specialitate este numită „strategie triunghiulară” [304] și este folosită de către cercetători pentru că se completează reciproc și fundamentează mai bine rezultatele cercetării.

Pentru analiza datelor și proiectarea indicilor de predictibilitate a intrărilor, ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer, s-a folosit modelul liniar multiplu de regresie definit prin funcția:

$$Y_i = \alpha + \sum_{j=1}^9 \beta_{ij} X_{ij} + \varepsilon_i, i=1, \dots, n. \quad (5.1.)$$

unde, n este mărimea eșantionului particularizat pentru fiecare model în parte. Ca și variabilă independentă care reprezintă indicele de predictibilitate și evaluare a prețurilor de transfer, a fost considerat nivelul fluxurilor de investiții străine directe, iar ca variabile independente au fost luate în considerare: nivelul economiei subterane, cota de impozitare, riscul general de țară, povara fiscală, rentabilitatea capitalului investit, IFRS-urile, scorul general al libertății economice și nivelul de reglementare a prețurilor de transfer conform OECD (vezi Tabelul 4.1).

Tabelul 4.1. Descrierea variabilelor independente

Variabile	Descrierea
ShE	Nivelul economiei subterane
Tr	Cota de impozitare
Cr	Riscul general de țară
Fb	Povara fiscală
ROIC	Rentabilitatea capitalului investit
IFRS	Nivelul de adoptare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară
IEF	Scorul general al libertății economice
TPr	Nivelul de reglementare al prețurilor de transfer conform ghidului OECD
CPI	Nivelul corupției

Sursa: elaborat de autor

Pentru proiectarea indicelui de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent fiecărui tip de economie (economie dezvoltată, economie în curs de dezvoltare, economie

emergentă, economie slab dezvoltată) s-a folosit modelul de regresie liniară multiplă (vezi Tabelul 4.2).

Tabelul 4.2. Variabilele dependente și ecuațiile de regresie aferente indicilor de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer

Variabilele Dependente	Tipul modelului
Indice general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer	$I_{gptp} = \alpha_1 + \beta_{11} \cdot ShE + \beta_{12} \cdot Tr + \beta_{13} \cdot Cr + \beta_{14} \cdot Fb + \beta_{15} \cdot ROIC + \beta_{16} \cdot IFRS + \beta_{17} \cdot IEF + \beta_{18} \cdot TPr + \beta_{17} \cdot CPI + \varepsilon_1$
Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate	$I_{ptpde} = \alpha_3 + \beta_{31} \cdot ShE + \beta_{32} \cdot Tr + \beta_{33} \cdot Cr + \beta_{34} \cdot Fb + \beta_{35} \cdot ROIC + \beta_{36} \cdot IFRS + \beta_{37} \cdot IEF + \beta_{38} \cdot TPr + \beta_{37} \cdot CPI + \varepsilon_3$
Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile în curs de dezvoltare	$I_{ptpdev} = \alpha_4 + \beta_{41} \cdot ShE + \beta_{42} \cdot Tr + \beta_{43} \cdot Cr + \beta_{44} \cdot Fb + \beta_{45} \cdot ROIC + \beta_{46} \cdot IFRS + \beta_{47} \cdot IEF + \beta_{48} \cdot TPr + \beta_{47} \cdot CPI + \varepsilon_4$
Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente	$I_{ptpee} = \alpha_2 + \beta_{21} \cdot ShE + \beta_{22} \cdot Tr + \beta_{23} \cdot Cr + \beta_{24} \cdot Fb + \beta_{25} \cdot ROIC + \beta_{26} \cdot IFRS + \beta_{27} \cdot IEF + \beta_{28} \cdot TPr + \beta_{27} \cdot CPI + \varepsilon_2$
Indice de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate	$I_{ptppde} = \alpha_5 + \beta_{51} \cdot ShE + \beta_{52} \cdot Tr + \beta_{53} \cdot Cr + \beta_{54} \cdot Fb + \beta_{55} \cdot ROIC + \beta_{56} \cdot IFRS + \beta_{57} \cdot IEF + \beta_{58} \cdot TPr + \beta_{57} \cdot CPI + \varepsilon_5$

Sursa: elaborat de autor

În ceea ce privește proiectarea indicelui de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent fiecărui tip de economie, ca și în cazul anterior am folosit modelul de regresie liniară multiplă (vezi Tabelul 4.3).

Tabelul 4.3. Variabilele dependente și ecuațiile de regresie aferente indicilor de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer

Variabilele dependente	Tipul modelului
Indice general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer	$IE_{gptp} = \alpha_1 + \beta_{11} \cdot ShE + \beta_{12} \cdot Tr + \beta_{13} \cdot Cr + \beta_{14} \cdot Fb + \beta_{15} \cdot ROIC + \beta_{16} \cdot IFRS + \beta_{17} \cdot IEF + \beta_{18} \cdot TPr + \beta_{17} \cdot CPI + \varepsilon_1$
Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile emergente	$IE_{ptpee} = \alpha_2 + \beta_{21} \cdot ShE + \beta_{22} \cdot Tr + \beta_{23} \cdot Cr + \beta_{24} \cdot Fb + \beta_{25} \cdot ROIC + \beta_{26} \cdot IFRS + \beta_{27} \cdot IEF + \beta_{28} \cdot TPr + \beta_{27} \cdot CPI + \varepsilon_2$
Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate	$IE_{ptpde} = \alpha_3 + \beta_{31} \cdot ShE + \beta_{32} \cdot Tr + \beta_{33} \cdot Cr + \beta_{34} \cdot Fb + \beta_{35} \cdot ROIC + \beta_{36} \cdot IFRS + \beta_{37} \cdot IEF + \beta_{38} \cdot TPr + \beta_{37} \cdot CPI + \varepsilon_3$
Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile în curs de dezvoltare	$IE_{ptpdev} = \alpha_4 + \beta_{41} \cdot ShE + \beta_{42} \cdot Tr + \beta_{43} \cdot Cr + \beta_{44} \cdot Fb + \beta_{45} \cdot ROIC + \beta_{46} \cdot IFRS + \beta_{47} \cdot IEF + \beta_{48} \cdot TPr + \beta_{47} \cdot CPI + \varepsilon_4$
Indice de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate	$IE_{ptppde} = \alpha_5 + \beta_{51} \cdot ShE + \beta_{52} \cdot Tr + \beta_{53} \cdot Cr + \beta_{54} \cdot Fb + \beta_{55} \cdot ROIC + \beta_{56} \cdot IFRS + \beta_{57} \cdot IEF + \beta_{58} \cdot TPr + \beta_{57} \cdot CPI + \varepsilon_5$

Sursa: elaborat de autor

Regresia liniară multiplă este un instrument folosit cel mai des de către cercetători în proiecția indicilor și analiza corelațiilor dintre datele modelului, deoarece oferă posibilitatea stabilirii de prognoze cu referire la indicatorii analizați. Practic, analiza de regresie multiplă corelează comportamentul unui cumul de factori care sunt numiți variabile independente, cu scopul de a vedea impactul acestora - atât la nivel individual cât și la nivel de grup - asupra variabilei dependente. Cu toate că analiza de regresie liniară multiplă nu poate indica care predictorii sunt cei mai relevanți, aceasta este folosită pentru crearea și testarea modelelor predictive [305]. În cazul nostru, setul de variabile predictoare (variabilele independente) au fost folosite pentru predicția intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer pentru cele 69 de economii care reprezintă eșantionul nostru de cercetare. Identificarea și selectarea variabilelor predictoare reprezintă cel mai important proces în regresia liniară multiplă, deoarece după cum afirmă Madden și Bottenberg (1963), pentru a nu pierde eficiența practică predictivă, dintr-un set mare de variabile trebuie selectate doar un subset mic de predictorii care sunt cei mai reprezentativi pentru fenomenul studiat [306]. Braun și Oswald (2011) susțin că *„determinarea importanței relative a variabilelor predictoare este importantă pentru construirea modelelor de regresie, atât pentru scopul practic al predicției, cât și pentru construirea de modele teoretice pentru a ne îmbunătăți înțelegerea fenomenelor comportamentale”*[305]. În același timp, pentru a scădea multicoliniaritatea factorilor analizați, în cadrul studiului nostru am folosit date panel, care iau în considerare mai multe niveluri de oportunitate. Potrivit lui Arellano și Bover (n.d.), datele panel *„sunt date multidimensionale care implică frecvent măsurători în timp”*[307] și în același timp *„conțin observații ale fenomenelor multiple obținute pe mai multe perioade,”* [308] acestea oferind o deducție mai precisă ale limitelor modelului.

Pentru a argumenta funcționalitatea modelului proiectat, vom aminti câteva studii care au obținut rezultate semnificative folosind regresia liniară multiplă, studii bazate pe o logică a cercetării oarecum similară. De exemplu, pe baza datelor statistice din 19 economii în curs de dezvoltare, Kozhevnikov și colab. (2017) a construit un model econometric care permite predicția influenței factorilor macroeconomici și a unui grup de factori ce țin de dezvoltarea generală a societății asupra intrărilor nete de investiții străine directe [309]. Acesta a folosit drept variabile predictoare Produsul Intern Brut, populația, nivelul exporturilor, inflația, Produsul Intern Brut per locuitor, cheltuielile de cercetare și dezvoltare, indexul de dezvoltare umană, utilizatorii de internet la 100 de persoane și titularii de studii superioare (la 100.000 de locuitori), obținând un model econometric care determină direcția și gradul de influență al variabilelor predictoare asupra variabilei dependente reprezentată de nivelul fluxurilor de investiții străine directe. Ca și în prezenta cercetare, autorii au folosit datele istorice (perioada 2000-2015) pentru predicția

fluxurilor nete de investiții străine directe la nivelul celor 19 economii. În aceeași ordine de idei, Melega și colab. (2023), folosind regresia liniară multiplă, au construit un indice de localizare geografică a prețurilor de transfer care include ca variabile independente următorii indicatori: PIB, riscul de țară, rata impozitului pe profit și CDS (credit default swap) suveran specific fiecărei țări [310]. Prin modelul econometric obținut, din cele 157 de țări incluse în analiză s-au evidențiat zonele cele mai optime din punct de vedere al taxelor percepute și al riscului de țară pentru companiile multinaționale care doresc să deschidă o nouă filială într-o altă țară.

Așadar, această lucrare de cercetare este o cercetare de tip cantitativ, bazată pe un eșantion format din 69 de țări (vezi Tabelul 4.4.) care aplică reglementările OECD cu privire la prețurile de transfer, clasificate după nivelul de dezvoltare economică în: economii dezvoltate (24), economii în curs de dezvoltare (18), economii emergente (18) și economii slab dezvoltate (9). R. Moldova a fost exclusă din analiză, datorită faptului că la momentul cercetării, aceasta nu aplica reglementările OCDE în materie de prețuri de transfer, acestea lipsind cu desăvârșire din reglementările naționale, fiind introduse abia cu începutul anului 2023. Perioada de analiză a fost cuprinsă între anii 2013-2021, deoarece s-a considerat că este o perioadă reprezentativă, în sensul că au fost prinse atât perioadele de stabilitate economică, cu creșteri pozitive ale indicatorilor economico-financiari și nefinanciari specifici eșantionului analizat, cât și perioadele caracterizate de crize economice, sanitare și politice care au manifestat diferite repercursiuni asupra economiei globale. În vederea omogenizării bazei de date, s-a aplicat ca și *criteriu de includere* toate economiile care aplică reglementările OECD în materie de prețuri de transfer, fiind excluse celelalte economii care nu fac obiectul prețurilor de transfer conform reglementărilor OECD. De asemenea, având în vedere că populația din eșantionul selectat are particularități diferite, țările au fost grupate pe clustere de cercetare.

Tabelul 4.4. Țările incluse în analiză

Corea, Rep.	China	Jamaica	Chile	Irlanda	Elveția	Ucraina
Angola	Republica Dominicană	Georgia	Uruguay	Germania	Noua Zeelanda	Senegal
Nigeria	Tunisia	Italia	Franța	Austria	Rusia	Argentina
Papua Noua Guinee	Brazilia	Cameroon	Belgia	Danemarca	Maldiva	Albania
Honduras	Columbia	Costa Rica	SUA	Islanda	Mexic	Panama
Olanda	India	Israel	Portugalia	Suedia	Armenia	România
Kenia	Africa de Sud	Spania	Malta	Luxembourg	Indonezia	Bulgaria
Turcia	Grecia	Lituania	Marea Britanie	Finlanda	Peru	Malaesia
Croația	Ungaria	Polonia	Slovacia	Letonia	Slovenia	Cehia
Estonia	Japonia	Singapore	Australia	Canada	Norvegia	

Sursa: elaborat de autor

Analiza pe clustere a distribuției în funcție de nivelul de dezvoltare a presupus încadrarea eșantionului în următoarea scală de distribuție: economie dezvoltată; economie emergentă; economie slab dezvoltată; economie în curs de dezvoltare (*Tabelul 4.5*).

Tabelul 4.5. Distribuția eșantionului pe clustere de cercetare

Clustere de cercetare	Frecvența	Procent	Validat
Economie dezvoltată	24	34.78 %	34.78 %
Economie emergentă	18	26.09%	26.09%
Economie în curs de dezvoltare	18	26.09%	26.09%
Economie slab dezvoltată	9	13.04%	13.04%
Total	69	100.00%	100.00%

Sursa: elaborat de autor

Pentru eșantionul general, mediana indicatorului reprezentat de nivelul de dezvoltare este clasificată prin procedeul de distribuție structurată la nivelul 2, respectiv, economie emergentă. Valoarea corespondentă mediei scalare a indicatorului calculată la nivelul general este 2.73 pentru intervalul de distribuție reprezentat de valoarea scalară minimă (1) și valoarea scalară maximă (4), fiind estimată o deviație standard de 0.89 puncte.

Datele pentru eșantionul selectat au fost colectate din bazele de date ale unor instituții internaționale precum Indicatorii de dezvoltare mondială a Băncii Mondiale (WDI), Economia mondială - Autoritatea globală pentru investibilitatea geografică, Baza de date fiscală a OECD și Fundația IFRS. Datele cu privire la variabila dependentă fluxurile de investiții străine directe (ISD) au fost obținute din indicatorii de dezvoltare mondială (WDI), un set de date preluat de la Banca Mondială (*vezi Anexa 5*).

Selectarea variabilelor de analiză în vederea proiectării indicilor de predictibilitate a intrărilor, ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer a presupus în principal identificarea factorilor care au un rol determinant pentru fluxurile de investiții și respectiv în dosarul prețurilor de transfer. În acest sens, conform literaturii de specialitate și a contextului actual, au fost culese datele cu privire la: nivelul economiei subterane, cota de impozitare, riscul general de țară, povara fiscală, rentabilitatea capitalului investit, scorul general al libertății economice, nivelul corupției, nivelul de adoptare al Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, precum și nivelul reglementărilor și al politicilor și practicilor fiscal-contabile în domeniul prețurilor de transfer.

Pentru a rezuma și descrie caracteristicile indicatorilor incluși în analiză, s-au folosit statisticile descriptive care permit o înțelegere rapidă a distribuției datelor și a modelelor subdiacente pe care le prezintă (*vezi Anexa 6*). În acest sens, pentru măsurarea tendințelor centrale și a măsurilor de dispersie s-a calculat media, intervalul și abaterea standard. Media reprezintă o măsură a tendinței centrale care reflectă valoarea medie a datelor, în timp ce abaterea standard

reprezintă rădăcina pătrată a varianței, ceea ce oferă o indicație despre cât de mult datele se abat de la valoarea medie.

Conform datelor din *Anexa 6*, observăm că ieșirile de investiții străine directe sunt mai accentuate în economiile dezvoltate și în curs de dezvoltare. Totodată, economiile dezvoltate și economiile emergente sunt principalii beneficiari de investiții străine directe, înregistrând valori maxime comparativ cu celelalte economii. Majoritatea economiilor sunt angajate într-o competiție acerbă pentru a atrage investiții străine directe (ISD), deoarece acestea aduc o serie de beneficii semnificative pentru economie și societate, cum ar fi crearea de locuri de muncă, creșterea economică și transferul de tehnologie și practici de management. Pentru a atrage ISD, guvernele oferă o varietate de stimulente investitorilor, inclusiv scutiri de taxe, subvenții și reglementări permissive, caracteristici comune economiilor emergente și slab dezvoltate. Pentru a atrage fluxuri de investiții străine directe, economiile dezvoltate depun eforturi pentru a-și îmbunătăți climatul general de investiții prin îmbunătățirea infrastructurii, reducerea corupției și asigurarea unui mediu politic și economic stabil [298]. În ceea ce privește nivelul de reglementare al prețurilor de transfer și aplicarea acestora pentru a preveni și combate evaziunea fiscală, economiile dezvoltate și în curs de dezvoltare dispun de un cadru de reglementare care corespunde recomandărilor OECD, în timp ce economiile slab dezvoltate sunt mai reticente în adoptarea reglementărilor OECD în cadrul național de reglementare.

4.3. Interpretarea și desiminarea rezultatelor indicilor de predictibilitate și a matricilor de trend a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer

În contextul crizei economice actuale amplificată de criza energetică și conflictul militar din Ucraina, mediul de afaceri a fost supus unui șoc, înregistrându-se o scădere a fluxurilor de investiții străine directe și o creștere a fenomenului de realocare a capitalului multinaționalelor din Federația Rusă și Ucraina. Potrivit OECD (2022) „*invazia Ucrainei de către Rusia și răspunsul internațional ulterior au adus un șoc negativ și o perturbare suplimentară economiei mondiale, cu consecințe imediate asupra investițiilor străine directe (ISD) și a altor fluxuri de capital*”[311]. ISD reprezintă pentru unele țări principalele surse de venituri, iar incertitudinea creată de crizele multiple care au perturbat economia mondială, nu fac altceva decât să le condamne la sărăcie. În acest sens, putem preciza că principalul factor în dezvoltarea sustenabilă îl reprezintă ISD, iar pentru a deveni atractive țările trebuie să se angajeze în crearea unui mediu de afaceri favorabil pentru investitori, care să le garanteze o rentabilitate a capitalului investit, indiferent de șocurile provocate de factorii politici, economici și sociali. Predictibilitatea este termenul care guvernează

deciziile investiționale, iar pentru a fi atractivă pentru investitori, țara gazdă trebuie să ofere o predictibilitate fiscală și legislativă, pe lângă accesul la resurse naturale și capital uman.

Predictibilitatea intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe (ISD) este influențată de diverși factori, inclusiv de stabilitatea economică și politică, de gradul de corupție, calitatea infrastructurii și climatul general de investiții. În general, un grad mai ridicat de predictibilitate a intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe, implică un mediu investițional mai stabil și mai previzibil, care poate fi mai atractiv pentru investitorii străini.

Prețurile de transfer joacă, de asemenea, un rol esențial în predictibilitatea intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe. Prețurile de transfer se referă la stabilirea prețurilor bunurilor sau serviciilor care sunt transferate între diferite divizii sau filiale ale unei societăți multinaționale. Determinarea eronată a prețurilor de transfer poate fi utilizată ca instrument de evaziune fiscală, ceea ce duce la o lipsă de predictibilitate a intrărilor și ieșirilor de ISD. Pentru a soluționa această problemă, țările analizate au pus în aplicare reglementări privind prețurile de transfer, care impun societăților multinaționale să stabilească prețurile pentru tranzacțiile intragrup în condiții de concurență normală, adică la un nivel care ar fi perceput de o terță parte neafiliată. Acest lucru garantează că prețurile de transfer sunt stabilite la valoarea justă de piață și poate spori predictibilitatea intrărilor și ieșirilor de investiții străine directe.

A. Proiectarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer la nivelul economiei globale

În vederea construirii *indicelui general de predictibilitate* a ISD și a prețurilor de transfer, considerat variabila dependentă a modelului, au fost stabilite o serie de variabile de influență considerate a fi cele mai relevante în actualul context al crizelor multiple, cum ar fi: nivelul economiei subterane (ShE); cota de impozitare (Tr); riscul general de țară (Cr); povara fiscală (Fb); rentabilitate capitalului investit (ROIC); nivelul de adoptare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS); scorul general al libertății economice (IEF); nivelul de reglementare al prețurilor de transfer conform reglementărilor OECD (TPr) și nivelul corupției (CPI).

Tabelul 4.6. Sumarul modelului general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.418 ^a	.175	.161	.91588497	.809
a. Predictors: (Constant), CPI, TPr, IFRS, Fb, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: <i>Igptp</i>					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Potrivit datelor din Tabelul Model Summary, constatăm că între variabila dependentă *Igptp* și variabilele independente CPI, TPr, IFRS, Fb, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr există o corelație cu o valoare de 0.418. În același timp, conform raportului de determinație, remarcăm că variația variabilelor independente influențează în proporție de 17.5 % variația variabilei dependente *Igptp*, ceea ce demonstrează că predictibilitate fluxurilor de investiții străine directe, respectiv a prețurilor de transfer este justificată de variația variabilelor predictoare, rezultate validate și de alți cercetători, care au efectuat analize similare [312].

Tabelul 4.7. ANOVA- privind modelul general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	96.346	9	10.705	12.762	.000 ^b
	Residual	454.654	542	.839		
	Total	551.000	551			
a. Dependent Variable: <i>Igptp</i>						
b. Predictors: (Constant), CPI, TPr, IFRS, Fb, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Valoarea pragului de semnificație Sig este sub pargul de 0.05, ceea ce demonstrează faptul că modelul creionat pe baza variabilelor selectate se validează (vezi Tabelul 4.7), respingându-se astfel ipoteza nulă.

Pe baza coeficienților de regresie multiplă (vezi Anexa 7, Tabelul A.7.1), se poate scrie ecuația de regresie sau mai bine spus indicele de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer, care se prezintă sub forma:

$$I_{gptp} = -1.664 - 0.027 \cdot ShE + 1.585 \cdot Tr - 0.018 \cdot Cr + 0.005 \cdot Fb + 0.058 \cdot ROIC - 0.156 \cdot IFRS + 0.014 \cdot IEF + 1.265 \cdot TPr + 0.006 \cdot CPI \quad (5.2.)$$

În aceeași ordine de idei, conform coeficienților estimați ai modelului de regresie liniară cu variabile standardizate am obținut următoarea formă standardizată a modelului:

$$I_{gptp} = -0.307 \cdot ShE + 0.103 \cdot Tr - 0.439 \cdot Cr + 0.078 \cdot Fb + 0.058 \cdot ROIC - 0.075 \cdot IFRS + 0.163 \cdot IEF + 0.202 \cdot TPr + 0.159 \cdot CPI \quad (5.3.)$$

Ordinea de influenta asupra *Igptp* este următoarea: ShE, TPr, Cr, Tr, IEF, IFRS, Fb, CPI, ROIC. Așadar, conform modelului putem observa că nivelul economiei subterane reprezintă principalul factor determinant al fluxurilor de investiții străine directe, respectiv creșterea nivelului economiei subterane conduce la o diminuare a fluxurilor de investiții străine directe. Un nivel ridicat al economiei subterane reliefează faptul că nivelul corupției în țara beneficiară de ISD este ridicat și prin urmare calitatea reglementărilor este slabă, lăsând nișe pentru infracțiunile economice, care conduc la creșterea riscurilor investiționale, ceea ce confirmă și Viglioni și colab.

(2022) [280]. Totodată, conform coeficienților de regresie putem observa faptul că povara fiscală/cota de impozitare nu reprezintă factori importanți pentru investitori, acest lucru se explică prin faptul că odată ce țara beneficiară de fluxuri de investiții străine directe îi garantează investitorului o profitabilitate a capitalului investit, ceilalți factori rămân neesențiali. În schimb, preocuparea majoră pentru investitori este calitatea reglementărilor în materia prețurilor de transfer, ceea ce explică faptul că multinaționalele recurg la practicile prețurilor de transfer pentru a distribui/realoca profiturile din țara de origine cu scopul de a eroda baza de impozitare, afirmație susținută și de rezultatele obținute de Cieslik și Hamza (2022) [295]. În acest sens se explică și faptul de ce cota de impozitare/povara fiscală nu reprezintă un impediment pentru investitori. Odată ce există un cadru legal care le permite transferul de capital între filialele grupului nu se pune problema poverii fiscale.

Ca și în cazul indicelui general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer, pentru proiectarea indicelui general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer, având în vedere crizele multiple și actualul context geopolitic cu care se confruntă multinaționalele, au fost stabilite drept variabile independente, indicatorii care au cea mai mare expunere asupra deciziilor de transfer al capitalului în situațiile de criză și de schimbări geopolitice majore, precum: nivelul economiei subterane (ShE); cota de impozitare (Tr); riscul general de țară (Cr); povara fiscală (Fb); rentabilitate capitalului investit (ROIC); nivelul de adoptare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS); scorul general al libertății economice (IEF); nivelul de reglementare al prețurilor de transfer conform reglementărilor OECD (TPr) și nivelul corupției (CPI).

Tabelul 4.8. Sumarul modelului general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.408 ^a	.167	.153	.92034686	1.028
a. Predictors: (Constant), CPI, TPr, IFRS, Fb, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: Iegptp					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Pentru a examina relația de interdependență dintre variabila dependentă Iegptp și variabilele independente CPI, TPr, IFRS, Fb, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr, s-a efectuat analize de corelație și regresie multiplă. Conform *Tabelului 4.8* se poate observa că fiecare dintre scorurile CPI, TPr, IFRS, Fb, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr este corelat pozitiv și semnificativ cu variabila dependentă Iegptp, existând o corelație de 40.8%, ceea ce indică faptul că țările cu scoruri mai mari la aceste variabile tind să aibă un indice mai ridicat de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de

transfer. În același timp, conform raportului de determinație, putem remarca că variația variabilelor independente influențează în proporție de 16.7 % variația variabilei dependente. Lipsa controlului variabilelor predictive poate conduce la o creștere a ieșirilor de investiții străine directe, mai ales factorii de natură politică care contribuie direct la supraestimarea elasticității fiscale [313] și constrâng multinaționalele să apeleze la prețurile de transfer pentru ași minimiza taxele. Majoritatea cercetătorilor raportează o relație negativă între impozitare și ISD, dar cu o gamă largă de estimări ale elasticității fiscale a ISD [314]. Așadar, putem afirma că nivelul de impozitare ridicat, presiunea politică și nivelul corupție contribuie la creșterea fluxurilor de ieșiri ale investițiilor străine directe, respectiv folosirea prețurilor de transfer ca și metodă de minimizare a taxelor.

Modelul proiectat pe baza variabilelor selectate a fost validat, deoarece valoarea valoarea pragului de semnificație Sig este sub pragul de 0.05 (vezi Tabelul 4.9).

Tabelul 4.9. ANOVA- modelului general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
Regression	91.905	9	10.212	12.056	.000 ^b
Residual	459.095	542	.847		
Total	551.000	551			
a. Dependent Variable: Iegtp					
b. Predictors: (Constant), CPI, TPr, IFRS, Fb, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Conform datelor din Tabelul de mai sus (Tabelul 4.9) variabila dependentă se modifică în funcție de nivelul variabilelor independente, practic ipotezele cercetării noastre privind existența unor corelații dintre variația variabilelor independente și variabila dependentă se validează.

Pe baza coeficienților de regresie din Anexa 7, Tabelul A.7.2, indicele de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer se conturează astfel:

$$IEgtp = -1.726 - 0.018 \cdot ShE + 1.582 \cdot Tr - 0.006 \cdot Cr + 0.001 \cdot Fb + 0.097 \cdot ROIC - 0.244 \cdot IFRS + 0.008 \cdot IEF + 1.404 \cdot TPr + 0.000454 \cdot CPI \quad (5.4.)$$

Dat fiind faptul că coeficienții de regresie sunt exprimați în unități de măsură diferită și acest lucru face ca compararea nivelului de influență a indicatorilor să fie dificilă, deoarece un indicator cu un coeficient mic, în unele cazuri, poate să fie mult mai reprezentativ decât un indicator care a înregistrat o valoare mai mare. În acest sens, pentru a elimina această problemă am folosit coeficienții de regresie standardizați, exprimând coeficienții în termenii unui singur set comun de unități rezonabile din punct de vedere statistic, obținând astfel, forma standardizată a modelului:

$$IEgptp = -0.201 \cdot ShE + 0.103 \cdot Tr - 0.142 \cdot Cr + 0.015 \cdot Fb + 0.097 \cdot ROIC - 0.117 \cdot IFRS + 0.092 \cdot IEF + 0.224 \cdot TPr + 0.013 \cdot CPI \quad (5.5.)$$

Așadar, conform coeficienților de regresie reiese că o creștere a nivelului de reglementare în ceea ce privește dosarul prețurilor de transfer (TPr), precum și nivelul ridicat al cotei de impozitare (Tr), respectiv povara fiscală (Fb) nivelul corupției (CPI) conduce la un flux mai mare de ieșiri de investiții străine directe, investitorii preferând să investească în țări care au indici mai scăzuți ai acestor indicatori. Cee ce îi încurajează pe investitori să rămână, este nivelul mare al economiei subterane, precum și lipsa reglementărilor în ceea ce privește politicile și practicile contabile IFRS. Practic, din cadrul modelului reiese că factorii care stau la baza dosarului prețurilor de transfer sunt povara fiscală mică și corupția, investitorii preferă să investească în medii economice care înregistrează un nivel al corupției ridicat, precum și o lipsă a reglementărilor, sau reglementări mai relaxante în domeniul stabilirii prețurilor de transfer și a aplicării IFRS-urilor.

Schimbările geopolitice majore din ultima perioadă au schimbat traiectoria fluxurilor de investiții străine directe la nivel global. Dacă după criza sanitară provocată de pandemia de COVID-19, fluxurile de investiții străine directe au început să-și revină, atunci odată cu declanșarea războiului din Ucraina, acestea au înregistrat o scădere dramatică, de exemplu potrivit UNCTAD, ”în al doilea trimestru al anului 2022, fluxurile globale de ISD au ajuns la aproximativ 357 de miliarde de dolari, în scădere cu 31% față de primul trimestru”[157]. Pentru anul 2023, prognozele rămân în continuare negative, așteptându-se o scădere în continuare a fluxurilor de investiții străine directe la nivelul tuturor economiilor. Această scădere vine și ca urmare a reformării sistemelor fiscale pentru a genera venituri bugetare, având implicații directe și asupra dosarului prețurilor de transfer, care este folosit de către multinaționale în erodarea bazei de impozitare.

În această ordine de idei, având în vedere crizele multiple din ultima perioadă și schimbările geopolitice tot mai profunde, pe baza indicilor de predictibilitate a intrărilor și ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer, s-a construit o matrice a intrărilor și ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer cu scopul de a monitoriza trendul acestor indicatori la nivelul celor 69 de economii analizate.

Conform datelor din *Anexa 8, Tabelul A.8.1* se poate observa că la nivelul general al celor 69 de economii, fluxurile de investiții, atât intrările cât și ieșirile vor avea un trend negativ, drept urmare a riscurile investiționale mari, provocate de schimbările geopolitice. Excepție de la regulă fac Olanda, China, India, SUA, Mare Britanie, Irlanda, Germania, Austria, Luxemburg, Japonia, Singapore, Canada, Irlanda, Franța, Columbia, Tunisia, Republica Dominicană, Turcia, Kenia, Papua Noua Guinee, Coreea, care vor înregistra o scădere mai lentă, dar nu negativă a intrărilor și

a ieșirilor de investiții străine directe. În ceea ce privește prețurile de transfer, economiile dezvoltate și în curs de dezvoltare rămân în continuare cele mai predispuse erodării bazei de impozitare și transferului capitalului către paradisurile fiscale, principala cauză fiind sarcina poverii fiscale ridicată.

Așadar, rezultatele cercetării noastre sunt într-un asentiment cu predicțiile UNCTAD, care susține că ”*perspectivele pentru ISD la nivel mondial în 2023 rămân sumbre din cauza multiplelor crize geopolitice și economice în curs, înăsprirea condițiilor financiare și incertitudinea sporită a investitorilor sunt vizibile în tendințele lunare de scădere a anunțurilor de noi proiecte*” [157]. Revenirea fluxurilor de investiții străine directe este coordonată de schimbările geopolitice ce vor interveni pe parcurs, în special de evoluția conflictului din Ucraina și a sancțiunilor impuse Rusiei. Ultimele evenimente de pe arena politică par să disperseze economiile lumii, însă se observă și o creionare a unei noi ordini mondiale, care va reprojeta economia globală.

B. Proiectarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer în economiile dezvoltate

În această secțiune a lucrării este proiectat indicele de predictibilitate și stabilire a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate, care pe lângă faptul că sunt unul din principalii furnizori de ISD, acestea reprezintă și un model de dezvoltare sustenabilă.

Creșterea economică înregistrată de economiile dezvoltate a încetinit, datorită ieșirilor de investiții și realocarea acestora către economiile emergente și în curs de dezvoltare. Întrucât aceste economii oferă oportunități mai mari de creștere și randamente mai mari ale investițiilor, o parte semnificativă a capitalului a fost redirecționată către aceste regiuni, ceea ce a dus la o încetinire a creșterii economice în economiile dezvoltate. În plus, factori precum îmbătrânirea populației, scăderea productivității și creșterea nivelului de îndatorare contribuie, de asemenea, la încetinirea creșterii în aceste economii.

Tabelul 4.10. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.505 ^a	.255	.215	1.35465546	.931
a. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Tr, IFRS, Fb, ROIC, Cr, ShE, IEF					
b. Dependent Variable: <i>Iptpde</i>					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Analizând datele *Tabelului 4.10*, se constată că între variabila dependentă și variabilele independente analizate, valoarea raportului de corelație este 0.505, iar din analiza raportului de determinare, se remarcă că variația variabilelor independente influențează în proporție de 25.50 % variația variabilei *Iptpde*.

Tabelul 4.11. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	104.341	9	11.593	6.318	.000 ^b
	Residual	304.625	166	1.835		
	Total	408.967	175			
a. Dependent Variable: <i>Iptpde</i>						
b. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Tr, IFRS, Fb, ROIC, Cr, ShE, IEF						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Conform datelor din *Tabelul 4.11*, modelul aferent economiilor dezvoltate se validează, deoarece valoarea Sig este sub pragul de 0.005, aceasta având o valoarea de Sig = 0.00.

Ecuția modelului obținut pe baza coeficienților de regresie (*vezi Anexa 7, Tabelul A.7.3*), aferent economiilor dezvoltate are forma:

$$Itpde = 2.411 - 0.016 \cdot ShE + 0.495 \cdot Tr \pm 0.028 \cdot Cr + 0.025 \cdot Fb + 0.233 \cdot ROIC - 0.979 \cdot IFRS - 0.021 \cdot IEF + 2.412 \cdot TPr - 0.018 \cdot CPI \quad (5.6.)$$

Ca și în cazurile anterioare, pentru a avea o reprezentativitate mai clară a influenței variabilelor predictoare asupra variabilei dependente am rescris ecuația modelului folosind coeficienții standardizați, care se prezintă sub forma:

$$Itpde = -0.049 \cdot ShE + 0.020 \cdot Tr \pm 0.201 \cdot Cr + 0.277 \cdot Fb + 0.095 \cdot ROIC - 0.186 \cdot IFRS - 0.101 \cdot IEF + 0.290 \cdot TPr - 0.149 \cdot CPI \quad (5.7.)$$

Conform datelor din *Anexa 7, Tabelul A.7.3*, se poate preciza că în cazul economiilor dezvoltate ordinea de influență asupra *Iptpde* este: TPr, Fb, IFRS, Cr, CPI, ROIC, IEF, ShE, Tr. Astfel, cadrul investițional în economiile dezvoltate este direcționat de către nivelul de reglementare al prețurilor de transfer. Povara fiscală din economiile dezvoltate încurajează multinaționalele să recurgă la realocare capitalului către filialele grupului unde cota de impozitare este mai scăzută, de aceea ca și în cazul general, nivelul cotei de impozitare nu reprezintă un impediment pentru investitori, atâta timp cât există un cadru legal care permite realocarea profitului către filialele grupului, rezultate confirmate și de Porcano și Price (1996) [290]. Corupția și nivelul economiei subterane au un impact negativ asupra fluxurilor de investiții străine directe, respectiv creșterea nivelului corupției și a economiei subterane conduc la o scădere a fluxurilor de

investiții străine directe, așa cum susține în cercetarea sa și Nikopour (2009) [292]. Economia subterană și corupția creează o concurență neloială între investitori, respectiv accesul la piață poate fi limitat investitorilor care nu acceptă corupția. În ceea ce privește nivelul de adoptare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, aceste nu reprezintă interes pentru investitori, deoarece majoritatea țărilor dezvoltate au adoptat IFRS-urile, acestea fiind obligatorii pentru toate întreprinderile cotate pe o piață reglementată, unele reușind să adopte IFRS-urile și pentru întreprinderile mici și mijlocii, teorie la care achiesează și Cieslik și Hamza (2022) [295]. Astfel, convergența la IFRS a condus la diminuarea asimetriei informaționale, care reprezenta un impediment pentru investitori și la fluidizarea fluxurilor de investiții străine directe. Accesul la informații comparabile și de calitate, ușurează procesul de luare a deciziilor investiționale, de aceea adoptarea IFRS-urilor reprezintă un atu important în atragerea fluxurilor de investiții străine directe, afirmație susținută și de Yousefinejad și colab. (2018) [294], însă infirmată de Mameche și Masood (2022) [296]. Libertatea economică și calitatea reglementărilor contribuie la dezvoltarea unui mediu propice pentru investitori, respectiv la crearea unei afaceri în condiții de concurență loială.

Economiile dezvoltate sunt un furnizor important de investiții străine directe pentru economiile emergente și economiile în curs de dezvoltare. În economiile dezvoltate, ieșirile de ISD sunt de o importanță capitală, deoarece acestea permit firmelor să aibă acces la noi piețe și resurse, promovând astfel creșterea și dezvoltarea economică. Cu toate acestea, ieșirile de ISD pot avea și efecte negative, cum ar fi reducerea ocupării forței de muncă și a salariilor pe piața internă și creșterea deficitului comercial al țării. În schimb, prețurile de transfer reprezintă un aspect vital al economiei, deoarece sunt utilizate de către firme pentru a repartiza profiturile între filiale, în scopul de a-și reduce obligațiile fiscale, ceea ce este cunoscut sub numele de Base Erosion and Profit Shifting (BEPS), ceea ce poate avea efecte negative asupra economiei.

Tabelul 4.12. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.574 ^a	.329	.293	.84106938	1.232
a. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Tr, IFRS, Fb, ROIC, Cr, ShE, IEF					
b. Dependent Variable: Ieptpde					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Analiza relațiilor dintre ieșirile de ISD și prețurile de transfer s-a realizat luându-se în considerare condițiile economice și politicile guvernamentale din fiecare țară, precum și caracteristicile unice ale economiilor implicate.

Așa cum se poate observa în Tabelul 4.12, valoarea coeficientului de corelație R a modelului proiectat este de 57.4%, ceea ce relevă existența unei corelații semnificative între variabila dependentă și variabilele independente. De asemenea, conform coeficientului de determinație R square, variația indicelui de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate poate fi explicată în proporție de 32.9% de variația variabilelor independente.

Tabelul 4.13. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	57.572	9	6.397	9.043	.000 ^b
	Residual	117.428	166	.707		
	Total	175.000	175			
a. Dependent Variable: Ieptpde						
b. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Tr, IFRS, Fb, ROIC, Cr, ShE, IEF						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Conform Tabelului 4.13, valoarea coeficientul Fisher este ridicată, $F = 9.043$, iar valoarea Sig. pentru testul F este mai mică decât 0.05, ceea ce înseamnă că modelul construit are un grad de încredere de peste 95% și poate explica legătura semnificativă dintre indicii de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate și variabilele independente nivelul economiei subterane (ShE); cota de impozitare (Tr); riscul general de țară (Cr); povara fiscală (Fb); rentabilitate capitalului investit (ROIC); nivelul de adoptare a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS); scorul general al libertății economice (IEF); nivelul de reglementare al prețurilor de transfer conform reglementărilor OECD (TPr) și nivelul corupției (CPI), printr-o legătură liniară multiplă. Valorile coeficienților modelului pot fi observate în Anexa 7, Tabelul A.7.4.

Conform coeficienților de regresie din Anexa 7, Tabelul A.7.4., indicii de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate se proiectează astfel:

$$IEptpde = 5.147 - 0.033 \cdot ShE - 0.031 \cdot Tr - 0.012 \cdot Cr + 0.010 \cdot Fb - 0.010 \cdot ROIC - 1.208 \cdot IFRS - 0.020 \cdot IEF + 1.022 \cdot TPr - 0.019 \cdot CPI \quad (5.8.)$$

Pentru a compara magnitudinea relativă a efectelor variabilelor predictoare în modelul proiectat, am ajustat abaterile standard ale variabilelor astfel încât toate să aibă abateri standard egale, obținând astfel coeficienții de regresie standardizați cu ajutorul cărora am scris forma standardizată a modelului:

$$IEptpde = -0.155 \cdot ShE - 0.002 \cdot Tr - 0.134 \cdot Cr + 0.163 \cdot Fb - 0.006 \cdot ROIC - 0.351 \cdot IFRS - 0.148 \cdot IEF + 0.188 \cdot TPr - 0.239 \cdot CPI \quad (5.9.)$$

Coeficienții modelului sunt utili în determinarea ecuației modelului, care ne arată ordinea de influență a variabilelor independente asupra indicatorului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate (variabila dependentă), precum și tipul de influență al acestora (pozitiv sau negativ). Astfel, în urma analizei coeficienților din Tabelul de mai sus, concluzionăm că pentru economiile dezvoltate creșterea indicatorilor presiunea fiscală (Fb), nivelul de reglementare al prețurilor de transfer (TPr) contribuie la creșterea ieșirilor de ISD. În timp ce creșterea rentabilității capitalului investit (ROIC), nivelului de adoptare a IFRS-urilor, a scorului general al libertății economice conduce la scăderea ieșirilor de fluxuri de investiții străine directe din economiile dezvoltate. Practic, investitorii din economiile dezvoltate au o cultură investițională dezvoltată, aceștea urmărind în principal rentabilitatea și siguranța capitalului investit, mai degrabă de cât nivelul corupției. Așadar, în stabilirea indicelui de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile dezvoltate, factorii care au o asociere pozitivă în determinarea ieșirilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer sunt: nivelul aspru și instabil în ceea ce privește reglementările dosarului prețurilor de transfer, precum și presiunea fiscală. În același asentiment sunt și rezultatele obținute de Kuch și Osterrieder (2018) [315] care au constatat că practicile de stabilire a prețurilor de transfer au un impact semnificativ asupra ieșirilor de ISD și că politica fiscală, corupția și libertatea economică sunt factori determinanți importanți ai practicilor de stabilire a prețurilor de transfer. În același timp, unii autori, precum Bloningen (2005) [316] susțin că stabilitatea politică și cadrul juridic previzibil al economiilor dezvoltate cresc stimulentele pentru ieșirile de ISD și reduc stimulentele pentru stabilirea prețurilor de transfer pentru a gestiona riscurile.

Crizele multiple din ultima perioadă și-au pus amprenta și asupra dezvoltării economiilor dezvoltate, mai ales datorită implicațiilor politice directe în conflictul din Ucraina. Economiiile dezvoltate sunt actori importanți pentru economia și politica internațională, fiind membre ale principalelor organizații politice, economice și comerciale, unde se iau cele mai importante decizii de natură politică, economică, comercială și socială. În urma atacului Ucrainei de către Rusia, țările dezvoltate au venit cu o serie de sancțiuni economice și politice împotriva Rusiei, declarând Rusia drept stat terorist, excluzând-o din G8 și G20. Drept răspuns la sancțiunile economice Rusia a oprit furnizarea de gaze naturale și alte materii prime către UE, cauzând o criză energetică fără precedent, cu efecte directe asupra economiei. Sancțiunile economice au efecte de boomerang, afectând, nu în egală măsură, atât sancționatorul cât și țara sancționată [317].

Intensificarea riscurilor geopolitice a creat o serie de dificultăți pentru investitori, aceștea fiind mai prudenți în deciziile investiționale, datorită incertitudinilor și a volatilității prețurilor pe

piețele financiare. Potrivit ESMA (2022) „invazia rusă a Ucrainei continuă să afecteze în mod semnificativ piețele de mărfuri, ducând la creșteri rapide ale prețurilor și la o volatilitate ridicată, acestea prezintă riscuri de lichiditate pentru contrapărțile expuse și arată importanța continuă a monitorizării îndeaproape a evoluției lor” [318]. Creșterea în continuă a riscurilor și incertitudinea acestora a contribuit la o scădere a fluxurilor de investiții în economiile dezvoltate. Dacă în anul 2021, după pandemia de COVID 19 acestea au luat din nou un trend ascendent, în prezent acestea au o evoluție negativă. Potrivit raportului UNCTAD (2022) „fluxurile către economiile dezvoltate au fost cu 22% mai mici în al doilea trimestru al anului 2022, comparativ cu media din 2021, la o valoare estimată la 137 de miliarde de dolari” [157]. Perspectivele pentru anul 2023, rămân în continuare negative în ceea ce privește fluxurile de investiții la nivelul economiilor dezvoltate, datorită incertitudinilor politice și economice din actualul context.

Conform matricei din *Anexa 8, Tabelul A.8.2* putem observa că Noua Zeelandă, Norvegia, Finlanda, Suedia, Danemarca, Marea Britanie, Portugalia, Belgia, Franța și Israel vor înregistra cele mai semnificative scăderi ale intrărilor și ieșirilor de investiții în perioada următoare, în timp ce investițiile din Olanda, Italia, Spania, SUA, Irlanda, Germania, Elveția, Japonia, Singapore, Australia și Canada par să fie mai rezistente la șocurile geopolitice. Aceleași preveziuni a oferit și UNCTAD, care susține că fluxurile de investiții la nivelul economiilor dezvoltate vor continua să scadă, sau în cel mai bun caz să rămână constante. În ceea ce privește prețurile de transfer, la ultimul summit al G20 s-a pus problema și asupra eroziunii bazei și a transferului profitului (BEPS) de către multinaționale, ajungându-se la un acord cu privire la introducerea unui „impozit minim global” pentru companiile multinaționale de 15%. Aceasta fiind una din principalele reforme fiscale care necesită o abordare din partea IASB, în ceea ce privește eventualele schimbări în raportarea financiară a multinaționalelor. Cu toate acestea, dosarul prețurilor de transfer va rămâne în continuare o practică uzuală pentru multinaționalele din economiile dezvoltate în eschivarea de la plata impozitelor, până la implementarea noii reforme fiscale.

Dovezile furnizate din literatura de specialitate evidențiază faptul că impozitele sau povara fiscală sunt un factor important în determinarea deciziilor de investiții și a tranzacțiilor cu părțile afiliate [319]. Stimulentele fiscale pot să încurajeze ISD prin reducerea sarcinii fiscale pentru investitorii străini, în timp ce ratele ridicate de impozitare descurajează investitorii prin creșterea costului de desfășurare a activității, iar pentru reducerea costurilor investitorii apelează la prețurile de transfer. În ceea ce privește libertatea economică, cercetările au demonstrat că indicele de libertate economică măsurat de Heritage Foundation, este corelat pozitiv cu fluxurilor de investiții străine directe [320], respectiv țările cu un nivel ridicat al indicelui sunt mai atractive pentru

investitorii străini datorită unui mediu de afaceri mai previzibil și protecției drepturilor de proprietate.

C. Proiectarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer în economiile emergente/în curs de dezvoltare

Pentru a înțelege natura riscurilor și a provocărilor asociate investițiilor și prețurilor de transfer în țările în curs de dezvoltare, pentru a identifica și dezvolta strategii mai optime de atenuare a acestora și pentru a construi un indice de predictibilitate adecvat, s-a impus delimitarea economiilor emergente de economiile în curs de dezvoltare. Această delimitare reprezintă un proces complex, însă mai puțin obiectiv, motiv pentru care criteriile utilizate pentru a face această distincție sunt: venitul pe cap de locuitor (țările cu venituri mai mari sunt considerate țări emergente, iar cele cu venituri mai mici sunt considerate țări în curs de dezvoltare); creșterea economică; investițiile străine directe și nivelul de bunăstare socială.

C.1. Economii emergente

Economiile emergente rămân în continuare cei mai mari beneficiari ai fluxurilor de investiții străine directe, datorită abundenței de resurse naturale și a forței de muncă ieftine. Țările emergente au devenit din ce în ce mai integrate în economia globală, datorită pregreselor ce țin de reformele legislative și dezvoltarea relațiilor bilaterale cu economiile dezvoltate. Acestea au un rol important în economia mondială, înregistrând o contribuție substanțială la PIB-ul global. Cele mai reprezentative economii emergente sunt țările BRICS (Brazilia, Rusia, India, China și Africa de Sud), care sunt și cei mai mari beneficiari de fluxuri de ISD. În opinia lui Melega și colab. (2021), „economiiile BRICS joacă un rol esențial în modelul global investițional, acestea fiind o putere ce înclină balanța fluxurilor de investiții străine în favoare economiilor emergente, acestea dovedindu-se a fi mult mai rezistente, din punct de vedere al fluxului de investiții străine, decât economiile dezvoltate” [321]. Conturarea grupului BRICS pe arena politică și economică internațională și dezvoltarea unor mecanisme de apărare de către acestea în ceea ce privește economia națională poate contribui la creșterea fluxului de investiții străine directe în cadrul grupului. Datorită sancțiunilor impuse Rusiei drept urmare a războiului din Ucraina, accesul acesteia la fluxul de investiții străine directe internațional este limitat, aceasta putându-se baza mai mult pe investițiile de la partenerii din cadrul grupului BRICS și a altor aliați ce nu au aplicat sancțiuni precum Turcia.

Tabelul 4.14. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.636 ^a	.404	.361	.67494669	.637
a. Predictors: (Constant), CPI, ROIC, ShE, TPr, Tr, IFRS, Fb, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: <i>Iptpee</i>					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Potrivit Tabelului 4.14, putem preciza faptul că între variabila dependentă *Iptpee* și variabilele independente CPI, ROIC, ShE, TPr, Tr, IFRS, Fb, IEF, Cr există o corelație de 0.636, aproape de pragul unei corelații semnificative. Aceeași tendință o are și raportul de determinație, potrivit căruia variabila dependentă *Iptpee* este explicată în proporție de 40.4% de variația variabilelor independente.

Tabelul 4.15. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	38.918	9	4.324	9.492	.000 ^b
	Residual	57.400	126	.456		
	Total	96.318	135			
a. Dependent Variable: <i>Iptpee</i>						
b. Predictors: (Constant), CPI, ROIC, ShE, TPr, Tr, IFRS, Fb, IEF, Cr						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

În cazul economiilor emergente, conform Tabelului ANOVA, constatăm că pragul de semnificație Sig. este 0.000, ceea ce denotă că modelul se validează ca și în cazurile anterioare.

Ecuția modelului obținut, privind predicția și stabilirea intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer în cazul economiilor emergente se conturează sub forma:

$$Iptpee = -0.217 - 0.082 \cdot ShE + 0.292 \cdot Tr - 0.030 \cdot Cr + 0.009 \cdot Fb - 0.864 \cdot ROIC + 0.734 \cdot IFRS - 0.001 \cdot IEF + 0.621 \cdot TPr + 0.004 \cdot CPI \quad (5.10.)$$

În vederea stabilirii importanței relative a variabilelor predictoare din cadrul modelului de regresie, au fost calculați coeficienții standardizați, obținând astfel forma standardizată a modelului, care permite o evaluarea obiectivă a relației dintre variabilele predictoare și variabila dependentă.

$$Iptpee = -0.773 \cdot ShE + 0.022 \cdot Tr - 0.618 \cdot Cr + 0.198 \cdot Fb - 0.285 \cdot ROIC + 0.487 \cdot IFRS - 0.028 \cdot IEF + 0.102 \cdot TPr + 0.118 \cdot CPI \quad (5.11.)$$

Ordinea de influență asupra indicelui de predictibilitate și stabilire a prețurilor de transfer pentru economiile emergente a variabilelor independente este ShE, IFRS, Cr, ROIC, Fb, TPr, CPI,

Tr, IEF (vezi Anexa 7, Tabelul A.7.5). Nivelul de reglementare în ceea ce privește prețurile de transfer, ca și în cazul celorlalte economii, reprezintă un factor important în atragerea investițiilor străine directe pentru economiile emergente. Totodată, putem sesiza faptul că riscul de țară și nivelul economiei subterane au un impact negativ asupra ISD, respectiv odată cu creșterea corupției și a economiei subterane, fluxurile de ISD se vor diminua. Rentabilitatea capitalului investit, nu prezintă un factor de interes pentru investitori, deoarece acesta este asigurat datorită accesului la resurse naturale, a capitalului uman și a accesibilității la o piață de desfacere destul de vastă. Ca și în cazul modelelor anterioare, povara fiscală nu reprezintă un factor de risc pentru investitori, atâta timp cât există un cadru legal ce permite repatrierea profitului sau transferul de capital către filialele grupului. Cu toate acestea literatura de specialitate sugerează că stimulentele fiscale pot fi eficiente în atragerea ISD în economiile emergente [322], iar o povară fiscală ridicată poate reduce nivelul ISD [323]. În același timp, unele studii susțin că impozitele reprezintă doar unul dintre numeroșii factori care influențează deciziile privind ISD și că acestea pot fi mai puțin semnificative decât alți factori, cum ar fi dimensiunea pieței, infrastructura, stabilitatea politică, riscul de țară etc. [324]. Literatura de specialitate sugerează că reducerea riscului de țară este importantă pentru atragerea ISD în economiile emergente [325]. În general se evidențiază necesitatea ca economiile emergente să abordeze riscul de țară dacă doresc să atragă mai multe ISD și să sprijine creșterea și dezvoltarea economică [326]. Nivelul ridicat al riscului de țară are consecințe negative pe termen lung, inclusiv reducerea investițiilor, o creștere economică mai lentă și un nivel de trai mai scăzut pentru populație. Adoptarea IFRS-urilor este un factor care poate crește comparabilitatea și transparența informațiilor financiare, ceea ce poate îmbunătăți încrederea investitorilor și poate atrage mai multe ISD în economiile emergente [327]. Cu toate acestea, costurile de adoptare și de punere în aplicare a IFRS, cum ar fi schimbările în sistemele contabile și formarea suplimentară a profesioniștilor contabili, pot fi mai mari în economiile emergente în comparație cu economiile dezvoltate, ceea ce poate reduce stimulentele pentru ca societățile să investească în aceste țări. Cercetările au arătat că impactul IFRS asupra ISD în economiile emergente poate varia în funcție de fiecare țară în parte și de caracteristicile sale economice și instituționale. În același timp unii cercetători au constatat că adoptarea IFRS poate duce la creșterea ISD în țările cu un nivel ridicat de dezvoltare instituțională și un cadru juridic solid [328]. Pe de altă parte, țările cu instituții și sisteme juridice mai slabe se pot confrunta cu dificultăți în aplicarea eficientă a IFRS și pot avea un impact negativ asupra ISD. Un alt factor important pentru investițiile străine directe în economiile emergente sunt prețurile de transfer, care sunt puternic interconectate cu alți factori, idee susținută și de Criscuolo și Al-Samarrai (2009) care susțin că practicile de stabilire a prețurilor de transfer au un impact negativ asupra fluxurilor

de ISD către economiile emergente. În același timp, autorii concluzionează că prețurile de transfer sunt asociate cu niveluri mai scăzute de investiții, deoarece este mai puțin probabil ca societățile multinaționale să investească în țări, în care riscul de investigații și sancțiuni privind prețurile de transfer este ridicat [329]. În sens contrar, Calvo (2013) susține că reglementările privind prețurile de transfer au un impact pozitiv asupra fluxurilor de ISD către economiile emergente. Autorul concluzionează că reglementările privind prețurile de transfer creează un mediu investițional mai stabil și mai previzibil, ceea ce reprezintă un factor-cheie în atragerea investițiilor străine [330]. În același asentiment este Lim și Neumayer (2009), care au constatat că reglementările privind prețurile de transfer au un impact pozitiv asupra fluxurilor de investiții străine directe în economiile emergente [331]. De asemenea, autorii concluzionează că reglementările privind prețurile de transfer care sunt transparente și previzibile creează un mediu investițional favorabil, care atrage mai multe investiții străine. Practic, aceste cercetări oferă dovezi că practicile de stabilire a prețurilor de transfer au un impact semnificativ asupra fluxurilor de ISD către economiile emergente și că reglementările care sunt transparente și previzibile creează un mediu investițional mai favorabil.

Indicele de predictibilitate a fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer proiectat pentru economiile emergente, poate fi utilizat pentru a prognoza viitoarele fluxuri de ISD și prețurile de transfer în aceste economii. În ceea ce privește acuratețea indicelui, aceasta poate fi evaluată prin compararea valorilor previzionate cu valorile reale pe o perioadă de timp. Indicele de predictibilitate poate fi util pentru factorii de decizie politică și pentru întreprinderile din economiile emergente, deoarece poate oferi o perspectivă asupra tendințelor viitoare în ceea ce privește ieșirile de ISD și prețurile de transfer, permițând o mai bună planificare și un proces decizional mai bun.

Economiile emergente au rol esențial în circuitul investițional internațional, acestea având un nivel echilibrat atât al intrărilor cât și al ieșirilor de fluxuri de investiții. Cu toate acestea, ieșirile de ISD din economiile emergente sunt afectate în mod substanțial de strategiile de stabilire a prețurilor de transfer utilizate de multinaționalele care aleg să investească în jurisdicții cu fiscalitate redusă pentru a profita de ratele de impozitare mai mici, ceea ce duce la o creștere a ieșirilor de ISD din economiile emergente și la o creștere a intrărilor de ISD în jurisdicțiile cu fiscalitate redusă. Investind în jurisdicții cu fiscalitate redusă, multinaționalele își pot reduce în mod artificial veniturile impozabile în țările cu fiscalitate mai ridicată și își pot crește profiturile, ceea ce duce la un impact semnificativ asupra fluxurilor de ISD din economiile emergente.

Tabelul 4.16. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.615 ^a	.378	.334	.81603373	.848
a. Predictors: (Constant), CPI, ROIC, ShE, TPr, Tr, IFRS, Fb, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: Ieptpee					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Analizând datele din Tabelul 4.16, se constată că între variabila dependentă Ieptpee și variabilele independente analizate valoarea raportului de corelație este 0.615, iar din analiza raportului de determinație se remarcă că variația variabilelor independente influențează în proporție de 37.8% variația variabilei Ieptpee.

Tabelul 4.17. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	51.095	9	5.677	8.526	.000 ^b
	Residual	83.905	126	.666		
	Total	135.000	135			
a. Dependent Variable: Ieptpee						
b. Predictors: (Constant), CPI, ROIC, ShE, TPr, Tr, IFRS, Fb, IEF, Cr						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

La fel ca și în cazurile anterioare, modelul obținut prin prisma variabilelor selectate se validează, valoare pragului de semnificație Sig. = 0.000 regăsindu-se sub pragul de 0.05 (vezi Tabelul 4.17).

Pe baza coeficienților de corelație dintre variabila dependentă Ieptpee și variabilele independente, ecuația modelului se poate scrie sub forma:

$$IEptpee = -0.552 - 0.095 \cdot ShE - 1.071 \cdot Tr - 0.035 \cdot Cr + 0.009 \cdot Fb - 0.496 \cdot ROIC + 0.899 \cdot IFRS - 0.002 \cdot IEF + 1.241 \cdot TPr + 0.004 \cdot CPI \quad (5.12.)$$

Pentru a compara importanța relativă a variabilelor predictive din cadrul modelului și pentru compararea coeficienților între variabile care sunt măsurate pe scări diferite au fost calculați coeficienții standardizați, obținând astfel forma standardizată a modelului:

$$IEptpee = -0.761 \cdot ShE - 0.070 \cdot Tr - 0.609 \cdot Cr + 0.173 \cdot Fb - 0.138 \cdot ROIC + 0.504 \cdot IFRS - 0.029 \cdot IEF + 0.173 \cdot TPr + 0.106 \cdot CPI \quad (5.13.)$$

Ordinea de influență asupra Ieptpee este ShE, IFRS, Cr, TPr, Fb, ROIC, CPI, Tr, IEF. Potrivit coeficienților de corelație se poate observa că o creștere a poverii fiscale, a nivelului de adoptarea IFRS, a reglementărilor în domeniul prețurilor de transfer contribuie la creșterea ieșirilor

de investiții (vezi Anexa 7, Tabelul A.7.6). Un efect invers îl au variabilele economia subterană, nivelul corupției, care odată cu creșterea lor se atestă o scădere a ieșirilor de investiții în cadrul economiilor în curs de dezvoltare.

Corelația dintre ieșirile de ISD și prețurile de transfer în economiile emergente evidențiază importanța prețurilor de transfer și necesitatea ca guvernele din aceste economii să se asigure că multinaționalele plătesc o sumă corespunzătoare de impozite. În plus, subliniază, de asemenea, importanța ca multinaționalele să fie transparente și conforme cu reglementările locale pentru a evita penalitățile sau amenziile. În același asentiment este și Kar (2017) care oferă dovezi privind factorii determinanți ai ieșirilor de investiții străine directe din India, inclusiv în ceea ce privește prețurile de transfer. Autorul constată că prețurile de transfer sunt un factor determinant semnificativ al ieșirilor de ISD și că politica fiscală și corupția sunt factori determinanți importanți ai practicilor de stabilire a prețurilor de transfer, fapt dovedit și de rezultatele cercetării noastre. Studiul evidențiază importanța instituțiilor în modelarea practicilor de stabilire a prețurilor de transfer în economiile emergente [332]. Pe de altă parte, potrivit lui Lim și Neumayer (2005) societățile multinaționale sunt mai tentate să investească în țări cu reglementări favorabile în materie de prețuri de transfer, deoarece acestea oferă un mediu de investiții mai stabil și mai previzibil [331]. Între timp, unele studii au constatat că factori precum: ratele de impozitare, stabilitatea economică, infrastructura, dimensiunea pieței și reglementările guvernamentale pot juca un rol semnificativ în modelarea fluxului de investiții străine directe în economiile emergente. În ceea ce privește prețurile de transfer, factori precum disponibilitatea unor date fiabile, eficacitatea măsurilor guvernamentale de aplicare a legii și strictețea reglementărilor privind prețurile de transfer pot avea, de asemenea, un impact asupra nivelului fluxurilor de ISD.

Așadar, conform ecuației de regresie putem concluziona că investițiile străine directe (ISD) și prețurile de transfer sunt aspecte esențiale în peisajul afacerilor internaționale, în special în economiile emergente. Aceste economii sunt caracterizate de o serie de factori care pot avea un impact asupra fluxului de ISD și asupra stabilirii prețurilor de transfer. Printre acești factori se numără stabilitatea economică, riscul politic, dezvoltarea infrastructurii, dimensiunea pieței, costurile forței de muncă și politicile fiscale. Cu toate acestea, efectul acestor factori determinanți asupra fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer nu este uniform în toate economiile emergente și poate varia foarte mult în funcție de condițiile specifice din fiecare țară în parte.

Rolul economiilor emergente în economia globală este incontestabil, acestea fiind principalii furnizori de materii prime. Totodată, economiile emergente sunt un pol de atracție pentru investitori, datorită creșterii lor rapide. Fiind caracterizate de abundența de materii prime, forță de muncă ieftină, stabilitate politică și economică relativă, multinaționalele preferă să investească în

aceste economii, mai ales în domeniul producției, în ciuda volatilității pieței, a șocurilor dintre cerere și ofertă și a calamităților naturale, aceste riscuri fiind net inferioare rentabilității capitalului investit. Cele mari economii emergente sunt economiile BRICS (Brazilia, Rusia, India, China și Africa de Sud), care au o contribuție semnificativă în formarea produsului intern brut global. Afirmarea acestor economii pe arena internațională a crescut în ultima perioadă, datorită politicilor expansioniste a Chinei pe piața internațională, precum și a dorinței de extindere teritorială a Rusiei. Economiiile BRICS sunt o putere economică și politică globală, iar mișcările lor afectează dezvoltarea sustenabilă a economiei internaționale, limitând accesul unor actori economici importanți la piața materiilor prime. În același timp, economiiile emergente sunt dependente de investițiile străine directe, care provin în cea mai mare parte din economii dezvoltate, iar ruperea relațiilor cu țările dezvoltate conduce implicit și la scăderea investițiilor străine directe. Potrivit OECD, în contextul actual, nivelul fluxurilor de investiții străine directe la nivelul economiilor emergente a înregistrat o scădere mai puțin uniformă [333], cele mai mari scăderi înregistrându-se în Rusia, datorită sancțiunilor impuse, ca urmare a atacului armat din Ucraina. Potrivit Financial Times (2022), „investitorii străini au scos fonduri de pe piețele emergente timp de cinci luni consecutive, în cea mai lungă serie de retrageri înregistrate, evidențiind modul în care temerile de recesiune și creșterea ratelor dobânzilor zguduie economiiile în emergente” [334]. Cu toate acestea, comparativ cu alte economii, nivelul fluxurilor de investiții nu a atins cote negative.

Fluxurile de investiții la nivelul economiilor emergente vor rămâne relativ constante, datorită abundenței de resurse naturale și a forței de muncă ieftine (vezi Anexa 8, Tabelul A.8.3). Scăderi mai dramatice ale intrărilor și ieșirilor de investiții se vor înregistra în Grecia, Peru, România, Ungaria, Polonia, Cehia și Rusia care este supusă unor serii de sancțiuni din partea principalilor colaboratori economici. În cazul prețurilor de transfer, economiiile emergente au o politică fiscală blândă, care nu reprezintă o amenințare pentru investitori. În mare parte prețurile de transfer sunt folosite de către multinaționalele din economiiile emergente în activități strict ce țin de activitatea investițională a companiei, dar și cu scopul de a transfera profitul în paradisuri fiscale.

C.2. Economiiile în curs de dezvoltare

Fluxurile de investiții străine directe pentru economiiile în curs de dezvoltare, ca și pentru economiiile emergente, reprezintă o resursă importantă de finanțare a economiei. Decizia de a investi într-o țară în curs de dezvoltare este motivată prin faptul că acestea oferă o predictibilitate a profitului pe termen lung și un risc investițional scăzut. Economiiile în curs de dezvoltare au devenit atractive pentru investitori și datorită așa ziselor *politici ospitaliere*, care prezintă un mediu relaxant din punct de vedere al reglementărilor pentru investitori.

Tabelul 4.18. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.471 ^a	.222	.177	.12738782	1.045
a. Predictors: (Constant), CPI, Tr, TPr, Fb, IFRS, ShE, ROIC, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: <i>Iptpdev</i>					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Conform datelor din *Tabelul 4.18* se constată că între variabila dependentă *Iptpdev* și variabilele independente CPI, Tr, TPr, Fb, IFRS, ShE, ROIC, IEF, Cr există o corelație cu valoarea de 0.471, iar variația variabilelor independente influențează în proporție de 22.20% variația variabilei *Iptpdev*. Așadar, putem menționa că ratele ridicate ale impozitelor, în economiile în curs de dezvoltare pot să conducă la diminuarea fluxurilor de investiții străine directe, în aceeași măsură și corupția sau nivelul de adoptare al Standardelor Internaționale de Raportare Financiară. În același timp, rezultatele modelării evidențiază ideea că impozitele au rol important în atragerea ISD prin finanțarea dezvoltării infrastructurii și prin asigurarea unei surse stabile de venituri pentru guverne, fapt confirmat și de alte studii [335].

Tabelul 4.19. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
	Regression	.731	9	.081	5.003	.000 ^b
	Residual	2.564	158	.016		
	Total	3.295	167			
a. Dependent Variable: <i>Iptpdev</i>						
b. Predictors: (Constant), CPI, Tr, TPr, Fb, IFRS, ShE, ROIC, IEF, Cr						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Modelul aferent economiilor în curs de dezvoltare se validează, valoarea coeficientului de determinație ca și în celelalte cazuri fiind sub pragul de semnificație Sig=0.05 (*vezi Tabelul 4.19*).

Ecuția modelului aferent economiilor în curs de dezvoltare se conturează sub forma:

$$Iptpdev = -0.387 + 0.001 \cdot ShE + 0.046 \cdot Tr - 0.003 \cdot Cr + 0.001 \cdot Fb + 0.074 \cdot ROIC + 0.015 \cdot IFRS - 0.002 \cdot IEF + 0.126 \cdot TPr + 0.002 \cdot CPI \quad (5.14.)$$

Dat fiind faptul că pentru proiectarea modelului au fost folosite mai multe variabile predictoare, pentru a controla efectul unei variabile asupra alteia am folosit coeficienții standardizați, care au un rol esențial în măsurarea puterii de influență, cu ajutorul lor putem observa semnul (+ sau -) cu care influențează variabila predictoarea, adică variabila endogenă. Astfel, conform coeficienților de regresie standardizați forma standardizată a modelului se prezintă astfel:

$$Iptpdev = 0.081 \cdot ShE + 0.023 \cdot Tr - 0.521 \cdot Cr + 0.147 \cdot Fb + 0.572 \cdot ROIC + \\ + 0.055 \cdot IFRS - 0.117 \cdot IEF + 0.136 \cdot TPr + 0.311 \cdot CPI \quad (5.15.)$$

Indicele de predictibilitate și stabilire a prețurilor de transfer este influențat de către variabilele independente în următoarea ordine: ROIC, Cr, Fb, TPr, CPI, IEF, ShE, IFRS, Tr (vezi *Anexa 7 Tabelul A.7.7*). Ca și în cazul economiilor dezvoltate predictibilitatea profitului, adică rentabilitatea capitalului investit reprezintă principalul factor determinat în atragere fluxurilor de investiții străine directe. Totodată, conform modelului putem observa că nivelul economiei subterane, adică posibilitatea de a dezvolta afaceri la negru, este un pol de atracție al ISD pentru economiile în curs de dezvoltare. Economii în curs de dezvoltare datorită lacunelor din legislație și a presiunii fiscale, încurajează dezvoltarea economiei subterane sau practicarea de către multinaționale a prețurilor de transfer în vederea erodării bazei de impozitare. Convergența standardelor naționale de contabilitate la referențialul contabil internațional și adoptarea reglementărilor OCED în materia prețurilor de transfer conduc la creșterea fluxurilor de investiții străine directe. În schimb, corupția din economiile în curs de dezvoltare are un impact negativ asupra investițiilor străine directe, respectiv creșterea nivelului corupției conduce la scăderea ISD. Așadar, economiile în curs dezvoltare rămân atractive pentru investitori datorită predictibilității profitului pe termen lung și a lacunelor din legislația națională care permit dezvoltarea afacerilor la negru.

Studiile din literatura de specialitate care au analizat impactul corupției asupra fluxurilor de investiții străine directe demonstrează că aceasta are un impact negativ semnificativ asupra ISD [336], deoarece este un factor care contribuie la majorarea costului afacerilor și reduce predictibilitatea și stabilitatea climatului investițional. Pentru economiile în curs de dezvoltare corupția este o problemă minoră, dar prezentă, comparativ cu politica fiscală și mediul de afaceri în general. Un alt factor important în atragerea ISD în economiile în curs de dezvoltare este riscul de țară, care are un nivel mediu, comparativ cu celelalte tipuri de economii. Potrivit cercetătorilor, instabilitatea politică, incertitudinea economică și sistemele juridice și de reglementare slabe creează incertitudine și reduc predictibilitatea climatului investițional, ceea ce descurajează investitorii [337; 338]. În schimb, impactul nivelului de adoptare al IFRS-urilor asupra ISD în economiile în curs de dezvoltare nu este la fel de clar ca în economiile dezvoltate. În timp ce unele studii sugerează că adoptarea IFRS este asociată în mod pozitiv cu investițiile străine directe în economiile în curs de dezvoltare [339], altele nu au constatat niciun impact semnificativ [340]. Analiza impactului economiei subterane asupra fluxurilor de investiții străine directe (ISD) în economiile în curs de dezvoltare a primit o atenție limitată în literatura de specialitate. Cu toate acestea, unele studii au investigat această relație și au constatat că o economie subterană mai mare

poate avea efecte negative asupra fluxurilor de investiții străine directe. De exemplu, Huynh (2020) a analizat relația dintre economia subterană și estimările oficiale ale ISD în economiile în curs de dezvoltare și în tranziție și susține că ignorarea economiei subterane poate duce la estimări incorecte ale ISD [341]. În același asentiment este și Molaei și Jahani (2014) care au examinat impactul economiei subterane asupra ISD din economiile în tranziție și au constatat că economia subterană poate afecta atât nivelul, cât și direcția ISD [342]. Un alt factor important în circuitul fluxurilor de investiții străine directe sunt prețurile de transfer. Studiile au arătat că politicile privind prețurile de transfer au un impact semnificativ asupra fluxurilor de investiții străine directe (ISD) în economiile în curs de dezvoltare. Elaborarea și punerea în aplicare a politicii privind prețurile de transfer pot afecta stimulentele pentru corporațiile multinaționale de a investi într-o țară și pot determina alocarea profiturilor între țări. Unele studii au constatat că reglementările mai stricte privind prețurile de transfer sunt asociate cu fluxuri mai mici de ISD în economiile în curs de dezvoltare, în timp ce altele sugerează că politicile de prețuri de transfer bine concepute pot îmbunătăți alocarea profiturilor și distribuirea beneficiilor rezultate din ISD [343].

În această ordine de idei, comparând rezultatele noastre cu cele obținute de alți autori, putem observa că predictibilitate intrărilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer este puternic corelată cu evoluția variabilelor analizate.

În economiile în curs de dezvoltare, multinaționalele investesc în mod obișnuit în filiale sau companii afiliate situate în jurisdicții cu impozite reduse. Aceste filiale sau companii afiliate sunt apoi utilizate pentru a factura bunuri și servicii către societatea-mamă sau către alte părți afiliate la prețuri scăzute în mod artificial. Aceste tranzacții conduc la profituri mai mici pentru filială sau partea afiliată și la profituri mai mari pentru societatea-mamă sau alte părți afiliate care își au sediul în jurisdicții cu impozite ridicate.

Prin urmare, ieșirile de investiții străine directe din economiile în curs de dezvoltare pot fi afectate în mod substanțial de strategiile de stabilire a prețurilor de transfer. Societățile multinaționale pot opta să investească în jurisdicții cu fiscalitate redusă pentru a profita de ratele de impozitare mai mici și pentru a-și minimiza obligațiile fiscale. Acest lucru poate duce la o reducere a ieșirilor de ISD din economiile în curs de dezvoltare și la o creștere a intrărilor de ISD în jurisdicțiile cu fiscalitate redusă. De asemenea, printre factorii determinanți ai ieșirilor de investiții străine directe din economiile în curs de dezvoltare se numără: nivelul cotei de impozitare sau povara fiscală, riscul de țară, libertatea economică, nivelul corupției, adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară, care contribuie la reducerea asimetriei informaționale etc.

Conform *Tabelului 4.20*, constatăm că între variabila dependentă IEptpdev și variabilele independente CPI, Tr, TPr, Fb, IFRS, ShE, ROIC, IEF, Cr există o corelație cu o valoare de 0.668.

Analizând raportul de determinație, remarcăm că variația variabilelor independente influențează în proporție de 44.7% variația variabilei dependente IEptpdev .

Tabelul 4.20. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.668 ^a	.447	.415	.76486088	.742
a. Predictors: (Constant), CPI, Tr, TPr, Fb, IFRS, ShE, ROIC, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: Ieptpdev					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Având în vedere valoare pragului de semnificație Sig. = 0.000 care se regăsește sub pragul de 0.05 rezultă că modelul determinat se validează (vezi Tabelul 4.21).

Tabelul 4.21. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	74.568	9	8.285	14.163	.000 ^b
	Residual	92.432	158	.585		
	Total	167.000	167			
a. Dependent Variable: IEptpdev						
b. Predictors: (Constant), CPI, Tr, TPr, Fb, IFRS, ShE, ROIC, IEF, Cr						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

În urma pilotării modelului se obține următoarea ecuație de regresie:

$$IEptpdev = -0.108 - 0.001 \cdot ShE - 0.314 \cdot Tr - 0.044 \cdot Cr + 0.009 \cdot Fb + 0.747 \cdot ROIC + 0.105 \cdot IFRS + 0.010 \cdot IEF + 0.358 \cdot TPr + 0.017 \cdot CPI \quad (5.16.)$$

Conform coeficienților de regresie standardizați care au fost calculați pentru a obține o informație mai clară a influenței variabilelor predictoare asupra variabilei dependente și a elimina neconcordanțele din cadrul modelului, forma standardizată a modelului se prezintă astfel:

$$IEptpdev = -0.008 \cdot ShE - 0.022 \cdot Tr - 0.960 \cdot Cr + 0.162 \cdot Fb + 0.809 \cdot ROIC + 0.055 \cdot IFRS + 0.082 \cdot IEF + 0.054 \cdot TPr + 0.462 \cdot CPI \quad (5.17.)$$

Astfel, conform coeficienților de regresie, ordinea de influență asupra indicelui de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer este următoarea ROIC, Cr, CPI, Fb, TPr, IFRS, IEF, Tr, ShE (vezi Anexa 7, Tabelul A.7.8). Conform modelului obținut putem observa că indicele de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer este cel mai puternic influențat de rentabilitatea capitalului investit (ROIC), în sensul că o rentabilitate mare a capitalului investit conduce și la o creștere a ieșirilor de investiții străine directe. Ieșirile reprezentând practic profitul obținut de către investitori pe care fie îl repatriează, fie ia drumul

paradisurilor fiscale. Totodată nivelul mare al corupției precum și al cotei de impozitare sunt doi factori importanți care determină ieșirile de investiții și canalizarea acestora către alte medii economice mai favorabile. S-a constatat că adoptarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) influențează practicile de stabilire a prețurilor de transfer ale societăților multinaționale din economiile în curs de dezvoltare. Transparența și comparabilitatea sporită oferite de IFRS pot încuraja societățile multinaționale să adopte politici mai conservatoare în materie de prețuri de transfer. Rezultatele obținute sunt în același asentiment cu rezultatele obținute de alți autori. De exemplu, Cieslik și Wojcik (2015) au constatat că prețurile de transfer sunt un factor determinant semnificativ al ieșirilor de ISD și subliniază importanța politicii fiscale și a libertății economice în modelarea practicilor de stabilire a prețurilor de transfer [344]. În același asentiment sunt și Mitra și Balasubramanyam (2011), care oferă dovezi empirice importante cu privire la rolul prețurilor de transfer în modelarea nivelului ieșirilor de ISD în economiile în curs de dezvoltare. Aceștia subliniază importanța instituțiilor în facilitarea practicilor de stabilire a prețurilor de transfer și impactul politicii fiscale asupra nivelului de ieșire a ISD [345].

Noile schimbări geopolitice nu au ocolit nici economiile în curs dezvoltare, care sunt puternic conectate de celelalte economii. În general țările în curs de dezvoltare sunt considerate țări cu un potențial agricol ridicat, acestea fiind un furnizor important de produse alimentare la nivel global. Ruperea lanțurilor de aprovizionare reprezintă un adevărat obstacol pentru economiile în curs de dezvoltare, datorită scăderii exporturilor și limitărilor la piața internațională. Dezvoltarea economiilor în curs de dezvoltare este într-o strânsă corelație cu relațiile economice și politice cu țările dezvoltate, care sunt principalul furnizor de investiții în domenii cheie ale economiei. Această relație strânsă dintre țările dezvoltate și în curs de dezvoltare se manifestă și prin acordurile de liber schimb al unor mărfuri, precum și a forței de muncă.

Din grupul țărilor în curs de dezvoltare face parte și Ucraina, care are un rol esențial în economia internațională. Fiind la granițele UE, Ucraina leagă occidentul de orient, prin porturile și căile sale de transport, care sunt principalele puncte de tranzit al materiilor prime din Asia către Occident. Totodată, Ucraina este și principalul furnizor de produse cerealiere pentru Uniunea Europeană. Atacul armat al Rusiei asupra Ucrainei, din februarie 2022, practic a subminat dezvoltarea sustenabilă a Uniunii Europene, acesta fiind nu doar un atac asupra Ucrainei, dar și asupra UE și a țărilor NATO. Majoritatea economiilor lumii condamnă atacurile Rusiei din Ucraina, parlamentul european declarând Rusia drept stat terorist.

Fluxurile de investiții în economiile în curs de dezvoltare au avut o scădere mai lentă compartiv cu țările dezvoltate, făcând abstracție de Ucraina. Conform datelor UNCTAD, „fluxurile de ISD către economiile în curs de dezvoltare au crescut cu 6%, până la 220 de miliarde de dolari,

determinate în principal de creșterea continuă a câtorva economii mari”[157]. Predicțiile în ceea ce privește evoluția fluxurilor de investiții la nivelul economiilor în curs de dezvoltare, conform *Anexei 10, Tabelul A.10.4*, sunt negative, în principal asupra intrărilor de investiții străine directe. Practic, aceste țări vor fi ocolite de către investitori datorită instabilității pieței, a prețurilor ridicate la energie și a amenințărilor la securitatea alimentară, preveziuni ce au fost validate și de către UNCTAD [157]. În ceea ce privește prețurile de transfer, multinaționalele din economiile în curs de dezvoltare vor avea tendința de a apela în continuare la transferul capitalului prin intermediul prețurilor de transfer în medii economice cu o securitate mai avansată. În cazul unor economii, prețurile de transfer nu reprezintă un risc pentru erodarea bazei de impozitare.

D. Proiectarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer în economiile slab dezvoltate

Economiile slab dezvoltate, comparativ cu celelalte economii, înregistrează fluxuri scăzute de investiții străine directe. În marea majoritate a cazurilor acestea înregistrează fluxuri mari de ISD fantomă, care sunt redirecționate de către multinaționale către filiale pentru a se eschiva de la plata impozitelor și taxelor. În opinia lui Zoicaș-Ienciu (n.d) *„în condițiile fluxurilor semnificative de capital care curg înspre țările emergente, investitorii agresivi caută noi destinații investiționale, care sunt adesea obscure și cu un accentuat grad de subdezvoltare*”[346].

Fluxurile de investiții străine directe joacă un rol crucial în dezvoltarea economică a țărilor slab dezvoltate, oferind o sursă de capital foarte necesară și stimulând creșterea economică. Cu toate acestea, ele vin, de asemenea, cu anumite provocări, în special în domeniul prețurilor de transfer. Societățile pot să manipuleze prețurile bunurilor și serviciilor comercializate între părțile afiliate pentru a transfera profiturile către filialele din țări cu rate de impozitare mai mici, ceea ce duce la pierderi de venituri pentru țara gazdă și la condiții de concurență inegale pentru firmele naționale. Pentru a atenua aceste probleme, multe țări slab dezvoltate au pus în aplicare reglementări privind prețurile de transfer și au încurajat, de asemenea, forme de investiții străine directe cu „valoare adăugată”, cum ar fi cele investite în producția locală sau în cercetare și dezvoltare, care au un impact mai pozitiv asupra economiei și un nivel de risc mai scăzut. Totodată, prețurile de transfer din țările slab dezvoltate sunt influențate de o serie de factori, inclusiv de nivelul de dezvoltare economică, de soliditatea sistemului juridic și de gradul de intervenție a guvernului pe piață. Cu toate acestea, capacitatea limitată a autorităților fiscale din țările slab dezvoltate și lipsa unor reglementări solide în materie de prețuri de transfer pot face ca societățile multinaționale să se angajeze mai ușor în planificarea fiscală agresivă.

Tabelul 4.22. Sumarul modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.651 ^a	.423	.340	.01997032	1.584
a. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Fb, IFRS, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: <i>Iptppde</i>					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Conform datelor din *Tabelul 4.22*, putem constata faptul că între variabila dependentă *Iptppde* și variabilele independente analizate există o corelație de 0.651 ce tinde spre pragul unei corelații semnificative. În același timp, conform indicelui *R Square* putem preciza faptul că indicele de predictibilitate și stabilire a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate este explicat în proporție de 42.3% de variația variabilelor independente CPI, TPr, Fb, IFRS, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr.

Tabelul 4.23. ANOVA modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	.018	9	.002	.056	000 ^b
	Residual	.025	22	.000		
	Total	.043	71			
a. Dependent Variable: <i>Iptppde</i>						
b. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Fb, IFRS, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Ca și în cazul modelelor anterioare valoarea *coeficientului Sig* este sub pragul de semnificație $Sig = 0.005$, având o valoare de 0.00, ceea ce denotă că modelul construit se validează (vezi *Tabelul 4.23*).

Pe baza coeficienților de regresie (vezi *Anexa 7, Tabelul A.7.9*) aferenți economiilor slab dezvoltate ecuația modelului se conturează astfel:

$$Iptppde = -0.320 - 0.000458 \cdot ShE - 0.364 \cdot Tr - 0.002 \cdot Cr - 0.000409 \cdot Fb - 0.010 \cdot ROIC + 0.011 \cdot IFRS + 0.001 \cdot IEF + 0.060 \cdot TPr + 0.001 \cdot CPI \quad (5.18.)$$

Pentru a exprima relația dintre variabilele predictoare și variabila dependentă sub formă standardizată s-a calculat coeficienții standardizați ai modelului prin standardizarea variabilelor predictoare, astfel încât toate să aibă o medie de 0 și o abatere standard de 1, obținându-se astfel forma standardizată a modelului, care permite compararea forței relative dintre fiecare variabilă predictoare și variabila dependentă.

$$Iptppde = -0.181 \cdot ShE - 0.825 \cdot Tr - 2.111 \cdot Cr - 0.186 \cdot Fb - 0.315 \cdot ROIC + \\ + 0.247 \cdot IFRS + 0.477 \cdot IEF + 0.240 \cdot TPr + 0.816 \cdot CPI \quad (5.19.)$$

Indicele de predictibilitate și stabilire a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate, conform coeficienților de regresie, este influențat de variabilele independente în următoarea ordine: Tr, IEF, Cr, ROIC, TPr, Fb, IFRS, CPI, ShE. Așa cum am menționat și anterior, economiile slab dezvoltate sunt de regulă economiile implicate în schemele offshore, folosite de către multinaționale în dosarul prețurilor de transfer cu scopul de a se eschiva de la plata impozitelor, fiind considerate destinații investiționale nerezonabile pentru investitori. Astfel, conform coeficienților de regresie putem sesiza faptul că povara fiscală este un factor important pentru investitori, respectiv creșterea poverii fiscale conduce la diminuare fluxurilor de ISD, acestea fiind transferate către economiile slab dezvoltate cu scopul de a eroda baza de impozitare. Totodată, putem preciza că fluxurile de investiții străine directe din economiile slab dezvoltate nu fac obiectul rentabilității capitalului investit, de aceea ROIC are o influență nesemnificativă în atragerea investițiilor străine directe.

În această ordine de idei, putem menționa că economiile slab dezvoltate sunt caracterizate de instabilitate politică, nivel slab al reglementărilor, corupție ridicată, izolate din punct de vedere economic și cu un risc de țară ridicat, nu sunt oportune pentru dezvoltarea de afaceri. De aceea, guvernele acestor țări, pentru a atrage investiții străine, chiar dacă acestea sunt investiții fantomă care doar tranzitează țara, recurg la tot felul de facilități fiscale. Pentru a facilita transferul de capitaluri între multinaționale, economiile slab dezvoltate au implementat în reglementările naționale ghidul OECD privind prețurile de transfer, cu scopul de a atrage cât mai multe ISD. Investițiile fantomă ce tranzitează economiile slab dezvoltate, chiar dacă sunt scutite de impozite, parțial sau total, acestea generează venituri economiei naționale și anume din taxele privind înființarea de filiale, consultanță fiscală, serviciile de contabilitate etc. Libertatea de a deschide o afacere, nivelul de convergență a standardelor naționale de contabilitate la referențialul IFRS au un impact pozitiv în atragere de ISD, idee susținută și de alți cercetători [347]. Factori precum nivelul de dezvoltare economică [348], soliditatea cadrului de reglementare și calitatea infrastructurii de raportare financiară [349] pot avea un impact asupra relației dintre IFRS și ISD în țările slab dezvoltate. Corupția reprezintă o caracteristică importantă a economiilor slab dezvoltate. Literatura de specialitate evidențiază necesitatea ca economiile slab dezvoltate să abordeze problema corupției dacă doresc să atragă mai multe investiții străine directe și să sprijine creșterea economică și dezvoltarea, deoarece corupția inhibă investițiile străine directe [350]. Investitorii străini evită, în general, țările cu un nivel ridicat al corupției, deoarece aceasta este considerată drept un risc investițional și poate crea ineficiențe operaționale [351]. Un alt factor cu

o influență semnificativă asupra fluxurilor de investiții străine directe este riscul de țară. Studiile din literatura de specialitate evidențiază că reducerea riscului de țară este importantă pentru crearea unui climat investițional favorabil și predictibil [352].

Așadar, impactul factorilor determinanți analizați asupra fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer în țările slab dezvoltate este un aspect critic, numai prin explorarea condițiilor specifice din fiecare țară putem obține o imagine mai completă a impactului acestor factori determinanți și a rolului lor în modelarea peisajului de afaceri din aceste țări.

Economiile slab dezvoltate sunt văzute de către investitori drept un mediu favorabil pentru dezvoltarea afacerilor la negru, fiind folosite de către aceștea în dosarul prețurilor de transfer cu scopul de a se eschiva de la plata impozitelor. Totodată, companiile din economiile slab dezvoltate aleg să-și investească resursele în țări străine în căutarea unor randamente mai mari, deoarece economia națională nu le oferă același nivel de oportunități. Prețurile de transfer joacă, de asemenea, un rol esențial în ieșirile de ISD din economiile slab dezvoltate, deoarece companiile își pot manipula prețurile pentru a-și reduce obligațiile fiscale, folosind astfel, economiile slab dezvoltate drept o calea de tranzit a investițiilor. Ieșirile de ISD au efecte negative asupra economiilor slab dezvoltate, deoarece ieșirile de capital duc la o lipsă de investiții în economia națională, ceea ce conduce la o creștere economică mai lentă și la reducerea locurilor de muncă, prin urmare la creșterea șomajului, provocând în același timp și o scădere a valorii monedei naționale, ceea ce face ca importurile să fie mai scumpe, iar exporturile mai puțin competitive. Guvernele economiilor slab dezvoltate pun în aplicare diverse politici de atragere a investițiilor străine directe, cum ar fi oferirea de stimulente fiscale, creând astfel un mediu propice erodării bazei de impozitare prin intermediul prețurilor de transfer. Cu toate acestea, unele economii slab dezvoltate aplică reglementări privind prețurile de transfer pentru a se asigura că întreprinderile nu folosesc prețurile de transfer ca mijloc de evaziune fiscală.

Tabelul 4.24. Sumarul modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.532 ^a	.283	.179	.90627272	1.738
a. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Fb, IFRS, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr					
b. Dependent Variable: Ieptppde					

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Valoarea raportului de corelație pentru rezumatul modelului determinată în Tabelul de mai jos este de 0.532, validând astfel modelul în proporție de 95%. Prin urmare, există o legătură medie spre mare între variabilele modelului IEptppde și CPI, TPr, Fb, IFRS, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr.

Conform raportului de determinare avem variația indicelui de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de 0.283, explicată în proporție de 28.3% prin variația celorlalte variabile ale modelului analizat.

Conform *Tabelului 4.25*, putem observa că valoarea coeficientului Fischer este 2.716, iar valoarea Sig. pentru testul F. este de 0.010. Ca rezultat, modelul determinat explică dependența printr-o conexiune liniară semnificativă între variabilele analizate. Din punct de vedere al statisticii, dacă valoarea Sig. este mai mică de 0.05, modelul liniar multiplu este validat în proporție de 95%.

Tabelul 4.25. ANOVA modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	20.078	9	2.231	2.716	.010 ^b
	Residual	50.922	62	.821		
	Total	71.000	71			
a. Dependent Variable: Ieptppde						
b. Predictors: (Constant), CPI, TPr, Fb, IFRS, Tr, ShE, ROIC, IEF, Cr						

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Identificarea parametrilor de regresie ai modelului duce la determinarea ecuației estimate, adică la rescrierea indicelui de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate, în funcție de factorii analizați. Astfel, indicele de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate, conform coeficienților de regresie din *Anexa 7, Tabelul A.7.10* se proiectează astfel:

$$IEptppde = 0.847 - 0.027 \cdot ShE - 11.387 \cdot Tr - 0.064 \cdot Cr - 0.018 \cdot Fb - 0.849 \cdot ROIC + 0.566 \cdot IFRS + 0.056 \cdot IEF + 0.506 \cdot TPr + 0.032 \cdot CPI \quad (5.20.)$$

Datorită faptului că variabilele predictoare au unități de măsură și scale diferite, ca și în cazurile anterioare, s-a decis calcularea coeficienților standardizați, care permit o compararea mai obiectivă a influenței variabilelor predictoare în predicția variabilei dependente. Astfel, pe baza coeficienților standardizați, forma standardizată a ecuației de regresie se prezintă astfel:

$$IEptppde = -0.264 \cdot ShE - 0.634 \cdot Tr - 1.600 \cdot Cr - 0.206 \cdot Fb - 0.651 \cdot ROIC + 0.307 \cdot IFRS + 0.539 \cdot IEF + 0.049 \cdot TPr + 0.861 \cdot CPI \quad (5.21.)$$

Ordinea de influență asupra IEptppde este ROIC, IEF, Tr, Fb, Cr, IFRS, CPI, ShE, TPr. Astfel, pentru economiile slab dezvoltate putem observa că factorii care contribuie la scăderea ieșirilor de investiții sunt în principal creșterea rentabilității capitalului investit, creșterea nivelului economiei subterane precum și a nivelului ridicat de corupție. În timp ce presiunea fiscală nu reprezintă un factor care să contribuie la ieșiri mari de investiții, deoarece din lipsa reglementărilor

și a nivelului ridicat de corupție din aceste țări, investitorii pot recurge la alte tehnici de reducere a poverii fiscale.

În economiile slab dezvoltate, prețurile de transfer practicate de societățile multinaționale au un impact negativ asupra economiei naționale. Ca și în cazul celorlalte economii, utilizarea prețurilor de transfer pentru a transfera profiturile în afara țării reduce suma veniturilor fiscale disponibile pentru guvern, ceea ce are un impact negativ asupra economiei. Cu toate acestea, prețurile de transfer pot avea, de asemenea, și un impact pozitiv asupra economiilor slab dezvoltate, deoarece pot atrage investiții străine directe și pot crea oportunități de angajare. Multinaționalele sunt adesea atrase de economiile slab dezvoltate datorită ratelor scăzute de impozitare și a altor stimulente, iar prețurile de transfer pot face aceste țări și mai atractive.

Economiile slab dezvoltate sunt economii care au un grad de contribuție în economia internațională foarte mic, datorită veniturilor și a resurselor aproape inexistente. Lipsa infrastructurii și cadrul de reglementare vicios, precum și crizele suprapuse din ultima perioadă sunt amenințări reale pentru dezvoltarea economiilor slab dezvoltate. Investițiile străine directe sunt o sursă de finanțare importantă pentru dezvoltarea sustenabilă a acestor economii. Conform raportului UCTAD, „*investițiile în mai multe sectoare esențiale pentru capacitățile productive sau secat aproape complet în timpul pandemiei*” [157]. În general economiile slab dezvoltate sunt mai sensibile la crize și la șocurile geopolitice, datorită maturității infantile în gestionarea situațiilor de criză și în același timp datorită lipsei infrastructurii în domeniile cheie ale economiei. În același timp, unele economii slab dezvoltate au un nivel mare al poverii fiscale, ceea ce determină investitorii să fie mai reticenți în a investi în aceste țări. Nivelul taxelor, în economiile slab dezvoltate, se situează în intervalul de 0% - 30%. Un alt factor care este în dezavantajul investițiilor în economiile slab dezvoltate este rentabilitatea mică a capitalului investit, precum și nivelul mare al corupției.

Cu toate că economiile slab dezvoltate sau angajat în reformarea politicilor investiționale cu scopul de a atrage investitorii, fluxurile de investiții străine directe, conform previziunilor (*vezi Anexa 8, Tabelul A.8.5*), vor înregistra scăderi considerabile în economiile slab dezvoltate, datorită neatractivității lor pentru investitori, iar multinaționalele care operează în aceste economii sunt predispuse în folosirea prețurilor de transfer cu scopul de a transfera capitalul pentru a evita impozitarea acestora, cele mai multe ieșiri de investiții se vor înregistra în Camerun, Kenya și Albania.

4.4. Concluzii la capitolul 4

Rezultatele obținute în cadrul acestui capitol fundamentează faptul că predictibilitatea profitului și evaluarea riscului reprezintă principalii factori determinanți ai fluxurilor de ISD, excepție făcând de la caz economiile slab dezvoltate și economiile emergente care sunt în mare parte folosite de către multinaționale în dosarul prețurilor de transfer, în vederea erodării bazei de impozitare. De la o țară la alta, acești factori fluctuează în funcție de caracteristicile economiei naționale. De exemplu, acolo unde există o economie subterană dezvoltată, presiunea fiscală nu reprezintă un interes pentru investitori, deoarece există posibilitatea de a dezvolta afaceri la negru.

Este demn de remarcat faptul că predictibilitatea ieșirilor și intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer este supusă la diverși factori exogeni, cum ar fi condițiile economice, instabilitatea politică, politicile și reglementările fiscale. În plus, acuratețea indicelui de predictibilitate depinde, de asemenea, de disponibilitatea și calitatea datelor, precum și de alegerea modelului econometric. Pe scurt, indicele de predictibilitate reprezintă o măsură a încrederii pe care o putem avea în prognozarea valorilor viitoare ale fluxurilor de ISD și ale prețurilor de transfer pe baza datelor anterioare și servește drept o evaluare a performanței modelului de prognoză construit cu ajutorul datelor istorice.

În ceea ce privește ipotezele stabilite în cadrul acestui capitol, conform rezultatelor obținute în urma pilotării modelelor aferente fiecărui tip de economie putem preciza că:

Ipoteza	Modelul general	Economii dezvoltate	Economii în curs de dezvoltare	Economii emergente	Economii slab dezvoltate
H1	Respinsă	Respinsă	Respinsă	Respinsă	Validată
H2	Validată	Validată	Validată	Validată	Validată
H3	Validată parțial	Validată parțial	Validată	Validată	Respinsă
H4	Validată	Validată	Validată	Validată	Validată parțial
H5	Validată	Validată	Validată	Validată	Validată

Dezvoltarea sustenabilă a tuturor economiilor lumii este condiționată de legăturile economice, politice și sociale care guvernează întreg mediul de afaceri. Cu toate că organismele naționale și internaționale au făcut demersuri importante în ceea ce privește combaterea criminalității economice, aceasta reușește să atingă cote ridicate. Pe de o parte, actuala economie globală, dezvoltarea puternică a companiilor multinaționale, presupune în mod necesar și o reorganizare a legislației internaționale care să abordeze și să rezolve problema transferului de active (resurse) impozabile către țările cu impozitare privilegiată. Este evident că strategiile de planificare fiscală, concepute exclusiv pentru a obține un avantaj fiscal necuvenit, sunt extrem de

dăunătoare economiilor locale; un venit fiscal mai mic pentru stat se traduce printr-o povară fiscală mai mare pentru comunitate, în special pentru cei care aplică impozitarea la sursă, deci o reducere a consumului cu toate implicațiile pe care acest fenomen le presupune. Pe de altă parte, companiile care se sustrag de la plata impozitului pe profit (parțial sau integral), prezintă o nerespectare a legislației privind prețurile de transfer, ceea ce presupune ajustări (pozitive și/sau negative) ale componentelor de profit și implicit, aplicarea unor penalități direct proporționale cu nivelul de sustragere.

Dificultățile intervenite la nivel operațional în contracararea fenomenului evazionist, a determinat OECD să reformuleze în repetate rânduri recomandările incluse în ghidul de determinare a prețurilor de transfer. Datorită acestor intervenții, la rândul lor, companiile sunt încurajate să-și schimbe atitudinea cu privire la proiectarea, managementul și adoptarea politicilor de prețuri de transfer. Considerăm că numai acționând astfel, se pot crea premisele reale pentru crearea unui cadru de reglementare internațional cu privire la politicile fiscale care să încurajeze investițiile de bună-credință și să protejeze investitorii. În această ordine de idei, subliniem următoarele:

1. Crizele suprapuse (criza sanitară, criza economică, criza energetică și criza geopolitică) au condus la o migrație a investițiilor către zone mai sigure, care oferă un mediu investițional stabil și predictibil;

2. Printre factorii determinanți în alocările sau realocările de investiții se regăsește și libertatea economică, riscul de țară, nivelul de reglementare, povara fiscală, asimetria informațională, IFRS, etc.; Nivelul economiei subterane reprezintă principalul indicator corelat direct cu fluxurile de investiții străine directe, respectiv creșterea nivelului economiei subterane conduce la o diminuare a fluxurilor de investiții străine directe;

3. Cadru investițional în economiile dezvoltate este direcționat de către nivelul de reglementare al prețurilor de transfer; Impactul IFRS asupra ISD în economiile emergente poate varia în funcție de fiecare țară în parte și de caracteristicile sale economice și instituționale;

4. Preocuparea majoră pentru investitori este calitatea reglementărilor în materia prețurilor de transfer, ceea ce explică faptul că multinaționalele recurg la practicile prețurilor de transfer pentru a distribui/reloca profiturile din țara de origine cu scopul de a eroda baza de impozitare;

5. Creșterea nivelului de reglementare în ceea ce privește dosarul prețurilor de transfer (TPr), precum și nivelul ridicat al cotei de impozitare (Tr), respectiv povara fiscală (Fb) nivelul corupției (CPI) conduce la un flux mai mare de ieșiri de investiții străine directe, investitorii preferând să investească în țări care au indici mai scăzuți ai acestor indicatori.

6. Indicele de predictibilitate reprezintă o măsură a încrederii pe care o putem avea în prognozarea valorilor viitoare ale fluxurilor de ISD și ale prețurilor de transfer pe baza datelor anterioare și servește drept o evaluare a performanței modelului de prognoză construit cu ajutorul datelor istorice.

7. Implementarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer la Add Consult Daniel Rata (Belgia), Autodel Holding S.R.L. (România), Lusek S.R.L. (România), Casa Grup S.R.L. (România), First Audit International S.R.L. (R. Moldova), Compania de Asigurări Donaris Vienna Insurance Group S.A. (R. Moldova), Agat S.A. (R. Moldova) a dovedit faptul că acesta reprezintă un instrument real de măsurare și predicție a riscurilor investiționale, care contribuie la predicția investițiilor și a prețurilor de transfer, precum și la identificare de zone investiționale sigure și la maximizarea profitului.

8. Indicele de predictibilitate și matricea de trend a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer sunt instrumente esențiale de evaluarea a riscurilor, acestea pot fi implementate și la nivelul altor economii, care au caracteristici asemănătoare cu eșantionul analizat.

CONCLUZII GENERALE ȘI RECOMANDĂRI

În cadrul acestei teze de doctorat au fost analizate și explorate nu doar procesul de armonizare financiar-contabilă la nivel global, dar și fenomenele politice, economice și sociale, care au evoluat concomitent și care s-au înregistrat. Fundamentarea scopului și a obiectivelor de cercetare a fost realizată prin analiza literaturii de specialitate din domenii circumscrise științelor economice, politice și juridice, în raport cu schimbările intervenite în ultimii trei ani. Această perioadă este caracterizată de o serie de crize suprapuse, precum: criza sanitară provocată de virusul Sars-COV-2, criza energetică, conflictul militar din Ucraina și criza economică, evenimente care au reprojecțat interesele mediului de afaceri la nivel național și internațional din perspectiva atragerii de investiții străine directe. Datorită complexității și interconectivității fenomenelor care au avut loc în perioada 2019-2022, parcursul de cercetare a fost modelat în așa fel încât să fie acoperit întreg arealul de interes. Prin urmare, această teză de doctorat este o lucrare interdisciplinară, care include atât elemente ce țin de contabilitate, cât și de finanțe, geopolitică, economie internațională și politici sociale.

Sintetizând principalele rezultate ale cercetării, reliefăm următoarele **concluzii și recomandări**:

1. S-a constatat că mediul de afaceri devine sensibil la schimbările geopolitice, motiv pentru care se impune dezvoltarea unor mecanisme de evaluare și prevenire a acestor amenințări, astfel încât impactul să fie minimizat.

2. S-a observat că riscurile geopolitice pot reprezenta o amenințare asupra referențialului contabil internațional, respectiv asupra scopului acestuia de a satisface nevoile de informare a tuturor părților interesate, prin oferirea unor informații exacte, semnificative, comparabile, verificabile, oportune și inteligibile.

3. Analiza critică a fenomenului prețurilor de transfer a scos în evidență discrepanța dintre natura idealistică a reglementărilor legale și situațiile practice în care companiile multinaționale se pot identifica și în care este destul de dificilă luarea unor decizii care să reflecte principiile care stau la baza legală a mecanismului prețurilor de transfer. Acest context oferă un grad ridicat de interpretabilitate și nu reprezintă altceva decât o oportunitate pentru multinaționale de a-și consolida strategiile de minimizare a obligațiilor fiscale și de sustragere de la obligația de plată a acestora. În acest sens organismele de reglementare trebuie să revizuiască reglementările în materie de prețuri de transfer și să le adapteze la nivelul economiilor naționale.

4. S-a constatat că satisfacerea nevoilor de informare a tuturor părților interesate nu este un proces simplist, ci unul care necesită efort, studiu, implicare și inițiativă din partea persoanelor responsabile, care bineînțeles că trebuie să aibă cunoștințele și abilitățile necesare îndeplinirii cu eficiență a acestei activități.

5. Performanța investițiilor este direct influențată de calitatea informațiilor, de reprezentarea fidelă și de aplicarea corectă a practicilor și politicilor contabile, astfel încât acestea să nu denatureze informațiile, ci să transpună corect poziția și performanța întreprinderii care reprezintă principala preocupare pentru utilizatorii de informații financiare, fiind un instrument de evaluare a riscurilor și de stabilire a eficacității și eficienței activităților desfășurate.

6. Accentuarea rolului economiilor emergente BRICS pe arena politică și economică internațională, respectiv desprinderea acestora de organisme economice internaționale importante, crează un semn de întrebare asupra parcursului de armonizare a normelor contabile naționale ale acestor țări cu referențialul internațional de raportare financiară (IFRS).

7. Strategiile și metodele de stabilire a prețurilor de transfer sunt destul de complexe, aplicarea acestora fiind asociată cu anumite dificultăți determinate de legislația restrictivă și diversificată de la o țară la alta, precum și de lipsa unor metodologii clare cu privire la întocmirea dosarului prețurilor de transfer. Legislația complexă și restrictivă privind prețurile de transfer are un efect descurajant asupra capacității multinaționalelor de a elabora corect dosarul prețurilor de transfer și de a practica prețuri de piață.

8. Considerăm că statele OECD și G20 care contribuie la implementarea planului de acțiune BEPS trebuie să instituie un cod fiscal valabil global prin care țările implicate în tranzacții internaționale să se asigure că profiturile sunt supuse impozitării acolo unde s-au desfășurat activitățile și unde acestea au creat valoare, fiind posibilă astfel o evitare sau diminuare a evaziunii fiscale. Utilizarea prețurilor de transfer implică controlul asupra caracterului rezonabil al prețurilor pentru tranzacțiile de export și import.

9. Definirea unui cadru legislativ global, a unui cod fiscal global și aplicarea corectă a acestora asigură atragerea de investiții, stabilește reguli corecte pentru a menține un echilibru între stat și participanții la tranzacții. Fără îndoială, dorința unui astfel de echilibru înseamnă compromisuri reciproce, consacrate în practica de reglementare și de aplicare a legii. În același timp, noile schimbări geopolitice din ultima perioadă modelează politicile fiscale, ceea ce accentuează și mai mult problematica dosarului prețurilor de transfer.

10. Creșterea nivelului de reglementare în ceea ce privește dosarul prețurilor de transfer (TPr), precum și nivelul ridicat al cotei de impozitare (Tr), respectiv povara fiscală (Fb) nivelul

corupției (CPI) conduce la un flux mai mare de ieșiri de investiții străine directe, investitorii preferând să investească în țări care au indici mai scăzuți ai acestor indicatori.

11. Indicele de predictibilitate reprezintă o măsură a încrederii pe care o putem avea în prognozarea valorilor viitoare ale fluxurilor de ISD și ale prețurilor de transfer pe baza datelor anterioare și servește drept o evaluare a performanței modelului de prognoză construit cu ajutorul datelor istorice.

12. Implementarea indicelui de predictibilitate și a matricei de trend a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer Add Consult Daniel Rata (Belgia), Autodel Holding S.R.L. (România), Lusek S.R.L. (România), Casa Grup S.R.L. (România), First Audit International S.R.L. (R. Moldova), Compania de Asigurări Donaris Vienna Insurance Group S.A. (R. Moldova), Agat S.A. (R. Moldova) a dovedit faptul că acesta reprezintă un instrument real de măsurare și predicție a riscurilor investiționale, care contribuie la predicția investițiilor și a prețurilor de transfer, precum și la identificare de zone investiționale sigure și la maximizarea profitului.

Obiectivele și scopul cercetării au fost atinse astfel:

În cadrul primului capitol a fost atins obiectivul nr. 1 care oferă o prezentare generală a riscurilor geopolitice și influența acestora asupra procesului de internaționalizare a companiilor, a surselor de finanțare, a volatilității activelor financiare și a piețelor bursiere, precum și a amenințărilor existente la adresa referențialului contabil internațional (IFRS). Totodată, în cadrul acestui capitol sunt dezbătute ideile pro și contra cu privire la necesitatea de a adapta sistemul internațional de raportare financiară la schimbările geopolitice globale, precum și ideile cu privire la definirea și dezvoltarea conceptului de geocontabilitate, drept efect al separării economiilor lumii și conturarea unor noi puteri economice și politice, cum ar fi grupul de economii emergente BRICS.

Obiectivul nr. 2 a fost atins în cel de-al doilea capitol unde au fost analizate și identificate noile oportunități de atragere a investițiilor străine directe prin valorificarea informațiilor financiare și nefinanciare. Totodată, în acest demers științific a fost dezbătută teoria părților interesate, în special din perspectiva poziționării investitorilor în raport cu alți utilizatori de informații financiar-contabile, cu accent pe aportul acestor informații în atragerea investițiilor străine directe.

Obiectivul nr. 3 al cercetării a fost atins în al treilea capitol, prin examinarea politicilor contabile și fiscale legate de prețurile de transfer.

În cele din urmă, obiectivul nr. 4 și 5 al lucrării au fost atinse în ultimul capitol, prin proiectarea indicelui de predictibilitate și construirea matricii de trend a fluxurilor de investiții

străine directe și prețurilor de transfer, utilizând informații financiare și nefinanciare, rezultatele fiind testate în concordanță cu nivelul de dezvoltare a economiilor naționale.

Problemele științifice importante, soluționate în teză, se concretizează în contribuții proprii care se regăsesc inclusiv în rezultatele obținute, cum ar fi:

1. Identificarea schimbărilor de paradigmă în internaționalizarea companiilor: conturarea perimetrului afectat de schimbări vizibile la nivelul afacerilor internaționale (din perspectiva internaționalizării companiilor) influențat de riscurile geopolitice emergente. În același timp, au fost analizate efectele acestor riscuri asupra surselor de finanțare și asupra performanței și sustenabilității companiilor internaționalizate. De asemenea, s-a considerat oportună introducerea unei noi paradigme, în termeni de "*geo-contabilitate*" care să ia în considerare necesitatea de adaptare a sistemului internațional de raportare financiară la schimbările intervenite în arena geopolitică globală și de evitare a riscului de divergență.

2. Analiza teoriei părților interesate și a rolului informațiilor financiare în atragerea investițiilor străine directe a scos în evidență relația dintre părțile interesate și informațiile financiare, corelate cu obiectivele situațiilor financiare și cu nevoile de informare ale părților interesate. Rezultatele acestei analize au permis identificarea limitelor și obstacolelor întâmpinate de părțile interesate în satisfacerea nevoilor de informare și în stimularea raporturilor sustenabile de afaceri. Tot în acest context, a fost posibilă evaluarea aportului calității informațiilor financiare în atragerea ISD, prin examinarea atentă a impactului politicilor contabile asupra calității situațiilor financiare și a posibilităților de reducere a asimetriei informaționale între părțile interesate.

3. Sintetizarea și analiza politicilor fiscale privind prețurile de transfer. În acest sens s-a realizat o analiză bibliometrică și statistică a literaturii de specialitate cu topicul *prețuri de transfer*, completată de o abordare conceptuală și aplicativă din perspectivă contabilă, juridică și fiscală a prețurilor de transfer. De asemenea, s-a subliniat importanța dosarului prețurilor de transfer ca instrument de evaluare a legalității și conformității tranzacțiilor intragrup, concomitent cu identificarea factorilor determinanți în construirea dosarului prețurilor de transfer și atragerea de investiții străine directe.

4. Construirea unui model econometric de predictibilitate a fluxurilor de ISD și prețurilor de transfer la nivelul celor 4 clustere de cercetare: economii dezvoltate, economii în curs de dezvoltare, economii emergente și economii slab dezvoltate.

5. Construirea unei matrice de trend a fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer care ajută companiile să se asigure că fluxurile de ISD și prețurile de transfer respectă reglementările fiscale din țările în care acestea operează. O analiză atentă a tendințelor poate ajuta la identificarea

eventualelor discrepanțe și la ajustarea politicilor și a prețurilor de transfer pentru a se conforma legislației fiscale în vigoare.

Direcțiile viitoare de cercetare Accentuarea riscurilor geopolitice din ultima perioadă și efectele vizibile și ușor de cuantificat asupra continuității activității companiilor multinaționale prin afectarea activității investiționale, au creat o serie de situații de criză inedite, ceea ce ridică o serie de întrebări fără răspuns în prezent, cum ar fi: *Care va fi viitorul companiilor multinaționale în condițiile în care multe guverne vor adopta o politică de naționalizare a resurselor și evident de limitare a accesului operatorilor străini în favoarea celor rezidenți?*; *În cazul în care raporturile de afaceri vor fi limitate și condiționate de apartenența la un anumit grup de interese, referențialul internațional de raportare financiară va mai fi aplicat în forma actuală și în țările care astăzi sunt în conflict deschis cu sistemul anglosaxon, cum ar fi de exemplu Rusia?*; *În ce măsură accentuarea actualelor conflicte geopolitice va putea preveni riscul de divergență a standardelor contabile naționale/regionale cu cele internaționale?*

În această ordine de idei, această cercetare poate fi continuată și dezvoltată prin:

1. Examinarea mai aprofundată a efectelor riscurilor geopolitice asupra diferitelor industrii sau companii specifice, precum și asupra evoluției și dezvoltării referențialului contabil internațional în concordanță cu dinamica schimbărilor;
2. Explorarea unor metode alternative de măsurare și atenuare a efectelor riscurilor geopolitice asupra sustenabilității activității companiilor;
3. Analiza nevoilor de informare și a preferințelor diferitelor tipuri de părți interesate în contextul internaționalizării;
4. Cercetarea suplimentară a efectelor adoptării IFRS asupra atragerii de ISD în diferite tipuri de economii, incluzând diverși factori precum: religia, cultura, limba maternă, politica, apartenența la grupuri politice și economice, etc.;
5. Examinarea practicilor și politicilor contabile și fiscale privind prețurile de transfer în contextul adoptării unui regim unic de impozitare a companiilor multinaționale la nivel global, respectiv cota de impozitare de 15% și eventual aplicarea unor cote de impozitare comune grupurilor de interese care vor escalada recomandările OECD;
6. Aplicarea indicelui de predictibilitate proiectat în diferite contexte și cu seturi de date alternative;
7. Realizarea unei examinări suplimentare a relației dintre indicii de predictibilitate și nivelul de dezvoltare a economiilor naționale prin valorificare informațiilor financiar-contabile;
8. Extragerea SRI din ISD pentru a obține o imagine reală a interesului companiilor multinaționale de a investi în țările emergente și mai slab dezvoltate din punct de vedere economic.

Considerăm că această direcție de cercetare este nu doar cea mai importantă ci și cea mai emergentă, pentru că avem posibilitatea de a cunoaște în mod obiectiv și real adevăratul interes al acestor companii/investitori, în sensul că putem verifica dacă sunt interesați de sprijinirea economiilor și a comunităților locale sau regionale, sau sunt preocupați doar de maximizarea profitului, indiferent de mijloace.

Limitele cercetării. Datorită faptului că lucrarea se concentrează mai mult pe procesul de internaționalizare a companiilor și pe analiza amenințărilor existente la adresa actualului referențial internațional de raportare financiară IFRS și a impactului generat de riscurile geopolitice emergente, limitele cercetării sunt trasate de nivelul ridicat de incertitudine economică, politică și de securitate ce caracterizează economiile naționale și întreg contextul global, în sensul că schimbările ce pot interveni sunt imprevizibile și dificil de gestionat.

O altă limită intervine în examinarea predictibilității fluxurilor de investiții străine directe și a prețurilor de transfer, deoarece informațiile financiare și nefinanciare utilizate au fost selectate în funcție de relevanța lor, ceea ce nu exclude existența altor date și informații care pot influența într-o măsură mai mare sau mai mică predicția fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, cum ar fi de exemplu: diferențele culturale, lingvistice, istorice, convingerile religioase și juridice.

Prezenta teză de doctorat oferă informații valoroase pentru companii, organisme de reglementare, investitori și alte părți interesate, deoarece le oferă prilejul de a naviga în peisajul geopolitic global aflat în continuă schimbare și de a putea identifica noi oportunități de atragere a investițiilor străine directe. În același timp, au posibilitatea de a cunoaște modalitățile de prevenire a evaziunii fiscale prin utilizarea corectă a politicilor contabile și fiscale aferente prețurilor de transfer (percepute ca instrument de erodare a bazei de impozitare).

Deși această tematică este amplă, oferă totuși doar o imagine parțială a problematicii prețurilor de transfer și a factorilor care intervin în stabilirea acestora. Astfel, putem afirma că o altă limită a cercetării o reprezintă numărul redus de variabile luate în considerare în analiza și stabilirea indicelui de risc cu privire la prețurile de transfer. Totuși, este important să subliniem că în cadrul proiectării indicelui de predictibilitate au fost luați în considerare doar factorii care pot fi cuantificați, însă trebuie avut în vedere că poate exista o multitudine variată de factori necuantificabili, de natură calitativă ce pot influența procesul de realocare a investițiilor.

BIBLIOGRAFIE

1. *Depository Trust and Clearing Corporation. Systemic Risk Barometer*. 2021 [citat 04.03.2022]. Disponibil: <https://www.dtcc.com/news/2021/december/07/inflation-and-climate-change-a-growing-threat-to-financial-markets> .
2. CALDARA, D., IACOVIELLO, M. Measuring Geopolitical Risk. *International Finance Discussion Papers 1222r1*. Board of Governors of the Federal Reserve System. Washington, 2022, ISSN:1073-2500.
3. NIKKINEN, J., VAHAMAA, S. Terrorism and Stock Market Sentiment. *Financial Review*. 2010, vol. 45, no. 2, pp. 263-275. ISSN:1540-6288.
4. WOLFERS, J., ZITZEWITZ, E. Using Markets to Inform Policy: The Case of the Iraq War. *Economica*. 2009, vol. 76, no. 302, pp. 225-250. ISSN:1468-0335.
5. WHANG, T. Playing to the Home Crowd? Symbolic Use of Economic Sanctions in the United States. *International Studies Quarterly*. 2011, vol. 55, no. 3, pp. 787-801. ISSN: 0020-8833.
6. SMEETS, M. *Can Economic Sanctions be Effective?* World Trade Organization (WTO). 2018, no. ERS-2018-03. [citat 04.03.2022]. Disponibil: https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201803_e.pdf.
7. HUYNH, T., HOANG, K., ONGENA, S. *The Impact of Foreign Sanctions on Firm Performance in Russia*. CEPR Press Discussion. 2022, no. 17415. [citat 18.03.2022]. Disponibil: <https://cepr.org/publications/dp17415>.
8. SUN, J., MAKOSA, L., YANG, J., DARLINGTON, M., YIN, F., JACHI, M. Economic sanctions and shared supply chains: A firm-level study of the contagion effects of smart sanctions on the performance of nontargeted firms. *European Management Review*. 2022, vol. 19, no. 1, pp. 92-106. ISSN:1740-4762.
9. ABDELAL, R. The Multinational Firm and Geopolitics: Europe, Russian Energy, and Power. *Business and Politics*. 2015, vol. 17, no. 3, pp. 553-576. ISSN: 1469-3569.
10. ZHANG, Y., HAMORI, S. A Connectedness Analysis Among BRICS's Geopolitical Risks and the US Macroeconomy. *Economic Analysis and Policy*. 2022, vol. 76, pp. 182-203. ISSN: 2204-2296.
11. LEE, C.C., WANG, C.W. Firms' Cash Reserve, Financial Constraint, and Geopolitical Risk. *Pacific-Basin Finance Journal*. 2021, vol. 65, no. 101480. ISSN: 1879-0585.

12. SMALES, L.A. Geopolitical Risk and Volatility Spillovers in Oil and Stock Markets. *The Quarterly Review of Economics and Finance*. 2021, vol. 80, pp. 358-366. ISSN: 1878-4259.
13. CAMFFERMAN, K. International Accounting Standard Setting and Geopolitics. *Accounting in Europe*. 2020, vol. 17, pp. 243–263. ISSN: 1744-9499.
14. CALLAHAN, W. A. China's 'Asia Dream': The Belt Road Initiative and the New Regional Order. *Asian Journal of Comparative Politics*. 2016, vol. 1, no. 3, pp. 226-243. ISSN: 2057-892X.
15. IASB. *Conceptual Framework for Financial Reporting*. IFRS Foundation. 2022 [citat 04.03.2022]. Disponibil: https://aasb.gov.au/admin/file/content105/c9/CF_BC_1-22.pdf
16. IFRS Foundation. *World Standard-setters Conference 2019*. IFRS Foundation. 2019 [citat 04.03.2022]. Disponibil: <https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2019/09/world-standard-setters-conference-2019>.
17. IFRS Foundation. *IFRS Foundation's World Standard-setters Conference (2022): a summary*. IFRS Foundation. 2022 [citat 04.03.2022]. Disponibil: <https://www.ifrs.org/news-and-events/news/2022/10/ifrs-foundations-world-standard-setters-conference-2022-a-summmmary>.
18. TRAJKOVSKA, O.G., SVRTINOV, V., DIMITROVA, J. *The future of IFRS*. UGD Academic Repository. 2013 [citat 06.03.2022]. Disponibil: https://eprints.ugd.edu.mk/8481/1/__ugd.edu.mk_private_UserFiles_olivera.trajkovska_Desktop_Trud-Svistov.pdf.
19. SANDU, R., ZELINSCHI, D., FERRY, L. Struggles in the accounting arena: A geopolitical reading of Romanian accounting reforms. *Accounting History*. 2022, no. 103. ISSN: 1749-3374.
20. PETRENKO. R. *Rusia a inventat un „nou Big Eight - cu Brazilia și Iran*. Pravda. 2022 [citat 06.03.2022]. Disponibil: <https://www.pravda.com.ua/news/2022/06/11/7351902/>
21. MELEGA, A. The impact of environmental regulations on foreign direct investment: a literature review. *Economy and Sociology*. 2022, no. 2, pp. 105-118. ISSN: 2587-4187.
22. STATMAN, M. Socially responsible indexes. *Journal of Portfolio Management*. 2006 vol. 32, no. 3, pp. 100–109. ISSN: 0095-4918
23. SCHUETH, S. Socially responsible investing in the United States. *Journal of Business Ethics*. 2003, vol. 43, pp. 189–194. ISSN:0167-4544

24. SHANK, T. M., MANULLANG, D. K., & HILL, R. P. Is it better to be naughty or nice? *Journal of Investing*. 2005, vol. 14, no. 3, pp. 82–88. ISSN:2168-8613
25. HIRST, S. Social Responsibility Resolutions. The Harvard Law School Program on Corporate Governance Discussion Paper. No. 2016-06. [citat 06.03.2022]. Disponibil: https://scholarship.law.bu.edu/faculty_scholarship/342/
26. UNCTAD. *Global foreign direct investment falls 49% in first half of 2020*. (2022). [citat 06.03.2022]. Disponibil la: <https://unctad.org/news/global-foreign-direct-investment-falls-49-first-half-2020>
27. *EY European Attractiveness Survey. Investițiile străine directe în Europa, un joc cu două prize complet diferite: actuala volatilitate afectează strategia, în timp ce atractivitatea pe termen lung induce încredere*. (2022). [citat 06.03.2022] Disponibil la: https://www.ey.com/ro_ro/news/2022/5/investitiile-straine-directe-in-europa
28. KÓNYA, L. Exports and growth: Granger causality analysis on oecd countries with a panel data approach. *Economic Modelling*. 2006, vol. 23, no. 6, pp. 978-992
29. Ministerul Finanțelor a Rusiei. *Comunicat de presă: Ministrul Finanțelor Anton Siluanov către jurnaliști*, - Ministerul Finanțelor. (2014). [citat 06.03.2022] Disponibil la: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=22285
30. CEYHAN, T., GULCAN, N. Jeopolitik risk ile doğrudan yabancı yatırımlar ve finansal gelişmişlik arasındaki ilişki: Konya panel nedensellik analizi. *Business and Economics Research Journal*. 2022, vol. 13, no. 4, pp. 625-637
31. THI, T., NGUYEN, T., PHAM, B.T., SALA, H. Being an emerging economy: To what extent do geopolitical risks hamper technology and ISD inflows? *Economic Analysis and Policy*. 2022. vol. 76, pp. 728-746.
32. BRADLEY, W. Transfer pricing: increasing tension between multinational firms and tax authorities. *Accounting & Taxation*. 2015, vol. 7, no. 2, pp. 65–73. ISSN: 2157-0175.
33. PETRUZZI, R., TAVARES, R.J.S. Transfer Pricing and Value Creation: Schriftenreihe IStR, Band 116 (Schriftenreihe zum Internationalen Steuerrecht). *International Kindle Paperwhite*. 2019. ISBN:13 9783707341232.
34. HIRSHLEIFER, J. On the economics of transfer pricing. *Journal of Business. International Symposium on accounting and Finance ISAF*. Macedonia. 1956. 3-5. ISSN:0021-9398.

35. CHITIC, O. BIRMAN, A. Value, prices and the evolution to modern transfer pricing. *Hyperion International Journal of Econophysics & New Economy*. 2012. vol. 5, no. 2. ISSN:2069-3508.
36. OECD. *OECD Model Tax Convention on Income and on Capital*. 2017. OECD Library. [citat 06.03.2022]. Disponibil: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-2017-full-version_g2g972ee-en#page1.
37. TPG. *Introduction to transfer pricing. UN Manual on Transfer Pricing*. 2017. [citat 06.03.2022]. Disponibil: <https://tpguidelines.com/b-1-introduction-to-transfer-pricing/>.
38. CHIRAG SHETH, C. *Transfer pricing in post BEPS world*. 2018 [citat 05.03.2022]. Disponibil: <https://www.wirc-icai.org/images/material/Transfer-Pricing-post-BEPS-world.pdf>.
39. ROGERS, H., OATS, L. Transfer pricing: changing views in changing times. *Accounting Forum*. 2022, vol. 46, no. 1, pp.83-107. ISSN: 1467-6303.
40. PETRUZZI, R., BURIK, S. Addressing the Tax Challenges of the Digitalization of the Economy – A Possible Answer in the Proper Application of the Transfer Pricing Rules? *Bulletin for International Taxation*. 2018, vol. 72, no. 4a/Special Issue. (2018). ISSN: 2352-9202.
41. OECD. *Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting ACTION 13: 2015 Final Report*. OECD Library. 2015. [citat 06.03.2022]. Disponibil: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting-action-13-2015-final-report_9789264241480-en.
42. ALBANESE, J. S. Organized Crime as Financial Crime: The Nature of Organized Crime as Reflected in Prosecutions and Research. *Victims and Offenders*. 2021, vol. 16, no. 3, pp. 431–443. ISSN: 1556-4991.
43. POPKO, V., POPKO, Y. Theoretical and legal characteristics of economic crimes of a transnational nature. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2021, vol. 7, no. 1, pp. 93–101. ISSN: 2256-0742.
44. AKINBOWALE, O. E., KLINGELHÖFER, H. E., ZERIHUN, M. F. An innovative approach in combating economic crime using forensic accounting techniques. *Journal of Financial Crime*. 2020, vol. 27, no. 4, pp. 1253–1271. ISSN: 1758-7239.
45. MARKINA, S., ARTEMOV, R., NOSACHEVSKAYA, E., PANSKOV, V. Countering Economic Crime in The Context of Globalization. *SHS Web of Conferences*. 2021, vol. 92, no. 07040. ISSN: 2261-2424.

46. OLIINYK, O., BONDARCHUK, V., KUCHYNSKA, I., KOSHEL, O. Ways and mechanisms to combat organized crime, corruption and financial fraud in the economic and financial spheres: international experience. *Revista Relaões Internacionais do Mundo Atual Unicuritiba*. e-ISSN: 2316-2880.
47. DURÍ, J. *Transparency International Anti-Corruption Helpdesk Answer Corruption and economic crime*. 2021, [citat 05.03.2022]. Disponibil: <https://www.transparency.org/en/what-is-corruption> .
48. ACHIM, V. M., BORLEA, N.S., VĂIDEAN, L.V., FLORESCU, R.D., MARA, R.E., CUCEU, C.I. Economic and Financial Crimes and the Development of Society. *Intech Open*. ISBN: 978-1-83968-814-0.
49. FACCIO, T. AND GHOSH, J. Taxing Multinationals: A Fundamental Shift Is Under Way. *Intereconomics. Review of European Economic Policy*. 2021, vol. 56, no. 2. ISSN: 0020-5346.
50. SIKKA, P., WILLMOTT, H. *The Dark Side of Transfer Pricing: Its Role in Tax Avoidance and Wealth Retentiveness*. Critical Perspectives on Accounting. 2010, vol. 1, no. 4, pp. 342-356. [citat 08.03.2022]. Disponibil: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2010.02.004>.
51. BRUGGER, F., ENGBRETSSEN, R. Defenders of the status quo: making sense of the international discourse on transfer pricing methodologies. *Review of International Political Economy*. 2022, vol. 29, no. 1, pp. 307–335. ISSN: 0969-2290.
52. ARAFAT, Y., HAGA, J. *Transfer pricing and it's use for tax avoidance by corporations*. Master thesis in accounting. UMEA University. 2020. [citat 16.03.2022]. Disponibil: <https://umu.diva-portal.org/smash/get/diva2:1567988/FULLTEXT01> .
53. CIUBOTARIU, M.S., PETRESCU, C. Aspects regarding the transfer pricing mechanism. *The USV Annals of Economics and Public Administration*. 2021, vol. 21, ISSN: 2285-3332
54. TØRSLØV, T. R., WIER, L. S., ZUCMAN, G. *The missing profits of nations*. Review of Economic Studies. 2022, pp. 1-36. [citat 08.03.2022]. Disponibil: <https://doi.org/10.1093/restud/rdac049>.
55. *Tax Justice Network. What is a tax haven?* FAQ. 2022. [citat 08.03.2022]. Disponibil: <https://taxjustice.net/faq/what-is-a-tax-haven/#:~:text=Although%20there%20isn't%20a,they%20should%20in%20those%20countries> .

56. OECD. *Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017*. OECD iLibrary. [citat 07.03.2022]. Disponibil: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/model-tax-convention-on-income-and-on-capital-condensed-version-2017_mtc_cond-2017-en .
57. OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD iLibrary. 2022 [citat 07.03.2022]. Disponibil: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en .
58. CHOI, J. P., FURUSAWA, T., ISHIKAWA, J. *Transfer Pricing and the Arm's Length Principle under Imperfect Competition*. SSRN Electronic Journal. 2018, CESifo Working Paper No. 7303, [citat 07.03.2022]. Disponibil: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3338632> .
59. GREIL, S. The arm's length principle in the 21st century-a literature overview. *Journal of Tax Administration*. 2021, vol. 6, no. 2. ISSN: 2059-190X.
60. ÁLVAREZ-MARTÍNEZ, M. T., BARRIOS, S., D'ANDRIA, D., GESUALDO, M., NICODEME, G., PYCROFT, J. How large is the corporate tax base erosion and profit shifting? A general equilibrium approach. *Economic Systems Research*. 2021. ISSN: 1469-5758.
61. ÁLVAREZ-MARTÍNEZ, M.T., BARRIOS, S., BETTENDORF, L., D'ANDRIA, D., GESUALDO, M., LORETZ, S., PONTIKAKIS, D., AND PYCROFT, J. A New Calibration for CORTAX: A computable general equilibrium model for simulating corporate tax reforms", JRC Working Papers on Taxation and Structural Reforms 9/2016, European Commission, Joint Research Centre, Seville.
62. COBHAM, A., JANSKÝ, P. Global distribution of revenue loss from corporate tax avoidance: re-estimation and country results. *Journal of International Development*. 2018, vol. 30, no. 2, pp. 206–232. ISSN: 1099-1328.
63. YLÖNEN, M., TEIVAINEN, T. Politics of Intra-firm Trade: Corporate Price Planning and the Double Role of the Arm's Length Principle. *New Political Economy*. 2018, vol. 23, no. 4, pp. 441–457. ISSN: 2154-7351.
64. LIPS, W. Great powers in global tax governance: a comparison of the US role in the CRS and BEPS. *Globalizations*. 2019, vol. 16, no. 1, pp. 104–119. ISSN: 1474-7731.
65. PLEUNE, J., PETERS C.A.T., ESSERS P.H.J. *The desirability of the arm's length principle in the 21st century*. Master thesis International Business Tax Economics, Tilburg

- School of Economics and Management, Tilburg University. 2017. [citat 18.03.2022]. Disponibil: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=143966> .
66. BEER, S., DE MOOIJ, R., LIU, L. *International Corporate Tax Avoidance: A Review of the Channels, Magnitudes, and Blind Spots*. IMF Working Papers. 2018, no. 168, ISBN/ISSN: 9781484363997 / 1018-5941, [citat 07.03.2022]. Disponibil: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/07/23/International-Corporate-Tax-Avoidance-A-Review-of-the-Channels-Effect-Size-and-Blind-Spots-45999> .
 67. CHOI, J. P., FURUSAWA, T., ISHIKAWA, J. Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*. 2020, vol. 127. ISSN: 1873-0353.
 68. DE MOOIJ, R., LIU, L. *At a Cost: The Real Effects of Transfer Pricing Regulations*. IMF Working Papers. 2018, Working Paper No. 2018/069. ISBN/ISSN: 9781484347539/1018-5941. [citat 10.03.2022]. Disponibil: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/03/23/At-A-Cost-the-Real-Effects-of-Transfer-Pricing-Regulations-45734>
 69. AMIDU, M., COFFIE, W., ACQUAH, P. Transfer pricing, earnings management and tax avoidance of firms in Ghana. *Journal of Financial Crime*. 2019, vol. 26, no. 1, pp. 235–259. ISSN: 1758-7239.
 70. LECRAW, D.J. Some evidence on transfer pricing by multinational corporations. *Routledge library editions: multinationals. Multinationals and transfer pricing*. 2017, vol. 5. ISBN: 9781315277554.
 71. LOHSE, T., RIEDEL, N. *Do Transfer Pricing Laws Limit International Income Shifting? Evidence from European Multinationals*. SSRN Electronic Journal. 2013, CESifo Working Paper Series No. 4404, [citat 11.04.2022]. Disponibil: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2334651>.
 72. MARQUES, M., PINHO, C. Is transfer pricing strictness deterring profit shifting within multinationals? Empirical evidence from Europe. *Accounting and Business Research*. 2016, vol. 46, no. 7, pp. 703–730. ISSN: 2159-4260.
 73. MELEGA, A. Evolution of Foreign Direct Investment at the Level of Brics Economies. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*. 2020, vol. 3, no. 11, pp. 183–189. ISSN: 2644-0504.
 74. MONGEON, P., PAUL-HUS, A. The journal coverage of Web of Science and Scopus: a comparative analysis. *Scientometrics*. 2016, vol. 106, pp. 213–228. ISSN: 1588-2861.

75. **MELEGA, A.**, GROSU, V., MACOVEI, A.G., SOCOLIUC M. (2022). Analysis and identification of research correlations between integrated reporting and global enterprise performance. *Ecoforum*. 2022, vol. 11, no. 3. ISSN: 2344 – 2174.
76. **MELEGA, A.** Bibliometric analysis of scientific production regarding the harmonization of accounting in BRICS emerging economies. *European Journal of Accounting, Finance & Business*. 2022, vol. 10, no. 1. ISSN 2344-102X.
77. GROSU, V., BOTEZ, D., **MELEGA, A.**, KICSI, R., MIHAILA, S., MACOVEI, A. G. Bibliometric analysis of the transformative synergies between blockchain and accounting in the uprooting of economic criminality. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*. 2022, vol. 9, no. 4, pp. 77-105. ISSN:2345-0282.
78. MASSIMO, A., CORRADO, C. An R-tool for comprehensive science mapping analysis. *Journal of Infometrics*. 2017, vol. 11, no. 4, pp. 959-975. ISSN:1751-1577.
79. SMALL, H. Visualizing science by citation mapping. *Journal of the American society for Information Science*. 1999, vol. 50, no. 9, pp. 799-813. ISSN: 1097-4571.
80. HUANG, M. H., CHANG, C. P. Detecting research fronts in OLED field using bibliographic coupling with sliding window. *Scientometrics*. 2014, vol. 98, no. 3, pp. 1721-1744. ISSN: 1588-2861.
81. CALLON, M., COURTIAL, J. P., LAVILLE, F. Co-word analysis as a tool for describing the network of interactions between basic and technological research: The case of polymer chemistry. *Scientometrics*. 1991, vol. 22, no. 1, pp. 155-205. ISSN: 1588-2861.
82. EDLIN, A.S., REICHELSTEIN, S. Specific investment under negotiated transfer pricing: An efficiency result. *Accounting Review*. 1995, pp. 275-291. ISSN:0001-4826.
83. BALDENIUS, T., MELUMAD, N.D., REICHELSTEIN, S. Integrating managerial and tax objectives in transfer pricing. *Accounting Review Journal*. 2004, vol. 79, no. 3, pp. 591-615. ISSN: 1558-7967.
84. HIEMANN, M., REICHELSTEIN, S. Transfer pricing in multinational corporations: An integrated management-and tax perspective. *Fundamentals of international transfer pricing in law and economics*. Berlin, Heidelberg, 2012, pp. 3-18. ISBN: 978-3-642-25980-7.
85. BALDENIUS, T., REICHELSTEIN, S. External and internal pricing in multidivisional firms. *Journal of Accounting Research*. 2006, vol. 44, no. 1, pp. 1-28. ISSN: 2789-6641.
86. BALDENIUS, T. Intrafirm trade, bargaining power, and specific investments. *Review of Accounting Studies*. 2000, vol. 5, no. 1, pp. 27-56. ISSN: 1380-6653.

87. BALDENIUS, T., REICHELSTEIN, S., SAHAY, S. A. Negotiated versus cost-based transfer pricing. *Review of Accounting Studies*. 1999, vol. 4, no. 2, pp. 67-91. ISSN: 1380-6653.
88. BALDENIUS, T. Internal pricing. *Now Publishers Inc. New York. USA*, 2009. ISBN: 978-1-60198-270-4.
89. HALPERIN, R. M., SRINIDHI, B. US income tax transfer-pricing rules and resource allocation: The case of decentralized multinational firms. *Accounting Review Journal*. 1991, pp. 141-157. ISSN:0001-4826.
90. HALPERIN, R., SRINIDHI, B. The Effects of U.S. Income Tax Regulations' Transfer Pricing Rules on Allocative Efficiency. *Accounting Review Journal*. 1987, vol. 62, pp. 686–706. ISSN: 0001-4826.
91. GOETSCHALCKX, M., VIDAL, C. J. AND HERNÁNDEZ, J. I. *Measuring the impact of transfer pricing on the configuration and profit of an international supply chain: perspectives from two real cases*. Congreso Latino-Iberoamericano de Investigación Operativa. Simposio Brasileiro de Pesquisa Operacional, 2012, pp. 1659-1669. [citat 20.04.2022]. Disponibil: <https://www.semanticscholar.org/paper/MEASURING-THE-IMPACT-OF-TRANSFER-PRICING-ON-THE-AND-Goetschalckx-Vidal/4c06524ec3c83403d5f4979479dfdd15e2450870> .
92. KAUR, J., GUPTA, V. Effective approaches for extraction of keywords. *International Journal of Computer Science Issues*. 2010, vol. 7. No. 6, pp. 144–148. ISSN:1694-0784.
93. MIYOSAWA, T., KITAJYO, J., HIROSE, H., TSUCHIYA, T. Keyword extraction of tourism information by using co-occurrence relations. *International Journal of Emerging Technology and Advanced Engineering*. 2016, vo. 6, no. 2, pp. 156–163. ISSN: 2250–2459.
94. VAN ECK, N.J., WALTMAN, L. *Vosviewer Manual*. Universiteit Leiden, CWTS Meaningful metrics. 2022 [citat 15.04.2022]. Disponibil: https://www.vosviewer.com/documentation/Manual_VOSviewer_1.6.18.pdf.
95. ANGHELACHE, C., ANGHEL, M.G., IACOB, Ș. V. Statistical-econometric methods and models used in the analysis of the capital market under the risk of inflation. *Economic Computation and Economic Cybernetics Studies and Research*. 2020, vol. 54, no. 2, pp. 41-58. ISSN: 0424-267X.

96. MELEGA, A., GROSU, V., MACOVEI, A. G., BOTEZ, D. *Clustering based bibliometric analysis of the business performance concept*. Studies and Scientific Researches. Economics Edition. 2022, vol. 35. ISSN: 2066-561X.
97. KIRVAN, P. *How compliance provides stakeholders evidence of success*. TechTarget, Network. 2020. [citat 22.03.2022]. Disponibil: <https://www.techtarget.com/searchcio/tip/How-compliance-provides-stakeholders-evidence-of-success> .
98. SIGNORI, S., SAN-JOSE, L., RETOLAZA, J.L., RUSCONI, G. Stakeholder Value Creation: Comparing ESG and Value Added in European Companies. *Sustainability*. 2021, vol. 13, no. 1392. ISSN:2071-1050.
99. ROYCHOWDHURY, S., SHROFF, N., VERDI, R.S. The effects of financial reporting and disclosure on corporate investment: A review. *Journal of Accounting and Economics*. 2019, vol. 68, no. 101246. ISSN: 1879-1980.
100. PRUTIANU, Ș. Manual de comunicare și negociere în afaceri. *Editura Polirom*. Iași, 2000, no. 283. ISBN: 973-683-457-3.
101. CODA, V. Strategie d'impresa e comunicazione: il legame mancate. *Finanza, Marketing e Produzione*. 1990, no. 1, 10.
102. BERTINETTI, G. Comunicazione finanziaria aziendale e teoria della finanza. Milano, Egea, 1996, no. 26. ISBN: 882-380-375-6
103. HASANAJ, P., KUQI, B. Analysis of Financial Statements. *Humanities and Social Science Research*. 2019, vol. 2, no. 17. ISSN: 2576-3032.
104. AVRAM, C.D., AVRAM, M., DRGOMIR, I. Annual Financial Statements as a Financial Communication Support. *Ovidius University Annals, Economics Sciences Series*. 2017, vol. 17, no. 1. ISSN: 2393-3127.
105. LEZEU, D. N. Analysis of the financial statements of the company, Economic Publishing House, Bucharest, 2004. ISBN 973-709-086-1
106. LI, Y., GONG, M., ZHANG, X.-Y., KOH, L. The impact of environmental, social and governance disclosure on firm value: The role of CEO power. *The British Accounting Review*. 2018, vol. 50, pp. 60–75. ISSN: 1095-8347.
107. NAVARRETE-OYARCE, J., GALLEGOS, J.A., MORAGA-FLORES, H., GALLIZO, J.L. Integrated Reporting as an Academic Research Concept in the Area of Business. *Sustainability*. 2021, vol. 13, no. 7741, 2. ISSN:2071-1050.

108. AVESANI, M. Sustainability, sustainable development and business sustainability. *Life Cycle Sustainability Assessment for Decision-Making*. 2020, pp. 21-38. ISBN:978-0-12-818355-7.
109. DALLAS, S.G. *Stock Exchanges and Shareholder Rights: A Race to the Top, Not the Bottom?* Harvard Law School Forum on Corporate Governance, International Corporate Governance Network (ICGN). 2018. [citat 25.03.2022]. Disponibil: <https://corpgov.law.harvard.edu/2018/12/28/stock-exchanges-and-shareholder-rights-a-race-to-the-top-not-the-bottom/> .
110. FREEMAN, R.E., DMYTRIYEV, S.D., PHILLIPS, R. A. Stakeholder Theory and the Resource-Based View of the Firm. *Journal of Management*. 2021, vol. 47, no. 7, pp. 1757–1770. ISSN: 1557-1211.
111. JONES, T. M. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review*. 1995, vol. 20, pp. 404–437. ISSN: 2304-6368.
112. KLETTNER, A. Stewardship Codes and the Role of Institutional Investors in Corporate Governance: An International Comparison and Typology. *British Journal of Management*. 2021, vol. 32, no. 4, pp. 988-1006. ISSN: 1045-3172.
113. FREEMAN, R.E., HARRISON, J.S., ZYGLIDOPOULOS, S. Stakeholder Theory: Concepts and Strategies. *Cambridge University Press: Cambridge*. UK, 2018. ISBN: 978-110-853-950-0.
114. NAVARRO, F. Responsabilidad social corporativa: Teoría y práctica. Madrid, Spania, 2008. ISBN: 978-84-7356-528-8.
115. *Instituto de Estudios Superiores de la Empresa. Código de gobierno para la empresa sostenible*. Universidad de Navarra. Barcelona, Spania, 2002. [citat 30.03.2022]. Disponibil: <https://media.iese.edu/research/pdfs/ESTUDIO-94.pdf>.
116. KERZNER, H. Project management: a systems approach to planning, scheduling, and controlling. (11th ed.). *John Wiley & Sons*. New York, USA, 2013. ISBN: 978-1-118-48323-7.
117. URIBE MACÍAS, M.E. Analysis of construction projects stakeholders from corporate social responsibility. *Cuadernos De Administración*. 2017, vol 33, no. 58, pp. 58–76. ISSN: 2215-5880.
118. EISENREICH, A., FÜLLER, J., STUCHTEY, M. Open Circular Innovation: How Companies Can Develop Circular Innovations in Collaboration with Stakeholders. *Sustainability*. 2021, vol. 13, no. 13456. ISSN:2071-1050

119. FREEMAN, R.E. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman, Massachusetts, 1984. ISBN:100-521-151-740.
120. SHAH, M.U., GUILD, P.D. Stakeholder engagement strategy of technology firms: A review and applied view of stakeholder theory. *Technovation*. 2022, vol. 114. ISSN: 1879-2383.
121. BUNDY, J., VOGEL, R.M., ZACHARY, M.A. Organization–stakeholder fit: a dynamic theory of cooperation, compromise, and conflict between an organization and its stakeholders. *Strategic Management Journal*. 2018, vol. 39, no. 2, pp. 476-501. ISSN: 1097-0266.
122. GONZALEZ-PEREZ, M.A., CORDOVA, M., HERMANS, M., NAVA-AGUIRRE, K.M., MONJE-CUETO, F., MINGO, S., TOBON, S., RODRIGUEZ, C.A., SALVAJ, E.H., FLORIANI, D.E. Crises conducting stakeholder salience: shifts in the evolution of private universities’ governance in Latin America. *Corporate Governance*. 2021, vol. 21, no. 6, pp. 1194-1214. ISSN: 2694-6688.
123. ZECH, N. Stakeholder relationship management in the context of crisis management. *New Challenges of Economic and Business Development*. Riga, University of Latvia, 2013. ISBN 978-9984-45-715-4.
124. CRANE, B. Revisiting who, when, and why stakeholders matter: Trust and stakeholder connectedness. *Business & Society*. 2020, vol. 59, pp. 263-286. ISSN: 1552-4205.
125. BONNAFOUS-BOUCHER, M., RENDTORFF, D. J. Stakeholder Theory: A Model for Strategic Management. *Cham: Springer*. 2016. ISBN:978-3-319-44355-3.
126. NARBEL, F., MUFF, K. Should the Evolution of Stakeholder Theory Be Discontinued Given Its Limitations? *Theoretical Economics Letters*. 2017, vol. 7, pp. 1357-1381. ISSN: 2162-2086.
127. FREEMAN, R.E., PHILLIPS, R., SISODIA, R. Tensions in stakeholder theory. *Business & Society*. 2020, vol. 59, pp. 213-231. ISSN: 1552-4205.
128. APRIANA, Y., IRAWAN, T. *The Impact of Tax Incentives and IFRS Adoption on Foreign Direct Investment in ASEAN Countries*. *International Journal of Innovation, Creativity and Change*. 2019, vol. 5, no. 2. [citat 05.04.2022]. Disponibil: <https://www.ijicc.net/>.
129. NURUNNABI, M. The Economic Impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) Implementation. *Accounting and Finance Research*. 2021, vol. 10, no. 2, pp. 120-130. ISBN 978-1-80117-441-1.

130. OBERHOLZER, M., KATO, Y., ISHIKAWA, J. The relative success of IFRS adopted African countries to attract foreign investment. *International Journal of Accounting and Information Management*. 2022, vol. 30, no.1, pp. 50-65.
131. EFOBI, U., MATTHIAS, N., ODEBIYI, J., BEECROFT, I. *Do the rules attract the money? Implication of IFRS adoption on foreign direct investment*. Social Science Research Network. 2014 [citat 29.03.2022]. Disponibil: 10.2139/ssrn.2460967.
132. NNADI, M., TEEROOVEN, S. International financial reporting standards and foreign direct investment: The case of Africa. *Advances in Accounting*. 2015, vol. 31, pp. 228–38. ISSN: 2590-1699.
133. OWUSU, G.M., NUR, A.M.S., SUPPIAH, S.D.K., SIONG, H.L. IFRS adoption, institutional quality and foreign direct investment inflows: A dynamic panel analysis. *Asian Journal of Business and Accounting*. 2017, vol. 10, pp. 43–75. ISSN: 1985-4064.
134. *National Action Plans on Business and Human Rights. Small & medium-sized enterprises*. The Danish Institute of Human Rights. 2022 [citat 30.03.2022]. Disponibil: <https://globalnaps.org/issue/small-medium-enterprises> .
135. ZAHID, R.A., SIMGA-MUGAN, C. An analysis of IFRS and SME-IFRS adoption determinants: a worldwide study. *Emerging Markets Finance and Trade*. 2019, vol. 55, no. 2, pp. 391-408. ISSN: 1540-496X.
136. KËRI, L., JUPE, A. Implementing IFRS for SME-a challenge for Albania. *Albanian Journal of Agricultural Sciences*. 2018, vol. 17, no. 4, pp. 203-210. ISSN: 2218-2020.
137. MOHAMED, W., YASSEEN, Y., NKHI, N. International Financial Reporting Standards for small and medium-sized entities: A survey showing insights of South African accounting practitioners. *Journal of Economic and Financial Sciences*. 2020, vol. 13. ISSN: 2312-2803.
138. KEY, K.G., KIM, J.Y. IFRS and accounting quality: Additional evidence from Korea. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 2020, vol. 39, no. 100306. ISSN: 1061-9518.
139. SAHA, A., BOSE, S. Do IFRS disclosure requirements reduce the cost of capital? Evidence from Australia. *Accounting & Finance*. 2021, vol. 61, no. 3, pp. 4669-4701. ISSN: 0810-5391.
140. ABATA, M.A. The Impact of International Financial Reporting Standard (IFRS) Adoption on Financial Reporting Practice in the Nigerian Banking Sector. *Journal of Policy and Development Studies*. 2015, vol. 9, no. 2, pp. 169-184. ISSN: 157-9385.

141. BENYASRISAWAT, P. *Earnings persistence, value relevance, and earnings timeliness: The Case of Thailand*. Durham University, Doctoral thesis, 2011 [citat 08.04.2022]. Disponibil: <http://etheses.dur.ac.uk/1378/>
142. MORAIS, A.I., CURTO, J.D. Accounting quality and the adoption of IASB standards: Portuguese evidence. *Revista Contabilidade & Finanças*. 2008, vol. 19, pp. 103–111. ISSN: 1519-7077.
143. CHEN, H., TANG, Q., JIANG, Y., LIN, Z. The Role of International Financial Reporting Standards in Accounting Quality: Evidence from the European Union. *Journal of International Financial Management & Accounting*. 2008, vol. 21, pp. 220–278. ISSN:1467-646X.
144. QU, W., FONG, M., OLIVER, J. Does IFRS convergence improve quality of accounting information? Evidence from the Chinese stock market. *Corporate Ownership and Control*. 2012, vol. 9, pp. 187-196. ISSN: 1810-3057.
145. TWEEDIE, S., SEIDENSTEIN, T. Setting a Global Standard: The Case for Accounting Convergence. *Northwestern Journal of International Law & Business*. 2005, vol. 25, no. 3, pp. 588-608. ISSN: 01963228 .
146. GUNBY, P., JIN, Y., W. ROBERT REED, W. Did ISD really cause Chinese economic growth? A meta-analysis. *World Development*. 2017, vol. 90, pp. 242-254. ISSN: 0305-750X.
147. NAIR-REICHERT, U., WEINHOLD, D. Causality tests for cross-country panels: A New look at ISD and economic growth in developing countries. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2001, vol. 63, no. 2, pp. 153–171. ISSN: 0305-9049, eISSN: 1468-0084.
148. PRADHAN, J.P. Foreign direct investment and economic growth in India: A production function analysis. *Indian Journal of Economics*. 2002, vol. 82, no. 327, pp. 582–586. ISSN: 0972-5784.
149. AGRAWAL, P. Foreign direct investment in south Asia: Impact on economic growth and local investment. In: GRAHAM, EDWARD M. (Ed.), *Multinationals and foreign investment in economic development*. 2005, pp. 94-118. ISBN: 978-0-230-52295-4.
150. TEODORESCU, A. Impactul investițiilor străine directe asupra dezvoltării durabile. *Conferința internațională Dezvoltarea durabilă în condiții de instabilitate economică*. Satu Mare, 2013.
151. EVENETT, S.J., FRITZ, J. The 27th Global Trade Alert Global. *Centre for Economic Policy Research*. 2021, vol. 33. ISSN: 0975-8577.

152. GROSU, V., KHOLIIVKO, N., SAFONOV, YU., ZHAVORONOK AND COSMULESE A. Quintuple Helix Model: Investment Aspects of Higher Education Impact on Sustainability. *Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development*. 2021, vol. 43, no. 1, pp. 111-128. ISSN: 2345-0355.
153. SPAR, D., YOFFIE, D. Multinational Enterprises and the Prospect for Justice. *Journal of International Affairs*. 1999, vol. 52, pp. 557-581. ISSN: 0022197X.
154. GORODNICHENKO, Y., SVEJNAR, J., TERRELL, K. When does ISD have positive spillovers? Evidence from 17 transition market economies. *Journal of Comparative Economics*. 2014, vol. 42, pp. 954-969. ISSN 0147-5967.
155. LI, H., BHATI, Z., ABBAS, Q., AHMAD, I., IQBAL, N., AZIZ, B. Measuring Low Carbon Energy. Economic and Environmental Sustainability Performance of BRICS. *The Singapore Economic Review*. 2020. ISSN: 2175908.
156. BHATTARAI, K., NEGI, V. ISD and Economic Performance of Firms in India. *Studies in Microeconomics*. 2020, vol. 8, pp. 44–74. ISSN: 23218398.
157. UNCTAD. *World Investment Report 2022 - International tax reforms and sustainable investment*. 2022 [citat 30.03.2022]. Disponibil: <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2022>.
158. LEE, K. S., PARK, S. IFRS adoption and socially responsible investment: Evidence from the Asia-Pacific region. *Journal of Business Research*. 2019, vol. 94 pp. 80-93. ISSN: 0148-2963.
159. FANG, J., COLLINS, A., YAO, S. On the global COVID-19 pandemic and China's ISD. *J Asian Econ*. 2021. ISSN: 1049-0078.
160. REDDY, V., SUDASRHAN, G. Foreign direct investment in India during covid 19 pandemic vis-à-vis emerging economies. *International Scientific and Practical Online Conferences: Investment Attractiveness in Providing Economic Stability of Countries: Global Problems and Ways of Their Solution Materials*. Tashkent, 2021.
161. DOMÍNGUEZ-JIMÉNEZ, M., POITIERS, N. ISD another day: Russian reliance on European investment. *Policy Contribution*. Bruegel, 2020, no. 03/2020. ISSN: 0301-4207.
162. CASTIGLIONE, C., GORBUNOVA, Y., INFANTE, D., SMIRNOVA, J. ISD determinants in an idiosyncratic country. A reappraisal over the Russian regions during transition years. *Communist and post-comunist studies*. 2012, vol. 45, no. 1-2. ISSN: 0967067X.

163. ASIEDU, E. Foreign Direct Investment in Africa: The Role of Natural Resources, Market Size, Government Policy, Institutions and Political Instability. *The World Economy*. 2006, vol. 29, pp. 63–77. ISSN: 0378-5920, eISSN: 1467-9701.
164. HUYNH, T., HOANG, K., ONGENA, S. *The Impact of Foreign Sanctions on Firm Performance in Russia*. CEPR Press. 2022, DP no. 17415 [citat 28.04.2022]. Disponibil: <https://cepr.org/publications/dp17415> .
165. RUS A. Ghidul OECD de "evalua" a impactului pandemiei asupra preturilor de transfer a fost emis. Ce trebuie sa faca companiile? EY Romania International Tax Services - Transfer Pricing Leader. 2020 [citat 05.04.2022]. Disponibil: https://www.ey.com/ro_ro/tax/ghidul-OECD-de--evaluare--a-impactului-pandemiei-asupra-preturi.
166. HOLMSTROM, B., TIROLE, J. Transfer Pricing and Organizational Form. *The Journal of Lam Economics & Organization*, Oxford University Press. 1991. ISSN:1467-6451.
167. GRUBERT, H., MUTT, J. Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making. *The Review of Economics and Statistics*. 1991, vol. 73, no. 2, pp. 285-293. ISSN: 0034-6535, eISSN: 1530-9142.
168. CLAUSING, K. A. Tax-Motivated Transfer Pricing and US intrafirm trade prices. *Journal of Public Economics*. 2003, vol. 87, no. 9-10, pp. 2207–2223. ISSN: 0047-2727.
169. LOHSE, T., RIEDEL, N. Do Transfer Pricing Laws Limit International Income Shifting? Evidence from European multinationals. *CESifo Group*, Munich, 2015, no. 4404. ISSN: 1615245X.
170. CRISTEA, A., NGUYEN, D. Transfer Pricing by Multinational Firms: New Evidence from Foreign Firm Ownerships. *American Economic Journal: Economic Policy*. 2016, vol 8, no. 3, pp. 170–202. ISSN: 1945-7731, eISSN: 1945-774X.
171. EDEN, L. Taxes, transfer pricing, and the multinational enterprise. *The Oxford Handbook of International Business*. New York, 2009, (2nd ed.). ISBN:13. 978-0198868378.
172. LO, A. W. Y., WONG, R. M. K., FIRTH, M. Tax, financial reporting, and tunneling incentives for income shifting: an empirical analysis of the transfer pricing behavior of Chinese-listed companies. *Journal of American Taxation Association*. 2010, vol 32, no. 2, pp. 1–26. ISSN:1558-8017.
173. GRAHAM, J. R., HANLON, M., SHEVLIN, T., SHROFF, N. Tax rates and corporate decision-making. *The Review of Financial Studies*. 2017, vol. 30, no. 9, pp. 3128–3175. ISSN: 0893-9454, 1465-7368.

174. JOST, S. P., PFAFFERMAYER, M., WINNER, H. Transfer pricing as a tax compliance risk. *Accounting and Business Research*. 2014, vol. 44, no. 3, pp. 260–279. ISSN: 0001-4788.
175. DALLYN, S. An examination of the political salience of corporate tax avoidance: A case study of the tax justice network. *Accounting Forum*. 2017, vol. 41, no. 4, pp. 336–352. ISSN: 1559982.
176. DEVEREUX, M.P., VELLA, J. Implications of digitalization for international corporate tax reform. *Intertax*. 2018, vol. 46, no. 6-7, pp. 550–559. ISSN: 18758347, 01652826.
177. DURST, M.C. *It's not just academic: The OECD should reevaluate transfer pricing laws*. Tax Notes International. 2010, vol. 57, pp. 247–256. [citat 24.04.2022]. Disponibil: https://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Durst_1001_OECD_-_not_just_academic.pdf
178. DE WULF, O. *Les prix de transfert en droits Britannique et Français*. SSRN Scholarly Paper. 2015 [citat 05.04.2022]. Disponibil: <https://papers.ssrn.com/abstract=2689815>
179. AWODIRAN, M.A. Transfer Pricing: A Tax Avoidance Tool of Multinational Corporations. *SSRN Scholarly Paper*. 2014. ISSN:1556-5068.
180. ZETTER, M., BLUMENFELD, B., BUTLER, K., SINGAHL, B. *Transfer pricing and the new economics*. International Tax Review. 2009, pp. 17–19. [citat 22.03.2022]. Disponibil:<https://heinonline.org/HOL/LandingPage?handle=hein.journals/intaxr20&div=130&id=&page=> .
181. COOLS, M., EMMANUEL, C., JORISSEN, A. Management control in the transfer pricing tax compliant multinational enterprise. *Accounting, Organizations and Society*. 2008, vol. 33, no. 6. SSN:0361-3682.
182. SMOLARSKI, J. M., WILNER, N., VEGA, J.G. Dynamic transfer pricing under conditions of uncertainty the use of real options. *Journal of Accounting and Organizational Change*. 2019, vol 15. no. 4. ISSN: 18325912.
183. LEE, E., YI, K.M. Global Value Chains and Inequality with Endogenous Labor Supply. *Journal of International Economics*. 2018, vol 115, pp. 223–241. ISSN: 0022-1996.
184. ANTRÀS, P. De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. *NBER*. 2020, no. 28115. ISSN: 0898-2937.
185. DUONG, T.V. A Current situation of transfer pricing and anti-transfer pricing methods toward FDI enterprises in Vietnam. *Magazine of Accounting and Auditing*. 2018. ISSN: 0148-558X.

186. NGUYENA, H.N., THAMA, J., KHATIBIA, A., FERDOUS AZAMA, S.M. Enhancing the capacity of tax authorities and its impact on transfer pricing activities of ISD enterprises. *Management Science Letters*. 2019, vol. 9, pp. 1299–1310. ISSN: 1923-9343.
187. OECD. *Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations. Report of the OECD Committee on Fiscal affairs*. OECD iLibrary. 2010. [citat 25.03.2022]. Disponibil: <http://tpadvice.com/wp-content/uploads/2016/09/OECD-TP-Guidelines-June-2010.pdf> .
188. OECD. *Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project*. OECD iLibrary. Paris, 2015 [citat 28.03.2022]. Disponibil: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/measuring-and-monitoring-beps-action-11-2015-final-report_9789264241343-en#page1 .
189. OECD. *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2017*. OECD iLibrary. Paris, 2017 [citat 30.03.2022]. Disponibil: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg-2017-en#page1 .
190. AINSWORTH, R.T., SHACT, A. Transfer Pricing: The CUP - Case Studies: Australia, US, UK, Norway and Canada. *SSRN Scholarly Paper*. 2012, vol 1. ISSN 1556-5068.
191. VISSIO, A.N., SAMPERNA, S. *Blockchain and its impact on transfer pricing control*. Master thesis. Universita Politecnica delle Marche. 2022. [citat 30.03.2022]. Disponibil: <https://tesi.univpm.it/bitstream/20.500.12075/7700/1/Vissio%20Alberto%20-%20Master%20thesis%20-%20Final%20Version%20%281%29.pdf> .
192. CHALLOUMIS, C. Transfer Pricing Methods for Services and the Policy of Fixed Length Principle. *Economics and Business*. 2019, vol. 33, no. 1, pp. 222–232. ISSN: 2662-9399
193. BORO, J. *Relationship between transfer pricing techniques and their level of implementation: A case of multinational companies in Kenya*. Master Thesis, Business Administration. Nairobi University. 2013. [citat 25.03.2022]. Disponibil: http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/58815/Boro_Relationship;jsessionid=425E6A6D1B84C5CB5ACA2830B150C6E8?sequence=3 .
194. GRONDONA, V. Transfer pricing: concepts and practices of the “sixth method” in transfer pricing. *Perspectives from the Global South*, 53. 2019. ISBN-13:978-8131771662
195. COOLS, M., SLAGMULDER, R. Tax-Compliant Transfer Pricing and Responsibility Accounting. *Journal of Management Accounting Research*. 2009, pp. 151–178. ISSN: 15588033, 10492127.

196. CHONG, K., LOY, Y., MASSCHELEIN, S., WOODLIFF, R. The effect of performance evaluation schemes on predicted transfer prices: Do leadership tone and perceived fairness concerns matter? *Management Accounting Research*. 2018, vol 41, pp. 11-19. ISSN: 1044-5005.
197. SEPTIANI, D.H., PRAWIRA, I.F.A., KUSTIAWAN, M. Transfer Pricing, A Tax Avoidance Tool (A Review of Literature). 1st ICEMAC 2020: International Conference on Economics, Management and Accounting. *Nusantara Science and Technology Proceedings*. 2021, pp. 404-411. E-ISSN: 2622-9692.
198. HECKEMEYER, J. H., OLBERT, M., DE SIMONE, L., EICHFELDER, S., HEITZMAN, S., LISOWSKY, P., RANE, S., REGO, S. O., OVERESCH, M., SPENGLER, C., SURETH-SLOANE, C. *Transfer Pricing and the Decision-making Authority of the Tax Function in Multinational Companies*. Sven-Eric Bärsch Flick Gocke Schaumburg. 2017. [citat 30.03.2022]. Disponibil: <https://ssrn.com/abstract=3271267>.
199. ABIDOYE, R.B., CHAN, A.P. Improving property valuation accuracy: A comparison of hedonic pricing model and artificial neural network. *Pac. Rim Prop. Res. J.* 2018, vol. 24, pp. 71–83. ISSN: 14445921, 22016716.
200. United Nations. *Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries (ed. III)*, New York: United Nations, (2021).
201. RUDZIKIENE, A. *Transfer pricing methods*. Royalty Range. 2017 [citat 22.03.2022]. Disponibil: <https://www.royaltyrange.com/home/blog/transfer-pricing-methods> .
202. LANG, M., COTTANI, G., PETRUZZI, R. *Fundamentals of Transfer Pricing: A Practical Guide*. *Kluwer Law International B.V.* Olanda, 2018. ISBN-13: 978-9041189943.
203. PUTRA, A.L., SAPTONO, H.W. Comparability Analysis in Transfer Pricing: Problem and Guideline in Selecting the Most Appropriate Method. *Journal of Research in Business and Management*. 2021, vol. 9, no. 1, pp. 18-25. ISSN: 2347 – 3002.
204. AGANA, J. A., MOHAMMED, A., ZAMORE, S. International Transfer Pricing and Income Shifting in Developing Countries: Evidence from Ghana. *International Journal of Emerging Markets*. 2018, vol. 5, pp.181-219. ISSN: 1746-8809.
205. BARSCH, S., HECKEMEYER, J. H., OLBERT, M. Transfer Pricing and the Decision-making Authority of the Tax Function in Multinational Companies. *SSRN, Journal of Business Economics*. 2019, no. 3271267, pp. 1-53. ISSN: 442372.
206. OHNUMA, H., SAKURADA, J. Corporate Governance Issues regarding Transfer Pricing Taxation: Evidence from Japan." *Asian Business Research*, vol. 2, no. 3, (2017): 58-73.

207. Omodero, C. O., Ogbonnaya, A. K. Corporate Tax and Profitability of Deposit Money in Nigeria. *Journal of Accounting, Business and Finance Research*. 2018, vol. 3, no. 2, pp. 47 – 55. e-ISSN:2583-2123.
208. OVERESCH, M. *Transfer pricing of intrafirm sales as a profit shifting channel-Evidence from German firm data*. ZEW-Centre for European Economic Research. 2006, pp. 06-084. [citat 28.03.2022]. Disponibil: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=955758 .
209. Vicard, V. Profit Shifting Through Transfer Pricing: Evidence from French Firm Level Trade Data. *Banque de France*. 2015, no. 555. ISSN: 0150-7583.
210. GOX, R., SCHILLER, U. An Economic Perspective on Transfer Pricing. *Handbooks of Management Accounting Research*. 2006, vol. 2, pp. 673-695. ISSN: 17513243
211. MATEI, G., PIRVU, D. Prețurile de transfer în Uniunea Europeană. *Economie teoretică și aplicată*. 2011, vol. 18, no. 557, pp. 99-111. ISSN: 1844-0029.
212. HUH, W.T., SOO, K.P. Impact of transfer pricing methods for tax purposes on supply chain performance under demand uncertainty. *Naval Research Logistics*. 2013, vol. 60, no. 4. ISSN: 0894-069X.
213. FALCÃO, T. Formula-Based Transfer Pricing: How Brazil Can Improve The OECD's Framework. Emerging economies. *Tax Notes International*. 2021, vol. 101, no. 5. [citat 05.04.2022]. Disponibil: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3826904 .
214. PETRESCU, C., CIUBOTARIUS, M.S.. Adoptarea cerințelor BEPS în legislația și practica prețurilor de transfer din România. Editura Universității Ștefan cel Mare, 2022, Suceava, România. ISBN: 9789736667572.
215. GÜVEMLI, B., ALPASLAN, H.İ. & ŞUŞOĞLU, M.E. Balkanlarda Transfer Fiyatlaması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*. 2017, pp. 152–164. ISSN: 2331-9720.
216. SUSANTI, A. Determinants of transfer pricing decisions in Indonesia manufacturing companies. *Jurnal Akuntansi dan Auditing Indonesia*. 2018, vol. 22, no. 2. ISSN: 1410-2420, 2528-6528 .
217. CHOI, J.P., ISHIKAWA, J., OKOSHI, H. *Transfer pricing of intangible assets with the arm's length principle*. European Economic Blog, The Centre for Economic Policy Research. 2020 [citat 15.04.2022]. Disponibil: <https://cepr.org/voxeu/columns/transfer-pricing-intangible-assets-arms-length-principle>.

218. SARI, D., UTAMA, S., & FITRIANY. N, RAHAYU, N. Transfer pricing practices and specific anti-avoidance rules in Asian developing countries. *International Journal of Emerging Markets*. 2020, vol. 16, no.3, pp. 492-516. ISSN: 1746-8809.
219. ADU, S. *15 Reasons why October 5th is a Day to Remember in the Nigerian Tax Terrain*. Pwc. 2016. [citat 08.04.2022]. Disponibil: <https://pwcnigeria.typepad.com/files/tax-article-on-beeps.pdf> .
220. BURNETT, C. Interest Deductibility: Implementation of BEPS Action 4 and the Future of Transfer Pricing of Intragroup Finance. *Bulletin for International Taxation*. 2019, vol. 73, no.6/7, pp. 325-331. ISSN: 18195490, 23529202.
221. ABU, M.M., BELLO, U., MOHAMMED, Z. Base Erosion and Profit Shifting (BEPS) in Low-Income Nations by the Multinationals: A Critical Review of Literature. *Journal of Critical Reviewers*. 2020, vol.7, no. 5, pp. 502-509. ISSN: 8913811.
222. IRMA, J.M.V. The OECD-BEPS Measures to Deal with Aggressive Tax Planning in South America and Sub-Saharan Africa: The Challenges Ahead. *Intertax*. 2015, vol. 43, no. 10, pp. 615-627. ISSN: 18758347, 01652826.
223. BURGERS, I., MOSQUERA, I. J. V. Corporate Taxation and BEPS: A Fair Slice for Developing Countries. *Erasmus Law Review*. 2017, vol. 10, no. 1, pp. 29 -47. ISSN: 2210-2671.
224. STUART, A. *Transfer Pricing: A World of Pain*. CFO Magazine. 2009 [citat 10.04.2022]. Disponibil: <https://www.cfo.com/accounting-tax/2009/09/transfer-pricing-a-world-of-pain>.
225. SHUKLA, G., PANDEY, S.K., LINGAM, S. Tax Effects of Treaty Shopping and OECD's BEPS Implications. *FIIB Business Review*. 2020, vol. 9, no. 2, pp. 85-93. ISSN: 24552658, 23197145.
226. SCHOEN, W. *Transfer Pricing Issues of BEPS in the Light of EU Law*. SSRN Scholarly Paper. 2015 [citat 11.04.2022]. Disponibil: <https://papers.ssrn.com/abstract=2657998>.
227. R. Moldova, Legea nr. 356 din 29.12.2022 pentru modificarea unor acte normative, publicată în Monitorul Oficial al R. Moldova nr.456-459, art. 813. [citat 10.01.2023]. Disponibil: https://www.legis.md/cautare/getResults?doc_id=134829&lang=ro .
228. SIMION, I., DEREVEANCHINA, A. *Legislația în domeniul prețurilor de transfer, introdusă în premieră în Republica Moldova. Implicații pentru companii*. PWC România Blog. [citat 10.01.2023.]. Disponibil: <https://blog.pwc.ro/2022/10/19/legislatia-in-domeniul-preturilor-de-transfer-introdusa-in-premiera-in-republica-moldova-implicatii-pentru-companii/> .

229. BLOUIN, J., ROBINSON, L. *Double Counting Accounting: How Much Profit of Multinational Enterprises Is Really in Tax Havens?* SSRN Scholarly Paper. 2020 [citat 11.04.2022]. Disponibil: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3491451 .
230. Legea 9430 / 27 decembrie 1996, art. 23 [citat 15.04.2022]. Disponibil: <https://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/109196/lei-9430-96#art-23> .
231. Federal Law No. 227-FZ Federal Law No. 227-FZ of July 18, 2011 on the Introduction of Amendments into the Individual Legislative Acts of the Russian Federation in Connection with an Improvement of Principles for Determining Prices for Taxation Purposes of the Russian Federation. [citat 15.04.2022]. Disponibil: <https://base.garant.ru/558051730/> .
232. Tax Code fo Russian Federation, art. 105.17. [citat 15.04.2022]. Disponibil: https://www.nalog.gov.ru/eng/tax_legislation/tax_code_of_russia/ .
233. Tax Code fo Russian Federation, art. 105.9, cap. 14.2, sec. V.1 [citat 15.04.2022]. Disponibil: https://www.nalog.gov.ru/eng/tax_legislation/tax_code_of_russia/ .
234. Tax Code fo Russian Federation, art. 105.1, cap. 14.2, sec. V.1 [citat 15.04.2022]. Disponibil: https://www.nalog.gov.ru/eng/tax_legislation/tax_code_of_russia/ .
235. Tax Code fo Russian Federation, art. 105.11, cap. 14.2, sec. V.1 [citat 15.04.2022]. Disponibil: https://www.nalog.gov.ru/eng/tax_legislation/tax_code_of_russia/ .
236. Tax Code fo Russian Federation, art. 105.12, cap.14.2, sec. V.1 [citat 16.04.2022]. Disponibil: https://www.nalog.gov.ru/eng/tax_legislation/tax_code_of_russia/ .
237. Tax Code fo Russian Federation, art. 105.13, cap. 14.2, sec. V.1, [citat 16.04.2022]. Disponibil: https://www.nalog.gov.ru/eng/tax_legislation/tax_code_of_russia/ .
238. Public Notice no. 42 on Matters Regarding Refining the Filing of Related Party Transactions and Administration of Contemporaneous Transfer Pricing Documentation, 2016 [citat 12.04.2022]. Disponibil: <https://www.china-tax.net/static/upload/files/International%20taxation/Transfer%20pricing/SAT%20Notice%20%5B2016%5D%2042%20TP%20documentation.pdf> .
239. Section 31 of the Income Tax Act, 1962 (the act): Determination of the Taxable Income of Certain Persons From International Transactions: Transfer Pricing. *Issued by the Commissioner for the South African Revenue Service*, 1999 [citat 12.04.2022]. Disponibil: <https://www.sars.gov.za/wp-content/uploads/Legal/Notes/LAPD-IntR-PrN-2012-11-Income-Tax-Practice-Note-7-of-1999.pdf> .

240. HATTINGH, J. *Transfer Pricing in South Africa. Presentation to Portfolio Committee on Trade and Industry*. 2015 [citat 12.04.2022]. Disponibil: <https://www.thedti.gov.za/parliament/2015/UCT.pdf/>.
241. MCNAIR, D., DOTLEY, R., COBHAM, A. (2010). *Transfer Pricing and the Taxing Rights of Developing Countries*. 2010 [citat 21.04.2022]. Disponibil: <https://core.ac.uk/download/files/662/28878778.pdf>.
242. BARRERA, R., BUSTAMANTE, J. The Rotten Apple: Tax Avoidance in Ireland. *International Trade Journal*. 2018, vol. 32, no.1, pp. 150–161. ISSN: 1521-0545.
243. SEBELE-MPOFU, F., MASHIRI, E., SCHWARTZ, S. C. An exposition of transfer pricing motives, strategies and their implementation in tax avoidance by MNEs in developing countries. *Cogent Business and Management*. 2021, vol. 8, no.1. ISSN: 23311975 .
244. COOPER, M., NGUYEN, Q. T. K. Multinational enterprises and corporate tax planning: A review of literature and suggestions for a future research agenda. *International Business Review*. 2020, vol. 29, no. 3. ISSN 0969-5931.
245. PADHI, S.K. Transfer Pricing a Review of Literature. *International Journal of Advanced Research in Management*. 2019, vol. 10, no.1, pp. 1-7. ISSN 2278-6236.
246. ASONGU, S. A., UDUJI, J. I., & OKOLO-OBASI, E. N. Transfer pricing and corporate social responsibility: *Arguments, views and agenda*. *Mineral Economics*. 2019, vol. 32, pp. 353-363. ISSN: 2191-2203.
247. MASHIRI, E., DZOMIRA, S., CANICIO, D. Transfer pricing auditing and tax forestalling by Multinational Corporations: A game theoretic approach. *Cogent Business and Management*. 2021, vol. 8, no.1. ISSN: 23311975.
248. FOGARTY, T., JONES, D. A. Between a rock and a hard place: How tax practitioners straddle client advocacy and professional responsibilities. *Qualitative Research in Accounting and Management*. 2014, vol. 11, no. 4, pp. 286–316. ISSN: 11766093.
249. COOPER, J., FOX, R., LOEPRICK, J., & MOHINDRA, K. *Transfer Pricing and Developing Economies A Handbook for Policy Makers and Practitioners Public Sector Governance*. *World Bank*. Washington, 2016. ISBN: 978-1-4648-0969-9.
250. FUN, J.A., RAIAHU, N. Analysis of the Implementation of Transfer Pricing Documentation Policy in Indonesia. *International Journal of Scientific and Research Publications*. 2021, vol. 11. ISSN: 2250-3153.

251. *Transfer Pricing Asia*. What is a master file? 2018b [citat 21.04.2022]. Disponibil: <https://transferpricingasia.com/2018/01/10/master-file/>.
252. VELIKOROSSOV, V.V., CHAYKOVSKAYA, L.A., FILIN, S. A. Transfer Pricing for Taxation of Transnational Corporations under Innovative Economy Conditions. 2nd International Conference on Contemporary Education and Economic Development (CEED 2019)." Education, Science, Technology, Innovation and Life. *Clausius Scientific Press*. 2019, pp. 97-103. ISSN:2523-2584.
253. GÜVEMLI, B., ALPASLAN, H.I., ŞUŞOĞLU, M.E. Transfer Pricing In The Balkans. *The Journal of Accounting and Finance*. 2017. ISSN: 2158-3625.
254. *KPMG. BEPS Action Plan 13 Master File and Country by Country reporting: Navigating challenges with tax, accounting and IT service offerings*. 2016 [citat 24.04.2022]. Disponibil: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2016/06/BEPS-Action-Plan-13.pdf> .
255. Valentiam Group. *Understanding the Master & Local File for Transfer Pricing*. 2021 [citat 26.04.2022]. Disponibil: <https://www.valentiam.com/newsandinsights/understanding-master-local-file-transfer-pricing> .
256. *Transfer Pricing Asia*. *What Is A Local File?* 2017 [citat 26.04.2022]. Disponibil: <https://transferpricingasia.com/2017/06/08/transfer-pricing-local-file/> .
257. NEHORAY, M., LEMMENS, J., ADACHI, Y. *Transfer pricing documentation and country-by-country reporting*. Deloitte. 2015. [citat 26.04.2022]. Disponibil: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/Tax/us-tax-beps-changes-transfer-pricing-documentation-and-country-by-country-reporting.pdf> .
258. *Tax Justice Network*. *Country by country reporting*. 2020 [citat 27.04.2022]. Disponibil: <https://taxjustice.net/topics/country-by-country-reporting/> .
259. *Australian Taxation Office*. *Country-by-country reporting*. Australian Government. 2022 [citat 27.04.2022]. Disponibil: <https://www.ato.gov.au/business/international-tax-for-business/in-detail/transfer-pricing/country-by-country-reporting/> .
260. *Deloitte*. *Country-by-Country Reporting Though Leadership FAQs*. 2016 [citat 27.04.2022]. Disponibil: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Tax/dttl-tax-country-by-country-reporting-faqs.pdf> .

261. OECD. *Activated exchange relationships for Country-by-Country reporting*. 2022 [citat 27.04.2022]. Disponibil: <https://www.oecd.org/tax/beps/country-by-country-exchange-relationships.htm>.
262. OECD. *Country-by-Country Reporting – Compilation of 2021 Peer Review Reports. Inclusive Framework on BEPS: Action 13*. OECD iLibrary. 2021 [citat 28.04.2022]. Disponibil: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/73dc97a6-en/index.html?itemId=/content/publication/73dc97a6-en> .
263. OECD. *Activated exchange relationships for CRS information*. Automatec Exchange Portal. 2021 [citat 28.04.2022]. Disponibil: <https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/international-framework-for-the-crs/exchange-relationships/> .
264. OECD. *International Framework for the CRS Information*. Automatec Exchange Portal. 2021 [citat 28.04.2022]. Disponibil: <https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/international-framework-for-the-crs/> .
265. OECD. *Country-by-Country Reporting – Compilation of Peer Review Reports (Phase 1). Inclusive Framework on BEPS: Action 13*. OECD iLibrary. 2018 [citat 27.04.2022]. Disponibil: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264300057-en/index.html?itemId=/content/publication/9789264300057-en>.
266. OECD. *Country-by-Country Reporting – Compilation of Peer Review Reports (Phase 2). Inclusive Framework On BEPS: Action 13*. OECD iLibrary. 2019 [citat 27.04.2022]. Disponibil: https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/country-by-country-reporting-compilation-of-peer-review-reports-phase-2_f9bf1157-en .
267. OECD. *Country-by-Country Reporting – Compilation of Peer Review Reports (Phase 3). Inclusive Framework On BEPS: Action 13*. OECD iLibrary. 2020 [citat 28.04.2022]. Disponibil: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/fa6d31d7-en/index.html?itemId=/content/publication/fa6d31d7-en> .
268. KOHLHASE, S., PIERK, J. The effect of a worldwide tax system on tax management of foreign subsidiaries. *Journal of International Business Studies*. 2020, vol. 51, pp. 1312-1330. ISSN: 0047-2506.
269. AKAMAH, H., HOPE, O.K., THOMAS, W.B. Tax havens and disclosure aggregation. *Journal of International Business Studies*. 2018, vol. 49, no. 1, pp. 49-69. ISSN: 0047-2506.
270. LENIHAN, H., MULLIGAN, K., DORAN, J., RAMMER, C., IPINNAIYE, O. *R&D Grant and Tax Credit Support for Foreign-Owned Subsidiaries: Does it Pay Off?* ZEW -

- Centre for European Economic Research. 2022, DP no. 22-003. [citat 05.03.2022]. Disponibil: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4031896# .
271. CHUNG, H., CHOI, S. Shareholders' tax incentives and changes in the organizational form of foreign operations. *Journal of Accounting and Public Policy*. 2022, vol. 41, no. 5, 106994. ISSN:0278-4254.
272. SCHOLES, M., WOLFSON, M. The Role of Tax Rules in the Recent Restructuring of US Corporations. *Tax Policy and the Economy*. 1995, vol. 5, pp. 1-25. ISSN: 15372650, 08928649.
273. AMBOS, T.C., AMBOS, B., SCHLEGELMILCH, B.B. Learning from Foreign Subsidiaries: An Empirical Investigation of Headquarters' Benefits from Reverse Knowledge Transfers. *International Business Review*. 2006, vol. 15, no. 3pp. 294-312. ISSN:0969-5931.
274. BIRJINSHAW, J., HOOD, N. Multinational Subsidiary Evolution: Capability and Charter Change in Foreign-Owned Subsidiary Companies. *The Academy of Management Review*. 1998, vol. 23, no. 4, pp. 773-795. ISSN: 0363-7425.
275. JIANG, G.F., HOLBURN, G.L.F., BEAMISH, P.W. The Spatial Structure of Foreign Subsidiaries and MNE Expansion Strategy. *Journal of World Business*. 2016, vol. 51, no. 3, pp. 438-450. ISSN: 10909516.
276. DUNNING, J.H., LUNDAN, S. Multinational Enterprises and the Global Economy. *Edward Elgar Publishing*. 2008. ISBN: 978 1 84376 525 7.
277. EGELHOFF, W.G., GORMAN, L., MCCORMICK, S. Using Technology as a Path to Subsidiary Development. In Birkinshaw, J., Hood, N. (ed.), *Multinational Corporate Evolution and Subsidiary Development*. *Palgrave Macmillan*. 1998, chapter 9, pp. 213-238. ISBN-13: 978-0312214715.
278. BENITO, G., GRØGAARD, B., NARULA, R. Environmental Issues on MNE Subsidiary Roles: Economic Integration and the Nordic Countries. *Journal of International Business Studies*. 2003, vol. 34, no. 5, pp. 443-456. ISSN:0047-2506.
279. MAGOMEDOVA, N., ACHCAOUCAOU, F., MIRAVITLLES, P. The Nascence of a Springboard Subsidiary: Drivers of the Evolution of a Subsidiary Role. *Management Decision*. 2022, vol. 60, no. 5, pp. 1469-1491. ISSN: 0025-1747.
280. VIGLIONI, M.T.D., FERREIRA, M.P., AVELINE, C.E.S., ALCÂNTARA, J.N. Corruption, R&D, and Performance: Firm-Level Evidence from Latin America. *Journal of Applied Accounting Research*. 2022, vol. 23, no. 4, pp. 806-824. ISSN: 9675426.

281. DAMGAARD, J., ELKJAER, T., JOHANNESSEN, N. *The Rise of Phantom Investments: Empty Corporate Shells in Tax Havens Undermine Tax Collection in Advanced, Emerging Market and Developing Economies*. International Monetary Fund. 2019. [citat 18.03.2022]. Disponibil: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2019/09/the-rise-of-phantom-FDI-in-tax-havens-damgaard> .
282. HOANG, H.H., HUYNH, C.M., DUONG, N.M.H., CHAU, N.H. Determinants of Foreign Direct Investment in Southern Central Coast of Vietnam: A Spatial Econometric Analysis. *Economic Change and Restructuring*. 2022, vol. 55, pp. 285-310. P-ISSN: 15739414.
283. LIU, Y., SU, M., ZHAO, J., MARTIN, S., YUEN, K.F., LEE, C.B. The determinants of China's outward foreign direct investment: a vector error correction model analysis of coastal and landlocked countries. *Economic Change and Restructuring*. 2023, vol. 56, pp. 29–56. P-ISSN: 15739414.
284. SHAHBAZ, M., NASREEN, S., ABBAS, F., ANIS, O. Does foreign direct investment impede environmental quality in high, middle and low-income countries? *Energy Economics*. 2015, vol. 51, pp. 275-287. ISSN: 0140-9883.
285. JORDAAN, J.C. *Foreign Direct Investment and Neighbouring Influences*. Doctoral thesis, University of Pretoria. 2004 [citat 23.03.2022]. Disponibil: <https://repository.up.ac.za/bitstream/handle/2263/24008/Complete.pdf> .
286. CHARKRABARTI, A. The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions. *Kyklos*. 2001, vol. 54, no.1, pp. 89-114. ISSN: 0023-5962, 1467-6435.
287. ABDIOGLU, N., BINIŞ, M., ARSLAN, M. The Effect of Corporate Tax Rate on Foreign Direct Investment: A Panel Study for OECD Countries. *Ege Academic Review*. 2016, vol. 16, no. 4, pp. 599-610. ISSN: 1303-099X.
288. CASSOU, S.P. The Link Between Tax Rates and Foreign Direct Investment. *Applied Economics*. 1997, vol. 29, pp. 1295-1301. ISSN:0003-6846.
289. KORYTIN, V.A. Tax Burden Influence on the Foreign Direct Investment Distribution by Economic Industries. *Finansovyj zhurnal - Financial Journal*. 2020, vol. 1, no. 127006, pp. 68-86. ISSN: 2075-1990, 2658-5332.
290. PORCANO, T. M., PRICE, C.E. The Effects of Government Tax and Non-Tax Incentives on Foreign Direct Investment. *Multinational Business Review*. 2020, vol. 4, pp. 9-20. ISSN: 1525-383X.

291. OECD. Tax Effects on Foreign Direct Investment – Recent Evidence and Policy Analysis. *OECD Tax Policy Studies*. 2008, no.17. ISBN: 978-92-64-03837-0.
292. NIKOPOUR, H., SHAH HABIBULLAH, M., SCHNEIDER, F., LAW. S.H. *Foreign Direct Investment and Shadow Economy: A Causality Analysis Using Panel Data*. MPRA. 2009, no. 14485. [citat 26.03.2022]. Disponibil: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/14485/>
293. BAYAR, Y., REMEIKIENE, R., ANDRONICEANU, A., GASPARENIENE, L., JUCEVICIUS, R. The Shadow Economy, Human Development and Foreign Direct Investment Inflows. *Journal of Competitiveness*. 2020, vol. 12, no.1, pp. 5–21. ISSN: 1804-1728.
294. YOUSEFINEJAD, M., AHMAD, A., SALLEH, F.M.D., ABDUL RAHIM, R., AZAM, H.M.D. The Mediating Effect of Information Asymmetry on IFRS and Foreign Direct Investment. *International Journal of Economics and Management*. 2018, vol. 12, no. 2, pp. 641-656. ISSN: 2964-3007.
295. CIESLIK, A., HAMZA, S. Inward ISD, IFRS Adoption, and Institutional Quality: Insights from the MENA Countries. *International Journal of Financial Studies*. 2022, vol. 10, 47. ISSN: 2227-7072.
296. MAMECHE, Y., MASOOD, A. Macroeconomic evidence on the impact of mandatory IFRS adoption on ISD in the IFA (GCC) countries. *Journal of Accounting in Emerging Economies*. 2021, vol. 4, pp. 610-631. ISSN: 20421168, 20421176.
297. **MELEGA, A.**, MOLOCINIUC HRITCAN, M., MACOVEI, A.G. The transfer pricing file and tax controversies – an empirical study. *Studies and Scientific Researches. Economics Edition*. 2022, no. 36, pp. 6-15. ISSN: 2344-1321.
298. GRIGOROI, L., GROSU, V., **MELEGA, A.** Financial-accounting model for transfer pricing based on standardised accounting policies. *European Journal of Accounting, Finance & Business*. 2023, vol. 11, no.1. ISSN: 2344-102X.
299. CHOI, J.P., FURUSAWA, T., ISHIKAWA, J. Transfer pricing regulation and tax competition. *Journal of International Economics*. 2020, vol. 127, no. 103367. ISSN: 0022-1996.
300. *The Economist. Special Report of the Economist on Offshore Finance: Storm Survivors*. 2013 [citat 24.03.2022]. Disponibil: <https://www.economist.com/special-report/2013/02/14/storm-survivors> .

301. SHANGINA, D., VIEIRA, P.C.C. *Transfer Pricing and Tax Havens for Attracting ISD*. 2014 [citat 25.03.2022]. Disponibil: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2580429 .
302. NWABACHILI, C.O. Reappraising the legal framework for transfer pricing in Nigeria. *Law and social Justice Review*. 2021, vol. 2, no.3. ISSN: 21622752, 19489137.
303. BRUGER, F., ENGBRETSSEN, R. Defenders of the status quo: making sense of the international discourse on transfer pricing methodologies. *Review of International Political Economy*. 2020, vol. 29, no.1. ISSN: 0969-2290, 1466-4526.
304. HAQ, M. *A Comparative Analysis of Qualitative and Quantitative Research Methods and a Justification for Adopting Mixed Methods in Social Research*. Annual PhD Conference, University of Bradford School of Management. 2014. [citat 29.03.2022]. Disponibil: <https://bradscholars.brad.ac.uk/handle/10454/7389> .
305. BRAUN, M.T., OSWALD, F.L. Exploratory regression analysis: A tool for selecting models and determining predictor importance. *Behavior Research Methods*. 2011, vol. 43, pp. 331–339. ISSN: 15543528, 1554351X.
306. MADDEN, J.M., BOTTENBERG, R.A. Use of an all-possible combination solution of certain multiple regression problems. *The Journal of Applied Psychology*. 1963, vol. 47, pp. 365–366. P-ISSN: 219010.
307. ARELLANO, M., BOVER, O. Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*. 1995, vol. 68, pp. 29–51. ISSN: 3044076.
308. BALTAGI, B.H., LIU, L. Estimation and prediction in the random effects model with AR(p) remainder disturbances. *International Journal of Forecasting*. 2013, vol. 29, pp. 100–107. ISSN:0169-2070.
309. KOZHEVNIKOV, K.I., PRIDVIZHKIN, S.V., BAZHENOV, O.V., KOZHEVNIKOVA, M.K., ZASUKHINA, Y.A. Assessment of Factor Influencing Attraction of Foreign Direct Investment to Developing Economies. *Advances in Economics, Business and Management Research*. 2017, vol. 38. ISSN: 2352-5428.
310. MELEGA, A., GROSU, V., BOTEZ, D., SOCOLIUC, M., CIUBOTARIU, M.S., TULVINSCHI, M. Development of an Optimal Geographical Location Index to Reduce Transfer Pricing Risks. *Montenegrin Journal of Economics*. 2023, vol. 19, no. 2, pp. 55-69. ISSN: 1800-6698.

311. *OECD. International investment implications of Russia's war against Ukraine (abridged version)*. 2022 [citat 25.03.2022]. Disponibil: <https://www.oecd.org/ukraine-hub/policy-responses/international-investment-implications-of-russia-s-war-against-ukraine-abridged-version-6224dc77/> .
312. BERNARD, A.B., JENSEN, J.B., SCHOTT, P.K. Transfer Pricing by U.S. - Based Multinational Firms. *National Bureau of Economic Research*. 2006, no. 33. ISSN: 0898-2937.
313. HAJKOVA, D., NICOLETTI, G., VARTIA, L., YOO, K.Y. Taxation, Business Environment and FDI Location in OECD Countries. *SSRN Electronic Journal, OECD Economics Department*. 2006, no. 502. ISSN:1556-5068.
314. DE MOOIJ, R., EDERVEEN, S. Explaining the Variation in Empirical Estimates of Tax Elasticities of Foreign Direct Investment. *SSRN Electronic Journal, Tinbergen Institute*. 2005, no. 108/3. ISSN:1556-5068.
315. KUCH, B., OSTERRIEDER, A. The determinants of FDI outflows in emerging economies. *Emerging Markets Finance and Trade*. 2018, vol. 54, no. 7, pp. 1358-1369. ISSN: 1540-496X.
316. BLONIGEN, B. A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants. *Atlantic Economic Journal*. 2005, vol. 33, pp. 383–403. ISSN: 0197-4254.
317. **MELEGA, A.**, GROSU, V., MACOVEI, A.G., TULVINSCHI, M. EU Economic Sanctions and Their Impact on The performance of Russian Companies. *Proceedings of the 40th International Business Information Management Association (IBIMA)*, 23-24 November 2022, Seville, Spain.
318. *ESMA. Russian war adds uncertainty and volatility to eu financial markets*. 2022 [citat 25.03.2022]. Disponibil: <https://www.esma.europa.eu/press-news/esma-news/russian-war-adds-uncertainty-and-volatility-eu-financial-markets>.
319. DEVEREUX, M.P., GRIFFITH, R. The Taxation of Discrete Investment Choices. *IFS*. 1998, no. 16. ISSN:2197-7070.
320. GHAZALIAN, P.L., AMPONSEM, F. The effects of economic freedom on FDI inflows: an empirical analysis. *Applied Economics*. 2019, vol. 51, no.11, pp. 1111-1132. ISSN: 0003-6846.
321. **MELEGA, A.**, MACOVEI, A.G., GROSU, V. CIUBOTARIU, M.S. *Context Analysis of Determinants in Attracting ISD by Emerging Economies Under the Effects of Covid-19*. Proceedings of the 38th International Business Information Management Association

- (IBIMA), 23-24 November 2021, Seville, Spain. [citat 28.03.2022]. Disponibil: <https://ibima.org/accepted-paper/context-analysis-of-determinants-in-attracting-fdi-by-emerging-economies-under-the-effects-of-covid-19/>
322. BRAUNER, Y. The future of tax incentives for developing countries. In: *Tax, law and development*. Edward Elgar Publishing. 2013, pp. 25-56. ISBN: 978 0 85793 001 9.
 323. MARGALIOTH, Y. Tax competition, foreign direct investments and growth: Using the tax system to promote developing countries. *Va. Tax Rev.* 2003, vol. 23, no. 161. ISSN: 0735-9004.
 324. GLAVAŠKI, O., BEKER PUCAR, E., BELJIC, M., STOJKOV, S. Coordination vs. Competitiveness of Effective Average Tax Rates in Relation to FDI: The Case of Emerging EU Economies. *Sustainability*. 2023, vol. 15, no. 227. ISSN:2523-8922.
 325. MUKHOPADHYAY, D., DAS, D. Country risk perceptions and foreign direct investment in emerging market economies: a panel data analysis. *Asia-Pacific Management Accounting Journal*. 2020, vol. 15, no. 2, pp. 123-145. ISSN: 1675-3194.
 326. ÇEVIŞ, İ., CAMURDAN, B. The economic determinants of foreign direct investment in developing countries and transition economies. *The Pakistan Development Review*. 2007, pp. 285-299. ISSN: 309729.
 327. ZHANG,X., DALY, K. The determinants of China's outward foreign direct investments. *Emerging Markets Review*. 2011, vol. 12, pp. 389-398. ISSN: 1566-0141.
 328. AKISIK, O. Accounting standards, corporate governance, and foreign direct investments: the experience of emerging market economies. In: TSAMENYI, M., UDDIN, S. (Ed.) *Corporate Governance in Less Developed and Emerging Economies. Research in Accounting in Emerging Economies*, Emerald Group Publishing Limited. Bingley, 2008, vol. 8, pp. 157-187. ISBN: 978-1-84855-252-4. ISSN: 1479-3563.
 329. CRISCUOLO, C., AL-SAMARRAI, S. Transfer Pricing and Foreign Direct Investment: Evidence from Emerging Economies. *Journal of International Economics*. 2009, vol. 77, no. 2, pp. 185-199. ISSN: 0022-1996.
 330. CALVO, G. A. The impact of transfer pricing regulations on FDI: Evidence from emerging economies. *Journal of International Business Studies*. 2013, vol. 44, no.2, pp. 87-104. ISSN: 0047-2506.
 331. LIM, J. H., & NEUMAYER, E. P. The Impact of Transfer Pricing Regulations on Foreign Direct Investment: Evidence from Emerging Economies. *Journal of World Business*. 2009, vol. 44, no. 4, pp. 397-408. ISSN: 1090-9516.

332. KAR, S. Determinants of foreign direct investment outflows: evidence from India. *Journal of International Business Studies*. 2017, vol. 48, no.6, pp. 667-687. ISSN: 0047-2506.
333. OECD. *ISD in figures*. 2022 [citat 22.03.2022]. Disponibil: <https://www.oecd.org/investment/investment-policy/ISD-in-Figures-April-2022.pdf>.
334. *Financial Times*. *Emerging markets hit by record streak of withdrawals by foreign investors*. 2022 [citat 21.03.2022]. Disponibil: <https://www.ft.com/content/35969b19-86db-4197-a419-b4a761094e9a>.
335. HINES, J.R.JR. Altered States: Taxes and the Location of Foreign Direct Investment in America. *American Economic Review*. 1996, vol. 86, pp. 1076–1094. ISSN: 0002-8282.
336. KWAJA, A.S., MIAN, A. Do Lenders Favor Politically Connected Firms? Rent Provision in an Emerging Financial Market. *The Quarterly Journal of Economics*. 2005, vol. 120, no. 4, pp. 1371–1411. ISSN: 0033-5533, 1531-4650.
337. JIANG, W., MARTEK, I., HOSEINI, M.R., CHEN, C., MA, L. Foreign Direct Investment in Infrastructure Projects: Taxonomy of Political Risk Profiles in Developing Countries. *Journal of Infrastructure System*. 2019, vol. 25, no.3. ISSN: 00335533, 15314650.
338. LEE, H.,BIGLAISER, G., STAATS, S.J. The Effects of Political Risk on Different Entry Modes of Foreign Direct Investment. *International Interactions*. 2014, vol. 40, no.5, pp. 683-710. ISSN: 03050629, 15477444.
339. GORDON, L.A., LOEB, M.P., ZHU, W.J. The impact of IFRS adoption on foreign direct investment. *Journal of Accounting and Public Policy*. 2012, vol. 31, no.4, pp. 374-398. ISSN: 0278-4254.
340. MAMECHE, Y. Empirical evidence on the short-run & long-run effect of ifrs adoption on FDI in developing economies: The algerian context. *Journal of Business Management Studies*. 2020, vol. 16, no.1, pp. 13-25. ISSN: 2374-5916. E-ISSN: 2374-5924.
341. HUYNH, C.M. How does the impact of foreign direct investment on institutional quality depend on the underground economy? *Journal of Sustainable Finance & Investment*. 2020, vol.12, no. 2, pp. 554-569. ISSN: 2043-0795.
342. MOLAEI, B., JAHANI, N. The effect of the underground economy on foreign direct investment in developed and developing countries. *Academic Journal of Research in Economics & Management*. 2014, vol.2, no. 2, pp. 18-27. ISSN:2311-3278.
343. BARRY, F. FDI, transfer pricing and the measurement of R&D intensity. *Research Policy*. 2005, vol. 34, no.5, pp. 673-681. ISSN: 0048-7333, 1873-7625.

344. CIESLIK, K., WOJCIK, A. Determinants of foreign direct investment outflows from the EU-15. *Journal of International Business Studies*. 2015, vol. 46, no.6, pp. 619-637. ISSN: 0047-2506.
345. MITRA, P., BALASUBRAMANYAM, V.N. Transfer pricing, FDI and the role of institutions in developing countries. *Journal of International Business Studies*. 2011, vol. 42, no. 7, pp. 895-912. ISSN: 0047-2506.
346. ZOICAȘ-IENCIU, A. Caracteristicile investițiilor pe piețele emergente de capital. *Economie teoretică și aplicată*. ISSN: 1844-0029.
347. ADEFOLALU, A.O., AKINTOYE, O.R. The impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) adoption on foreign direct investment in Nigeria. *International Journal of Economics, Commerce and Management*. 2017, vol. 5, no. 3, pp. 1-15. ISSN: 2348-0386.
348. GEBREHIWOT, K.T., FIKRU, M. The impact of IFRS adoption on foreign direct investment: Evidence from Ethiopia. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 2015, vol. 23, pp. 42-54. ISSN: 1061-9518.
349. JUMA, C.T. The impact of International Financial Reporting Standards (IFRS) on foreign direct investment in developing countries: Evidence from Kenya. *Journal of Financial Reporting and Accounting*. 2017, vol. 15, no. 2, pp. 259-275. ISSN: 2042-5856.
350. CASTRO, C., NUNES, P. Does corruption inhibit foreign direct investment? *Revista de Ciencia Política*. 2013, vol. 51, no. 1, pp. 61-83. ISSN: 0718-090X.
351. HABIB, M., ZURAWICKI, L. Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*. 2002, vol. 33, pp. 291–307. ISSN: 0047-2506.
352. DRAPKIN, I.M., MARIEV, O.S., GALENKOVA, A.D. Institutional Factors of Enhancing the Attraction of Foreign Direct Investment in the Economies of Developing Countries. *Ekonomika Regiona-Economy of Region*. 2019, vol. 15, no. 3, pp. 952. ISSN: 2072-6414.

ANEXE

Metodologia colectării datelor

Baza de date: ISI Web of Science		Baza de date: Scopus	
Topic: „transfer prices”		Topic: „transfer prices”	
Criterii de includere: - arii de cercetare: business finance, business, economics, management, operation research and management science.		Criterii de includere: - arii de cercetare: economics, econometrics, finance, business, management, accounting.	
Criterii de excludere: - toate celelalte arii de cercetare; - pentru topicul <i>transfer prices</i> de pe platforma Scopus, am selectat primele 2000 de documente în ordinea numărului de citări, platforma limitând descărcarea datelor la maximum de 2000.			
Rezultate WOS		Rezultate Scopus	
Fără criterii de excludere	8.189	Fără criterii de excludere	9.294
Cu criterii de excludere	3.324	Cu criterii de excludere	2.872
Data accesării	04.10.2022	Data accesării	04.10.2022
Articole selectate	3.324	Articole selectate	2.000
Link căutare WOS: https://www.webofscience.com/wos/woscc/summary/f34e1adb-cdce-4116-821a-0a71880d4239-2e87b5b1/relevance/1			
Link căutare SCOPUS: https://www-scopus-com.am.e-nformation.ro/results/results.uri?sort=plf-f&src=s&st1=transfer+pricing&sid=0bbe00db479f9314a105733d827d05c5&sot=b&sdt=b&sl=31&s=TITL			

**Evoluția fluxurilor de investiții străine directe în țările BRICS în perioada ante și post
adopte IFRS**

**Tabelul A.2.1. Evoluția fluxurilor de investiții străine (milioane USD) în perioada ante
adopte a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară**

Anul	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Țara							
Brazil	15,066	18,822	34,585	45,058	25,949		
China	104,109	124,082					
India	7,606	20,336	25,483	47,472	35,582	27,397	
Russia	14,375	37,442	54,922	75,856	27,752	31,668	36,868
South Africa	6,683	303	6,764	8,172	8,614	4,015	3,785

Sursa: IMF, UNCTAD

**Tabelul A.2.2. Evoluția fluxurilor de investiții străine (milioane USD) și a indicelui MSCI
privind investițiile responsabile social (SRI) în perioada post adoptie a Standardelor
Internaționale de Raportare Financiară**

Anul	Brazilia		Rusia		India		China		Africa de Sud	
Țara	ISD	RI	ISD	RI	ISD	RI	ISD	RI	ISD	RI
2007							156,249			
2008							171,535			
2009							131,057			
2010	77,687						243,703			
2011	97,422				36,497		280,072			
2012	82,060		30,188		23,995		241,214		4,403	
2013	59,089		53,397		28,153		290,928		8,296	
2014	14,884		11,288		9,781		61,319		695	
2014	63,846		29,152		34,577		268,097		5,772	
2015	49,961		11,858		44,009		242,489		1,729	
2016	53,700		37,176		44,459		174,750		2,235	
2017	66,585		25,954		39,966		166,084		2,007	
2018	59,802	1.067	13,228	0.97	42,117	1.026	235,365	1.121	5,447	1.036
2019	65,386	1.21	32,076	1.042	50,610	1.176	187,170	1.347	5,125	1.167
2020	28,318	1.198	10,410	1.047	64,362	1.11	253,096	1.397	3,062	1.095
2021	50,367	1.553	38,526	1.295	44,727	1.459	333,979	1.81	40,896	1.468
Q1 2022^P	27,828		-15,538		17,253		101,914		2,620	
Q2 2022^P	27,888		-8,777		16,281		45,874		1,688	

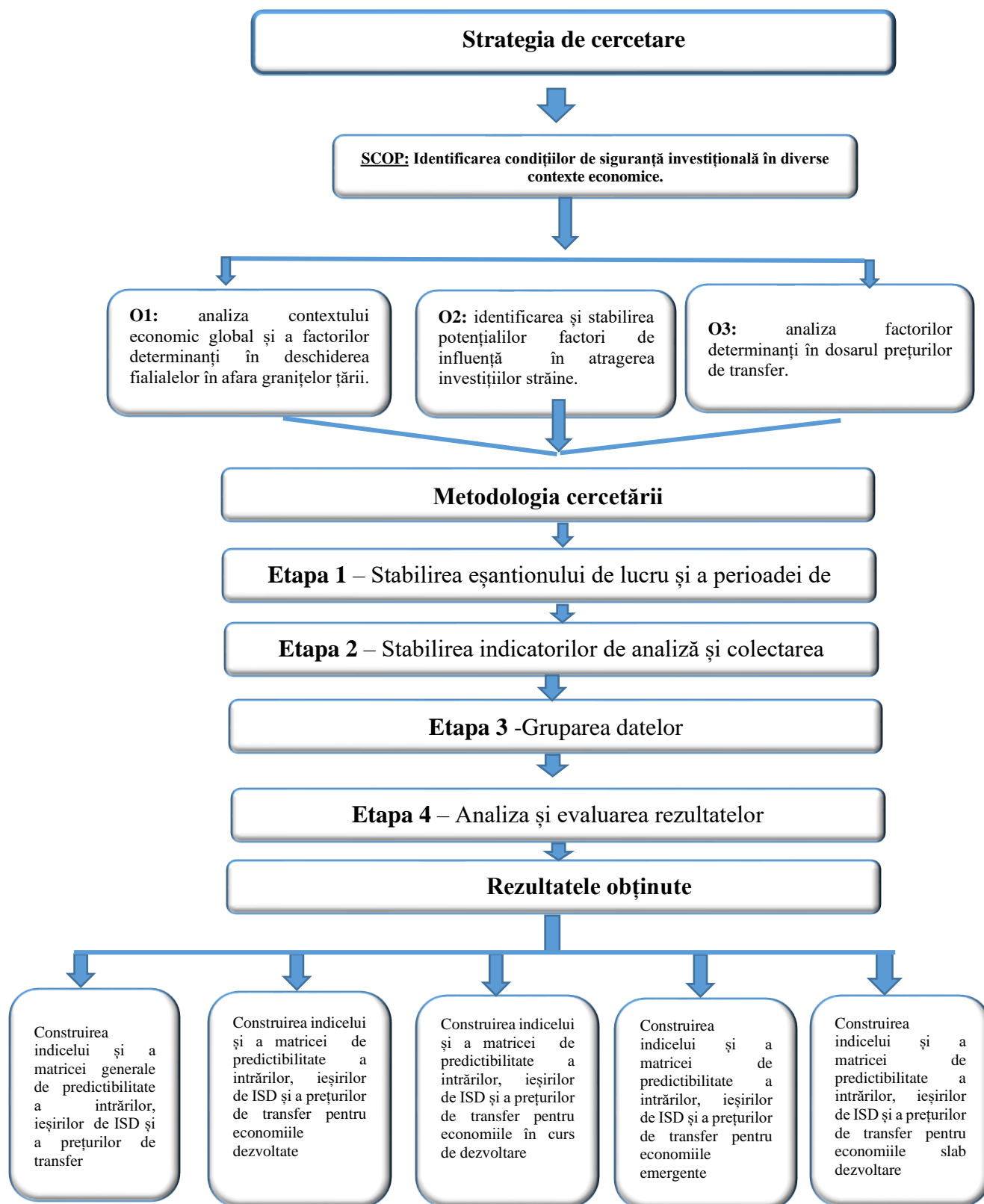
Sursa: IMF, UNCTAD, MSCI INDEX

Rezumatul tratamentului fiscal al prețurilor de transfer în economiile emergente BRICS

	Brazilia	Rusia	India	China	Africa de Sud
Cota impozitului pe profit	34%	20%	35%	25%	28%
Tipul reglementărilor	Reglementări naționale conforme cu OECD	Reglementări naționale conforme cu OECD	OECD	Reglementări naționale conforme cu OECD	Reglementări naționale conforme cu OECD
Legislația sau reglementările dumneavoastră interne fac referire la principiul libertății?	Nu	Da	Da	Da	Da
Legislația sau reglementările dumneavoastră interne oferă o definiție a părților afiliate?	Da	Da	Da	Da	Da
Metode de stabilire a prețurilor de transfer:					
Metoda prețului necontrolat comparabil	Da	Da	Da	Da	Nu
Metoda prețului de vânzare	Da	Da	Da	Da	Nu
Metoda cost plus	Nu	Da	Da	Da	Nu
Marja netă tranzacțională	Nu	Da	Da	Da	Nu
Metoda împărțirii profitului					
Criteriu pentru aplicarea metodelor de stabilire a prețurilor de transfer	Alte metode	Ierarhia metodei	Cea mai apropiată metodă	Cea mai apropiată metodă	Cea mai apropiată metodă
Administrația dvs. fiscală utilizează informații comparabile secrete în scopul evaluării prețurilor de transfer?	Nu	Nu	Nu	Da	Nu
Legislația dvs. permite sau impune utilizarea unui interval de concurență și/sau a unei măsuri statistice pentru determinarea remunerației în condiții de concurență?	Nu	Da	Da	Da	Nu
Legislația sau reglementările dumneavoastră interne conțin îndrumări specifice pentru stabilirea prețurilor tranzacțiilor controlate care implică active intangibile?	Nu	Nu	Nu	Da	Nu
Legislația sau reglementarea dumneavoastră națională prevede reguli privind prețurile de transfer sau măsuri speciale privind valorile necorporale greu de evaluat (HTVI)?	Nu	Nu	Nu	Nu	Nu
Legislația sau reglementările dumneavoastră interne oferă îndrumări specifice tranzacțiilor cu servicii intragrup?	Nu	Nu	Nu	Da	Nu
Legislația sau reglementările dvs. impun contribuabilului să pregătească documentația privind prețurile de transfer?	Da	Da	Da	Da	Da
Există cerințe de pregătire a documentației anuale privind prețurile de transfer	Da	Da	Da	Da	Da
Termenul limită de depunere la cererea autorităților fiscale	20 zile	30 zile	30 zile	-	Imediat
Sancțiuni fiscale pentru subestimarea bazei de impozitare bazate pe utilizarea prețurilor de transfer	Nedefinit	40% din suprataxa determinată	100-300% din suprataxa determinată	-	Nedefinit

Sursa: elaborat de autor după TP country profiles OECD

Metodologia și strategia cercetării



Definiția indicatorilor, sursa datelor și perioada de analiză

Indicatorul	Definiția	Sursa datelor și perioada de analiză
Intrările nete de investiții străine directe (Igtp)	„Intrările nete de ISD reprezintă valoarea investițiilor directe intrate realizate de investitorii nerezidenți în economia raportoare” (World Bank).	World Bank World Development Indicators (WDI) 2013-2021
Ieșirile nete de investiții străine directe (IEgtp)	„Ieșirile nete de ISD reprezintă valoarea investițiilor directe efectuate de rezidenții economiei raportoare către economiile externe” (World Bank).	World Bank World Development Indicators (WDI) 2013-2021
Economia subterană (ShE)	Hassan și Schneider (2016) definesc economia subterană ca fiind, în principal, activitățile economice și productive legale care sunt ascunse în mod deliberat autorităților oficiale și care, dacă ar fi înregistrate, ar contribui la PIB (cu excepția ilegală sau activități criminale și activități de tip bricolaj, caritabile sau casnice) ¹ .	World Economics - The Global Authority on Geographic Investability - Informal Economy Sizes 2013-2021
Cota de impozitare (Tr)	„Impozitul pe profitul corporativ este definit ca fiind reprezentat de impozitele percepute pe profitul net (venitul brut minus scutirile fiscale admisibile) ale întreprinderilor. Acesta acoperă, de asemenea, impozitele percepute pe câștigurile de capital ale întreprinderilor” (OECD).	The OECD Tax Database 2013-2021
Riscul general de țară (Cr)	Riscul de țară se referă la condițiile și evenimentele economice, sociale și politice dintr-o țară care pot afecta negativ operațiunile unei instituții financiare.	Country Risk Classification - amfori BSCI 2013-2021
Povara fiscală (Pb)	„Povara fiscală este măsurată luând veniturile fiscale totale primite ca procent din PIB. Acest indicator se referă la guvern în ansamblu (toate nivelurile guvernamentale) și este măsurat în milioane USD și procent din PIB” (OECD).	The OECD Tax Database 2013-2021
Rentabilitatea capitalului investit (ROIC)	Rentabilitatea capitalului investit (ROIC) este un calcul utilizat pentru a evalua eficiența unei companii în alocarea capitalului pentru investiții profitabile.	Calculație proprie 2013-2021
IFRS	IFRS reprezintă cadrul internațional de contabilitate în cadrul căruia se organizează și se raportează corect informațiile financiare. Este derivat din declarațiile Consiliului pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB) cu sediul la Londra.	IFRS Foundation 2013-2021
Scorul general al libertății economice (IEF)	Un index al libertății economice măsoară jurisdicțiile una față de cealaltă în termeni de diverși parametri precum libertatea comercială, sarcina fiscală, eficacitatea judiciară și altele.	TheGlobalEconomy.com 2013-2021
Prețurile de transfer (TPr)	Prețurile de transfer sunt o practică contabilă și fiscală care permite stabilirea prețurilor tranzacțiilor interne în cadrul întreprinderilor și între filiale care operează sub control sau proprietate comună. Practica prețurilor de transfer se extinde atât la tranzacțiile transfrontaliere, cât și la cele interne (OECD).	OECD Transfer Pricing Country Profiles 2013-2021
Nivelul corupției (CPI)	Corupția – abuzul de funcții publice pentru câștig privat – acoperă o gamă largă de comportamente, de la mită până la furtul de fonduri publice. Corupția există peste tot în lume, dar este prezentă de obicei în țările cu instituții slabe, adesea afectate de fragilitate și conflict (The World Bank).	The World Bank Governance Indicators 2013-2021

Sursa: elaborat de autor

¹Hassan, M., Schneider, F. "Size and Development of the Shadow Economies of 157 Worldwide Countries: Updated and New Measures from 1999 to 2013." J. Glob. Econ., vol. 4, no. 218, (2016): 2.

Statisticile descriptive ale indicatorilor

Economii dezvoltate				
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ISDINF	-5.65546	7.52248	.3181828	1.52870909
ISDOUT	-3.18198	3.67403	.0000000	1.00000000
ShE	7.300000	26.100000	14.70218277	4.757803304
Tr	.08500000	.35000000	.2395897130	.06189153870
Cr	28.10	99.16	86.7114	11.19857
Fb	6.00	93.80	68.8250	16.73787
ROIC	-.27279	3.06085	.9450176	.62693840
IFRS	1.66666667	3.00000	2.287878788	.290295167
IEF	55.69166667	89.40833333	73.08889678	7.266881859
TPr	1.263157895	1.894736842	1.576555024	.183861597
CPI	18.270	107.896	86.96327	12.683996

Economii emergente				
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ISDINF	-1.34035	4.12840	.1263530	.84466909
ISDOUT	-2.22967	5.29093	.0000000	1.00000000
ShE	8.551978111	47.90009308	24.51958137	7.99657625
Tr	.09000000	.39000000	.2452514710	.06502750530
Cr	3.19	80.54	52.3065	17.47090
Fb	.00	91.70	68.9118	19.50665
ROIC	-.98112	.31435	-.5644551	.27900840
IFRS	1.00000	3.00000	2.294117647	.560803104
IEF	1.270833333	78.98333333	60.95370711	15.96907118
TPr	1.263157895	1.789473684	1.534442724	.13945307
CPI	-7.658	119.132	51.50487	24.159840

Economii în curs de dezvoltare				
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ISDINF	-.60756	.71580	-.2935801	.14045795
ISDOUT	-.85360	8.57204	.0000000	1.00000000
ShE	9.00000	59.60914993	31.98646357	11.55876705
Tr	.00000	.350000	.2334458330	.07097962670
Cr	11.40	96.10	54.0017	21.66857
Fb	19.80	98.80	71.8265	18.07091
ROIC	-.97580	4.68801	-.3812042	1.08307259
IFRS	1.00000	3.00000	2.476190476	.52174464
IEF	44.42500	77.79166667	62.66438492	8.349259903
TPr	1.210526316	1.736842105	1.471177945	.151494348
CPI	-3.979	98.230	47.98578	26.440406

Economii slab dezvoltate				
	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
ISDINF	-.45738	-.26401	-.3314267	.02457314
ISDOUT	-6.27270	3.04505	.0000000	1.00000000
ShE	14.99601555	57.800000	30.13331554	9.718462681
Tr	.15000	.30000	.23000	.0557155755
Cr	16.74	94.00	59.8464	24.85568
Fb	34.70	96.20	74.2868	11.14664
ROIC	-.98906	2.06099	-.3543735	.76769190
IFRS	1.00000	3.00000	2.324074074	.54233086
IEF	51.06666667	79.34583333	63.43414352	9.591540593
TPr	1.368421053	1.631578947	1.496345029	.0974996167
CPI	7.598	93.800	58.84900	27.001907

Sursa: elaborat de autor cu SPSS

Coeficienții de regresie

Tabelul A.7.1. Coeficienții de regresie ai modelului general de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.664	.618		-2.691	.007
	ShE	-.027	.005	-.307	-5.161	.000
	Tr	1.585	.628	.103	2.525	.012
	Cr	-.018	.005	-.439	-3.599	.000
	Fb	.005	.003	.078	1.617	.107
	ROIC	.058	.060	.058	.961	.337
	IFRS	-.156	.085	-.075	-1.840	.066
	IEF	.014	.006	.163	2.300	.022
	TPr	1.265	.266	.202	4.761	.000
	CPI	.006	.004	.159	1.561	.119

a. Dependent Variable: *Igptp*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.2. Coeficienții de regresie ai modelului general de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-1.726	.621		-2.777	.006
	ShE	-.018	.005	-.201	-3.363	.001
	Tr	1.582	.631	.103	2.507	.012
	Cr	-.006	.005	-.142	-1.162	.246
	Fb	.001	.003	.015	.311	.756
	ROIC	.097	.060	.097	1.609	.108
	IFRS	-.244	.085	-.117	-2.857	.004
	IEF	.008	.006	.092	1.295	.196
	TPr	1.404	.267	.224	5.258	.000
	CPI	.000454	.004	.013	.125	.901

a. Dependent Variable: *Iegptp*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.3. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.411	3.127		.771	.442
	ShE	-.016	.040	-.049	-.394	.694
	Tr	.495	2.030	.020	.244	.808
	Cr	-.028	.013	-.201	-2.171	.031
	Fb	.025	.009	.277	2.755	.007
	ROIC	.233	.220	.095	1.056	.292
	IFRS	-.979	.434	-.186	-2.254	.026
	IEF	-.021	.027	-.101	-.799	.425
	TPr	2.412	.756	.290	3.192	.002
	CPI	-.018	.011	-.149	-1.665	.098

a. Dependent Variable: *Iptpde*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.4. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.147	1.942		2.651	.009
	ShE	-.033	.025	-.155	-1.323	.188
	Tr	-.031	1.261	-.002	-.025	.980
	Cr	-.012	.008	-.134	-1.520	.130
	Fb	.010	.006	.163	1.708	.089
	ROIC	-.010	.137	-.006	-.074	.941
	IFRS	-1.208	.270	-.351	-4.481	.000
	IEF	-.020	.017	-.148	-1.233	.219
	TPr	1.022	.469	.188	2.178	.031
	CPI	-.019	.007	-.239	-2.809	.006

a. Dependent Variable: *Ieptpde*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.5. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.217	1.396		-.155	.877
	ShE	-.082	.010	-.773	-7.907	.000
	Tr	.292	1.410	.022	.207	.836
	Cr	-.030	.011	-.618	-2.819	.006
	Fb	.009	.007	.198	1.240	.217
	ROIC	-.864	.410	-.285	-2.108	.037
	IFRS	.734	.173	.487	4.246	.000
	IEF	-.001	.011	-.028	-.135	.893
	TPr	.621	.639	.102	.971	.334
	CPI	.004	.005	.118	.837	.404

a. Dependent Variable: *Iptpee*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.6. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor emergente

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.552	1.688		-.327	.744
	ShE	-.095	.012	-.761	-7.624	.000
	Tr	-1.071	1.705	-.070	-.628	.531
	Cr	-.035	.013	-.609	-2.719	.007
	Fb	.009	.008	.173	1.058	.292
	ROIC	-.496	.495	-.138	-1.001	.319
	IFRS	.899	.209	.504	4.303	.000
	IEF	-.002	.013	-.029	-.136	.892
	TPr	1.241	.773	.173	1.605	.111
	CPI	.004	.006	.106	.735	.464

a. Dependent Variable: *Ieptpee*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.7. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.387	.176		-2.198	.029
	ShE	.001	.001	.081	.728	.468
	Tr	.046	.159	.023	.287	.774
	Cr	-.003	.002	-.521	-1.903	.059
	Fb	.001	.001	.147	1.757	.081
	ROIC	.074	.013	.572	5.748	.000
	IFRS	.015	.024	.055	.628	.531
	IEF	-.002	.002	-.117	-.861	.390
	TPr	.126	.078	.136	1.612	.109
	CPI	.002	.001	.311	1.311	.192

a. Dependent Variable: *lptpdev*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.8. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.108	1.056		-.102	.919
	ShE	-.001	.008	-.008	-.088	.930
	Tr	-.314	.957	-.022	-.328	.744
	Cr	-.044	.011	-.960	-4.162	.000
	Fb	.009	.004	.162	2.290	.023
	ROIC	.747	.077	.809	9.640	.000
	IFRS	.105	.142	.055	.740	.461
	IEF	.010	.014	.082	.714	.476
	TPr	.358	.471	.054	.761	.448
	CPI	.017	.008	.462	2.304	.022

a. Dependent Variable: *IEptpdev*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.9. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a intrărilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.320	.065		-4.956	.000
	ShE	-.000	.001	-.181	-.590	.557
	Tr	-.364	.134	-.825	-2.717	.009
	Cr	-.002	.001	-2.111	-1.769	.082
	Fb	-.000	.000	-.186	-1.267	.210
	ROIC	-.010	.007	-.315	-1.540	.129
	IFRS	.011	.011	.247	1.029	.307
	IEF	.001	.001	.477	2.112	.039
	TPr	.060	.044	.240	1.390	.170
	CPI	.001	.001	.816	.936	.353

a. Dependent Variable: *Iptppde*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Tabelul A.7.10. Coeficienții de regresie ai modelului de predictibilitate a ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer pentru economiile slab dezvoltate

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.847	2.929		.289	.773
	ShE	-.027	.035	-.264	-.772	.443
	Tr	-11.387	6.075	-.634	-1.874	.066
	Cr	-.064	.054	-1.600	-1.203	.234
	Fb	-.018	.015	-.206	-1.258	.213
	ROIC	-.849	.297	-.651	-2.854	.006
	IFRS	.566	.493	.307	1.148	.255
	IEF	.056	.026	.539	2.142	.036
	TPr	.506	1.974	.049	.256	.799
	CPI	.032	.036	.861	.885	.379

a. Dependent Variable: *Ieptppde*

Sursa: Prelucrare proprie în SPSS 26

Matricele de trend privind fluxurile de investiții străine directe și a prețurilor de transfer

Tabelul A.8.1. Matricea de trend privind fluxurile de ISD și a prețurilor de transfer la nivel global

		Tara	Prețurile de transfer	Nivelul intrărilor de ISD	Nivelul ieșirilor de ISD
		Coreea, Rep.	1.78947	0.05339	0.33425
		Angola	1.21053	-0.03932	-0.19712
		Nigeria	1.57895	-0.2718	-0.43623
		Papua Nouă Guinee	1.63158	0.25792	0.06298
		Honduras	1.36842	-0.12743	-0.19459
		Olanda	1.78947	1.74917	1.06078
		Kenya	1.42105	0.04561	-0.22934
		Turcia	1.47368	0.05472	-0.14715
		China	1.57895	0.6429	0.4069
		Republica Dominicană	1.63158	0.01855	-0.09322
		Tunisia	1.36842	0.02988	-0.0169
		Brazilia	1.36842	-0.39065	-0.44085
		Columbia	1.63158	0.31081	0.11946
		India	1.47368	0.55466	0.43141
		Africa de Sud	1.36842	-0.36821	-0.47474
		Grecia	1.26316	-0.45184	-0.45234
		Jamaica	1.42105	-0.31681	-0.4252
		Georgia	1.31579	-0.8664	-0.9468
		Italia	1.42105	-0.23731	-0.12706
		Cameroon	1.36842	-0.32066	-0.47304
		Costa Rica	1.36842	-0.20253	-0.36652
		Israel	1.42105	-0.05222	-0.13998
		Spania	1.52632	-0.02654	0.03419
		Lituania	1.42105	-0.40458	-0.3497
		Chile	1.26316	-0.19203	-0.40289
		Uruguay	1.21053	-0.7324	-0.7109
		Franța	1.36842	0.03312	0.06646
		Belgia	1.47368	-0.11055	0.02131
		SUA	1.89474	1.09699	1.15034
		Portugalia	1.26316	-0.40933	-0.2919
		Malta	1.36842	-0.35116	-0.1077
		Marea Britanie	1.73684	0.49912	0.44011
		Irlanda	1.73684	0.41106	0.45203
		Germania	1.73684	0.57857	0.63573
		Austria	1.84211	0.5977	0.73488

Indicele de
predictibilitate a
intrărilor și
ieșirilor de ISD și
a prețurilor de
transfer



		Danemarca	1.78947	-0.04702	0.39213
		Islanda	1.36842	-0.09422	-0.03253
		Suedia	1.31579	-0.28513	-0.14727
		Luxembourg	1.47368	0.38693	0.55882
		Finlanda	1.36842	-0.1787	-0.10647
		Elveția	1.42105	0.31072	0.38837
		Noua Zeelandă	1.52632	0.36109	0.35423
		Rusia	1.52632	-0.03479	-0.15309
		Ucraina	1.52632	-0.51583	-0.50475
		Maldive	1.31579	-0.04512	-0.50791
		Mexico	1.57895	0.37069	0.21332
		Armenia	1.57895	-0.01992	-0.24779
		Indonesia	1.63158	0.90007	0.71151
		Peru	1.63158	-0.03877	-0.09052
		Senegal	1.52632	-0.07267	-0.17584
		Argentina	1.73684	0.12796	0.16435
		Albania	1.57895	-0.16366	-0.18357
		Panama	1.47368	-0.66601	-0.42433
		România	1.52632	-0.0128	-0.08926
		Bulgaria	1.63158	-0.12067	-0.11503
		Malaesia	1.52632	0.21874	0.04051
		Croația	1.47368	-0.55407	-0.34616
		Ungaria	1.63158	-0.10436	-0.09919
		Polonia	1.57895	0.0093	-0.00714
		Slovacia	1.42105	-0.13374	-0.08674
		Letonia	1.73684	0.04165	0.176
		Slovenia	1.63158	-0.18225	0.00316
		Cehia	1.57895	0.19218	0.16414
		Estonia	1.63158	0.00569	0.0926
		Japonia	1.78947	0.76422	0.86461
		Singapore	1.57895	0.60824	0.42741
		Australia	1.63158	0.64087	0.6757
		Canada	1.57895	0.39004	0.44495
		Norvegia	1.47368	-0.10485	0.09231

Sursa: elaborat de autor

Tabelul A.8.2. Matricea de trend a fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor dezvoltate

		Tara	Prețurile de transfer	Nivelul intrărilor de ISD	Nivelul ieșirilor de ISD
		Olanda	1.78947	1.80683	0.58003
Italia	1.42105	0.42548	0.18395		
Israel	1.42105	-0.68450	-0.98352		
Spania	1.52632	0.38073	0.14159		
Franța	1.36842	-0.49678	-0.23729		
Belgia	1.47368	-0.55774	-0.48972		
SUA	1.89474	2.12588	1.36610		
Portugalia	1.26316	-0.65492	-0.31038		
Marea Britanie	1.73684	-0.05973	-0.44329		
Irlanda	1.73684	0.54601	-0.44092		
Germania	1.73684	0.28921	-0.05071		
Austria	1.84211	0.36199	0.10693		
Danemarca	1.78947	-0.76104	-0.45497		
Suedia	1.31579	-1.42931	-0.88699		
Finlanda	1.36842	-0.81953	-0.67234		
Elveția	1.42105	0.07348	-0.05511		
Noua Zeelandă	1.52632	-0.55279	-0.53808		
Japonia	1.78947	1.33035	1.01983		
Singapore	1.57895	0.35723	-0.28028		
Australia	1.63158	0.25855	0.11624		
Canada	1.57895	0.36617	0.21944		
Norvegia	1.47368	-0.58918	-0.63117		
Islanda	1.36842	-0.36385	1.00912		
Luxembourg	1.47368	-0.05528	2.66250		

Sursa: elaborat de autor

Tabelul A.8.3. Matricea de trend a fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer în economiile emergente

		Țara	Prețurile de transfer	Nivelul intrărilor de ISD	Nivelul ieșirilor de ISD
		Indicele de predictibilitate a intrărilor, ieșirilor de ISD aferent economiilor emergente	=	Coreea, Rep.	1.78947
Turcia	1.47368			0.07935	-0.12140
China	1.57895			1.22543	1.26268
Brazilia	1.36842			0.13316	-0.26199
Columbia	1.63158			0.26867	-0.01418
India	1.47368			0.37037	-0.09216
Africa de Sud	1.36842			0.31145	-0.01589
Grecia	1.26316			-0.65143	-0.90618
Chile	1.26316			0.29366	0.05261
Mexic	1.57895			0.46567	0.27257
Indonesia	1.63158			0.58126	0.33342
Peru	1.63158			-0.51569	-0.88274
România	1.52632			-0.02308	-0.03440
Malaesia	1.52632			0.06978	-0.11245
Ungaria	1.63158			-0.21071	-0.05001
Rusia	1.52632			-0.25643	0.55209
Polonia	1.57895			-0.27470	-0.29796
Cehia	1.57895			-0.07601	0.07459

Sursa: elaborat de ator

Tabelul A.8.4. Matricea de trend a fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer în economiile în curs de dezvoltare

Indicele de predictibilitate a intrărilor, ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor în curs de dezvoltare	=	Țara	Prețurile de transfer	Nivelul intrărilor de ISD	Nivelul ieșirilor de ISD
		Estonia	1.63158	-0.31352	0.99082
Honduras	1.36842	-0.28903	0.24086		
Republica Dominicană	1.63158	-0.25988	0.13776		
Jamaica	1.42105	-0.33830	-0.29460		
Georgia	1.31579	-0.34371	-0.10195		
Slovenia	1.63158	-0.31555	-0.63860		
Costa Rica	1.36842	-0.29722	-0.04494		
Uruguay	1.21053	-0.35409	-0.41620		
Malta	1.36842	-0.36412	-0.70895		
Ucraina	1.52632	-0.27553	0.13108		
Croația	1.47368	-0.31214	-0.88122		
Armenia	1.57895	-0.25956	0.53901		
Argentina	1.73684	-0.26676	-0.17977		
Lituania	1.42105	-0.31201	1.09314		
Panama	1.47368	-0.31287	-0.30915		
Bulgaria	1.63158	-0.33534	-0.21270		
Slovacia	1.42105	-0.36851	-0.51892		
Letonia	1.73684	-0.32558	-0.35672		

Sursa: elaborat de autor

Tabelul A.8.5. Matricea de trend a fluxurilor de ISD și a prețurilor de transfer în economiilor slab dezvoltate

Indicele de predictibilitate a intrărilor, ieșirilor de ISD și a prețurilor de transfer aferent economiilor slab dezvoltate	=	Țara	Prețurile de transfer	Nivelul intrărilor de ISD	Nivelul ieșirilor de ISD
		Nigeria	1.57895	-0.30963	-0.03486
Kenya	1.42105	-0.32486	-0.31509		
Tunisia	1.36842	-0.33484	-0.12990		
Senegal	1.52632	-0.33837	-0.17612		
Angola	1.21053	-0.26877	0.43938		
Papua Noua Guinee	1.63158	-0.24130	0.38696		
Cameroon	1.36842	-0.33038	-0.41389		
Maldiva	1.31579	-0.23820	0.79944		
Albania	1.57895	-0.32648	-0.26054		

Sursa: elaborat de autor

Acte de implementare



**Act de implementare a rezultatelor științifice prezentate de către
DI Anatol MELEGA în teza de doctor în științe economice elaborată cu tema „Analiza
predictivă a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării
riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS”**

Prin prezentul act confirmăm, implementarea propunerilor bazate pe cercetările științifice, în special, în domeniul prețurilor de transfer și a investițiilor străine directe ca și componentă esențială în dezvoltarea sustenabilă economică a firmei și a economiei naționale.

Apreciem ca fiind pozitivă metodologia de aplicare a indicelui de predictibilitate și a matricei fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, metodologie ce a fost testată și aplicată în cadrul companiei în vederea previziunii activității investiționale, optimizării fiscale și în construirea dosarului prețurilor de transfer. Implementarea practică a indicelui și a matricei proiectate de către dl Anatol Melega, ne-a permis să constatăm următoarele:

1. *Planificarea financiară:* Indicele și matricea de predictibilitate este un instrument esențial în planificarea financiară, care furnizează informații exacte privind fluxurile de investiții și prețurile de transfer preconizate. Aceste informații sunt utilizate pentru a lua decizii privind elaborarea bugetului, cheltuielile de capital și alte aspecte financiare.
2. *Gestionarea riscurilor:* Indicele și matricea de predictibilitate au fost utilizate pentru a identifica riscurile potențiale asociate investițiilor străine directe, cum ar fi riscurile geopolitice sau riscurile de divergență. Aceste informații sunt esențiale în dezvoltarea strategiilor de gestionare a riscurilor.
3. *Prețurile de transfer:* Matricea de predictibilitate a fost utilizată în stabilirea prețurilor de transfer. Prin utilizarea datelor istorice și a modelelor statistice propuse de către doctorand, am determinat prețul de transfer adecvat pentru bunurile și serviciile transferate între părțile afiliate.
4. *Planificarea fiscală:* Indicele și matricea de predictibilitate ajută companiile în planificarea fiscală, furnizând informații privind ratele de impozitare și alți factori macroeconomici care afectează investițiile. Aceste informații au fost valorificate pentru a optimiza structurile fiscale și pentru a minimiza obligațiile fiscale ale companiei.
5. *Strategia de investiții:* Indicele și matricea de predictibilitate proiectat de către doctorand a fost testat pentru a elabora strategii de investiții care să țină cont de fluxurile de investiții preconizate și de prețurile de transfer, testare ce a fost validată. Prin utilizarea acestor informații, obținute în urma testării indicelui și a matricei fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, au fost luate decizii mai bine informate cu privire la locul în care să se investească în viitor și la modul de alocare a resurselor.

În general, indicele și matricea de previzibilitate a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer oferă informații valoroase pentru companiile care se angajează în investiții străine directe. Prin utilizarea acestor informații, companiile pot reduce riscurile, pot optimiza planificarea financiară și pot lua decizii mai informate cu privire la investiții și la alocarea resurselor.

Punerea în aplicare a acestor constatări va permite companiilor să prezică mai precis fluxurile de investiții și prețurile de transfer, reducând astfel riscurile investiționale. Constatările doctorandului sunt relevante în mod specific în contextul aplicării IFRS. Prin urmare, integrarea indicelui și matricei de predictibilitate în procesele de conformitate cu IFRS, permite să se prevadă cu precizie impactul modificărilor prețurilor de transfer și al fluxurilor de investiții asupra situațiilor financiare ale companiei, conducând la creșterea calității informațiilor financiare și nefinanciare raportate de către entitate.

Director General

Dinu Gherasim

„FIRST AUDIT INTERNATIONAL” SRL

Str. M. Kogălniceanu 61, of. 7
Mun. Chișinău, Republica Moldova
Tel: + 373 22 213 452 · Fax: +373 22 605 872

<http://www.fai.md>



„FIRST AUDIT INTERNATIONAL” LLC

61 M. Kogalniceanu Street, office 7
Chisinau, Republic of Moldova
Tel: +373 22 213 452 · Fax: +373 22 605 872

<http://www.fai.md>

**Act de implementare
a rezultatelor investigațiilor științifice efectuate de către
Domnul Anatol MELEGA prezentate în teza cu tema
„Analiza predictivă a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării
riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS”**

Acest document relevă validitatea implementării recomandărilor bazate pe cercetările științifice în domeniul politicilor fiscale cu privire la prețurile de transfer, și în special etapele de verificare a conformității prețurilor de transfer cu prețurile pieței.

Apreciem ca fiind pozitivă metodologia de verificare a conformității prețurilor de transfer cu prețurile de piață, propusă de către domnul MELEGA Anatol, care a fost inițial testată în cadrul mai multor misiuni de audit realizate de către compania noastră de audit și ulterior implementată cu succes în toate misiunile de audit, în care era necesară verificarea conformității prețurilor între părțile afiliate, dar și serviciile de consultanță privind aplicarea prețurilor de transfer.

În urma aplicării metodologiei de verificare a conformității prețurilor de transfer cu prețurile de piață, proiectată de către domnul Anatol MELEGA, entitatea și-a îmbunătățit politicile interne de asigurare a calității serviciilor de audit și de consultanță prin:

- perfecționarea modului de analiză a conformității prețurilor pentru noile tranzacții cu entități afiliate;
- reconfigurarea algoritmului de ordonare a pașilor de parcurs pentru alegerea metodei de determinare a prețurilor de transfer;
- dezvoltarea abilităților personalului angajat privind alegerea metodelor de determinare a prețurilor de transfer în funcție de caracteristicile tranzacțiilor analizate, precum și aplicabilitatea anumitor metode în cazul anumitor tipuri de tranzacții;
- capacitatea de a selecta cea mai potrivită măsură sau cea mai bună estimare a unei valori de piață în circumstanțele tranzacției analizate;

În general, metodologia de verificare a conformității prețurilor de transfer cu prețurile de piață aplicată de entitatea noastră aduce beneficii părților implicate în tranzacții intra grup, întrucât prețurile de transfer pot influența nu doar profitabilitatea persoanelor afiliate prin modul de alocare a profiturilor și respectiv impozitul datorat, dar și fluxul de numerar, deciziile de investiții ale grupului, modelul de afaceri ce urmează a fi implementat și indicatorii de performanță a societății respective.

Constatăriile doctorandului sunt relevante în mod specific în contextul aplicării noilor prevederi ale Codului Fiscal al Republicii Moldova, începând cu 01 ianuarie 2024. Prin urmare, integrarea prețurilor de transfer implică controlul asupra caracterului rezonabil al prețurilor pentru tranzacțiile cu părțile afiliate, tranzacțiile de export și import. Or, aplicarea corectă a acestora va asigura atragerea de investiții și menținerea unui echilibru între stat și participanții la tranzacții.

Director administrativ

ȘOIMU Sergiu

19 decembrie 2022



Executor: Șoimu Valentina, e-mail: valentina.lascu@fai.md, +373 79772410

S.C. AUTODEL HOLDING S.R.L.
CUI: RO37060966
J33/218/2017
Suceava, str. Oituz, nr. 21B

PROCES VERBAL

privind implementarea rezultatelor investigațiilor științifice efectuate de către Domnul Anatol MELEGA pentru conferința titlului de doctor în economie cu tema ”Analiza predictivă a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS”

Confirmăm că am pus în aplicare propunerile derivate din cercetarea științifică a domnului Anatol MELEGA, în domeniul prețurilor de transfer și al investițiilor străine directe, ca elemente esențiale pentru promovarea dezvoltării economice durabile atât în cadrul firmei noastre.

Apreciam foarte mult metodologia utilizată pentru aplicarea indicelui de predictibilitate și a matricei fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, care au fost testate și aplicate cu succes în cadrul firmei noastre. Am utilizat aceste instrumente pentru a prognoza activitatea de investiții, pentru optimizarea fiscală și pentru a construi dosarul nostru privind prețurile de transfer în conformitate cu reglementările naționale și internaționale în materia prețurilor de transfer.

Implementarea practică a indicelui și a matricei, concepute de dl Anatol Melega, a constat în:

- Încorporarea indicelui și a matricei în procesele de planificare financiară;
- Utilizarea indicelui și a matricei în strategiile de gestionare a riscurilor;
- Utilizarea indicelui și a matricei în planificarea fiscală, inclusiv optimizarea structurilor fiscale și reducerea la minimum a obligațiilor fiscale ale întreprinderii;
- Elaborarea de strategii investiționale bazate pe predictibilitatea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer.

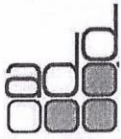
Implementarea indicelui și a matricei proiectate de către domnul Anatol MELEGA a condus la îmbunătățirea acurateței raportărilor financiare ale firmei, deoarece matricea oferă informații mai fiabile pentru stabilirea prețurilor de transfer și previzionarea activității de investiții. De asemenea, firma a reușit să optimizeze planificarea fiscală și să elaboreze strategii de investiții care să țină cont de predictibilitatea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer. În general, punerea în aplicare a indicelui și a matricei a îmbunătățit eficiența și eficacitatea firmei în gestionarea aspectelor financiare.

Încorporarea rezultatelor cercetării doctorandului în procesele companiei ne permite să precizem cu mai multă precizie fluxurile de investiții și prețurile de transfer, reducând astfel riscurile de investiții. Aceste constatări sunt deosebit de relevante în contextul implementării IFRS. Prin urmare, integrarea indicelui și a matricei de predictibilitate în procesele de conformitate cu IFRS permite o predicție precisă a impactului fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer asupra situațiilor financiare. În general, indicele și matricea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer oferă informații valoroase pentru societățile care se angajează în ISD, permițându-le să reducă riscurile, să optimizeze planificarea financiară și să ia decizii informate privind investițiile și alocarea resurselor. Predictibilitatea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer oferă informații valoroase pentru firmă în elaborarea strategiilor de promovare a dezvoltării economice durabile atât la nivelul firmei, cât și în cadrul economiei naționale.

Data: 20.11.2022

Director General Tirla Ionut Ilie
SC AUTODEL HOLDING SRL





Act

**implementing the results of the scientific investigations carried out by
Mr. Anatol MELEGA for the award of the title of Doctor in Economics with the topic
"Predictive analysis of investment flows and transfer prices in the context of increasing
geopolitical and divergence risks in the application of IFRS"**

The predictability index and the matrix of investment flows and transfer prices developed by Mr Anatol MELEGA in his PhD thesis are important tools that can be used by investors and companies to assess and predict the impact of geopolitical and divergence risks on investment flows and transfer prices. This predictive analysis helps companies and investors make informed decisions about investment strategies and transfer pricing.

- The results of Mr. Anatol Melega's research were tested and applied in our company, which allowed us to find the following results:
 - - *The index and predictability matrix provide a clear picture of investment and transfer pricing strategies, which contributes to better investment and pricing decisions.*
 - *By tracking investment flows and transfer prices, we have been able to better measure investment performance and identify areas for improvement.*
 - *Applying the index and the predictability matrix of investment flows and transfer prices allowed us to identify potential risks associated with certain investment activities and optimal transfer pricing strategies that contribute to firm value growth.*
 - - *Through the use of these instruments, the transparency of investment and transfer pricing practices has increased. This contributes to building trust with stakeholders and enhancing the firm's reputation.*
 - *By tracking investment flows and transfer prices, firms were able to identify the most profitable locations, which helped us reconfigure the firm's investment strategies.*

Overall, the implementation of the index and the predictability matrix of investment flows and transfer prices has improved the firm's ability to manage investment risks, improve financial planning, optimise tax structures and make better informed investment decisions. The matrix provides valuable information for the firm to promote sustainable economic development both at the firm level and within the national economy.

Fait à Bruxelles, le 20.09.2022

ADD CONSULT
Daniel RATA
Comptable Fiscaliste
IPCF no 30543377
Add Consult - IPCF no 70424222

Add Consult - S-PRL
TVA BE 0535.770.986
IPCF 70424222
Société de comptabilité



str. Petru Rareș, nr. 33
office@casagrups.ro
www.casagrups.ro

S.C. CASA GRUP S.R.L.

C.I.F.: RO17836583

Nr.ord.reg.com.: J33/1029/2005

Act

nr. 450 din 11.10.2022

privind implementarea a rezultatelor investigațiilor științifice efectuate de către dl Anatol MELEGA pentru conferirea titlului de doctor în economie cu tema "Analiza predictivă a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS"

Rezultatele cercetării dlui Anatol Melega, care au fost dezvoltate în teza sa de doctorat, sunt esențiale și de actualitate pentru întreprinderile și investitorii care doresc să evalueze cu exactitate riscurile de investiții și câștigurile potențiale. În acest sens, menționăm că indicii de predictibilitate și matricea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, sunt instrumente importante de evaluare a riscurilor investiționale. Accesul la astfel de informații este crucial pentru crearea unor strategii eficiente de gestionare a riscurilor și pentru luarea unor decizii în cunoștință de cauză în ceea ce privește strategiile de investiții și prețurile de transfer.

În cadrul întreprinderii S.C.CASA GRUP S.R.L., utilizând indicii și matricea de predictibilitate, am obținut o înțelegere clară a strategiilor noastre de investiții și în materie de prețuri de transfer, ceea ce ne permite să facem alegeri mai bine informate. În același timp, monitorizarea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer ne-au permis să măsurăm cu precizie performanța investițiilor, să identificăm domeniile de îmbunătățire și să reducem riscurile potențiale legate de activitățile de investiții. În plus, am reușit să identificăm strategii optime de prețuri de transfer care sporesc valoarea firmei noastre, însuflând încredere părților interesate.

Totodată, instrumente proiectate de dl Anatol Melega ne-au permis să ne optimizăm structurile fiscale, oferindu-ne informații despre ratele de impozitare și alți factori importanți. Am valorificat aceste informații pentru a ne minimiza obligațiile fiscale. Urmărind fluxurile de investiții și prețurile de transfer, am identificat cele mai profitabile locații de investiții, ajustând strategiile de investiții.

În concluzie, indicii de previzibilitate și matricea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer sunt instrumente esențiale pentru societățile și investitorii care doresc să ia decizii de investiții în cunoștință de cauză, să optimizeze structurile fiscale. Aceste instrumente s-au dovedit a oferi informații valoroase care permit companiilor să își îmbunătățească strategiile de investiții, să își reducă riscurile și să își maximizeze randamentele.

**Administrator,
S.C. CASA GRUP S.R.L.
Gherman Tudor**



S.C. LUSEK S.R.L.
C.I.F.: RO27321703
Nr.ord.reg.com.: J33/510/2010
Suceava, str. Aleea Dumbrăvii, nr. 64



**Proces verbal
Nr. 252 din 25.10.2022**

**privind implementarea a rezultatelor investigațiilor științifice efectuate de către
dl Anatol MELEGA pentru conferirea titlului de doctor în economie cu tema "Analiza
predictivă a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării
riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS"**

Instrumentele dezvoltate de domnul Anatol Melega în cadrul tezei sale de doctorat s-au dovedit a fi esențiale pentru companiile și investitorii care doresc să evalueze cu exactitate riscurile și câștigurile potențiale ale investițiilor lor. Indicele de predictibilitate și matricea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer permit prezicerea riscurilor asociate investițiilor, inclusiv a riscurilor geopolitice. Aceste informații sunt necesare pentru dezvoltarea strategiilor de gestionare a riscurilor și pentru luarea unor decizii în cunoștință de cauză cu privire la strategiile de investiții și prețurile de transfer.

În cadrul companiei noastre, am constatat că utilizarea acestor instrumente a adus numeroase beneficii. Indicele de predictibilitate și matricea oferă o reprezentare clară a strategiilor de investiții și de prețuri de transfer, permițându-ne să luăm decizii mai bine informate. Aplicarea indicelui în cadrul companiei noastre a permis să măsurăm cu exactitate performanța investițiilor și să putem identifica domeniile care necesită îmbunătățiri prin urmărirea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer. De asemenea, am reușit să identificăm riscurile potențiale asociate activităților de investiții și să determinăm strategiile optime de prețuri de transfer care sporesc valoarea firmei noastre. Utilizarea acestor instrumente a sporit transparența practicilor noastre de investiții și de prețuri de transfer, consolidând încrederea părților interesate și îmbunătățindu-ne reputația.

În același timp, aceste instrumente ne-au permis să ne optimizăm structurile fiscale prin furnizarea de informații privind ratele de impozitare și alți factori macroeconomici care afectează investițiile. Aceste informații le vom utiliza pentru a ne minimiza obligațiile fiscale și pentru a contribui la dezvoltarea economică durabilă a firmei noastre. Prin urmărirea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer, putem identifica cele mai profitabile locații pentru investiții și ne putem reconfigura strategiile de investiții pentru a ne maximiza profiturile.

În concluzie, indicele de predictibilitate și matricea fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer sunt instrumente valoroase pentru companiile și investitorii care doresc să ia decizii de investiții în cunoștință de cauză, să optimizeze structurile fiscale și să contribuie la dezvoltarea economică durabilă.

**Administrator,
S.C. LUSEK S.R.L.
Pohoata Ana Maria**



AGAT S.A.
MD-20175, Chişinău, str. M. Sadoveanu, 42; C/F 1002600042845
IBAN cod MD53AG00000022513737167; TVA 0400180
BC „Moldova-Agroindbank” S.A. suc. Miron Costin, Chişinău, AGRNMD2X710
Email: office@agat.md; WEB: www.agat.md
+ 373 22 489734, 489756

**Act de implementare
a rezultatelor investigațiilor științifice efectuate de către
Domnul Anatol MELEGA în teza de doctorat cu tema ”Analiza predictivă a fluxurilor de
investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării riscurilor geopolitice și de
divergență în aplicarea IFRS”**

Prezentul document atestă că recomandările cu privire la calitatea informațiilor din situațiile financiare ca factor de influență în atragerea de investiții străine directe și responsabile din punct de vedere social, din teza de doctor în științe economice ”Analiza predictivă a fluxurilor de investiții și a prețurilor de transfer în contextul intensificării riscurilor geopolitice și de divergență în aplicarea IFRS” elaborată de Melega Anatol prezintă o abordare actuală și de interes, cu puternic aspect aplicativ, pe care entitatea noastră le-a implementat începând cu anul 2022. Or, nivelul de calitate a informațiilor prezentate în situațiile financiare este determinat de materializarea în conținutul situațiilor financiare a caracteristicilor calitative: relevanța, comparabilitatea, fiabilitatea și inteligibilitatea.

Aplicând recomandările din teza de doctorat, s-a schimbat calitatea informațiilor prezentate în situațiile financiare a companiei. Din analiza situațiilor financiare se poate determina situația financiară a entității, modul în care aceasta s-a comportat într-o anumită perioadă de timp și ce tendințe viitoare ar putea cunoaște. Astfel de rapoarte se utilizează pentru a informa acționarii cu privire la cât de rezonabile sunt investițiile lor, deoarece principalul scop al acestora este să obțină profit din achizițiile lor.

Reiterăm faptul că rezultatele și recomandările referitoare la calitatea și valorificarea informațiilor financiar-contabile își găsesc materializarea în activitatea entității „Agat” S.A., aducând o reală contribuție la eficientizarea comunicării economico-financiare, transparenței corporative, soluționarea problemelor și luarea deciziilor, asigurând astfel creșterea competitivității entității și a afacerii.



Declarația privind asumarea răspunderii

Subsemnatul, declar pe răspundere personală că materialele prezentate în teza de doctorat sunt rezultatul propriilor cercetări și realizări științifice. Conștientizez că, în caz contrar, urmează să suport consecințele în conformitate cu legislația în vigoare.

Numele, prenumele

MELEGA ANATOL

Semnătura



Data

15.05.2023

CV al autorului

MELEGA Anatol, 02 decembrie, 1994
 R. Moldova, r. Căușeni, s. Coșcalia
 Cetățenie moldoveană

Studiile superioare

Denumirea instituției de învățământ și sediul ei	Facultatea (secția)	Anul înmatriculării	Anul absolvirii	Specialitatea deținută	Numărul, seria diplomei
UBBc	FSEC	2014	2017	Licență Contabilitate și Informatică de Gestiune	LA Nr. 0277593
UBBc	FSEC	2017	2019	Master Contabilitate, Audit și Informatică de Gestiune	MA Nr.0129568
USV	FEAA	2019	2023	Doctorand Contabilitate	Adeverință nr.1861D1

Lucru prestat de la începutul activității de muncă

Data, luna, anul		Funcția, postul, statutul, etc (<i>indicați instituția, organizația, întreprinderea, ministerul, departamentul</i>)	Adresa organizației, întreprinderii
întrării în funcție	demisiei		
14.10.2019	12.04.2023	<i>Firma „S.C. CASA GRUP S.R.L.” Suceava, Economist</i>	<i>Suceava, str. Petru Rareș, nr.33</i>
28.02.2021	30.09.2022	<i>Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, Cadru didactic asociat</i>	<i>Suceava, str. Universității, nr. 12</i>
10.04.2023	prezent	<i>Firma „S.C. BUCOVINA EXPERT CONSTRUCT S.R.L.” Ipotești, Economist</i>	<i>Ipotești, Suceava</i>
12.04.2023	prezent	<i>Firma „S.C. CASA GRUP S.R.L.” Suceava, Responsabil cu protecția datelor cu caracter personal</i>	<i>Suceava, str. Petru Rareș, nr.33</i>
03.10.2022	prezent	<i>Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava, Asistent universitar doctorand</i>	<i>Suceava, str. Universității, nr. 12</i>

Domeniul de activitate științifică – contabilitate

Demenii de interes științific – contabilitate, finanțe, economie, statistică, piețe financiare, etc.

Lucrări științifice publicate – 31 publicații din care 1 carte, 19 lucrări științifice, 7 participări la manifestări științifice.

Cunoșterea limbilor străine: Engleză B1 (scris, citit, vorbit), Italiană B2 (scris, citit, vorbit), Rusă B2 (scris, citit, vorbit).

Date de contact: +40-77-33-42-446; melega.anatol@gmail.com