

UNIVERSITATEA *SPIRU HARET*

**CENTRUL DE CERCETĂRI ÎN DOMENIILE MANAGEMENTULUI,
CONTABILITĂȚII ȘI INFORMATICII DE GESTIUNE
-CCDMCIG-**

**CONFERINȚA DE MANAGEMENT, CONTABILITATE ȘI
INFORMATICĂ DE GESTIUNE**

- ediția a III-a -

**CONFERENCE MANAGEMENT, ACCOUNTING
AND
MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS**

- 3th edition -

MAMIS 2015

**ECONOMIA POST-CRIZĂ A ROMÂNIEI ÎNTR-UN
CONTEXT INTERNAȚIONAL VOLATIL:
INIȚIATIVE, PROIECTE ȘI OBSTACOLE MAJORE**

**POST-CRISIS ROMANIAN ECONOMY
IN A VOLATILE INTERNATIONAL CONTEXT:
INITIATIVES, PROJECTS AND MAJOR OBSTACLES**

**Volum îngrijit de Conf. univ. dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ
Director adjunct CCDMCIG
Vicepreședinte MAMIS 2015**

Revista ***Management, Accounting and Management Information Systems – MAMIS*** (*Management, Contabilitate și Informatică de Gestiune*), ISSN 2344-3367, ISSN-L 2344-3367, este o publicație cu apariție anuală a *Centrului de Cercetări în Domeniile Managementului, Contabilității și Informaticii de Gestiune (CCDMCIG)*.

Revista MAMIS, publică în principal fără a se limita la acestea, articolele prezentate la *Conferința de Management, Contabilitate și Informatică de Gestiune* a Facultății de *Management Financiar-Contabil*, București, din cadrul Universității *Spiru Haret*.

Limba de publicare a textului este română/engleză.

Comitetul științific și editorial (pentru acest nr. este reprezentat de *Comitetul științific MAMIS 2015*) face eforturi susținute de indexare a revistei în baze de date internaționale – BDI.

Editor: *Centrului de Cercetări în Domeniile Managementului, Contabilității și Informaticii de Gestiune (CCDMCIG)*

Adresa: Str. Fabricii nr. 46 G, Sector 6, București, corpul C, etajul 3, camera 9.

E-mail: mamis@spiruharet.ro

www.mamis.spiruharet.ro

tel. 0745.552.551 - conf. univ. dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ

UNIVERSITATEA SPIRU HARET

**CENTRUL DE CERCETĂRI ÎN DOMENIILE MANAGEMENTULUI,
CONTABILITĂȚII ȘI INFORMATICII DE GESTIUNE
-CCDMCIG-**

**CONFERINȚA DE MANAGEMENT, CONTABILITATE
ȘI
INFORMATICĂ DE GESTIUNE**

- ediția a III-a -

**CONFERENCE MANAGEMENT, ACCOUNTING
AND
MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS**

- 3th edition -

MAMIS 2015

**ECONOMIA POST-CRIZĂ A ROMÂNIEI ÎNTR-UN
CONTEXT INTERNAȚIONAL VOLATIL:
INIȚIATIVE, PROIECTE ȘI OBSTACOLE MAJORE**

**POST-CRISIS ROMANIAN ECONOMY IN A
VOLATILE INTERNATIONAL CONTEXT:
INITIATIVES, PROJECTS AND MAJOR OBSTACLES**

Volum îngrijit de Conf. univ. dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ

Director adjunct CCDMCIG

Vicepreședinte MAMIS 2015



EDITURA UNIVERSITARĂ

București, 2015

Redactor: Gheorghe Iovan
Tehnoredactor: Ameluța Vișan
Coperta: Monica Balaban

Editură recunoscută de Consiliul Național al Cercetării Științifice (C.N.C.S.) și inclusă de Consiliul Național de Atestare a Titlurilor, Diplomelor și Certificatelor Universitare (C.N.A.T.D.C.U.) în categoria editurilor de prestigiu recunoscut.

ISSN 2344 – 3367

ISSN-L 2344 – 3367

DOI: (Digital Object Identifier): 10.5682/23443367

© Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate, nicio parte din această lucrare nu poate fi copiată fără acordul Editurii Universitare

Copyright © 2014
Editura Universitară
Editor: Vasile Muscalu
B-dul. N. Bălcescu nr. 27-33, Sector 1, București
Tel.: 021 – 315.32.47 / 319.67.27
www.editurauniversitara.ro
e-mail: redactia@editurauniversitara.ro

Distribuție: tel.: 021-315.32.47 / 319.67.27 / 0744 EDITOR / 07217 CARTE
comenzi@editurauniversitara.ro
O.P. 15, C.P. 35, București
www.editurauniversitara.ro

CUPRINS¹

• <i>MANAGEMENTUL DEZVOLTĂRII ECONOMICE A ROMÂNIEI ÎN CORESPONDENȚA PRIVATĂ A MARELUI REGE CAROL I - UN MODEL DE URMAT PENTRU EPOCA ACTUALĂ / THE MANAGEMENT OF ROMANIA DEVELOPMENT IN PRIVATE CORRESPONDENCE OF BIG KING CAROL I - A MODEL TO FOLLOW TODAY</i>, conf.univ.dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ¹, profesor istorie grad didactic I Daniel MĂLĂELEA², Universitatea <i>Spiru Haret</i>¹, Colegiul Tehnic Media², e-mail: baluta.aurelian@yahoo.com; danielmalaelea@yahoo.com	9
• <i>THE FINANCIAL FUNCTION WITHIN THE COMPANY'S COMPETITIVE STRATEGY</i>, asist.univ.dr. Marin CHIVU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: chivu_marin@yahoo.com	17
• <i>COMPANY'S RELATIONS WITH THE BUSINESS ENVIRONMENT</i>, asist.univ.dr. Marin CHIVU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: chivu_marin@yahoo.com	22
• <i>ACCOUNTING PLACED FACE TO FACE WITH ENVIRONMENTAL ISSUES</i>, lect.univ.dr. Maria Ramona CHIVU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: chivumariaramona@yahoo.com	32
• <i>COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE PRACTICES OF THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY</i>, lect.univ.dr. Maria Ramona CHIVU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: chivumariaramona@yahoo.com	39
• <i>MANAGEMENTUL INTERACȚIUNII ÎNTRE MEDIUL EXTERN DE AFACERI ȘI ANTREPRENORI</i>, lector univ.dr. Rodica DRAGOMIROIU, lector univ.dr. Alexandrina MERUȚĂ, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: rodica.dragomiroiu@yahoo.com; alexandrina.meruta@yahoo.com	46
• <i>SINERGISMUL/CONSINERGISMUL ȘI NOILE TANGENȚE ALE SISTEMULUI MANAGERIAL</i>, prof.univ.dr. Ioan GÂF-DEAC, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: ro_affairs@yahoo.com	50
• <i>PROBABILITATEA COERENȚEI ÎN DECIZIA MANAGERIALĂ PENTRU FORMALIZAREA DE STRUCTURI ORGANIZAȚIONALE DEMASIFICATE</i>, conf.univ.dr. Maria GÂF-DEAC, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: gafdeac@yahoo.com	61
• <i>MODELE DE CREȘTERE ENDOGENĂ A INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE / ENDOGENOUS GROWTH MODELS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT</i>, asist.univ.dr. Marinela GEAMĂNU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: geamanu_marinela@yahoo.com.au	72
• <i>PREVIZIUNEA CONDIȚIILOR ECONOMICE VIITOARE LA NIVELUL FIRMEI / FORECAST FUTURE ECONOMIC CONDITIONS IN THE COMPANY</i>, conf.univ.dr. Floarea GEORGESCU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: georgescuflori@yahoo.com	75
• <i>ANALIZA DATELOR ECONOMICE ASISTATĂ DE CALCULATOR ÎN CONTEXT BIG DATA/ COMPUTER-ASSISTED ECONOMIC DATA ANALYSIS IN THE BIG DATA CONTEXT</i>, prof.univ.dr. Zenovic GHERASIM, prof.univ.dr. Maria ANDRONIE, prof.univ.dr. Grigore ALBEANU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: zgherasim.mfc@spiruharet.ro; andronie_maria@hotmail.com; g.albeanu.mi@spiruharet.ro	89

¹ În ordine alfabetică după primul autor.

- *PROBLEMATICA RESURSELOR UMANE ÎN CONTEXT EUROPEAN/ THE ISSUE OF HUMAN RESOURCES WITHIN THE EUROPEAN CONTEXT*, conf. univ. dr. **Lăcrămioara-Rodica HURLOIU**, lector univ. dr. **Ion-Iulian HURLOIU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **hlacra@yahoo.com; iulian.hurloiu@spiruharet.ro** 94
- *RELUĂRI ȘI DEZVOLTĂRI PRIVIND CONTABILITATEA REDUCERILOR COMERCIALE ȘI FINANCIARE / RESUMES AND DEVELOPMENTS REGARDING ACCOUNTING OF FINANCIAL AND COMMERCIAL REDUCTIONS*, conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **lilincuta.mfc@spiruharet.ro** 103
- *ACTIVELE BIOLOGICE ÎN REGLEMENTĂRILE CONTABILE DIN ROMÂNIA CONFORME CU DIRECTIVELE EUROPENE / BIOLOGICAL ASSETS IN ACCOUNTING REGULATIONS FROM ROMANIA IN COMPLIANCE WITH EUROPEAN DIRECTIVES*, conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **lilincuta.mfc@spiruharet.ro** 119
- *RISCURILE DENATURĂRIILOR DE INFORMAȚII ÎN RAPORTĂRILE FINANCIARE ROMÂNEȘTI / RISKS DISTORTIONS OF INFORMATION IN ROMANIAN FINANCIAL REPORTS*, prof.univ.dr. **Cicilia IONESCU**, prof.univ.dr. **Cornel IONESCU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **cicilia.ionescu@yahoo.com; caragea21@yahoo.com** 131
- *TRANSPARENȚĂ ȘI CREDIBILITATE ÎN RAPORTĂRILE FINANCIARE ALE ENTITĂȚILOR ECONOMICE ROMÂNEȘTI / TRANSPARENCY AND CREDIBILITY IN THE FINANCIAL REPORTS OF ROMANIAN ECONOMIC ENTITIES*, prof.univ.dr. **Cicilia IONESCU**, prof.univ.dr. **Cornel IONESCU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **cicilia.ionescu@yahoo.com; caragea21@yahoo.com** 141
- *THE FISCAL AND FINANCIAL CONTROL REFORM IN ROMANIA AND TURKEY A COMPARATIVE STUDY*, conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**¹, lector univ. dr. **Sami BUHUR**², Universitatea Spiru Haret ¹, Universitatea Ahi Evran Turcia², e-mail: **ionescu.mfc@spiruharet.ro; y.s.buhur@hotmail.com** 155
- *CONTABILITATEA ȘI BIROCRATIA ÎN ECONOMIA POST-CRIZĂ A ROMÂNIEI / ACCOUNTING AND BUREAUCRACY IN POST-CRISIS ROMANIAN ECONOMY*, conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **lionescu.mfc@spiruharet.ro** 162
- *ORIENTAREA STRATEGICĂ ÎN DEZVOLTAREA COMPANIEI, MANAGEMENT DE CUNOȘTINȚE ȘI SISTEME DE COMUNICAȚIE / STRATEGIC ORIENTATION IN COMPANY DEVELOPMENT, MANAGEMENT OF KNOWLEDGE AND COMMUNICATION SYSTEMS*, prof.univ.dr. **Marius Daniel MAREȘ**¹, conf.univ.dr. **Valerica MAREȘ**², Universitatea Spiru Haret¹, Academia de Studii Economice București² e-mail: **mdmares.mfc@spiruharet.ro; maresvalerica@yahoo.com** 167
- *SCHIMBĂRI INSTITUȚIONALE UTILE PENTRU EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI FINANCIAR-CONTABIL / INSTITUTIONAL CHANGES TO HELP STREAMLINE FINANCIAL ACCOUNTING MANAGEMENT*, lector univ.dr. **Alexandrina MERUȚĂ**, lector univ.dr. **Rodica DRAGOMIROIU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **alexandrina.meruta@yahoo.com; rodica.dragomiroiu@yahoo.com** 176
- *UNELE ELEMENTE DE NOUȚATE ÎN AUDITAREA DE PROIECTE FINANȚATE DIN FONDURI EUROPENE ÎN DERULARE ÎN PREZENT SAU CARE VOR FI LANSAȚE PENTRU PERIOADA 2014-2020*, prof.univ.dr. **Dumitru NICA**¹, cc.st.gradul 3 **Cristinel Claudiu COCOSATU**², Universitatea Spiru Haret¹ Academia Romana – Institutul de Economie Mondială², e-mail: **nicadumitru_aism@yahoo.com; cristi_claudiu@yahoo.com** 182

• <i>SISTEMATIZĂRI CONCEPTUALE REFERITOARE LA SECURITATEA FAȚĂ DE ATACURI ASUPRA BAZELOR DE DATE / CONCEPTUAL SYSTEMATIZATION REGARDIND SECURITY AGAINST ATTACKS ON DATABASES</i> , asist.univ.drd. Mariuța ȘERBAN Universitatea <i>Spiru Haret</i> și doctorand la Universitatea din Pitești, e-mail: t_mariuta@yahoo.com	200
• <i>DEMERSURI PENTRU CONFIGURAREA UNEI BAZE DE DATE MACROECONOMICE UTILIZÂND CLASIFICAREA SUPERVIZATĂ A DATELOR / REQUESTS TO CONFIGURE A MACROECONOMIC DATABASE USING DATA SUPERVISED CLASSIFICATION</i> , drd. Raluca-Mariana ȘTEFAN , A.S.E. București, e-mail: ralucastefan77@yahoo.com	206
• <i>CONCEPTUL DE INOVAȚIE ÎN MANAGEMENTUL RELAȚIILOR CU CLIEȚII / INNOVATION CONCEPT CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT</i> , drd. Mihaela TOMA , Academia de Studii Economice București, e-mail: mihaelatoma@gmail.com	211
• <i>NECESITATEA CREȘTERII REZILIENȚEI ECONOMICE A ROMÂNIEI ÎN CONTEXTUL UNEI LUMI MULTIPOLARE ȘI POST-CRIZĂ / NEED TO INCREASE ECONOMIC RESILIENCE OF ROMANIA IN THE MULTIPOLAR AND POST-CRISIS WORLD CONTEXT</i> , prof.univ.dr. DHC, membru corespondent al Academiei Române Gheorghe ZAMAN ¹ , prof.univ.dr. Zenovic GHERASIM ² , Academia Română - Institutul de Economie Națională ¹ , Universitatea <i>Spiru Haret</i> ² , e-mail: gheorghezaman@ien.ro; zgherasim.mfc@spiruharet.ro	218
• Articole în afara lucrărilor Conferinței	224
§ NOTE DE LECTURĂ PROFESIONALĂ - ECONOMIA ROMÂNEASCĂ. REALITĂȚI ȘI PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE , Dan Voiculescu, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2015, conf.univ.dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , economist Dan MANOLACHE , e-mail: baluta.aurelian@yahoo.com	224
§ MOTIVAREA NON-FINANCIARĂ A PERSONALULUI - PROVOCĂRI ȘI SOLUȚII / NON-FINANCIAL MOTIVATION OF STAFF - CHALLENGES AND SOLUTIONS , conf. univ. dr. Cezar BRAICU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , conf.univ.dr. Elena NEAGU , Universitatea <i>Artifex</i> , București, e-mail: cezar_braicu@yahoo.com	228
§ CAMPANIILE DE LOBBY ȘI ADVOCACY - INSTRUMENTE UTILE DECIZIILOR LEGISLATIVE , conf. univ. dr. Elena GURGU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: elenagurgu@yahoo.com	232
• ANEXA - Program MAMIS 2015	245

MANAGEMENTUL DEZVOLTĂRII ECONOMICE A ROMÂNIEI ÎN CORESPONDENȚA PRIVATĂ A MARELUI REGE CAROL I - UN MODEL DE URMAT PENTRU EPOCA ACTUALĂ

THE MANAGEMENT OF ROMANIA DEVELOPMENT IN PRIVATE CORRESPONDENCE OF BIG KING CAROL I - A MODEL TO FOLLOW TODAY

conf.univ.dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ
Universitatea Spiru Haret, baluta.aurelian@yahoo.com

profesor de istorie grad did. I Daniel MĂLĂELEA, danielmalaelea@yahoo.com
Colegiul Tehnic Media

Rezumat

Articolul valorifică documentele culese și traduse din limba germană de Cristescu Sorin, publicate în lucrarea „**Carol I. Corespondența privată**”. Opiniile sincere ale celui mai mare conducător al României moderne cuprinse în corespondența sa privată privind probleme ale economiei naționale sunt analizate din perspectiva utilității lor prezente. Perenitatea modelului de management public al Marelui Rege Carol I este susținută cu argumente concrete privind problematica economiei naționale și a concordanței soluțiilor adoptate atunci cu stadiul de astăzi al științei și practicii sociale. Finanțele publice ale țării ca preocupare politică centrală a Regelui apar cu o frecvență neobișnuită în scrisori private. De remarcat faptul că scrisorile erau destinate unor membrii ai familiei din străinătate. Finanțele publice apar astfel ca principală atribuție a Regelui.

În articol am inclus: introducere (probleme generale, metodologia utilizată și stadiul actual al cercetării în problematica articolului), buget echilibrat-condiție a dezvoltării României sub conducerea lui Carol I; factorii care generează succes în administrația finanțelor publice; criza-implicații asupra finanțelor publice și lupta împotriva efectelor sale sociale; economia și managementul economiei - priorități ale Regelui Carol I.

Cuvinte cheie: finanțe publice; buget echilibrat; managementul economiei; agriculturăcriză financiară.

Abstract

The paper valorise the documents found up and translated from German by Cristescu Sorin, printed in the book „**Carol I. Private correspondence**”. The honest opinions of the biggest leader of modern Romania included in his private correspondence about economic problems are analysed from the point of view of our days. The value of the public management model of King Carol I is sustained with arguments in accordance with problems and economic research of our days. Public finances of the country appear with unusual frequency in his private correspondence (letters intended to relatives abroad). So, public finances are the main task of the King.

In the paper we included: introduction (general problems, the method applied and the level of the study of the problem), balanced budget - condition of the Romanian development under the leadership of King Carol I, factors generating success in administration of public finances, crisis-involvement on public finances and the fight against the social effects, the economy and the management of the economy- priorities of the King Carol I.

Key words: public finances; balanced budget; management of the economy; agriculture; financial crisis.

Clasificare JEL: O1, H00

1. Introducere

1.1. Probleme generale

În acest articol dorim să valorificăm câteva documente din moștenirea inestimabilă lăsată de Marele Rege Carol I din timpul domniei sale (1866-1914) în domeniul managementului dezvoltării economiei naționale. Pentru motive legate de sistematizarea analizei și spațiul lucrării am utilizat documente numai dintr-o singură sursă istorică. Aceasta a fost pusă în circulație în anul 2005 și conține corespondența privată a Regelui Carol I. Identificăm în aceasta o parte din concepția celui mai mare șef de stat al României în epoca modernă asupra unor teme ale managementului public importante: echilibrul bugetar, atenția necesară evoluției economice, soluționarea problemelor generate de criză, factorul uman, etc. Punctele de vedere exprimate în corespondența privată a conducătorului României care ne-a adus în civilizația Europei sunt puse în corelare cu realitățile de astăzi, cu elementele științei managementului modern al dezvoltării și cu teoria economică. Vom înțelege resorturile intelectuale intime și concepția care l-au ajutat pe Marele Rege Carol I să fie consecvent în cel mai mare proiect economic finalizat cu succes din epoca modernă, prima mare tranziție a României spre Europa. Remarcile și acțiunile concrete ale Regelui Carol I au o valoare practică deoarece multe evenimente ale epocii sale au revenit în condiții specifice secolelor XX și XXI iar comportamentul contemporanilor noștri a lăsat de dorit, dovedind că sunt mult sub standardele din vremea Regelui Carol I.

1.2. Metodologia utilizată și stadiul actual al cercetării în problematica articolului

Pentru managementul public una din formele de exprimare este „Metoda sincerității”. Aceasta corespunde în deciziile bazate pe aspecte calitative principiului „imaginii fidele” din contabilitate, util preponderent în analizele cantitative. În perioada contemporană metoda sincerității a putut fi utilizată și în România datorită existenței unor surse specifice. În acest sens putem reaminti că Regele Carol al II-lea și Mareșalul Antonescu au avut câte un Jurnal personal care au făcut obiectul publicării postume. Mareșalul Antonescu a inițiat stenografierea ședințelor Consiliului de Miniștri, publicate prin grija Arhivelor Naționale. După 1989 Președinții Ion Iliescu și Emil Constantinescu și-au publicat însemnările și observațiile asupra actului propriei guvernări. Eforturile ascensiunii la putere împotriva Președintelui Traian Băsescu au fost marcate într-o lucrare prefătată de academicianul Dinu C.Giurescu (Voiculescu, 2014). Cel mai recent reper în utilizarea metodei sincerității l-a reprezentat Președintele Klaus Iohannis care a introdus o inovație majoră: utilizarea ei încă din perioada campaniei electorale (Iohannis, 2014). Fiecare din documentele menționate sunt deosebit de valoroase. Vor fi probabil analizate și valorificate în viitorul apropiat.

Documentele menționate au reprezentat izvorul istoric pentru evenimentele și acțiunile consemnate. Fiind vorba de actul guvernării, accentul este pus pe componenta politică, cu multe alte dezvoltări. Astfel de materiale vor putea deveni un îndreptar către viitor pe baza valorificării lor tematice. Studiul nostru face pasul de la punerea în circulație a unui izvor istoric la valorificarea sa tematică. În acest studiu valorificăm pentru vremurile pe care le trăim și tragem concluzii pe baza consemnărilor unui mare om de stat. Pornind de la concretizarea eforturilor colegului nostru Cristescu Sorin în lucrare „Carol I. Corespondența privată” am selectat aspectele care privesc economia națională astăzi și le-am supus filtrului științei și teoriei economice. Conținutul corespondenței private a oricărei persoane este unul dintre cele mai adecvate abordări în concordanță cu metoda sincerității.

Creația și moștenirea intelectuală a Marelui Rege Carol I a făcut obiectul studiului atât în timpul glorioasei sale domnii, cât și ulterior. Scrisorile trimise de Regele Carol I familiei

sale au fost publicate în 3 volume (Cristescu S, 2013, 3 volume). De asemenea, evoluția societății și economiei României în vremea Marelui Rege Carol I a făcut obiectul unor studii diverse, pornind de la descrierea vieții cotidiene (Bulei I, 2005) și (Bulei I, 2013), continuând cu sensurile noi ale politicii (Cristescu S, 2007) și (Docea V, 2011) sau viața socială (Berindei D, 1992). Toate aceste lucrări au scos în lumină aspecte ale personalității Regelui Carol I în fața provocărilor epocii pe care a trăit-o. Noi realizăm în acest studiu transferul de experiență de la perioada respectivă la realitățile zilelor noastre.

2. Buget echilibrat-condiție a dezvoltării României sub conducerea lui Carol I

Finanțele publice au astăzi un rol consacrat în mecanismul dezvoltării. Tratatul de la Maastricht include drept criteriu de convergență pragul pentru deficitul public de 3%. La nivelul organismelor financiare internaționale s-a conturat clar concluzia că pentru creștere economică se impune eliminarea distorsiunilor în alocarea resurselor bugetare și a cheltuielilor administrative ridicate (Angelescu și col., 2009, pag.85). În același timp, în ciuda unei avalanșe de teorii apărute în secolul XX care admit deficitul, se apreciază că „urmărindu-se rezultatele ce se obțin, este de preferat echilibrul bugetar” (Dobrotă N, 1999, pag.180). Viziunea asupra politicii bugetare este considerată de doctrina contemporană „singura posibilitate activă de exprimare a opțiunii strategice la nivel statal în condițiile unei economii de piață de tip european” (Coșea, 2014, pagina 22).

Finanțele publice sunt și trebuie să fie în permanență în centrul atenției șefului statului, inclusiv în corespondența sa privată. Pentru suveran nu existau prieteni sau dușmani în afara intereselor legate de finanțele publice și economia națională. Putem formula regula permanentă din timpul domniei Regelui Carol I: *<Cine rezolvă problema finanțelor are mereu respectul și aprecierea suveranului, independent de alte considerații>*. Criteriul de performanță central al guvernării era reprezentat de execuția bugetului public. În 1901, după reușitele financiare ale liberalilor, Marele Rege Carol I scria despre aceștia. „ *Camerele liberale și liberalii sunt pe deplin conștienți de marea lor misie În cinci zile au rezolvat bugetul cu o economie de 6 milioane și cu un întreg șir de legi și măsuri financiare. Această enormă activitate a stârnit respectul Europei și a ridicat foarte mult creditul nostru*” (Cristescu Sorin, 2005, pag.25). Evident că se respecta riguros echilibrul bugetar, considerat atunci „principiul de aur al gestiunii bugetare” sau „cheia de boltă a finanțelor publice” (Oprea F., 2011, pag.37). Aceste aprecieri au fost confirmate de calitatea proceselor de dezvoltare din vremea respectivă realizate în condiții de echilibru bugetar. Putem exprima marele regret că renunțarea în politica bugetară la principiul echilibrului nu a adus dezvoltare.

Analizând atent bazele teoretice pe care le avea în vedere Regele Carol I atunci când pune accent pe echilibrul bugetar ajungem la concepții avansate din secolul XX. Statul era considerat ca fiind un consumator în economie. Cantitatea de bunuri pe care o putea utiliza acest consumator, pentru a păstra funcționarea optimală a economiei, era limitată de buget. Restricția bugetară în modelul de echilibru general este explicată în teoria economică a secolului XX astfel: „Opțiunile consumatorului sunt supuse unei constrângeri de buget. Prin urmare el poate să aleagă pentru consum orice combinație de bunuri care să nu coste mai mult decât venitul său” (Arrow K.J., 2001, pag.156-157). Politica bugetară a României din secolul XIX corespundea deci unei exigențe a teoriei economice din secolul XX.

Fermitatea în atingerea obiectivelor bugetare a Marelui Rege Carol I poate fi pusă în comparație cu evoluțiile din deceniul 9 al secolului XX și cu anii scurși din secolul XXI. Cu excepția anului 1990, România a avut în permanență în această perioadă deficit bugetar, fără să fie implicată în conflicte militare de tipul războiului de independență 1877-1878 sau fără să facă față unor fenomene naturale grave timp de 3 ani consecutivi similare celor de la sfârșitul secolului XIX. Așa cum susțin specialiștii, deficitul bugetar din România a fost expresia unei

ineficiențe manageriale la nivelul întregii economii grefată pe o lipsă acută de flexibilitate a administrației publice” (Voiculescu D, 1999, pag. 225).

Putem pune reușita Regelui Carol I în proiectul dezvoltării României și al includerii ei în civilizația Europei Occidentale pe seama unui model economic de succes, cel al dezvoltării pe baza unor finanțe publice echilibrate. Anterior accesului la documente opiniile specialiștilor erau împărțite în ceea ce privește resorturile respectării ferme a acestui model. Evoluțiile doctrinei au arătat că cel mai puternic argument îl reprezintă cunoașterea evoluțiilor anterioare. Regele Carol I era un bun cunoscător al realităților din Europa și din acest motiv a mers pe calea care dusese la succes în alte țări. În analiza economică de la începutul secolului XXI concluziile privind impactul nesemnificativ al datoriei publice asupra relansării economice și a inexistenței restricțiilor de dezvoltare în condiții de rigoare bugetară au la bază date concrete din diferite țări (Dedieu F și alții, 2010, secțiunea 7).

3. Factorii care generează succes în administrația finanțelor publice

Conform doctrinelor secolului XX, Marele Rege Carol I consideră că factori ai succesului în politică sunt contactul cu poporul împreună cu talentul și munca liderilor politici. Găsim în corespondența sa privată următoarele aprecieri: *„Liberalii care-și au rădăcinile în popor sunt singurii care pot să dea o guvernare puternică. Sturdza (liderul PNL- n.n.) are o extraordinară putere de muncă și este un om pe care se poate conta, are cea mai mare aderență în țară.”*(Cristescu Sorin, 2005, pag 25).

Nevoia legăturii dintre politică și sufletul sau nevoile poporului au fost surprinse atât de literatura economică cât și de psihologie. „Tot ceea ce i se poate cere unei guvernări este de a fi expresia sentimentelor și ideilor poporului pe care îl conduce” (Le Bon, 2015, pag.74) se pare că este una din ideile practicii sociale contemporane pe care Carol I a avut-o în vedere încă din secolul XIX.

Doctrina admite că eficiența deciziilor administrative este legată printre altele de nivelul de pregătire a decidenților și a celor chemați să le traducă în fapt, ca și de utilizarea eficientă a resurselor umane în procesul de luare a deciziilor (Iorgovan A, 1989, p.36-37). Regele Carol I înțelege că trebuie eforturi conjugate pentru pregătirea cadrelor. Scriind despre intrarea la Școala de cadeti din Postdam a unor aspiranți din România, Regele exprimă fără echivoc susținerea inclusiv din fonduri proprii: „ și eu intenționez să suport pe cheltuiala mea instrucția câtorva tineri” (Cristescu Sorin, 2005, pag.55).

Creșterea masei impozabile și a numărului de contribuabili reprezintă soluții din a doua jumătate a secolului XX în întărirea finanțelor publice. Regele Carol I înțelege din 1888 slăbiciunile de structură moștenite privind numărul contribuabililor. În contextul războaielor pornită la Urziceni este aprobată în anul 1888 *„vânzarea moșiilor statului parcelate către țăranii care aveau posibilități materiale să le cumpere”* (Cristescu Sorin, 2005, pag. 35). Prin aceasta se rezolvau concomitent două probleme: era corectată structura proprietății agricole și întărită semnificativ baza de colectare a veniturilor pentru bugetul statului, obiectivul principal al suveranului conform unei concepții de filosofie bugetară modernă.

Fermitatea în respectarea corelațiilor fundamentale ale finanțelor publice a avut efecte multiple. În urma corelării politicilor bugetare echilibrate cu rigoarea Băncii Naționale, moneda națională a fost stabilă timp de 47 de ani, pe întreaga perioadă cât a condus țara Regele Carol I. Această evoluție a fost apreciată de către literatura economică străină atât în timpul vieții monarhului cât și după aceea. Era evidențiată în mod deosebit păstrarea stabilității monetare pe parcursul dezvoltării, în ciuda caracterului sezonier al exporturilor României, bazate pe cereale (Pommery L, 1926, pag. 311).

4. Criza: implicații asupra finanțelor publice și lupta împotriva efectelor sale sociale

În teoria economică actuală printre factorii care trebuie luați în calcul la identificarea recesiunii economice se numără situația deficitului bugetar la nivel național (Berca A, 2011, pag.29). Cheltuielile bugetare nerealiste care depășesc veniturile sunt în zilele noastre de regulă efectul unor măsuri ale autorităților publice. În schimb când scriem despre criză în vremea Marelui Rege Carol I nu putem identifica o criză provocată prin măsuri guvernamentale eronate. Așa ceva era imposibil să se întâmple deoarece monarhul era mereu „ cu ochii pe Guvern”.

Factorii naturali (în principal clima) cu impact major asupra agriculturii, a căror acțiune nu putea fi controlată de Guvern sau nu putea fi contracarată cu mijloacele tehnice ale momentului, reprezenta principalul generator de instabilitate financiară pentru România în vremea Regelui Carol I. Pe data de 4 aprilie 1900 acesta nota: „ *La câmpie avem prea multă ploaie care face imposibilă orice lucrare agricolă. Asta ne sporește grijile din cauza situației financiare*”.

Pe data de 6-19 martie 1900 suveranul scria: „*Blocajul financiar contribuie de asemenea ca să domnească nemulțumirea, la fel noile impozite și peste tot reduceri. România nu a cunoscut nicicând o criză ca aceasta de acum. Deficitul nostru bugetar este de 33 milioane lei și a fost provocat de recolta dezastruoasă....Comerțul și toate tranzacțiile stagnează*” (Cristescu Sorin, 2005, pag.391-392). Observarea atentă în timp a evoluțiilor economice permite desprinderea de concluzii privind gravitatea situației concrete.

Modul de suportare a efectelor crizei în concepția lui Carol I este un element inedit surprins din corespondența sa privată. În ciuda spiritului aristocratic și elitist, inclusiv în acțiunea publică oficială, Regele Carol I era apropiat sufletește de cei săraci și gândea în termenii responsabilității sociale corporative de astăzi. „ *Aici avem o iarnă aspră. De ani de zile nu a fost o zăpadă așa de mare ca acum. Este bine pentru ogoare dar rău pentru cei săraci, pentru țărani în special, și pentru vite, care stau sub cerul liber*” sau „*În pofida deficitului însemnat din bugetul meu va trebui să dau 300.000 franci pentru satele inundate și vitele pierdute*”(Sorin Cristescu, 2005, pag.390). Vedem astfel că adevărata economie socială este gândită de Marele Rege Carol I în sensul sprijinului celor afectați de ravagiile naturii. Ajutorul constă în elemente care să le refacă potențialul de a-și câștiga singuri existența. Nu vedem nici un fel de încercare de a-i face dependenți pe cei năpăstuiți de sprijinul public viitor, eroare majoră de politică socială în perioada de tranziție a României la economia de piață..

Înțelegerea corelației dintre economie (în principal agricultură) și echilibru social îl ajută pe Carol I să se concentreze pe problemele importante viitoare pe care de altfel le prevede din evoluțiile curente. „ *Din cauza recoltei distruse ne îndreptăm spre un mare pericol social și economic care va izbucni înainte de începutul iernii și va crea o situație care cere un ochi treaz și încordări deosebite pentru a combate toate greutățile. Revoltele țărănești și penuria financiară vor trece pe prim-plan*” (Cristescu Sorin, 2005, pag.388) . Observăm că în ierarhizarea pericolelor generate de recolta slabă este pusă mai întâi problema socială și apoi cea economică. De reținut că întreaga corespondență privată este scrisă în limba germană, limbă în care ordinea cuvintelor este esențială. Prin formația sa bazată pe sistemul de valori din Germania secolului XIX ordinea priorităților nu putea fi întâmplătoare. Găsim astfel un concept al secolului XX în care problemele sociale le subordonează pe cele economice în procesul dezvoltării. Dacă ar fi să-l identificăm ideologic pe Regele Carol I după această exprimare credem că ar fi ordo-liberalismul din Germania deceniilor 5 și 6 ale secolului XX. Este vorba deci de o devansare cu aproximativ jumătate de secol în problematica teoriei dezvoltării. Devin astfel de neînțeles soluțiile contrare progresului social

luate în România în deceniul 10 al secolului XX având ca argument parcurgerea drumului european.

Soluționarea problemelor sociale este văzută de Carol I și ca mijloc de a asigura stabilitatea politică de care este legată la rândul ei economia. În problema atentatelor săvârșite împotriva Împăratului Germaniei în anul 1878 acesta scrie că „*aruncă o lumină tristă asupra realităților sociale din Germania și este nevoie de multă precauție pentru a stăvili răul. Doar o guvernare de fier nu poate ajuta cu nimic*” (Cristescu Sorin, 2005, pag 51).

5. Economia și managementul economiei - priorități ale Regelui Carol I

În acțiunea politică Regele Carol I are în vedere în permanență problemele economice. Contextul dificil al anului 1878 este abordat de suveran în acest mod. „*Despre teritoriile de dincolo de Dunăre pe care ni le-a atribuit Congresul se spune că sunt frumoase și fertile. Avem un câștig în lungimea litoralului și în câteva porturi. Despre Constanța care este legată de Dunăre prin calea ferată se spune că este o frumoasă stațiune balneară...Cu timpul vom avea venituri de acolo*” (Cristescu Sorin, 2005, pag. 51). Observăm din aceste însemnări înțelegerea foarte bună de către monarh a factorilor care au contribuție la avuția națională și la bugetul statului: fertilitatea terenurilor, lungimea litoralului, porturile, stațiunile balneare, infrastructura feroviară. Ne surprinde de asemenea că în contradicție cu numeroase opinii ale momentului, suveranul a fost un adevărat vizionar pe plan economic. După 60 de ani de la profeția Regelui Carol I, Dobrogea și mai ales litoralul acesteia deveneau sursă importantă de devize pentru industrializarea României din deceniile 6, 7, 8 și 9 ale secolului XX. Nu credem că exagerăm dacă îl vedem pe Regele Carol I ca un adevărat precursor al calcului economic riguros în orice situație așa cum l-a dezvoltat Mises în secolul XX. Departe de a fi o ordine „spontană”, societatea este, atât pentru Carol I cât și pentru Mises, o ordine „rațională” (<http://mises.ro>, 2015).

Carol I avea capacitatea să explice sintetic marile probleme economice în conexiune cu cele politice din 1878. „*Recunoașterea măririi noastre dincolo de Dunăre trebuie să o acceptăm ...ca să avem ieșire la Mare, singura cale pentru a impulsiona comerțul nostru....Aceste noi județe au un mare viitor dar trebuie construite imediat șosele și școli.*” (Cristescu Sorin, 2005, pag. 52). În limbajul secolului XXI putem spune că Marele Rege Carol I înțelegea în anul 1878 impactul asupra dezvoltării pe care îl are atât infrastructura rutieră cât și cea educațională. Dacă ne uităm la prioritățile de astăzi ale României întregite vom identifica cu mare surprindere aceleași probleme pentru accelerarea dezvoltării: infrastructura rutieră (autostrăzile) și infrastructura educațională concretizată în derularea învățământului obligatoriu în două sau chiar trei schimburi (Pușcaș, 2015). De altfel principalele priorități ale primei tranziții, cea condusă de Regele Carol I, așa cum sunt reflectate și în corespondența sa privată, au rămas valabile și în deceniul 2 al secolului XXI când încercăm să realizăm convergența reală cu modelul din UE. În documente politice recente infrastructura rutieră și cea educațională rămân, așa cum gândea Regele Carol I încă din secolul XIX, capite ale strategiei de „reclădire a României” (www.pnl.ro, 2015).

Consecvența este o caracteristică a Regelui Carol I în susținerea ideilor majore ale progresului. În alt context exprimă grija pentru aceleași priorități: infrastructura transporturilor și educația. „*Construcția căii ferate prin frumoasa vale a Sinaiei se desfășoară cu cea mai mare energie și în vara următoare o vom putea folosi deja*” (Cristescu Sorin, 2005, pag. 54).

Războiul de independență 1877-1878 are și el relevanță pentru finanțele țării „*Ultimul război a costat sume nebunești în vreme ce noi ne-am acoperit toate cheltuielile și nu avem nici un deficit. Armata este iar echipată și nou înarmată și toate acestea fără împrumuturi. Niciodată nu au fost finanțele noastre într-o situație atât de înfloritoare. Căile ferate și Dunărea au avut în ultimele 18 luni un venit suplimentar de 38 milioane franci*” (Cristescu

Sorin, 2005, pag. 59). Pentru dezechilibrele bugetare permanente din ultimii 25 de ani este ceva straniu să aflăm de la Marele Rege Carol I că o țară agrară ca România își finanțează războiul de independență (deci înainte de a fi avut suveranitate totală asupra propriului sistem fiscal) din excedentul anilor anteriori. Mai mult, își reface echiparea armatei fără împrumuturi. Prin comparație am putea spune fie că jaful financiar al ultimilor 25 de ani depășește cu mult efortul de război al unei țării (deoarece datoria publică a crescut permanent în perioada post-decembristă fără a fi implicați în conflicte militare directe), fie că între competența managerială a liderilor națiunii în cele două epoci este o diferență astronomică.

Instabilitatea politică este considerată de Regele Carol I un factor negativ, consumator inutil de energii umane. Pe data de 15/28 februarie 1901 acesta consemnează: „*Anul nostru financiar începe la 1 aprilie stil vechi și bugetul trebuia să fie votat până astăzi. Prin dizolvarea camerelor el poate să intre abia peste 14 zile mai târziu, ceea ce în greutățile noastre financiare este o chestiune urâtă. Din nou țara și eu suntem cei care suferim de pe urma certurilor partidelor politice. Sunt obișnuit cu luptele și furtunile politice iar de cele mai multe ori ies victorios din ele, dar pe termen lung devii foarte obosit și stresat*” (Cristescu S, 2007, pag.395). Observăm că nu lupta politică în sine îl deranjează pe suveran, ci lipsa de contact a politicienilor cu realitățile țării și nevoile poporului, cu accent pe problematica finanțelor publice.

În actul de guvernare **a acordat o mare atenție colaboratorilor**. Starea sănătății personalităților care aveau rol major în implementarea proiectului de dezvoltare a României a fost în atenția șefului statului. În corespondența sa privată consemnează de exemplu „*Primul meu ministru Cantacuzino care a fost grav bolnav în decembrie s-a întors aproape vindecat de la Meran*” sau „*Primul meu ministru este mai bine, poate din nou să meargă, capacitatea lui de muncă este însă redusă*” (Cristescu S, 2007, pag.392). O astfel de atenție nu era acordată anterior persoanelor cheie din conducerea statului. Dacă privim atent epoca și obiectivele Regelui Carol I înțelegem că s-a implicat într-un mare proiect de tranziție a României către modelul de civilizație din Europa. Succesul acestui proiect s-a datorat respectării unor reguli pe care astăzi le încadrăm în disciplina „management de proiect”. Ceea ce făcea Regele Carol I prin această atenție acordată colaboratorilor o putem încadra în componenta „managementul echipei de proiect” (Victor R, 2008, pag. 171), managementul resurselor umane ale proiectului (Gherasim Z, Andronie M, 2010) sau pur și simplu „prețuirea oamenilor” (Coates, 1995, pag. 205).

Concluzii

Marele Rege Carol I probează prin corespondența sa privată o mare capacitate de înțelegere a proceselor economice și o preocupare permanentă pentru factorii naturali cu implicații în economie. Aceasta explică marile progrese economice și sociale realizate de România în vremea sa. Echilibrul bugetar și starea finanțelor publice sunt în centrul atenției Regelui, atât în activitatea publică cât și în viața privată. Ierarhia politică este în concordanță cu performanțele din domeniul finanțelor publice.

În vremea Marelui Rege Carol I au fost aplicate concepte economice și de management avansate, valabile și în zilele noastre. Deciziile politice sunt subordonate criteriilor economice. Rigoarea politicii financiare a permis ca după războiul de independență 1877-1878 țara să nu rămână cu datorii. Singura criză în finanțele țării a apărut după 3 ani consecutivi cu fenomene naturale total nefavorabile agriculturii. Chiar și așa România a rezistat fără sprijin financiar extern. Deși în viața publică părea elitist, Regele Carol I exprimă în corespondența privată o concepție socială avansată, compatibilă cu responsabilitatea socială corporativă de astăzi.

Studiul acesta va fi probabil o deschidere spre cercetarea atentă și valorificarea interdisciplinară a cât mai multor documente conținând înțelepciunea marilor noștri înaintași.

Bibliografie

1. Angelescu Coralia, Socol Cristian, Socol Aura Gabriela: *Politici economice*, Editura Economică, București, 2009;
2. Arrow Kenneth J., *Echilibrul economic general: scop, tehnici analitice, alegere colectivă*, în volumul Laureați Nobel în economie - discursuri de recepție, volumul 1, Editura Expert, București, 2001;
3. Berindei Dan, *Societatea românească în vremea lui Carol I*, Editura Militară, București, 1992;
4. Berca Alex, *Crizele economice și ciclicitatea lor*, Institutul European, Iași, 2011;
5. Bulei Ion, *Viața în vremea lui Carol I*, Editura Tritonic, București, 2005;
6. Bulei Ion, *În vechiul Regat*, Editura Tritonic, București, 2013;
7. Coates Charles: *Managerul total*, Teora, București, 1995;
8. Coșea Mircea: *Crâmpoie de economie*, Editura Fundației România de Măine, București, 2014;
9. Cristescu Sorin: *Carol I și politica României*, Editura Paideia, București, 2007;
10. Cristescu Sorin: *Regele Carol I în arhiva de la Sigmaringen*, Editura Paideia, București;
11. Cristescu Sorin: *Die Briefe König Karls I. von Rumänien an seine Familie, Band I (1878 -1888)*, Editura Paideia, București, 2013;
12. Cristescu Sorin: *Die Briefe König Karls I. von Rumänien an seine Familie, Band II (1888 -1895)*, Editura Paideia, București, 2013;
13. Cristescu Sorin: *Die Briefe König Karls I. von Rumänien an seine Familie, Band III (1895 - 1912)*, Editura Paideia, București, 2013;
14. Dedieu Franck, Lechypre Emmanuel, De Witt Francois, *150 idées recues sur l-economie*, L-Expansion, Paris, 2010;
15. Dobrotă Niță (coordonator): *Dicționar de economie*, Editura Economică, București, 1999;
16. Gherasim Zenovic, Andronie Maria (coordonatori), *Managementul proiectelor*, Editura Fundației România de Măine, București, 2010;
17. Iohannis Klaus: *Pas cu pas*, Editura Curtea Veche Publishing, București, 2014;
18. Iorgovan Antonie, *Drept administrativ și știința administrației*, Tipografia Universității București, București, 1989;
19. Mite Kremnitz, *Regele Carol al României. O biografie*, Iași, 1995;
20. Le Bon Gustave, *Legile psihologice ale evoluției popoarelor*, Editura Antet, București, 2015;
21. Oprea Florin, *Sisteme bugetare publice - teorie și practică*, Editura Economică, București, 2011;
22. Pommery Louis, *Changes et monnaies*, Editura Marcel Giard, Paris, 1926;
23. Programul de guvernare al PNL, <http://www.pnl.ro/stiri/programul-de-guvernare-al-partidului-national-liberal&page=1>, 12 mai 2015;
24. Pușcaș Ionel, Perspective asupra unui nou tip de învățământ obligatoriu, <http://www.puscasionel.ro/> 10 februarie 2015 ;
25. Salerno T. Joseph, *Ludwig von Mises ca raționalist social*, <http://mises.ro/1118/>, 12 mai 2015 ;
26. Victor Radu, *Managementul proiectelor*, Editura Universitară, București, 2008,
27. Voiculescu Dan (coordonator), *Lupta cu noi înșine. România 1989-1999*, Editura Economică, București, 1999;
28. Voiculescu Dan: *Uniunea Social-Liberală. Ideea care l-a înșeluncheat pe Traian Băsescu*, Editura RAO, București, 2014.

THE FINANCIAL FUNCTION WITHIN THE COMPANY'S COMPETITIVE STRATEGY

Marin CHIVU

Spiru Haret University, Bucharest, Romania,
chivu_marin@yahoo.com

Rezumat

Lucrarea prezintă modul în care firma trebuie să folosească și să aplice resursele și capacitățile în cadrul fiecărei arii funcționale cu scopul de a maximiza productivitatea acestor resurse, ceea ce înseamnă că strategia funcțională va determina modul în care funcțiile de bază ale activității de afaceri (proces de producție, marketing, investiție și finanțare, resurse umane, etc.) ajută la obținerea avantajului competitiv dorit și, prin urmare, la obținerea gradului de competitivitate al companiei.

Cuvinte cheie: *resurse, capacități, strategie, avantaj competitiv.*

Clasificare JEL: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

Abstract

The paper shows how the company should use and apply the resources and capabilities within each functional area in order to maximize the productivity of these resources, which means that functional strategy will determine how the basic functions of business activity (process production, marketing, investment and finance, human resources, etc.) helps to achieve competitive advantage and therefore to achieving the competitiveness of the company.

Keywords: *resources, capabilities, strategy, competitive advantage.*

JEL classification: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

Modul cel mai des întâlnit de a evidenția cauzele competitivității firmei și-a centrat atenția, în mod tradițional, pe factorii externi ai companiei, atât la nivel macroeconomic (dotarea cu infrastructuri fizice, sistem educativ, cursul de schimb, tipuri de dobândă, nivelul deficitului public, rata de economii private naționale, etc.), cât și la nivel de sector sau industrie, minimizând importanța pe care o are performanța companiei atunci când, prin deciziile ei, influențează probabilitatea de succes sau eșec pe piață.

Cu toate acestea, problemele precum simpla constatare a unei eterogenități, mai mari decât de obicei, în rezultatele obținute de companiile din aceeași țară și/sau din același sector de activitate, au pus la îndoială presupusa exclusivitate a acestor factori, ca pietre de temelie ale performanței competitive, atribuind companiilor, după cum indică și Sales (1993), un anumit spațiu de manevră pentru a condiționa probabilitatea succesului sau eșecului pe piață prin intermediul deciziilor cu privire la alegerea strategiei, prin design organizațional și resurse specifice.

Astfel, este indicat să ne amintim că folosirea termenului *competitivitate* presupune că firma dobândește capacitatea de a influența condițiile de concurență și rezultatele pe care le are în urma activităților pe piață. O astfel de capacitate va fi determinată atât de caracteristicile interne ale companiei, și în particular, de capacitatea managerilor săi de a dezvolta și de a combina resurse și capacități și de a realiza în jurul acestora strategii și structuri organizaționale efective și eficiente, cât și de condițiile cadrului economic în care compania operează (mediul general și mediul particular). Prin urmare, aspirația competitivă a unei companii trece prin definirea strategiei, care va fi condiționată de structura pieței pe care

compania concurează sau pe care pretinde să intre și de resursele și abilitățile de care compania dispune și/sau pe care pretinde să le obțină.

Menguzzato și Renau (1991) arată că, într-o companie care dezvoltă o singură activitate sau afacere, pe lângă un context simplu și stabil, se poate accepta existența unui singur nivel de strategie, unde, probabil, găsirea resurselor și abilităților adecvate, a avantajelor competitive și a sinergie se confundă cu preocuparea strategică la nivel funcțional. Totuși, într-un mediu din ce în ce mai ostil și agresiv, trebuie să existe două niveluri ale strategiei, deoarece dezvoltarea atentă a unor resurse și competențe reușite și căutarea temeinică a avantajelor competitive și a sinergiilor necesită un grad mai mare de exigență, astfel încât strategiile funcționale, care sunt în mod evident indispensabile, trebuie să fie încadrate și coordonate în cadrul strategiei activității.

Din acest punct de vedere, nivelul „strategiei funcționale” va încerca să determine modul în care firma trebuie să folosească și să aplice resursele și capacitățile în cadrul fiecărei arii funcționale cu scopul de a maximiza productivitatea acestor resurse (Menguzzato și Renau, 1991), ceea ce înseamnă că strategia funcțională va determina modul în care funcțiile de bază ale activității de afaceri (proces de producție, marketing, investiție și finanțare, resurse umane, etc.) ajută la obținerea avantajului competitiv dorit și, prin urmare, la obținerea gradului de competitivitate al companiei (Claver, et.al. 1995). Thompson și Strickland (1994) consideră că rolul principal al unei strategii funcționale este să sprijine strategia generală a companiei și abordarea competitivă, aspect pe care cei doi autori îl antrepun rolului de a crea o hartă cu direcții generice care să ajute la atingerea obiectivelor de management al sectorului funcțional. De exemplu acești autori consideră că strategia funcțională în sectorul de producție/fabricării sau în sectorul financiar constă în planul de acțiune privind modul în care vor fi conduse activitățile corespunzătoare fiecărei funcții pentru a ajuta strategia firmei și pentru a permite obținerea obiectivelor de fabricare și financiare specifice.

Economia financiară a companiei se axează pe studiul problemelor caracteristice unei anumite arii funcționale a companiei, deoarece ea trebuie să furnizeze instrumentele analitice adecvate pentru a oferi răspunsuri la cele trei întrebări fundamentale care fac obiectul funcției financiare (Solomon, 1963):

Care sunt activele specifice pe care o companie trebuie să le achiziționeze?

Care este volumul total de active pe care trebuie să-l dețină o companie?

Cum va finanța compania respectivă nevoile de capital?

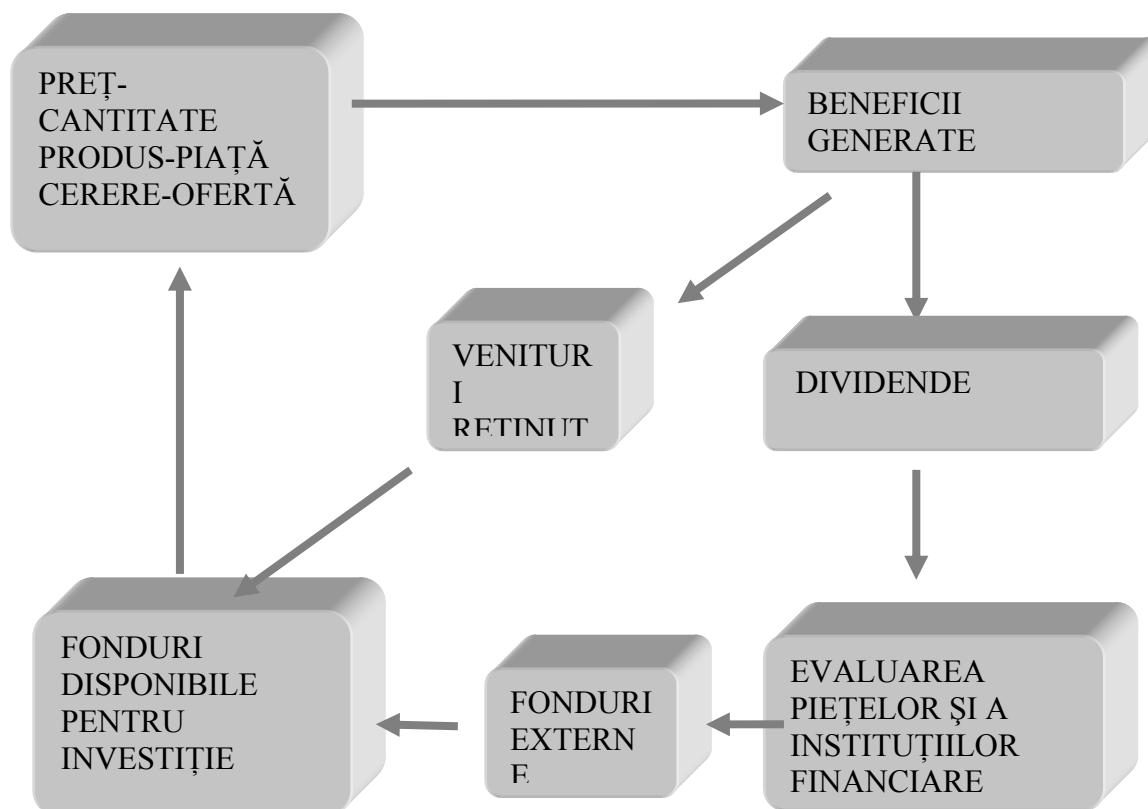
Cu privire la acest lucru Bareley și Myres (1993) consideră că conducerea financiară se confruntă cu două probleme de bază: 1. Decizia de a investi sau bugetul de capital: Cât ar trebui compania să investească și, concret, în ce active trebuie să investească? 2. Decizia de finanțare: Cum obține fondurile necesare pentru asemenea investiții?

Separarea funcției financiare de politica generală a companiei face posibilă formularea explicită a obiectivului financiar. Totuși, după cum am precizat, acest obiectiv trebuie să fie abordat ca parte integrantă a strategiei globale a comportamentului companiei care, potrivit lui Ventura (1994), răspunde unui model dinamic de interdependență între comportamentul și rezultatele companiei și caracteristicile structurale ale mediului.

Strategia competitivă a companiei este condiționată de structura pieței pe care compania concurează, de mediile financiare folosite și de resursele și capacitățile de care dispune, acestea delimitând nivelul strategiilor viabile. Pe termen scurt, câmpul de acțiune al companiei poate fi mai mult sau mai puțin limitat de condițiile structurale ale mediului, dar, pe termen lung, compania nu se limitează să se adapteze pasiv, ci, în funcție de resursele și capacitățile sale, va fi capabilă să ia decizii ce implică o anumită putere de piață în măsura în care pretinde să modifice condițiile structurale în favoarea sa. Prin urmare, comportamentul companiei este descris ca fiind un ciclu neîntrerupt de generare de resurse, investiții în resursele necesare strategiilor și obținere a rezultatelor în termeni de profit și dezvoltare (sau pierderi).

Modelul descris arată conexiunile dintre piețele reale și cele financiare. Așteptările privind beneficiile viitoare evaluate de piețele financiare, precum și finanțarea internă determină cantitatea de fonduri totale disponibile în companie pentru a duce la capăt politica de investiții, care validează strategia proiectată, iar răspunsul pieței deschide un nou ciclu în favoarea sau în defavoarea companiei (Figura nr. 01).

Figura nr. 01. Interdependența deciziilor companiei



Sursă: Hay și Morris (1979), Cuervo (1994)

Potrivit diagramei din figura 8, orice companie ce dorește să fie competitivă va trebui să adopte o anumită strategie financiară, care, în funcție de natura variabilelor care definesc concurența din sectorul în care compania își desfășoară activitățile, să contribuie la obținerea unor avantaje competitive (conducere prin cost, diferențiere sau nivel înalt de segmentare). Astfel, considerăm că trebuie să existe o relație strânsă între strategia competitivă a companiei, ca ghid pentru alocarea de resurse în vederea obținerii unei mai bune poziționări în afacerile în care compania concurează, și postulatele care, în ceea ce privește obținerea unor fonduri în cadrul structurii capitalului și investirea acestor fonduri în active, au dezvoltat „teoria financiară”.

Condițiile pentru ca factori interni să capete caracterul de factori strategici (eterogene, greu de identificat, reprodus și înlocuit) presupun un consens amplu, în literatura de specialitate, privind dificultatea de a construi avantaje competitive durabile prin concursul unor factori cantitativi (investiții în bunuri pentru echipamente, dimensiune, resurse financiare, etc.), trecând pe un plan secundar posibilitatea unui ansamblu de resurse strategice și capacități esențiale care, considerate în mare parte intangibile, vor contribui în mod decisiv la capacitatea competitivă a companiei (experiența angajaților, cunoaștere tehnologică, cultura firmei, reputația firmei, abilitățile necesare pentru selectarea, socializarea și stimularea resurselor umane sau pentru cunoașterea nevoilor clienților și noi moduri de a le satisface, etc.). Cu privire la aceasta Cuervo (1993) explică ca activele și tehnologiile pe care unii le pot

cumpăra de pe piețe nu aduc *a priori* niciun avantaj competitiv. Diferențele de beneficii sunt asociate cu diferențele derivate nu din factorii cantitativi, ci din activele neobservabile și specifice, care în mare măsură sunt intangibile, precum resurse, abilități ale membrilor companiei, obiceiuri organizaționale și cultura creată.

O gamă largă de teste empirice coincid în a considera că resursele intangibile sunt primele variabile explicative ale succesului firmei. Jacobson (1992) arată că activele tangibile, deși continuă să influențeze rentabilitatea companiilor, au o capacitate explicativă foarte redusă. Sales (1990) concluzionează, plecând de la un studiu empiric despre factorii care determină beneficiile companiilor, că diferențele observate se datorează în principal diferențelor existente la nivelul investițiilor făcute de companii în activele tangibile.

Toate aceste aspecte au condus la o înțelegere insuficientă a rolului pe care îl au resursele și capacitățile financiare (și al acțiunilor strategice asociate cu acestea) în modelele care, apărute într-un anumit cadru în literatura de specialitate, au încercat să explice lanțul causal al competitivității companiei.

Acum înțelegem, după cum a precizat și Montgomery (1995), că, în ciuda faptului că în lucrarea de pionierat a lui Wernerfelt (1984) conceptul de „resursă” a fost definit ca „orice lucru care poate fi considerat un punct forte sau o slăbiciune pentru companie”, dezvoltarea ulterioară s-a centrat în mod aproape exclusiv pe analiza resurselor cu caracter strategic (bogațiile conducerii companiei), fără a considera că dezvoltarea unei teorii privind succesul companiilor plecând de la analiza dotării cu resurse nu trebuie să negligeze o parte din factorii care nu sunt considerați strategici (și care sunt factorii majoritari deținuți de companii), deoarece aceasta ar presupune în mod iremediabil o depărtare de la realitate.

Concluzii:

În urma studiului tragem următoarele concluzii privind competitivitatea firmei:

Subiectul competitivității este compania;

Ating condiția de competitivitate doar acele companii care au „capacitatea de a concura”;

Avantajul competitiv reprezintă piatra de temelie a succesului companiei;

Obiectivul competitivității îl constituie atingerea, menținerea și îmbunătățirea unei anumite poziții în mediul socio-economic în care compania își desfășoară activitatea.

Bibliografie selectivă

1. Al-Dweeri R.M., *La calidad en los servicios electronicos como estrategia competitiva. Modelo de analisis de sus componentes y efectos sobre la satisfaccion y la lealtad*, Editia Servicio de Publicaciones de la Universidad de Malaga;
2. Ansoff H. Igor, *Management Strategy*, Nuva York, McMillan, 1979;
3. Bierman Jr., *Corporate Financial Strategy and Decision Making Shareholder Value*, FJF, New Hope, Pennsylvania, USA, 1999;
4. Buzell, R., Gale, B., *The PIMS Principles Linking Strategy to Performance*, The Free Press, 1987;
5. Chivu M., *Eficientizarea strategiilor ecologice din sectorul industrial din Romania in contextul dezvoltarii durabile*, Teza doctorat, 2012;
6. Castro Monge E., *Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas*, Ciencias Económicas 28-No. 1, 2010;
7. Doval E., *Analiza strategică a mediului concurențial*, Editura Fundației România de Măine, București 2003;
8. Fonseca Lupiac K. J., *Los recursos tangibles, intangibles y las capacidades como factores explicativos de la competitividad empresarial de las mipymes del sector industrial Nicaragua*, Tesis 2007;
9. Gadela J., *Managing Resources for the Market*, The Open University Business School, UK, 1995;
10. Grant R.M., *Contemporary Strategy Analysis*, Blackwell Publishers Ltd., Oxford, U.K., 1998;

11. Gomez Sala J. C., *Direccion estrategica y financiacion empresarial: Una perspectiva integradora*, Tesis Doctoral, 1986;
12. Hofer, C., W., Murray, E., Charan, R., Pitts, R., *Strategic Management*, West Publishing Company, 1980;
13. Ioniță, I., *Evaluarea afacerilor*, București, Editura ASE, 2009.
14. Ioniță, I., Banacu, C., Stoica, M., *Evaluarea organizatiilor*, Bucuresti, Editura Economica, 2004;
15. Kottler, P., 1976, *Marketing management: Analysis planin and control*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

COMPANY'S RELATIONS WITH THE BUSINESS ENVIRONMENT

Marin CHIVU

Spiru Haret University, Bucharest, Romania,
chivu_marin@yahoo.com

Rezumat

Lucrarea prezintă dinamica de acționare a managementului strategic. Am definit mediul actual al firmelor, ca fiind un mediu turbulent, ceea ce implică faptul că se produc sau se vor putea produce destul de des nepotriviri între outputul (ieșirile) firmei și caracteristicile sau cererile mediului. Astfel, acestea nu pot fi rezolvate în mod operativ sau tactic. Conducerea firmei se ocupă de procesul prin care se restabilește concordanța cu mediul de afaceri. Acest proces presupune o complexitate enormă, având dimensiuni de tip tehnic, politic și cultural. O condiție de bază pentru începerea acestui proces este ca întreaga conducere să controleze în mod efectiv resursele firmei, în mod special pe cele financiare, deoarece, în esență, procesul de aliniere este un macroproces de alocare sau realocare a resurselor, cu aspecte ulterioare de organizare a mediului și adecvare a culturii.

Cuvinte cheie: mediul de afaceri, management strategic, input, output, resurse.

Clasificare JEL: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

Abstract

This paper presents the dynamic drive strategic management. We defined the current environment of firms, as a turbulent environment, implying that occur or may occur quite often mismatches between output (output) and firm characteristics or environmental applications. Thus, they can not be resolved operative or tactical. The management company handles the process to restore compliance with the business. This entails an enormous complexity, having dimensions of technical, political and cultural. A basic condition for the start of this process is that the entire leadership to monitor effectively the company resources, especially financial ones, because in essence, the alignment is macroprocessor allocation or reallocation of resources, with subsequent aspect of organization environmental and cultural adequacy.

Keywords: business, strategic management, input, output, resources.

JEL classification: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

1. Mediul de afaceri: structură și tipologie

Fundamentul managementului strategic constă în garantarea relației dintre resursele și capacitățile firmei și caracteristicile mediului de afaceri.

Prin urmare, mediul de afaceri are o importanță fundamentală, deoarece, prin caracterul său dinamic, obligă compania să ia decizii strategice în scopul de a menține această relație. Asemenea decizii reprezintă rezultatul unui proces complet de aliniere și pot conduce la importante realocări ale resurselor.

Deciziile de alocare a celor mai importante resurse ale firmelor sunt deciziile strategice de investiții, care sunt adoptate, pentru ca firma să poată menține o legătură strânsă cu mediul de afaceri.

Simultaneitatea este o caracteristică fundamentală a gândirii strategice. Totodată, înseamnă abordarea, în același timp, atât a aspectelor interne, cât și a mediului companiei.

Până acum, în literatura de specialitate, s-a făcut referire la mediul de afaceri sau la componentele sale, aproape personalizându-l, numindu-l *societate, participanți, grupuri de*

interese, etc. În această lucrare, mediul își recapătă caracterul anonim pentru a studia relațiile și interdependențele dintre firmă și mediu.

În fața teoriilor deterministe potrivit cărora compania trebuie să se adapteze mediului de afaceri, ne propunem să examinăm o direcție în care se cunoaște influența acestuia asupra comportamentului și structurii firmei, considerând firma că este o entitate autonomă, conducerea acesteia putând alege relațiile externe și structura.

Potrivit unor lucrări, firmele nu mai sunt considerate sisteme închise. După „Teoria Generală a Sistemelor”, economia firmei tratează firmele ca sisteme deschise care oferă ceva mediului lor și primesc altceva în timp. Thompson (1967) definește firma astfel: „organizații complexe cu un ansamblu interdependent de părți care formează un tot unitar...care, la rândul său, este interdependent cu un mediu amplu”.

Fiind sisteme deschise, firmele sunt „prinse” într-un mediu care nu reprezintă o entitate omogenă, ci este compus dintr-o combinație complexă de factori ce interacționează cu firma, fapt pentru care, dacă se acceptă această perspectivă, mediul reprezintă un element - cheie al studiului.

În termeni generali, mediul cuprinde tot ceea ce rămâne în afara limitelor organizației și care, într-o anumită măsură, afectează activitatea companiei.

În mod concret, am putea defini mediul, ca fiind *ansamblul de condiții sau influențe externe – economice, tehnologice și socio-politice care afectează activitatea și dezvoltarea firmei*.

Unele condiții și influențe externe afectează toate companiile în aceeași măsură și sunt grupate în *mediul general* al firmei. Alte condiții sau influențe sunt proprii sau caracteristice fiecărei companii și formează *mediul particular* al firmei.

În general, tipologiile de mediu descrise în literatura de specialitate fac referire la ceea ce a fost cunoscut sub numele de „textura cauzală” a mediului. Aceasta reprezintă „mediul și forma în care variabilele relevante ale organizațiilor sunt independente, au o legătură cauzală, sunt amestecate unele cu celelalte” (Buzzel R., Gale B., 1987).

Variabilele cuprind specificații ale proprietăților fizice sau de alt tip, care în anumite situații, dau naștere formulării unor tipuri ideale de mediu.

Nystrom (1976) stabilește o tipologie a mediului bazată pe cantitatea și tipul de informație pe care compania se vede obligată să le proceseze. În acest caz, mediul poate fi favorabil sau ostil. Mediul favorabil oferă companiei puțini stimuli pentru îmbunătățirea rezultatelor sale. Mediul ostil prezintă în mod continuu probleme noi, obligând firma să dezvolte sau să caute noi nișe sau soluții pentru desfășurarea activității sale.

Tipurile de mediu considerate ideale de Rehmen (1980), se bazează pe cantitatea și tipul de reguli pe care mediul le impune firmelor și valorile pentru care firmele vor fi judecate (*evaluate*). Primul tip de mediu este cel liber de valori și conține un număr minim de reguli (reguli prohibitive sau prescriptive), care au caracter general. În acest tip de mediu, firmele sunt apreciate (*judecate*) în funcție de propriul succes. Cel de-al doilea tip de mediu este mediul politic și conține un număr mare de reguli prohibitive sau prescriptive care, sub diferite forme, reglementează tot ceea ce organizația nu poate face. Firmele sunt evaluate în funcție de activitatea pe care o au asupra mediului. Există, de asemenea, un al treilea tip de mediu, mediul mixt, în cadrul căruia evaluarea se face în raport cu piața liberă, dar aplicând, de asemenea, unele reguli de evaluare care supun compania cererilor unui sistem amplu.

Hax și Majluf (1981) propun o tipologie foarte apropiată de cea propusă de Rehman, care permite stabilirea unor structuri tipice de interacțiune între firmă și mediu. Tipologia acestor autori ia în considerare trei tipuri de mediu: *competitiv*, *regulat* și *societății*. O firmă din mediul *competitiv* este o firmă orientată spre beneficiul pe care trebuie să îl aibă prin capacitatea de creare și control a propriului mediu. Prin urmare, firma trebuie să găsească noi oportunități neexploatate și să își protejeze viabilitatea viitoare de măsurile pe care le pot lua firmele concurente. În mediul *regulat*, există un număr mai mare de grupuri a căror acțiuni

au impact asupra comportamentului firmei – ca, de exemplu, consumatorii, sindicatele, guvernul, etc. – și însăși compania este supusă unor diferite forme de acțiuni de reglementare – preț, calitate, comerț extern, etc. Într-un mediu *social*, firmele au foarte puține posibilități de acționare. Sunt puternic influențate de mediu și sunt obligate să își adapteze continuu operațiunile la modificările mediului. Cele trei tipuri de medii nu se exclud, ceea ce înseamnă că o firmă se poate afla în mod simultan în unul sau mai multe medii.

Bazându-se pe interconectivitatea variabilelor și componentelor de mediu, Emery și Trist (1965) clasifică mediul în 4 tipuri principale: *mediul stabil-aleatoriu*, *mediul stabil-grupat*, *mediul dezordonat-reactiv* și *mediul turbulent*.

În cazul mediului *stabil-aleatoriu*, elementele se schimbă puțin, sunt deconectate și sunt distribuite în mod aleatoriu. Nu există modele de comportament și fiecare element încearcă să își optimizeze situația locală. În economia clasică, este vorba despre o situație de concurență pură și perfectă în care predomină aspectele tactice.

Mediul de tip *stabil-grupat* este caracterizat prin faptul că elementele nu sunt distribuite în mod aleatoriu, ci sunt grupate într-un anumit fel. Prin urmare, înțelegerea comportamentului pe care îl are un element facilitează înțelegerea comportamentului pe care îl au celelalte elemente. Acest mediu se apropie de situațiile de concurență imperfectă prin faptul că răspunsurile tactice nu sunt suficiente și este necesară implementarea unei strategii.

În mediul *dezordonat-reactiv* acționează diferite elemente, care folosesc aceleași mijloace pentru obținerea obiectivelor. Acest mediu poate fi comparat cu piețele de oligopol. Originalitatea sa constă în faptul că trebuie să aibă în vedere reacțiile concurenței.

În ceea ce privește *mediul turbulent*, elementele sunt strâns legate între ele și se pot schimba foarte rapid. Acest lucru dă naștere unei mari incertitudini din partea firmelor. Mediul, care are o dinamică proprie, amenință condițiile de supraviețuire a concurenței.

Acțiunile dificil de identificat care se produc la nivelul sistemului interconectat pot avea un impact imediat asupra schimburilor realizate de firmă.

Pentru caracterizarea mediului vom folosi 3 variabile: *Complexitate*, *Dinamism* și *Incertitudine*

Prima variabilă, *complexitatea*, descrie numărul de componente ale mediului și gradul de similitudine sau de diferență și cuprinde o scară care pornește de la omogenitatea relativă (mediu simplu) până la eterogenitate relativă (mediu complex).

Dinamismul face referire la densitatea schimbărilor pe care le suportă elementele din mediu, gradul de diferență atribuit fiecărei schimbări și variabilitatea schimbării în sine. Prin urmare, mediul este dinamic dacă densitatea de schimbare este mare și este stabil, dacă densitatea de schimbare este mică.

Cea de-a treia variabilă, *incertitudinea*, se referă la gradul de cunoaștere a evoluției și la modificările factorilor de mediu.

Prin combinarea celor 3 variabile vom obține 4 tipuri ideale de mediu: *stabil*, *turbulent*, și *două tipuri intermediare*.

Mediul stabil este un mediu simplu, static și care prezintă un nivel mic de incertitudine.

Mediul turbulent unește procese dinamice, se caracterizează prin complexitate și înglobează discontinuități în care schimbările la nivelul naturii mediului sunt dificil de prevăzut.

În ce privește *cele două tipuri intermediare*: unul este static, este caracterizat de complexitate și incertitudine moderată, iar celălalt este simplu, dinamic și cu incertitudine moderată.

Potrivit lui Ansoff (1979), mediul firmelor a evoluat pe parcursul secolului XX devenind din ce în ce mai turbulent. Evoluția acestuia poate fi descrisă prin 3 tendințe:

Creșterea noutății în ceea ce privește schimbarea, astfel încât evenimentele care afectează firmele sunt din ce în ce mai deconectate de experiența trecută;

Creșterea vitezei de schimb;

Creșterea complexității mediului.

Prin urmare mediul este din ce în ce mai incert și, de asemenea, mai puțin previzibil. Drept consecință, se poate spune că trebuie folosită o tehnologie administrativă care să permită relațiilor dintre firmă și mediu să reducă nivelul incertitudinilor.

2. Relațiile cu mediul de afaceri: adaptare și adaptabilitate

Considerarea explicită a mediului firmelor a condus la apariția și dezvoltarea teoriilor privind riscul, ale căror teze pot fi rezumate potrivit lui Scott (1981), la următoarea afirmație: „Cel mai bun mijloc de organizare depinde de natura mediului înconjurător cu care firma trebuie să relaționeze”. Potrivit teoriei privind riscul și teoriei privind sistemele, existența firmei depinde de capacitatea acesteia de a ști să se adapteze și să fie compatibilă cu mediul.

Totuși, adaptarea, care constă în echivalența cu noi circumstanțe de mediu, nu este suficientă atunci când firma are de-a face cu un mediu turbulent. Conform opiniei lui Boulding (1978), într-o astfel de situație este necesară adaptabilitatea (adaptare strategică) pentru supraviețuirea pe termen lung, ceea ce înseamnă că firmele și persoanele care le conduc trebuie să aibă autonomie și capacitate suficientă pentru a defini parțial relațiile externe în fața noilor circumstanțe de mediu.

Modul în care se realizează adaptarea sau adaptabilitatea a fost analizat prin prisma a două modele fundamentale: *modelul de selectare naturală* și *modelul de dependență de resurse*.

Modelul de selectare naturală, prezentând mari analogii cu sistemele biologice, consideră că firmele nu au decât posibilitatea de a se adapta în mod pasiv la mediu, fără să fie necesară intervenția unor decizii umane. Adaptarea va fi rezultatul întâmplării sau destinului, fapt pentru care unele firme au caracteristici adecvate și compatibile cu noile condiții de mediu. Viabilitatea este, potrivit lui Alchian, criteriul relevant pentru obținerea succesului. Mediul joacă un rol selectiv, recompensând firmele viabile.

Acest model minimizează rolul pe care îl are conducerea în procesul de adaptare și capacitatea acesteia de a introduce schimbări.

Cel de-al doilea model, denumit *modelul de dependență de resurse*, se datorează lui Aldrich și Pfeffer (1976) și ține cont de deciziile și acțiunile firmei, cuprinzând evidențierea riscului. Firmele nu mai au un rol pasiv, ci unul activ în raport cu mediul. Există o supunere din partea firmei față de factorii de mediu, deși sunt adoptate decizii îndreptate spre adaptarea firmei la caracteristicile schimbătoare ale mediului.

În cadrul modelului privind dependența de resurse, chiar dacă se ia în considerare rolul activ al firmei în raport cu mediul, acesta poate fi observat prin determinarea eficienței totale sau parțiale a structurilor și proceselor de administrare.

Atunci când condițiile de mediu determină eficiența structurilor și proceselor, conducerea selectează procese și structuri în vederea menținerii adaptării, compatibilității și echilibrului cu mediul.

Potrivit acestui ultim caz, diferențele cu privire la modelul de selectare naturală cresc. Firmele sunt active pentru a putea influența mediul, ceea ce înseamnă că acestea formulează o serie de răspunsuri conștiente, care sunt supuse riscurilor de mediu, considerând modurile în care se stabilește o relație potrivită între firmă și mediu sunt esențiale pentru garantarea supraviețuirii firmei.

Aldrich și Pfeffer (1976) evidențiază *trei caracteristici ale modelului de dependență de resurse*:

În primul rând, firmele beneficiază de autonomie mai mare decât cea pe care ar fi avut-o în urma unei simple adaptări la schimbările de mediu. Autonomia este reflectată în posibilitatea de a lua diferite decizii cu privire la nișa pe care o ocupa firma și în posibilitatea de a intra și/sau de a ieși de pe acea nișă.

Prin alegerea tipului de relație pe care o are cu mediul, firma dobândește capacitatea de a modifica mediul, astfel încât acesta să fie de acord cu tot ceea ce firma face.

Condițiile specifice ale mediului sunt percepute în mod diferit de fiecare persoană în parte.

Acest model îi atribuie conducerii un rol mult mai important, fiind folosit ca legătura esențială între firmă și mediu. Conducerea este cea care percepe, interpretează și evaluează condițiile de mediu, iar eficiența relațiilor cu mediul depinde de perceperea cu privire la condițiile mediului și de deciziile care vor fi luate în ceea ce privește modul în care firma trebuie să facă față mediului său.

Weick (1977) merge dincolo de abordarea lui Child și de teza care presupune că cele mai importante decizii ale conducerii sunt cele care definesc relația firmei cu mediul său. Pentru acest autor, firma este cea care își creează propriile medii, căutând piețe, produse, tehnologii, scări de operațiuni, deși ea este supusă unor limite în ceea ce privește posibile forme de organizare și conducere. Adaptabilitatea sau adaptarea strategică este conceptul-cheie al succesului și se realizează prin stricarea relațiilor externe.

Din modelul anterior se poate deduce un aspect fundamental al conducerii strategice, și anume, capacitatea pe care o are firma, prin intermediul conducerii, de a planifica și implementa schimbări în relațiile pe care le are cu mediul și în structura sa internă.

În acest sens, conducerea, din poziția pe care o ocupă în vârful organizației, joacă un rol dublu, și anume, acela de strateg și arhitect al sistemului numit firmă. *Rolul de strateg* presupune o activitate intelectuală și face referire la definirea obiectivelor și a relațiilor externe. *Rolul de arhitect* presupune o activitate administrativă, de organizare, de coordonare, etc.

Pe cealaltă parte se poate spune că firma nu are legătură cu tot mediul, ci doar cu acea parte din mediu care poate fi importantă pentru activitatea și obiectivele firmei respective.

Delimitarea mediului este, în principiu, subiectivă. Este vorba despre o „reprezentare”, care depinde de percepția conducerii și care, la rândul său, este determinată de structura cauzală a mediului, de factorii organizaționali, de procesele de cunoaștere individuale și de experiența anterioară.

Acest lucru face ca perceperea, și prin urmare „reprezentarea” să se schimbe în funcție de indivizi, unități organizaționale și firme. Totuși, acest lucru nu înseamnă că mediul nu ar exista în mod obiectiv sau că nu ar avea caracteristici reale. Mediul este creat în sensul că este perceput de către conducerea firmei într-un anumit moment.

Perceperea subiectivă a limitelor mediului relevant este validă doar pentru o singură firmă. Conducerea acesteia trebuie să fie capabilă să transfere această percepere într-o schiță ușor de înțeles a analizei și a acțiunii.

În termeni generali, dacă dorim să delimităm ceea ce se înțelege prin mediu relevant pentru firme, putem urmări propunerea lui Ulrich (1978). După părerea sa, o primă divizare a mediului este conformă cu dimensiunile acestuia: economic, social, politic, tehnologic, etc. Această împărțire corespunde faptului că numeroase întâmplări din mediu, care pot fi importante pentru firmă, nu pot fi sub nicio formă interpretate ca păreri ce pot fi atribuite grupurilor izolate, ci ele sunt legate de întreg comportamentul sistemului. Doar dintr-un punct de vedere secundar, mediul trebuie să fie împărțit în grupuri sau interese.

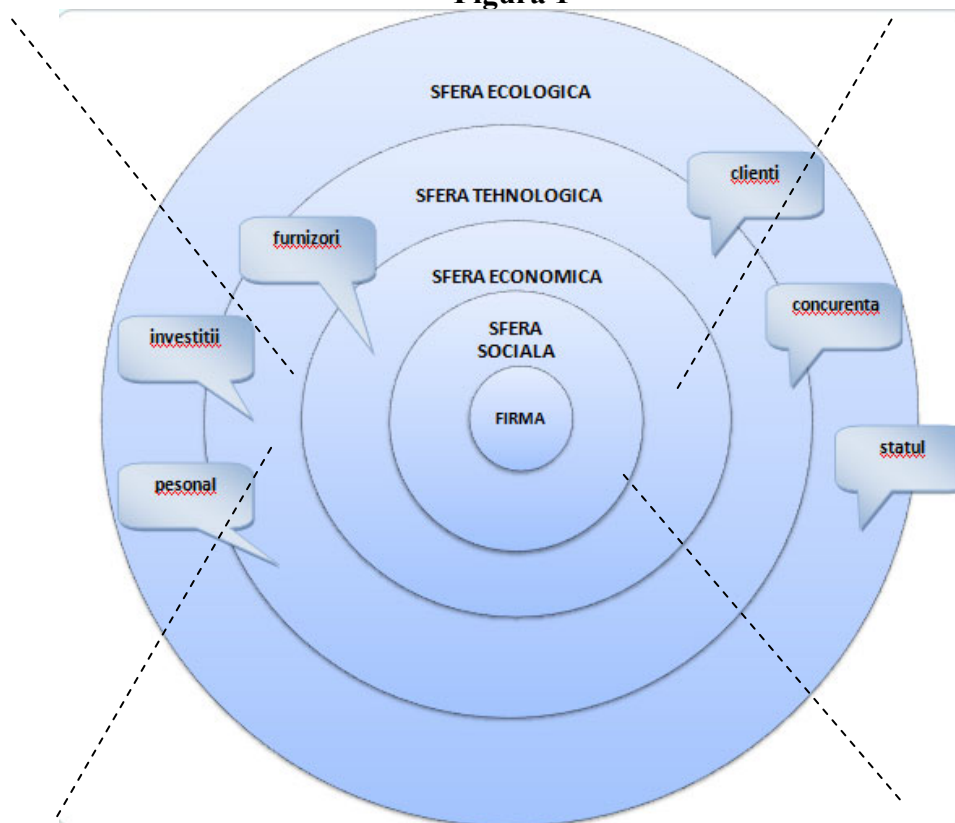
În figura 1, aceste dimensiuni sunt reprezentate printr-o serie de inele concentrice care înconjoară firma. Mediul relevant este acea zonă în care firma acționează în mod direct: piața de intrări și piața de ieșiri. Acestea sunt piețe care constituie segmente ale mediului, care cuprind toate dimensiunile și în care sunt identificate grupuri de persoane interesate ale căror cereri pot fi diferite. Mediul relevant este cel cuprins între liniile discontinue din figura 1.

Porter și Caves (1983) propun ca și aspecte-cheie ale mediului, ale cărui limite sunt în mod subiectiv determinate de conducere, sectorul sau sectoarele industriale și piața ori piețele pe care firma concurează (caracteristici reale). Porter definește sectorul astfel: un grup de

firme care realizează produse, care pot fi înlocuite între ele. Industria este un concept bazat pe ofertă, în timp ce piața consideră oferta și cererea în mod simultan. Piața este un ansamblu de producători alături de un ansamblu de utilizatori ai bunurilor și ai produselor înlocuitoare. Atunci când punctele tari ale sectorului și cele ale pieței sunt identice pentru toate firmele care concurează pe piață, importanța sa este relativă. Depind de capacitatea și abilitățile conducerii de a le confrunta (percepere și acțiune).

Pe scurt, am putea spune că, într-o primă etapă, firma joacă un rol pasiv, adaptându-se schimbărilor din mediu. Prin urmare, explicația pentru comportamentul său era căutată în factorii externi. Acest model de cauzalitate într-o singură direcție este modelul folosit în seria structură-comportament-rezultate a organizației industriale.

Figura 1



Sursă: Ulrich, H., 1.978, *Principiile strategiei firmei*, Buenos Aires, Ateneo, p. 92

În a doua etapă, ținând cont de schimbul dinamic dintre firmă și mediu, cauzele care explică comportamentul firmei trebuie căutate nu doar în factorii externi, ci, de asemenea, în comportamentul propriu al acelor indivizi care iau cele mai importante decizii.

3. Schimbarea strategică și procesul de aliniere a firmei față de mediul de afaceri

Firma trebuie să se adapteze în mod activ circumstanțelor schimbătoare ale mediului, redefinind, și inclusiv realizându-și relațiile externe, astfel încât să își poată menține coerența globală.

Redefinirea relațiilor externe ridică mai multe întrebări suplimentare:

În care dintre factorii și circumstanțele de mediu și în ce măsură schimbările conduc la nevoia existenței unor noi relații externe?

Care este natura neadaptării dintre circumstanțele externe și resursele și capacitățile firmei?

Cum va restabili firma coerența globală?

Ca răspuns la *prima întrebare* vom numi schimbare strategică, acea schimbare care forțează ajustarea dintre *outputul* firmei și cererile la nivelul mediului. Acționând în consecință, conducerea firmei începe un proces care culminează cu decizia strategică ce restabilește alinierea. Acest lucru înseamnă că resursele și capacitățile firmei sunt îndreptate spre satisfacerea cererilor externe.

Schimbarea strategică provoacă o alocare sau o realocare a resurselor în mare măsură în interiorul firmei. În contextul unei firme diversificate, de exemplu, schimbarea strategică poate duce la abandonul unor afaceri prin vânzarea sau prin încetarea activității în momentul intrării în afaceri noi prin dezvoltare internă și achiziționare externă.

De fapt, nevoia unor noi relații externe se datorează proceselor dinamice atât externe, cât și interne, deși procesele dinamice externe sunt cele care au prioritate, fiind cei mai importanți factori ai schimbărilor organizaționale.

Procesele dinamice interne se concretizează în factori precum modificări tehnologice, practicile de muncă, acțiunile și motivațiile angajaților, etc.

Pe cealaltă parte, se observă că nu toți factorii externi au aceeași importanță în momentul în care influențează schimbarea. Elbing (1974) clasifică factorii externi în *factori de acțiune directă*, în cadrul cărora sunt incluse acele forțe care au un impact direct asupra celor mai importante operațiuni ale firmei – furnizori, clienți, organizații guvernamentale, sindicate, etc. - și *factori de acțiune indirectă*, care nu afectează firma imediat, dar importanța acestora pentru deciziile directe este din ce în ce mai mare. Leontiades (1980) adaugă acestor două tipuri de factori forțele pe termen lung, ca valori ale consumatorilor, demografiei, culturii sociale, etc.

Factorii externi reprezintă, pentru firmă, variabile pe care aceasta nu le poate controla și care sunt percepute cu un grad înalt de incertitudine. Totuși, nu toate procesele dinamice din factorii externi ajung să forțeze legătura dintre *outputurile* firmei și cererile de la nivelul mediului.

Unele procese de schimbare a mediului sunt reversibile, ciclice, recurente și previzibile și nu afectează alinierea firmei față de mediu. Aceste schimbări pot fi identificate prin intermediul unor mijloace bazate pe *feedbackul* negativ și pot fi rezolvate în mod operativ.

Alte procese de schimb sunt structurale și imprevizibile, distrug alinierea și afectează condițiile pentru a fi eficiente firmele. Rezolvarea acestora necesită noi relații externe, prin care să se restabilească ajustarea și să aibă loc o schimbare a structurii folosind *feedbackul* pozitiv.

Potrivit lui Tichy (1983), schimbarea strategică a firmei vizează „o schimbare neobișnuită, non-incrementală și discontinuă care afectează orientarea totală a firmei și a componentelor sale”.

Conducerea firmelor care face parte din medii turbulente sau nefavorabile trebuie să realizeze niște mecanisme pentru identificarea schimbării strategice. Acest lucru este important, deoarece problemele privind strategiile apar des, vag și nedefinit, și prima dată, sub forma unor semne informale (zvonuri, opiniile unor experți, etc.), transformându-se apoi formal în indicatori.

În ceea ce privește cea de-a *doua întrebare*, trebuie să menționăm că nu vom numi problemă strategică neadaptarea dintre firmă și mediu. Problema strategică poate fi percepută sub trei forme:

Ca fenomen simplu;

Ca fenomen complex format dintr-un număr mare de variabile deconectate;

Ca fenomen de complexitate organizată.

Ținând cont de faptul că problema strategică este considerată o problemă de natură simplă, fiind tratată ca o problemă de neadaptare tehnico-economică între produsele firmei și

piețe, pentru rezolvarea ei se folosesc tehnologii administrative de tip operativ, precum publicitate, vânzări, distribuire, etc.

Pentru problemele complexe compuse dintr-un număr mare de variabile deconectate, sunt aplicate tehnologii de soluționare bazate pe tehnici de planificare: variabilele tratate continuu trebuind să aibă caracter tehnic-economic.

În ultimul rând, dacă percepem problema strategică drept o problemă de complexitate organizațională, menținerea unei relații viabile între firmă și mediu este considerată doar o parte a problemei. Problema strategică cuprinde variabile tehnice, politice și culturale.

În acest tip de probleme, dificultatea constă în faptul că deviațiile oricăreia dintre variabile vor fi transmise și celorlalte.

Spre deosebire de cazurile anterioare, dacă se consideră că problema strategică are complexitate organizată, aceasta nu poate fi rezolvată prin tehnici administrative convenționale. Tehnologia de soluționare este oferită de managementul strategic, care tratează în mod simultan cele trei tipuri de variabile: tehnice, politice, culturale precum și interdependența dintre acestea.

Această tehnologie este descrisă în figura 2. În aceeași imagine, sunt reprezentate cele trei tipuri de variabile. Aspectele externe și interne pe care le abordează în mod simultan conducerea strategică și, respectiv, procesul care urmează, asemănător cu oricare alt proces de conducere cu cele trei faze de planificare, implementare și control vor fi abordate pe larg în continuare.

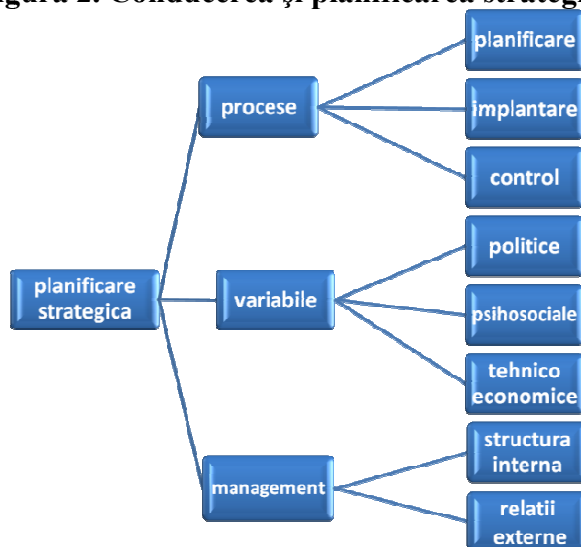
În cele din urmă, în legătură cu cea *de a treia întrebare*, trebuie să menționăm că restabilirea coerenței globale firmă - mediu se face printr-un anumit proces. Acest proces, pe care îl numim proces de aliniere, este un proces conștient și planificat, în niciun caz inconștient, așa cum pretind partizanii ecologiei organizaționale.

În acest sens, deciziile strategice care se formulează în cadrul procesului, sunt acele decizii care asigură un răspuns adecvat la cerințele mediului.

Procesul de aliniere se configurează ca temă globală, putând fi descompus în trei sub-procese de aliniere: *tehnică, politică și culturală*.

Deși, în realitate, aceste alinieri sunt nedespărțite și au loc în mod simultan, pentru a realiza obiectivul studiului nostru, înțelegem că alinierea-cheie (și cea care se realizează prima dată) este cea tehnic-economică (deși procesul de aliniere politică are un rol important în alegerea procesului anterior). Alinierile politice și culturale o urmează pe cea economică în această schemă. Prin urmare, ele sunt necesare ca și consecință a noii alinieri tehnico-economice.

Figura 2. Conducerea și planificarea strategică



Sursa: autorul

Pe de altă parte, deși factorii externi au prioritate, nu îi vom înlătura pe cei interni și influența pe care aceștia o au asupra celor trei tipuri de aliniere care formează alinierea globală.

Alinierea tehnică

Alinierea tehnică se bazează pe faptul că resursele și componentele firmei sunt în strânsă legătură, în scopul obținerii eficienței și eficacității pe piață. Pentru a reuși acest lucru, trebuie rezolvate problemele de tip corporativ, de inginerie și de administrare care le integrează.

Problema firmei atrage definirea unui domeniu sau a unei relații produs-piață. Este vorba, prin urmare, despre o parte din alinierea tehnic-economică referitoare la deciziile privind *outputul (ieșirile)*, ce constă în determinarea produsului care trebuie realizat și a pieței pe care acesta va fi vândut.

Alinierea tehnic-economică face referire la două întrebări fundamentale cu privire la managementul strategic: *Cu ce afaceri trebuie să concureze firma?* și *Care este concurența distinctivă cea mai importantă a fiecărei afaceri?*

Pe de altă parte, problema ingineriei se ocupă de crearea unui sistem care să facă ca problema corporativă să devină operativă. Acest lucru blochează procesul de selectare a unei tehnologii potrivite, în vederea producerii și distribuirii produselor alese, precum și canalele de informație, comunicare și control care asigură înseși operațiunile și tehnologia.

Cea de-a treia și totodată ultima problemă, cea administrativă, constă în raționalizarea și stabilizarea activităților care constituie; ea constituie o problemă corporativă și de inginerie, acționând ca un element care reduce incertitudinile.

Aliniere politică

După ce este ales domeniul sau aria produs-piață, în mediul intern al firmei trebuie să se procedeze la o nouă alocare de putere, prestigiu și resurse. Supraviețuirea firmei depinde în mare măsură de continuitatea schimburilor care îi face pe membrii firmei să-și ofere contribuția prin muncă, resurse sau ajutor. Noua aliniere tehnic-economică rezultă din proiectarea unei noi alinieri politice.

Considerând că firma este o *coalțiie politică*, Cyert și March (1965) consideră că membrii unei coaliții reevaluează recompensele pe care le primesc pentru participarea la coaliție. Alinierea politică se bazează pe faptul că firma trebuie să se adapteze noului domeniu de interese ale coalițiilor pe care o formează. Alinierea se obține atunci când prin intermediul negocierilor sunt depășite controversile care au legătură cu puterea de alocare a resurselor și cu ansamblul de obiective organizaționale.

Aliniere culturală

Alinierea culturală este mult mai răspândită decât cele anterioare, datorită ambiguității dimensiunii culturale a firmelor. Normele și valorile nu sunt întotdeauna foarte explicite și nici nu pot fi identificate la fel de ușor ca o tehnologie de producție sau o structură organizațională.

În acest caz, alinierea se bazează pe ideea de concordanță, care reprezintă gradul de consistență între membrii firmei în relație cu normele și valorile firmei.

Katz și Kahn (1965) propun două condiții pentru concordanța culturală. Prima constă în faptul că majoritatea membrilor firmei trebuie să accepte ideologiile, să aprobe valorile și să se conformeze normelor. Cea de-a doua, constă în aceea că membrii trebuie să fie avertizați de faptul că ideologiile, valorile și normele beneficiază de sprijin colectiv.

Odată rezolvate cele trei tipuri de alinieri, apare procesul de adaptare a firmei la noua realitate a mediului.

Concluzii:

În ultimele trei secțiuni, am încercat să justificăm dinamica de acționare a managementului strategic. Am definit mediul actual al firmelor, ca fiind un mediu turbulent, ceea ce implică faptul că se produc sau se vor putea produce destul de des nepotriviri între *outputul* (ieșirile) firmei și caracteristicile sau cererile mediului. Astfel, acestea nu pot fi rezolvate în mod operativ sau tactic.

Conducerea firmei se ocupă de procesul prin care se restabilește concordanța cu mediul de afaceri. Acest proces presupune o complexitate enormă, având dimensiuni de tip tehnic, politic și cultural.

O condiție de bază pentru începerea acestui proces este ca întreaga conducere să controleze în mod efectiv resursele firmei, în mod special pe cele financiare, deoarece, în esență, procesul de aliniere este un macroproces de alocare sau realocare a resurselor, cu aspecte ulterioare de organizare a mediului și adecvare a culturii.

Studiul nostru se axează pe problema alinierii *outputului* (ieșirilor) și pe acea parte din managementul strategic care se ocupă cu formularea strategiei, cunoscută sub numele de *planificare strategică*.

Bibliografie selectivă

1. Al-Dweeri R.M., *La calidad en los servicios electronicos como estrategia competitiva. Modelo de analisis de sus componentes y efectos sobre la satisfaccion y la lealtad*, Editia Secrvicio de PUblicaciones de la Universidad de Malaga;
2. Ansoff H. Igor, *Management Strategy*, Nuva York, McMillan, 1979,
3. Bierman Jr., *Corporate Financial Strategy and Decision Making Shareholder Value*, FJF, New Hope, Pennsylvania, USA, 1999;
4. Buzell, R., Gale, B., *The PIMS Principles Linking Strategy to Performance*, The Free Press, 1987;
5. Chivu M., *Eficientizarea strategiilor ecologice din sectorul industrial din Romania in contextul dezvoltarii durabile*, Teza doctorat, 2012;
6. Castro Monge E., *Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas*, Ciencias Económicas 28-No. 1, 2010;
7. Doval E., *Analiza strategică a mediului concurenția*, Editura Fundației România de Măine, București 2003;
8. Fonseca Lupiac K. J., *Los recursos tangibles, intangibles y las capacidades como factores explicativos de la competitividad empresarial de las mipymes del sector industrial Nicaragua*, Tesis 2007;
9. Gadela J., *Managing Resources for the Market*, The Open University Business School, UK, 1995;
10. Grant R.M., *Contemporary Strategy Analysis*, Blackwell Publishers Ltd., Oxford, U.K., 1998;
11. Gomez Sala J. C., *Dirección estratégica y financiación empresarial: Una perspectiva integradora*, Tesis Doctoral, 1986;
12. Hofer, C., W., Murray, E., Charan, R., Pitts, R., *Strategic Management*, West Publishing Company, 1980;
13. Ioniță, I., *Evaluarea afacerilor*, București, Editura ASE , 2009.
14. Ioniță, I., Banacu, C., Stoica, M., *Evaluarea organizațiilor*, București, Editura Economica, 2004;
15. Kottler, P., 1976, *Marketing management: Analisis planin and control*, Englewood Cliffs, Prentice Hall.

ACCOUNTING PLACED FACE TO FACE WITH ENVIRONMENTAL ISSUES

Maria Ramona CHIVU
Spiru Haret University, Bucharest, Romania,
chivumariaramona@yahoo.com

Rezumat

Problematica mediului este rezultatul unei crize ecologice care nu a putut fi oprită sau controlată. Degradarea mediului, acum mai mult ca niciodată, a pus în pericol viitorul speciei umane. Chiar și unii oameni de știință au ajuns să facă previziuni apocaliptice, dacă nu se face nimic pentru a rezolva această situație.

La nivel mondial au fost create standarde de mediu prin care se încearcă protejarea mediului, prin diminuarea la maxim a poluării mediului. Din acest motiv, atât la nivel macroeconomic, cât și microeconomic s-a născut un concept interesant de analizat din punct de vedere al profesiei noastre, contabilitatea de mediu.

Cuvinte cheie: *contabilitate de mediu, degradarea mediului, protejarea mediului, acțiuni strategice, management de mediu*

Clasificare JEL: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

Abstract

The environmental issue is the result of an ecological crisis which could not be stopped or controlled. Environmental degradation, now more than ever endangered the future of the human species. Even some scientists have come to make apocalyptic predictions, if nothing is done to resolve this situation.

Worldwide environmental standards have been developed that attempts to protect the environment by reducing the maximum environmental pollution. For this reason, both macroeconomic and microeconomic was born an interesting concept analyzed in terms of our profession, environmental accounting.

Keywords: *Environmental accounting, environmental degradation, environmental protection, strategic actions, environmental management*

JEL classification: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

1. Introducere

La nivel mondial au fost create standarde de mediu prin care se încearcă protejarea mediului, prin diminuarea la maxim a poluării mediului. Din acest motiv, atât la nivel macroeconomic, cât și microeconomic s-a născut un concept interesant de analizat din punct de vedere al profesiei noastre, *contabilitatea de mediu*. Contabilitatea de mediu este o ramură recentă a contabilității, poate pentru că este frecvent întâlnită în rândul diverșilor cercetători profesioniști și organizații normalizatoare. Deși din punct de vedere macroeconomic este un concept utilizat pe scară largă, la nivel microeconomic nu a fost suficient tratat, fiind întâlnit doar în țările dezvoltate și în unele țări din America Latină care au început să ia în considerare acest concept ca un subiect și un domeniu important de analiză și studiu.

Ne punem următoarele întrebări: *Ce s-ar alege de afaceri și de societate, dacă nu ar exista resurse necesare pentru a exploata și a produce? Cum poate supraviețui o economie fără mediul natural, care ne oferă de toate?* Acest lucru duce cu siguranță la găsirea de soluții

la problemele de mediu, la realizarea unui management de mediu performant și a unor reglementări privind protecția resurselor pentru întreprinderi, precum și conștiința societății, care trebuie să joace un rol de controlor, deoarece în cele din urmă este beneficiarul celor realizate și produse de către autorități și de natură.

2. Abordarea problemelor de mediu în entitățile economice și la nivel macroeconomic. Dezvoltarea economică și socială

Problema de mediu constă în utilizarea abuzivă a resurselor de către societate. Sunt foarte puține companii care analizează degradarea mediului, deoarece acest lucru ar implica creșteri de costuri și cheltuieli de mediu, iar mulți nu sunt dispuși să sacrifice o parte din utilitățile sale.

Pentru mulți, exploatarea mediului este larg asociată cu creșterea economică, ajutată de tehnologie. Cei mai mari responsabili de sărăcire a naturii ca urmare a poluării mediului sunt cele mai importante industrii și companii multinaționale, situate în partea de sus a economiei pentru marea dezvoltare tehnologică și de producție și, în plus, nu sunt dispuși să aducă soluții radicale la probleme care duc la reducerea capacității sale de a investi și monopolizarea prețurilor.

Dacă până de curând deșeurile degajate prin furnale, în timpul procesului de producție prin furnale, erau un simbol al progresului, în prezent din cauza poluării și preocuparea tot mai mare pentru mediul natural, a făcut ca acele companii să trebuiască să-și schimbe punctul de vedere cu privire la ceea ce au crezut ca este o imagine a unei industrii mari și importante, schimbând radical imaginea în ceea ce privește necontaminarea și preocuparea față de mediu.

O schimbare în noua formă a modelelor de producție și de consum în economia globală afectează în mod direct PIB-ul din orice țară având în vedere că cele mai multe dintre activitățile sale, atât în producție, de consum și prestare de servicii, atentează direct mediul înconjurător, fie prin utilizarea spațiului, solului, resurselor sau poluarea generată de producția sau consumul său. Nu vă puteți imagina salvarea mediului înconjurător, fără a provoca o creștere a prețurilor produselor și o stagnare a producției?

Dezvoltarea economică și socială este cea care răspunde nevoilor prezentului, fără a compromite generații le viitoare de a-și satisface propriile nevoi. Astfel, ne punem întrebarea: *Cât timp de viață este lăsat pe pământ?* Acest răspuns nu are până în prezent nicio soluție, deoarece resursele regenerabile și neregenerabile nu au o metodă de depreciere care să aloce un timp exact din consumul total și, cu atât mai puțin, un timp de restaurare și reînnoire.

În urma acestor situații, conceptul de dezvoltare durabilă regândește ideea că omul nu este centrul economiei și mai degrabă este privit ca un element al sistemului.

Dar ceea, ce este evident, este necesitatea de a îmbunătăți viața țărilor defavorizate, prin redistribuirea veniturilor care să conducă astfel la un echilibrul economic global, cu o creștere a populației controlate pentru a reduce presiunea cheltuielilor cu resursele.

3. Managementul și contabilitatea pusă față în față cu problemele de mediu

În ultimii ani, companiile au afișat un interes în creștere pentru a ajuta în rezolvarea problemelor de mediu care perturbă societatea, în scopul de a obține o îmbunătățire ecologică. Pentru a dezvolta o politică de mediu într-un mod organizat s-au dezvoltat *sisteme de management de mediu*.

Un sistem de gestiune a mediului este un mijloc de a colecta toate programele existente care pot fi gestionate pentru respectarea legislației de mediu, instruire, evidență și control într-un sistem organizat (Tibert: 2008). Este un instrument managerial de analiză a impactului activităților unei organizații asupra mediului (Chavan: 2005). Acesta oferă o structură adecvată pentru planificarea și punerea în aplicare a măsurilor de protecție a mediului. Într-un sistem de management de mediu este necesar ca o organizație să-și identifice efectele sale

asupra mediului, promovând în același timp o îmbunătățire continuă a mediului (Rowland-Jones et al., 2005).

Pentru a pune în aplicare un sistem de gestiune a mediului înconjurător sunt utilizate standarde internaționale, care au drept obiectiv sprijinirea organizațiilor în eforturile lor de a realiza îmbunătățiri ale performanțelor de mediu, satisfacerea celor interesați și beneficierea de un management de mediu eficient.

Unele dintre cele mai importante instrumente în acest sens sunt *standardele pentru sisteme de management de mediu*, cum ar fi **EMAS (Sistemul comunitar de management de mediu și audit)**. EMAS este instrumentul european de management de mediu conceput pentru a sprijini organizațiile în îmbunătățirea continuă a performanței de mediu integrând conceptul dezvoltării durabile.

De asemenea, sunt utilizate *standardele ISO* (Organizația Internațională de Standardizare), acestea fiind norme internaționale cele mai utilizate pentru a implementa un sistem de gestiune a mediului ambiant (EMAS).

Problematica mediului este rezultatul unei crize ecologice care nu a putut fi oprită sau controlată. Degradarea mediului, acum mai mult ca niciodată, a pus în pericol viitorul speciei umane. Chiar și unii oameni de știință au ajuns să facă previziuni apocaliptice, dacă nu se face nimic pentru a rezolva această situație.

Păstrarea și conservarea biosferei, extinderea percepției ideii de calitate a vieții, cu toate implicațiile sale și noul concept de dezvoltare durabilă, sunt fața vizibilă a poziției actuale ce a fost stabilită ca un răspuns la problemele de mediu.

Ce se poate aștepta de la acest lucru și de la revizuirea ulterioară a conceptelor și ideilor, este ***aparitia unui nou model pentru sistemele de informare, deoarece acestea trebuie să permită să reflecte în mod adecvat situația sau contextul informativ pentru analiza și evaluarea noii perspective concepute, în funcție de diferitele informații relevante pentru utilizatori.***

O bună demonstrație a acestei noi perspective este dată în declinul abrupt de gândire pe care îl are societatea în ceea ce privește faptul că munca creează locuri de muncă, venituri, prosperitate și bunăstare, însă munca, cum ar fi ecologia, nu generează neapărat calitate a vieții.

Tipuri de contabilitate de mediu:

a) *Contabilitate națională*. Este o măsură macroeconomică. Termenul de contabilitate de mediu se referă la economia națională. De exemplu: Termenul contabilitate de mediu poate fi utilizat în unități fizice sau monetare în funcție de consumul de resurse naturale ale națiunii fiind regenerabile sau neregenerabile. În acest context, contabilitate de mediu a fost numită *Contabilitatea resurselor naturale*.

b) *Contabilitatea financiară*. Referitoare la întocmirea situațiilor financiare, care au la bază Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) și principiile contabile general acceptate. În acest context, contabilitatea de mediu se referă la estimarea și raportarea responsabilităților față de mediu și a costurilor din punct de vedere financiar .

c) *Contabilitatea de gestiune*. Este procesul de identificare, recolectare și analiză a informațiilor, în principal pentru scopuri interne. Acesta are ca scop gestionarea costurilor, în special pentru a ține cont de deciziile administrative în domeniul producției și altele.

Sarkis și colab. (2006) indică faptul că obiectivul contabilității de mediu este de a oferi informații corecte și ușor de înțeles celor responsabili, pentru a permite luarea unor decizii mai bune cu privire la problemele care afectează sănătatea financiară și mediul înconjurător.

Contabilitatea de gestiune a mediului, este un instrument de identificare, colectare și analiză a informațiilor referitoare la costurile absorbite la nivel intern de către companie, referitoare la mediu înconjurător, în special costurile asociate cu deșeurile de materii prime și costurile de producție, eliminare și evacuare a reziduurilor (OECD: 2005).

Gray et. al. (2001) sugerează că o contabilitate de mediu ar trebui să acopere diverse aspecte, cum ar fi: contabilitatea pentru obligații/riscuri contingente; contabilitatea pentru reevaluarea activelor și protecție a capitalului; analiza costurilor în domenii, cum ar fi energia, deșeurile și protecția mediului; evaluare investițiilor pentru a include factorii de mediu; evaluarea costurilor și beneficiilor prin programe de îmbunătățire a mediului; dezvoltarea de tehnici contabile care exprimă activele și pasivele; costurile, din punct de vedere ecologic, precum și dezvoltarea de noi sisteme de contabilitate și de informare.

Multe organizații care au responsabilitatea de a reglementa exercitarea profesiei contabile și-au spus punctele lor de vedere cu privire la această problemă, dintre care amintim:

- EPA (Environmental Protection Agency, 1995), abordează aspecte legate de problemele de mediu în diverse moduri, cum ar fi definirea unor termeni, clasificarea costurilor, aplicatii de contabilitate de mediu anumite tipuri de industrii;
- ISAR (Corporate Transparency Accounting, UNCTAD, 1998), stabilește standarde și criterii pentru luarea în considerare a conceptelor din operațiuni de natură ecologică;
- Recomandarea Uniunii Europene 2001/453, cu privire la tratamentul contabil al fluxurilor de resurse provenite din activitățile de mediu;
- ICAC, prin Rezoluția sa din 25/03/2002, este considerată ca fiind un pionier în ceea ce privește problemele de mediu din Europa. Sunt abordate, în detaliu, toate tranzacțiile provenite din interacțiunea întreprinderii cu mediul înconjurător, stabilindu-se criterii de analiză a acestora.

Cum diferă contabilitatea financiară tradițională de contabilitatea de mediu ?

Contabilitatea financiară tradițională măsoară rezultatele financiare începând de la consumul uman de resurse de capital. *Contabilitate de mediu*, orientată spre măsurile de protecție a mediului înconjurător, măsoară toate resursele de capital natural angajate în procesul de producție .

În cazul gestiunii companiei, este de dorit ca la începutul punerii în aplicare a criteriilor de contabilitate de mediu să se urmeze următorii pași:

- firma trebuie să elaboreze politici în ceea ce privește protecția mediului;
- să realizeze planuri și să proiecteze structuri pentru astfel de acțiuni politice;
- să stabilească criterii de cuantificare și măsurare, după caz;
- să stabilească acțiuni manageriale, menite să gestioneze și monitorizeze rezultatele obținute;
- să informeze permanent proprietarii, guvernul și comunitatea, în legătură cu realizările obținute.

Provocările pe care contabilitatea de mediu le are de rezolvat sunt: îmbunătățirea nivelului de comunicare, îmbunătățirea standardelor de înregistrare și de gestiune contabilă, îmbunătățirea contribuției contabile în ceea ce privește practicile de gestiune a problemelor de mediu în companii și, în cele din urmă, decontaminarea soldurilor pe care le omite activele utilizate în prezent, și trebuie să fie măsurate și înregistrate.

Contabilitatea de mediu poate fi definită ca parte a contabilității aplicate, al cărui obiectiv îl reprezintă relațiile contabile între o entitate și mediul său, cele care duc la diferențe între macro și microcontabilitate.

Dacă în mod tradițional în microcontabilitate, pentru a delimita entitatea, se pleacă de la criterii juridice (forma juridică a entității, legislația aplicabilă, etc.), din punct de vedere al mediului entitatea este delimitată prin intermediul analizei tehnice a ciclului de viață al produselor și activităților lor, adică, de la proiectarea până la eliminarea tuturor efectelor negative cauzate de consumul acestor produse sau efectuarea de activități . Mai mult decât atât, mediul ambiant al unei entități poate fi definit ca mediu natural, sau ca mediul lor de viață, care să cuprindă, în acest al doilea caz, mediul natural, cultural și social al entității pe o anumită perioadă de timp .

Combinățiile posibile ale acestor două concepte de bază, entitate și mediu, permit stabilirea a cel puțin trei alternative pentru cadrul conceptual:

1. Atunci când se optează pentru delimitarea entității prin criterii juridice și mediul înconjurător ca mediu natural, cadrul conceptual al contabilității de mediu se bazează pe economia tradițională, pentru care știința economică este independentă de orice alte considerente de mediu cu excepția a două aspecte: natura ca producătoare de resurse economice (de exemplu, resurse care pot fi cuantificate, însușite, utilizate și transformate) și receptoare de deșeuri. Prin urmare, informațiile pe care le furnizează contabilitate de mediu tratează principiul clasic al entității și se reduce la intrările suplimentare necesare pentru prevenirea, reducerea și eliminarea poluării și ieșirile nedorite (deșeuri, emisii, evacuări). Aceasta este poziția adoptată în standardele de contabilitate financiară.

2. În cazul în care criteriul de delimitare a entității rezultă din analiza ciclului de viață al produselor și activităților și mediul este înțeles ca mediul de viață, cadrul conceptual se bazează pe economia ecologică, pentru care sistemul economic este un subsistem al sistemului de mediu, în conformitate cu standardele și interacțiune continuă cu el. În acest caz, contabilitatea de mediu necesită un nou principiu al entității, care să furnizeze informații despre toate tipurile de intrări și ieșiri sociale. Aceasta este poziția cea mai răspândită printre cei care promovează dezvoltarea contabilității de mediu în domeniul responsabilității sociale.

3. În ceea ce privește cea de-a treia alternativă, cadrul conceptual este dotat cu o flexibilitate suficientă pentru a permite adaptarea la obiectivele stabilite anterior, a informațiilor contabile cerute. Această abordare, tipică contabilității de gestiune, permite combinarea diferitelor criterii de delimitare a entității și a mediului, aplicându-se, după cum tocmai s-a indicat, în funcție de obiectivele urmărite de informații contabile. În acest caz, cadrul conceptual se bazează pe economia de mediu (poziție intermediară între economia tradițională și economia ecologică), pentru care sistemul economic este relaționat și limitat prin sistemul de mediu. Această alternativă se află în seria de standarde ISO 14000 (2015), 19000 (2008), reglementările EMAS ale Uniunii Europene.

Dezvoltarea cercetării în contabilitate și în alte discipline variate (chimie, biologie, inginerie, etc.), preocuparea tot mai mare a organismelor și entităților de standardizare (economice și tehnice) și extinderea activităților de contabilitate în domeniul mediului, solicită punerea de acord în ceea ce privește fundamentele și limbajul comun și interdisciplinar.

În căutarea de informații, s-a constatat că în țările dezvoltate contabilitatea a fost deja legată în mod oficial de aspectele de mediu, astfel putem numi țări precum Germania, Scoția, Spania, Argentina, Statele Unite, unde aceste subiecte sunt luate în considerare și se realizează chiar studii și cercetări în curs de desfășurare, unde participă în mod activ organizații diferite, printre care autorități fiscale și companii de renume. Pentru a sintetiza, putem spune că ne-am familiarizat cu termeni precum *contabilitatea de mediu*, *contabilitatea de gestiune a mediului*, *contabilitatea ecologică*, sau *contabilitatea verde*.

4. Concluzii

În timpul pregătirii noastre precum și în activitatea noastră ca profesioniști, ne-am întâlnit cu multe domenii de studiu și analiză, în special cele legate de aspectele contabile și manageriale. În urma studiului am constatat că contabilitatea trece printr-o transformare continuă, cunoscând și analizând o serie de domenii sau industrii care se completează.

În ultimii ani, au fost prezentate cu o sensibilitate specială problemele legate de mediul natural. Toate acestea, din cauza problemelor cauzate de deșeurile produse de către industrii în procesul său de producție, ceea ce a provocat mari pierderi naturale și riscuri grave pentru populație.

Aerul, apa și solul, în general, au fost întotdeauna gratis și din belșug. În prezent, acestea nu mai pot fi. Să avem grijă de ele necesită un cost. Companiile trebuie să producă fără a pierde din vedere mediul, ceva ce îi obligă să investească într-un element neobișnuit, costurile de mediu. Costurile de mediu, de obicei, nu sunt reflectate în informațiile financiare. În opinia mea, acestea trebuie să reflecte realitatea economică și modul cum este afectat mediul înconjurător și în cele din urmă să ofere informații utile pentru luarea deciziilor manageriale.

Schimbările trăite zi după zi, sunt în mod constant, cele care impulsionează îmbunătățirea celor realizate și implementarea de noi metode pentru cerințele viitoare. În caz contrar, compania poate pierde competitivitate, iar în unele cazuri, poate să dispară din lipsa unui management adecvat de mediu.

Considerăm că s-au efectuat anumite acțiuni pentru a reduce efectele negative asupra mediului. Cu toate acestea, este necesar un angajament mai mare pentru dezvoltarea durabilă.

Strategiile cele mai utilizate, aplicate de manageri în materie de mediu, se referă, în majoritatea cazurilor, la aspectele legale. Politicile de mediu folosite de manageri nu sunt implementate în mod oficial. Mulți dintre aceștia au folosit măsuri izolate pentru a corecta externalitățile negative, în special în conformitate cu reglementările legale în acest domeniu.

Din punct de vedere contabil s-au întreprins mai multe acțiuni, s-au emis propuneri și s-au generat numeroase documente, dar aplicarea lor în practică este foarte departe de postulatele teoretice. Neconcordanțe între limbajul academic și comportamentul antreprenorial manifestă distanțarea de realitatea problemelor de mediu. Companiile nu țin evidențe contabile prin care să se identifice operațiunile cu privire la mediu. Elemente financiare privind mediul sunt prezentate în combinație cu alte elemente contabile, prin urmare, nu există nici o informație pentru a ajuta la calcularea rezultatului de mediu.

În cadrul capitalului total este important să se includă capitalul natural, ca o informație prioritară a sistemului de conturi naționale, deoarece acesta este considerat controlul proceselor de producție și consum de resurse, fiind mai exact și o calitate de prevenire semnificativă.

Mulțumiri

Această lucrare/articol a beneficiat de suport financiar prin proiectul „Rute de excelență academică în cercetarea doctorală și post-doctorală – READ”, Contract nr. POSDRU/159/1.5/S/137926, proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013”.

Bibliografie:

1. Chavan M. (2005), *An appraisal of environment management system. A competitive advantage for small businesses*, Management of Environmental Quality, Vol. 16, Issue 5, pp.444-463;
2. Gray R., Bebbington J., Walters D., (2001), *Contabilidad y Auditoria Ambiental*. [Accounting for the Environment] trad. de Samuel Mantilla. Litoperla Impresora Ltda. Colombia. Primera reimpresión;
3. OCDE (Organizația para la Cooperación y el desarrollo economico 2005), *El medio ambiente y las líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales. Herramientas y enfoques empresariales*. Editions de l'Paris;
4. Rowland J., Rhys P., Meinwren G., Malcolm (2005), *An evaluation of current environmental management systems as indicators of environmental performance*. Management of Environmental Quality: An International Journal. Vol 16, Issue 3, pp. 211-219;

5. Sarkis, J., Meade L., Presley A. (2006), *An activity based management methodology for evaluating business processes for environmental sustainability*;
 6. Tibert L. (2008), *Establishing the Value of Environmental Policy*, Industrial Engineer, Vol. 40, Issue 4, pp. S17-S19.
- *** ISO 14001:2015 Environmental Management System Standard;
 - *** ISO 19000:2008 Quality Management System;
 - *** EMAS - The EU Eco-Management and Audit Scheme;
 - *** EPA (Environmental Protection Agency, 1995);
 - *** ISAR (Corporate Transparency Accounting, UNCTAD, 1998);
 - *** Recomandarea Uniunii Europene 2001/453, cu privire la tratamentul contabil al fluxurilor de resurse provenite din activitățile de mediu;
 - *** ICAC, prin Rezoluția sa din 25/03/2002.

COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE PRACTICES OF THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Maria Ramona CHIVU

Spiru Haret University, Bucharest, Romania,
chivumariaramona@yahoo.com

Abstract

Strategic investments made in time in CSR can improve the quality of products and services, avoiding costs with potential court cases and prevent or at least reduce the effects of negative press appearances. The adoption of rules to suppliers and ethical codes can help organizations avoid future implications of a production of poor quality, unreliable business relationships, financial management mistakes or possible interruption of work to optimize product and service quality.

Keywords: competitive advantage, management, corporate social responsibility, environment.

JEL classification: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

1. What is Corporate Social Responsibility

Corporate Social Responsibility is the set of actions, principles and practices by which a company is involved in a company, in order to ensure a positive impact of its business and contribute to the development of that society.

More broadly, corporate social responsibility (CSR) is business involvement in improving the quality of life of the community is and where it operates. In practice there are several types of CSR, such as:

Environmental CSR activities: focuses on environmental issues such as eg environmental protection or climate conditions change;

CSR activities for the community: cooperation between business and other non-governmental organizations in order to improve the quality of life of people in the local community;

CSR activities based on human resources: projects designed to improve living and working environment of the employees;

philanthropy: private companies donate money to a worthy cause, usually through a partner.

Although CSR activities have itself lofty goals and bring their contribution in society and among national companies consider CSR as an everyday part of business they own, this idea is not yet accepted by everyone in the environment Business.

The advantages of CSR activities: In today's world, based on digital technique that dominates the speed with which things are carried out regardless of the size of a company, it needs a CSR strategy to enforce it. If CSR projects are not yet part of the business strategy of a company, they must make every effort to focus towards this goal. Otherwise they will lose the confidence of those who are a cornerstone of their business. Whether easy or difficult we believe, expect employees, customers and community have changed significantly in the past few decades. So why CSR?

1. To have happy employees and satisfied. Employees want to feel proud of the organization they work for. An employee with a positive attitude towards the company they work for is less likely to look for another job. In addition, the effect is twofold: it is possible that the company was facing a growing interest potential employees, just because more people

want to work for the company. Several potential for employment CVs also means setting up a workforce better prepared. Due to very high positive impact of CSR activities on employees, the human resources department role in managing the social responsibility is very great.

2. To have satisfied customers and satisfied. Specialized research shows that continuity in terms of a company's CSR activities help improve customer attitudes toward a company. If a customer likes a particular company, it will buy more of its products and services and will not want too easy to use a different brand.

3. To benefit from the positive PR. CSR projects provides an opportunity to disseminate positive examples both online and in traditional media. Companies no longer have to spend their financial resources on expensive advertising campaigns. In return for such approaches by generating a CSR projects benefit from free advertising and marketing of "word of mouth".

4. To qualify for more business opportunities. A CSR program requires an open approach, objective and comprehensive. Companies need to be in constant dialogue with customers, suppliers and other third parties who come into contact with them. Due to continuous interaction with different partners, any company will be the first to find new business opportunities.

5. To have a long-term commitment in business. A strategy for CSR is not or should not be a short-term goal. Everything revolves around the idea of long-term results and to have continuity of CSR programs developed over time.

According to an article published by Stanaland et al. in 2011, perceptions of a company's position on CSR are influenced by corporate efforts on marketing, including branding management, reputation and communication. These authors conducted a survey that analyzes CSR point of view of consumers, focusing on the antecedents and consequences of CSR. The findings largely support that private indicators, namely financial performance and quality in terms of ethical information make the RSC to impact corporate reputation, consumer confidence and loyalty. The authors consider that both consumer confidence and loyalty reduce the perceived risk in terms that customers are experiencing the purchase and use of products. These significant findings are reached some conclusions and implications, including the importance of increasing the company's attention regarding ethical commitments and long-term reputation based on CSR.

"Identity ethics" of a company is built through an "exchange of business relationships between parts of the community and social aspects" (Balmer et al., 2007). An important aspect of ethical identity is determined by how to communicate with stakeholders. Balmer and Powell (2006) also indicates the need to communicate effectively with stakeholders to perceive business responsibility and commitment to society. According to the authors, this is done through management and corporate marketing, combining corporate image, branding, identity, reputation and communication.

Perception of CSR and ethical identity depends largely on the efficiency of company communication. Podnar and Golob (2007) believes that CSR expectations, helps consumers, including the intention to buy. Appealing to history RSC, it becomes an alternative for enterprises to achieve a higher level of legitimacy in the eyes of stakeholders (Woodward et al., 1996).

The impact of CSR on company reputation, reduce the perception of risk and trust and loyalty, which are vital for the company, as it was found that the level of corporate commitment to these policies is highly perceived and appreciated (Stanwick and Stanwick 1998).

Both allegations of financial performance and the company's ethical commitment positively influence perceptions regarding CSR (Porter and Kramer, 2006).

Murphy (2005) indicates that companies are related to CSR wish to be identified in this way. This position tends to increase the company's legitimacy in the eyes of society and stakeholders.

RSC is a multifaceted concept that affects corporate reputation, customer trust and loyalty to (Deegan, 2002). Reputation and loyalty seem pragmatic issues, given that confidence can have a moral basis.

The impact corporate reputation and confidence should not be underestimated. Both play a decisive role in generating loyalty, because the common goal is to strengthen the company's reputation and to do so in an ethical manner (Balmer and Greyser 2006, Balmer et al 2007).

Managers should pay attention to both economic performance and ethical commitments of the company in the context of CSR, although historically, to pay more attention to economic part. Managers also need to follow closely the evolution company's reputation, given that it plays a critical role in the assets of any company.

Positive reputation is difficult and hard to get and easy to lose (Stanaland et al., 2011).

2. Corporate social responsibility in European legislation

Fortunately, modern CSR works differently, serving only the example above reasoning. To guide companies in implementing CSR, the European Union has developed a series of principles. They concern two dimensions of the relationship between the company and the community:

Internal dimension:

In direct relationship with employees, companies have the responsibility to:

- ensure quality of life of employees at the workplace and outside it.
- ensure a safe and healthy work environment.
- address the restructuring charge in case of crisis, taking into account the interests of all concerned.
- minimize the impact of the activities they carry out on the environment and natural resources.

The external dimension:

The relationship with all their stakeholders, companies must:

- support the communities in which it operates.
- support the development of local economic systems through partnerships with local distributors.
- respect human rights stipulated in the Universal Declaration of Human Rights of 1948.
- protect and encourage environmental protection globally.

CSR programs typologies

Depending on the specifics and benefits for the company, CSR programs can be divided into several types: promoting a cause, a cause related marketing, social marketing, philanthropy; volunteering in the community; socially responsible business practices.

Action Areas for CSR programs are education, health, social categories, environment and community.

3. Corporate social responsibility in Romania, a competitive advantage for companies

While traditional perspective on the conflict between industrial and social objectives is far from being forgotten, many organizations are redefining the relationship between financial

performance, social and environmental. The management of these companies consider issues such as environmental integrity or the existence of a healthy social community, factors able to bring higher profits.

The consequences of this approach are found in developing investment strategy or organization level domain. Classical investment processes can now become socially responsible investments for a variety of reasons which are based on profit, sales growth, more innovation, reduced inefficiencies in production, decrease future risks and greater access to capital. In this context, social and environmental excellence are key strategic business tools.

Increasingly more companies develop Corporate Social Responsibility departments and redefine their mission to include ethical and at the same time, develop procedures to conduct extending to employees and business partners.

Corporate social responsibility can also be used as a strategic marketing tool able to allow seizure of market niches or to provide a very good reputation which will then be rewarded. In the same context and social responsibility can achieve a differentiated brands, potential customers will look for those organizations that have membership exemplary community image.

Besides direct support direct sales to consumers, corporate social responsibility can increase demand for transactions "company by company" and may contribute to making a connection with the community. Organizations can not thrive in an isolated world and a large part of a business involves connections with various partners and commitments in different networks. Shares of CSR can provide significant competitive advantages in this sector. The direct consequence of non-involvement in CSR activities is reflected in the various critics on how to address a wide range of social and environmental problems.

Another benefit brought by the CSR is linked directly to human resources selection process.

Studies conducted in 2005 showed that over 75% of MBA graduates would sidestep financial benefits to work for an organization with a better reputation for corporate social responsibility and ethics. In fact, the link between CSR and human resources is so obvious that many organizations do not even recognize the excellent treatment offered to employees as a practice of social responsibility.

Strategic investments made in time in CSR can improve the quality of products and services, avoid potential lawsuits in court costs and prevent or at least reduce the effects of negative press appearances. The adoption of rules to suppliers and ethical codes can help organizations avoid future implications of a production of poor quality, unreliable business relationships, financial management mistakes or possible interruption of work to optimize product and service quality.

Also being one of the first organizations working in a particular sector of social responsibility it could turn into a competitive advantage in the sense of anticipation or in drafting legislative projects.

As private organizations engage in the strategic social and environmental arena, it takes involvement and, to a lesser extent, public authorities in promoting business principles beyond the direct financial benefit. This involvement must be correlated but that corporate social responsibility must ensure balance between all participants in public life, regardless of interest. From this perspective I believe that instead of promoting social responsibility in general, public policies should be directed towards increasing the transparency of companies' practices, in fostering collaboration between the business sector and public authorities to solve specific problems.

In Romania the first social responsibility actions were carried out by multinational companies who came up with strategies and models already tested in other states. In general, the activities were supported by strategies and corporate policies are more sporadic and

seasonal. Most were held around the holidays when suddenly became very generous organizations. Over time more and more companies have realized that corporate social responsibility can bring an important image capital. Now there are strategies, programs, events dedicated to this field, communicate more, to exchange experience. Research has revealed that Romania is still far from the level reached by countries with experience in the field where well established annually allocate a percentage of the turnover of their company, and activity is monitored by specialized organizations, independent. In Romania, there is not yet defined its own culture of social responsibility, but they are no prerequisites for shaping namely: the presence in the local business community with a long tradition of multinational companies in developing social programs, which signals a constant journalistic environment specific cases or permanent upon which it can straighten generosity businesses and not least the people giving, sensitive and responsive to the community.

The main factors that cause people to donate, are mainly related to: emotional motivations, feelings, mercy, compassion and desire to help or normative motivations imposed by society, community, group of friends or religious group. There are situations in which the donation is motivated by a mutual benefit, directly or indirectly. The fact that emotional motivations are largely reflects the fact that until now lacked coherent education programs to make the connection between citizens and involvement in community organizations and direct or indirect benefits that this brings.

Business Sector donates mainly after individual requests of organizations and less as an active involvement in society. Partially reserved and reticent attitude of managers to sponsoring organizations is determined by superficiality programs, the lack of professionalism of organizations seeking sponsorship, lack of vision and social responsibility in education or difficulty in evaluating the results respectiv, legislation.

Currently, in Romania are conducted many campaigns and CSR projects repairing some of the anomalies and flaws in Romanian society. Where the State fails to act and fails to responsibilities, companies fail to compensate and develop projects that invigorates these areas and create a normal environment for citizens.

There are many such projects with a major impact, but to highlight their role in the community will provide some examples:

- *SMURD and Vodafone Romania: Partnership for Life. Telemedicine Solution.* Through this project the images are transmitted in real time on the condition of patients, accident and medical parameters to Dispatch 112 and Emergency Hospital. The crew of the ambulance SMURD receive information on how treatment and intervention for urgent and serious cases. Each year, this program is carried out over 35,000 interventions.

- *Ovidiu Rom and Carrefour: Carrefour for each child in kindergarten.* Ensuring access to education of poor children, namely to kindergarten classes and inform parents about the importance of early education. Parents are motivated by granting 50 lei monthly food coupons conditional child's daily presence in kindergarten. Over 1400 poor children in 20 communities benefit from this program.

- *Romanian Association for Children with Dyslexia and OMV Romania: OMV Move & Help-Moving on with reading.* The first social program in Romania dedicated to children with dyslexia and conduct educational programs for them. The program aims at informing the public about this disease and support equal access to education for those who suffer from this learning disorder. The actions of the project are reprinting specialized tutor "I read better!" Portal dedicated online application "Guess the quote".

Taking into account all related aspects, in my view CSR is 90% and 10% PR.

3. Conclusions

In my opinion RSC is a market competitive weapon. The RSC applying can obtain higher profits for his business among consumers, compared with those who were simply informed about it.

Today, RSC seeks to maximize long-term economic well-being through social and environmental practices, policies and resources in the enterprise, all of which are governed by a careful strategy (Kotler and Lee 2005).

Worldwide, companies pioneers in CSR ceased to perceive it as a mere ethical behavior with society and nature. For these types of companies, which we might call avant-CSR is a way to achieve its strategic goals without damaging the environment (Du et al., 2011). Companies link to initiatives that seek to improve health, safety and environment through community participation and stakeholder. In this way it wants to improve consumer welfare, while the same actions contribute to the strategic objectives, market development and sales growth.

One of the strategic goals of many companies is to enhance the competitive advantages in terms of its rivals. This motivation is certainly a strong advocate of adopting CSR policies by companies (Smith, 2003).

CSR is essential that actions involve the direct participation of the consumer, rather than treat it as a mere spectator (Porter and Kramer 2006, Yoon et al 2006).

Acknowledgement

„This work was financially supported through the project *“Routes of academic excellence in doctoral and post-doctoral research - REACH”* co-financed through the European Social Fund, by Sectoral Operational Programme Human Resources Development 2007-2013, contract no POSDRU/159/1.5/S/137926.”

References:

1. Aaronson S. A, Reeves J. T. (2002), Corporate Responsibility in the Global Village: the Role of public Policy, National Policy Association, USA;
2. Balmer, J. M. T. (2006). “Comprehending Corporate Marketing and Corporate Marketing Mix”, Working Paper (Bradford School of Management, Bradford), 2006;
3. Balmer, J. M. T., & Greyser, S. A. (2002). “Managing the multiple identities of the corporation”. California Management Review, 44. 2002;
4. Balmer, J. M. T. & Powell, S. M. (2006). “What is corporate and organisational marketing?” International Centre for Corporate Marketing Studies; <http://www.corporate-marketing.org/>. 2006.
5. Deegan, C. (2002). “Introduction—The legitimizing effect of social and environmental disclosures—A theoretical foundation”. Accounting, Auditing and Accountability Journal, 15. 2002;
6. Du, S., Bhattacharya, C. B. & Sen, S. (2011). “Maximizing business returns to corporate social responsibility (CSR): The role of CSR communication”. International Journal of Management Reviews, 12(1). 2011;
7. Kotler, P., N. Lee. 2005. “Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause”. John Wiley & Sons, Hoboken, NJ. 2005;
8. Murphy, P. E. (2005). “Developing, communicating and promoting corporate ethics statements: A longitudinal analysis”. Journal of Business Ethics, 62. 2005;
9. Podnar, K., & Golob, U. (2007). “CSR expectations: The focus of corporate marketing”. Corporate Communications: An International Journal, 12. 2007;

10. Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2006). "Strategy and society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility". *Harvard Business Review*, 84. 2006.
11. Smith, N. C. 2003. „Corporate social responsibility: Whether or how?" *California Management Rev.* 45. 2003;
12. Stanaland, J.S., Lwin, M.O., Y Murphy, P.E. (2011). "Consumer perceptions of the antecedents and consequences of corporate social responsibility" *Journal of Business Ethics*, 2011;
13. Stanwick, P. A., & Stanwick, S. D. (1998). "The relationship between corporate social performance and organizational size, financial performance, and environmental performance: An empirical examination". *Journal of Business Ethics*, 17. 1998;
14. Woodward, D. G., Edwards, P., & Birkin, F. (1996). "Organizational legitimacy and stakeholder information provision". *British Journal of Management*, 7. 1996;
15. Yoon, Y., Z. Gurhan-Canli, N. Schwarz. 2006. "The effect of corporate social responsibility (CSR) activities on companies with bad reputations". *J. Consumer Psych.* 16(4). 2006.

MANAGEMENTUL INTERACȚIUNII ÎNTRE MEDIUL EXTERN DE AFACERI ȘI ANTREPRENORI

lect. univ. dr. Rodica DRAGOMOROIU

lect. univ. drd. Alexandrina MERUȚĂ

Universitatea Spiru Haret

Rezumat

Scopul acestui articol constă în evidențierea oportunităților de aplicare a managementului interacțiunii mediul extern de afaceri – companie precum și a elementelor cheie specifice managementului interacțiunii mediul extern de afaceri - companie, concentrarea pe activitățile rentabile ale afacerii și ajustarea la condițiile actuale ale României a unui model de afacere bazat pe posibilitatea de a obține profit.

Cuvinte cheie: mediu extern de afaceri, parteneri, concurenți, prestigiu social, succes.

Clasificare JEL: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

Abstract

The purpose of this article is highlighting opportunities for interaction management application „external business environment - as well as company specific key elements interaction management” business enterprise external environment ”, focusing on profitable activities of the business and adjust to the current conditions of Romania based business model opportunity to get profit.

Key words: external environment, business partners, competitors, social prestige, success.

JEL classification: M41, M48, Q56, Q51 Q20 N27.

Introducere

Mediul extern al unei firme reprezintă totalitatea condițiilor și evoluțiilor externe ce formează cadrul de acțiune al acesteia - situația concurențială și de piață, evoluțiile economice și tehnologice, tendințele sociale și politice etc.

Indiferent de performanțele sale economice, activitatea unei companii se află sub influența unor factori de natură legislativ-normativă, sociali, financiari, tehnologici, politici și globali care influențează mediul antreprenorial într-un mod diferit, și pot acționa atât în sensul scăderii cât și în sensul creșterii performanțelor sale. Mediul antreprenorial este influențat și de factorii sociali care se întâlnesc atât în mediul extern cât și în mediul intern al companiilor. Factorii sociali în raport cu mediul extern firmei sunt reprezentați de furnizori, clienți, funcționarii statului, investitori și partenerii de afaceri. Dacă ne referim la factorii sociali interni, cea mai mare pondere o au angajații unei companii.

Mediul economic este reprezentat de acei factori care asigură “sănătatea economică” a țării sau a regiunii în care firma operează: puterea de cumpărare, sistemul de rate, nivelul dobânzilor, rata șomajului, valoarea monedei naționale, legislația protecționistă cu privire la investiții fiind tot atâtea elemente economice care influențează puternic funcționarea și dezvoltarea organizațiilor. Lipsa puterii de cumpărare, inflația, scăderile bruște de prețuri afectează o serie de întreprinderi dar și furnizorii lor creând instabilități economice și sociale. Modificarea priorităților naționale și schimbarea continuă a nevoilor sociale în țările beneficiare de bunuri și servicii ale organizației reprezintă principalul efect al mediului internațional.

O preocupare a managementului modern este de a-și asuma rolul de a alinia și coordona activitatea organizației în funcție de factori de influență ai mediului extern, prognozarea modificărilor din mediu devenind activitate majoră firme, cercetări și soluții fiind găsite în departamente specializate reducând incertitudinile și riscul apariției unor situații limită, dezavantajoase. Structura organizației trebuie să fie capabilă să se adapteze modificărilor mediului exterior.

Relația mediu extern de afaceri – antreprenori

Acest tip de relație este ghidat de legături comerciale care s-au format de-a lungul timpului. Pentru a genera schimbarea și dezvoltarea antreprenoriatului în România, este extrem de importantă monitorizarea performanței măsurilor de creare a unui mediu antreprenorial puternic și de a înțelege ce își doresc întreprinzătorii.

Cercetări recente scot în evidență fără echivoc adevărul axiomatic potrivit căruia există persoane care sunt mai eficiente în anumite etape ale derulării unei afaceri, de unde clasificarea acestora în câteva categorii: *inițiatori* (indivizi cu idei, capabili să-i stimuleze pe cei care urmează a fi implicați în demersul de fundamentare și stabilire a obiectivelor, strategiilor și politicilor dezvoltării), *erudiți* (indivizi cu memorie deosebită și cu simțul detaliului, îndreptățiți să primească responsabilități în documentarea și analiza evoluției pieței, partenerilor și a concurenților), *diagnosticieni* – aceia care evaluează și cuantifică (măsoară) parametrii, anvergura afacerii: parametri, indici și indicatori comparabili.

Un bun om de afaceri trebuie să acționeze creativ și să gândească, să fie permanent în căutare de noi soluții, să aibă tărie de caracter și să știe *ce*, *când* și *cum* să folosească resursele disponibile pentru îndeplinirea obiectivelor prestabilite. Acesta trebuie să aibă puterea de a convinge pe alții asupra propriilor opinii, fără a se considera superior sau să creadă că ideile lui sunt cele mai bune și că numai acestea vor fi acceptate. Un bun conducător respectă ideile celorlalți și, de ce nu, învață de la ceilalți, dezvoltându-și astfel, capacitatea de a selecta soluțiile viabile și de a le pune în aplicare, iar pe cele mai puțin elaborate să le îmbunătățească.

În general, în activitatea concretă, profitul nu constituie unica siguranță, există și factori *motivaționali* precum: satisfacția personală, *prestigiul social*, în fața celorlalți, în primul rând al colegilor, solidaritatea umană etc., elemente care concură la formarea și atitudinii corecte și oneste, atitudinii pozitive față de sine caracterizat prin: demnitate, modestie, respectul propriei persoane. De regulă, din activitatea cotidiană sunt preferate persoanele definite prin atitudini pozitive față de legi, cei care manifestă prietenie, comunicabilitate, sinceritate, încredere. Un rol deosebit de important în afaceri îl are arta conversației, aptitudinile de a conversa, a comunica eficient. Maniera în care comunică verbal constituie parte a imaginii și prezentei factorilor de conducere la dezbaterile și soluționarea problemelor care confruntă comunitatea respectivă. Din această perspectivă, creativitatea, profesionalismul este o însușire sintetică, definitorie pentru reușita acțiunilor prevăzute în fișa postului, care implică: pregătire teoretică de specialitate, abilități și deprinderi practice, cunoștințe manageriale, deschidere spre domenii științifice conexe, atitudine novatoare, experiență în domeniu.

Studii recente arată că rezultatele obținute sunt direct proporționale cu eforturile depuse pentru perfecționarea permanentă a pregătirii, dar și cu autoritatea de care se bucură acesta în fața subalternilor, a partenerilor și a concurenților, și chiar la nivelul comunității în care trăiește. Evident, dobândirea autorității depinde de o serie de factori favorizanți, cum ar fi: competența, calități specifice domeniului, atitudine pozitivă față de partener, exemplul personal, apreciere în reacțiile publice, inteligență în promovarea afacerilor și multe altele.

După opinia specialiștilor în domeniu (Katz) exista cel puțin trei categorii principale de aptitudini, abilități, deprinderi, specifice ale persoanelor cu responsabilități decizionale (figura 1.1), și anume:

Aptitudini conceptuale (capacitatea cognitivă a unei persoane de a percepe comunitatea în care este integrat ca un sistem unitar și coerent): gândire prospectivă, spirit creativ (inovativ), profunzime în prelucrarea și interpretarea informațiilor disponibile.

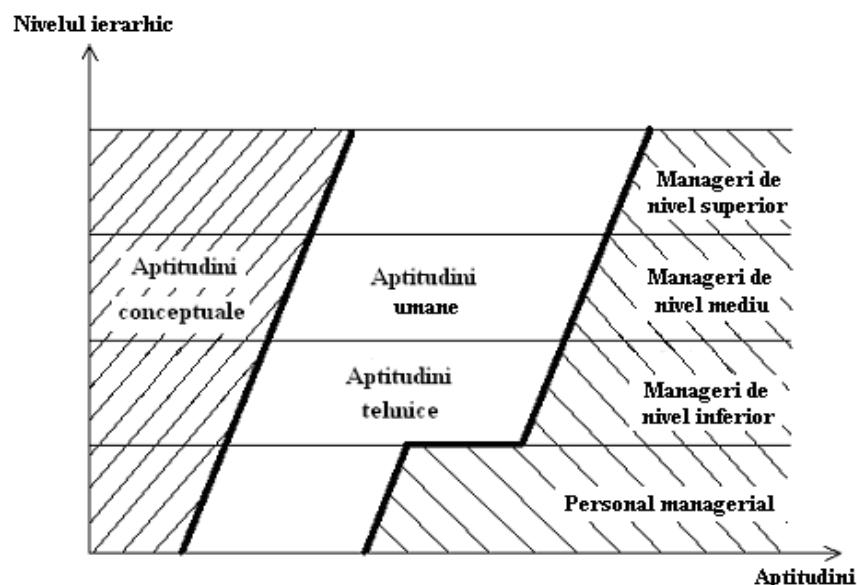


Figura 1.1. Relația între aptitudini și nivelul ierarhic

Aptitudini interpersonale (capacitatea de a interacționa eficient în echipa din care face parte și de a lucra cu oamenii și prin oameni) concretizate în motivarea și susținerea subalternilor, sprijinirea și coordonarea activității acestora, soluționarea conflictelor și atitudinea față de acestea, încrederea în colaboratori și delegarea sistemică a autorității spre aceștia, în scopul formării și dezvoltării potențialului managerial al lor.

Aptitudini tehnice (capacitatea de a operaționaliza cunoștințele de specialitate, în funcție de specificul și complexitatea activității concrete, și de a utiliza corect echipamentele și tehnologiile moderne.

Reputatul cercetător și expert Michael Gerber a observat că afacerile eșuează din cauza unor variabile incontrolabile, precum: concurența, lipsa resurselor financiare, salariații indiferenți, leneși. Potrivit acestuia, ... *Afacerea dumneavoastră nu este altceva, decât o reflexie distinctă a felului cum sunteți. Dacă aveți o gândire nesigură, afacerea va fi nesigură. Dacă sunteți dezorganizat, afacerea va fi așijderea. Dacă sunteți lacom, oamenii din jurul dumneavoastră vor fi la fel.*

Așadar, dacă doriți ca afacerea dumneavoastră să se schimbe și să aveți succes este necesar ca dumneavoastră să vă schimbați. Din cercetări efectuate rezultă că IQ-ul individual sau *inteligenta dobândită* este răspunzător pentru 20% din succesul înregistrat în viață, iar celelalte opt zeci de procente depind de *inteligenta emoțională* (EQ) Spre deosebire de IQ, *inteligenta emoțională* poate fi îmbogățită prin experiența acumulată în profesie și în viață, ceea ce înseamnă ca cele opt zeci de procente menționate pot fi controlate.

Există cercetări care prezintă însușirile managerilor în funcție de subiecții investigați: *însușiri intelectuale* (inteligenta, capacitatea de concentrare), *însușiri caracteriale* (hotărâre, perseverență), *însușiri profesionale* (creativitate și ingeniozitate, clarviziune și capacitate de anticipare), *însușiri morale* (cinste, corectitudine, afecțiune și prietenie), *însușiri care înlesnesc sau facilitează comunicarea* (adaptabilitate, elocvență, onestitate) și *însușiri*

sintetice sau interdisciplinare (creativitate, autoritate, viziune prospectivă), avansându-se chiar și o formulă magică a succesului:

*hotărâre + stabilirea corectă a scopului (obiectivului) de atins +
concentrare și tenacitate în îndeplinirea acestuia = succes.*

Concluzii

Pornind de la motto-ul *Managementul eficient creează viitorul, nu îl așteaptă. Mai bine zis el acționează, nu reacționează* al lui J. Keith Lounden ajungem și noi la concluzia că alianțele strategice au devenit, în ultimii ani, un mijloc principal de pătrundere pe piețele internaționale. Ele permit firmei să împartă riscul și resursele generale cerute de a intra pe o piață externă. În general, alianțele strategice se realizează cu firme din țara țintă care cunosc bine condițiile de competiție, legislația din țara respectivă, normele sociale și alte particularități care ajută firma să fabrice și să comercializeze un produs. În același timp, firma țintă are acces la tehnologie și la noile produse atractive.

Bibliografie

1. Billsberg J., *Management competitiv perspective și exemplificări*, Codex, București, 1996
2. Chavan M. (2005), *An appraisal of environment management system. A competitive advantage for small businesses*, Management of Environmental Quality, Vol. 16, Issue 5, pp.444-463
3. Coicaud D. Bell JM, *Ethics in Action: The Ethical Challenges of International Human Rights Nongovernmental Organizations*. Cambridge: University Press, 2007. 320 p.
4. Choffray J.M., *Sisteme inteligente de management*, Editura Științifică și Tehnică, București, 1997
5. Dodescu E. *Statul și economia de piață*, Editura Economică, București, 2000
6. Florea Voiculescu, *Educație în economia de piață*, Editura Institutul European, 2008, 424 p
7. Fridman Milton, *Capitalism și libertate*, Editura Enciclopedică, București, 1994
8. Nicolescu O., *Economy, business and knowledge management*, Bucharest, Economica, 2005, 295 p.
9. Obreja C., *Protejarea și promovarea intereselor firmei prin intelligence*, Editura Expert, București, 2009
10. P. Krugman and others, *return economy decline and crisis in 2008*. New York: Public, 2009. 219 p.

SINERGISMUL/ CONSINERGISMUL ȘI NOILE TANGENȚE ALE SISTEMULUI MANAGERIAL

prof.univ.dr. Ioan GÂF-DEAC¹

Rezumat

În articol, pentru prima oară se introduce noțiunea de management sinergic/ cosinergic. Uimirea managerială, îndoiala managerială și angoasa managerială contribuie noțional și conceptual la cadrul pentru delimitarea și limitarea acțională pozitivă managerială prin sinergism/consinergism. În lucrare sunt tratate elemente care se referă la implicarea sinergismului/ cosinergismului managerial în posibilul sfârșit al economiei și managementului de piață. Consecința esențială a manifestării unei asemenea stări este contributivă la necesitatea instaurării unui nou management. Managementul sinergic, respectiv cel cosinergic au contribuție la acest demers.

Cuvinte și expresii cheie: *management, sinergism/ cosinergism managerial, modelare, cunoaștere.*

Abstract

The article first introduces the concept of synergy management / cosinergic. Managerial amazement, doubt and anguish contribute to the conceptual notional demarcation and management by limiting positive action synergism / consinergism. The paper dealt with the involvement of elements that synergism / cosinergism possible managerial end of market economics and market management. Essential consequence of the manifestation of this state is to contribute to the need to institute a new management. Synergistic/ cosinergic management is contributory to this.

Keywords and phrases: *management, synergy / cosinergist management, modeling, knowledge.*

1. Introducere

Formele gândirii manageriale aparțin unei structuri și înțelegeri specific umane, care în postura practicii managerului intră sub incidența contrazicerilor sau a unor antinomii nerezolvabile. Împrejurările și modul de cristalizare a îndoielii în rândul managerilor se află în practică, a cărei reflexie este asupra problemei *cunoașterii pragmatice* în sfera organizării și conducerii.

Nevoia de a servi mediul intern generează în contul firmei noi tangențe, respectiv noi orizonturi de desfășurare relațională a organizării și conducerii în mediul extern.

În orice firmă, interiorul înfățișează existența decalajelor, respectiv diferențierile convenționale față de evoluțiile intenționate sau programate între limite strategice și tactice.

Interdependențele legate de dorința de a reduce decalajele interne afectează personalitatea și dinamismul managementului firmei respective.

2. Delimitarea și limitarea acțională pozitivă managerială prin sinergism/consinergism

Managementul poate fi considerat ca o substanță într-un depozit de istorie a gândirii și ideilor de-a lungul timpului, vizând preocupări în rândul colectivității umane pentru producție și reproducție. Managementul reprezintă o îndeletnicire pentru organizare și conducere.

¹ Professor PhD, Spiru Haret University of Bucharest, ro_affairs@yahoo.com

În contemporaneitate s-a ajuns la decantarea *managementului permanent de substanțele sale globale*, care reprezintă așa numitul *management perennis*. Viziunea tradițională asupra managementului este pe cale a fi eludată, erodată.

Nu atât organizarea și conducerea, cât *drumul către* organizare și conducere este reținut în mod esențial de atenția managerilor. Această nouă atitudine oferă premise pentru *preocupări metafizice manageriale interesate/angajate*.

Dacă în filosofie se întâlnesc *preocupări metafizice dezinteresate* (ațintirea privirii și a minții omului spre a cuprinde încă necuprinsul), în management principiul producției și reproducției și devenirea economică apar ca fiind „cuprinse”, odată ce drumul spre cuprindere (drumul către organizare și conducere) este descoperit și parcurs.

I. Kant arată că întreaga filosofie se poate reduce la trei întrebări: *a)* ce pot eu să știu? (chestiune metafizică); *b)* ce trebuie să fac? (chestiune morală) și *c)* ce pot eu spera? (chestiune religioasă). Întrebările de mai sus, în ultimă instanță se reduc la una singură: ce este omul?

Într-un plan simplificat, paralel și comparabil, în management se pot identifica întrebările: 1) *ce pot eu să știu* în privința organizării și conducerii? (caracterul metafizic) 2) *ce trebuie* să organizez și să conduc (moralitatea/etica organizării și conducerii) și 3) *ce pot eu spera* în privința organizării și conducerii (încredere, convingere).[1]

Primele două înțelegeri {(1) și (2)} se întâlnesc vizibil în managementul tradițional. Cea de-a treia întrebare {(3)} este cvasi-eludată (sau cu îngăduință putem spune că a înregistrat „tangență”) din preocupările managerilor.

În esență, în contextul relatat, pentru prima oară se introduce noțiunea de *management sinergic/cosinergic*. Managerii *au dreptul să poată spera* în legătură cu orizonturile organizării și conducerii. Pentru tangența cu acestea.

Psihogeneza gândirii manageriale doxastice ar trebui să aibă punctele de plecare următoare:

a) Uimirea managerială. Este pusă în mișcare de mecanismul logic al gândirii. Acest resort psihic determină porniri și înțelegeri cercetătoare în legătură cu acțiunile și activitățile oamenilor și sistemelor pentru organizare și conducere a căutării/vizând căutarea. De fapt, uimirea managerială reprezintă *sursă de probleme* de organizare și conducere. Este facultatea de a genera înțelegeri, premise sau motivații pentru a obține răspunsuri referitoare la organizare și conducere. Uimirea managerială este interstițiul cvasi-formalizat spre orizonturile cunoașterii. Din operaționalizarea dezinteresată a uimirii se obține logოსul substanței manageriale.

b) Îndoiala managerială. Un manager nu se încrede complet în simțurile sale. Cu atât mai mult, nu are sentimentul de autocuprindere a cunoașterii într-un domeniu sau altul pentru a formaliza un anumit tip de organizare și/sau conducere. Sentimentul aparenței afectează așa numita convingere asupra realității obiectelor aferente năzuințelor sale manageriale.

Această parafrază, ocazionată de descrierile lui *Descartes* în materie de îndoială, este completată de următoarele considerente: „îndoiala, în sensul obișnuit al cuvântului, este un sentiment de oscilare, o stare de spirit ce încolțește alături de incertitudine”. În sens cartezian însă și prin extensie, în înțeles managerial, îndoiala devine o postură metodică deliberată, o atitudine critică precară.

Managerul este dornic de a înlătura aparențele/falsitățile și de a descoperi, potrivit lui *Descartes*, “o metodă pentru bună orientare către adevăr și de a cerceta adevărul”. De aceea, o însemnată parte din cunoștințele manageriale dobândite prin simțuri se destramă sub examenului critic al rațiunii.

Se afirmă că formele gândirii manageriale aparțin unei structuri și înțelegeri specific umane, care în postura practicii managerului intră sub incidența contrazicerilor sau a unor antinomii nerezolvabile. Împrejurările și modul de cristalizare a îndoielii în rândul

managerilor se află în practică, a cărei reflexie este asupra problemei *cunoașterii pragmatice* în sfera organizării și conducerii.

c) *Angoasa managerială*. Fluxul de gândire critică provocat de îndoială extinde consecințele asupra managerului, prin inducerea *neliniștii*. Este pasul către *criza gândirii*. Diferențele între *ce știe* și *ce nu știe* un manager sunt în creștere pe măsura creșterii cunoașterii manageriale generale și acest aspect disperat al “neliniștii metafizice” determină așa numita “*angoasă*”.

Jean Paul Sartre a construit o adevărată dialectică pentru “*angoisse*”, respectiv pentru “absurd”, împingând orizonturile înfățișării conținuturilor lor către ultimele consecințe pe care le-ar putea produce.

În management, proporția covârșitoare a finalității oricărei angoase este apropierea/depărtarea de fatalitate. Imaginea și condiția managerului este păstrată cu ajutorul *credinței* și *speranței*, care demontează și anihilează neputința contextuală metafizică de a soluționa unele probleme de organizare și conducere. Este situația în care calea existenței și experienței manageriale devine asumată.

Nelimitarea acțională devine *limitare* pentru configurare. Punctele de plecare enunțate reprezintă motive conjugate pentru contribuții la definiția *managementului sinergic/cosinergic*.

Surprinderea și explicarea conținutului esențial al *conceptului de management sinergic/cosinergic* revin din forme și criterii referitoare la nominalitate, esențialitate, descriptivism și cauzalitate.

Câmpul de existență și manifestare a managementului general este extrem de întins, cu dimensiuni chiar fără margini, cu delimitare dificilă. De aceea, managementul efectiv reprezintă doar o *delimitare* în arealul managementului atotcuprinzător. Orice delimitare însă, reprezintă o *limitare*. Această configurare, prezentă în noțiunile *sinergice/cosinergice* marchează o parte din edificiul managementului general.

Cunoașterea substructurilor din arhitectura managerială generală determină creșterea cunoașterii teoretice și practice generale într-un domeniu sau altul. Managementul teoretic poate fi *știința managerului ca manager*, fiind ocazionate condițiile pentru extinderea cunoașterii manageriale sistematice, de caracter general. Cu ajutorul managementului de tangență, managementul general își transformă condiția de *știință cuprinsă*, în cea de *știință cuprinzătoare*. Atitudinile de uimire și angoasă contribuie la construcția *teoriei* (denumită de greci “*theoria*”).

Elementele enunțate care preced o stare nouă, solicită managerului răspunsuri la întrebări sau probleme. Managerul trebuie “să spună”, “să se exprime” (adică “*logos*,” conform semnificațiilor grecești pentru gândirea veche). Universul managerial apare ca supus unor legi fundamentale și, ca atare, *este inteligibil*.

Obișnuitele coordonate ale managerului și managementului sunt vizualizate (percepute) prin *știința definirii antagonismelor*.

Managementul *sinergic/cosinergic* ocazionează tatonări metafizice pentru *obiectul* și *subiectul* organizării și conducerii. Prin acest tip de demers se propune *căutarea* și, prin consecință, *punerea* problemelor de organizare și conducere, mai înainte de *rezolvarea* lor.

Se poate acum avansa paralelismul cu viziunea din filosofie (H. Bergson: “...il s’agit en philosophie, de *trouver* le probleme, et par consequent de la *poser*, plus encore que de la *resoudre*”).

Adevăratul spirit științific în managementul general este legat nu atât de cuceririle pozitive și concrete, cât de capacitatea de sistematizare, respectiv de a săvârși tranziția *de la cunoștințele de organizare și conducere empirice, disipate la o adevărată cunoaștere științifică*.

Managementul *sinergic/cosinergic* deschide calea pentru reproducția managerială ce trece dincolo de limitele utilității practice imediate. Cu aceasta ocazie este căutată, cel puțin

prin tangențe, „substanța managementului”. Nelimitarea poate deveni astfel sursă, respectiv origine, pentru obiectele și subiecții managementului general.

Managementul *sinergic/cosinergic* prilejuiește adaptarea la circumstanțele viitoare. Explorarea structurilor și relațiilor de organizare și conducere oferă indicii pentru devenirea managerului și a colectivității conduse de acesta, toate aliniamentele evolutive decurgând dintr-o anume lege a contrastelor, care în pofida naturii lor antinomice pot forma armonia și unitatea.

Heraclit consideră că antinomiile au nevoie ele însele unele de altele, pentru propria lor existență.

În același chip, în managementul general, prin expresia *sinergică/cosinergică* a acestuia, fără o *diferență precedentă* este de neconceput un eveniment de organizare și conducere prezent sau viitor.

Relativismul cunoașterii manageriale întâlnit în contemporaneitate, la care se adaugă o anume metafizică a mobilității profesată de manageri, justifică nașterea managementului *sinergic/cosinergic*. Acesta pune în mișcare secvențele cvasi-statice la care, în mod paradoxal, tinde și ajunge astăzi logica dinamică.

Managerul va avea, prin *sinergie/cosinergie*, un nou angajament printr-o logică dinamică, mai capabilă de a fi concordantă cu mișcările unei gândiri manageriale vii. Astfel va avea posibilitatea să descopere contradicțiile și să le depășească.

Prin avans *sinergic/cosinergic* fiecare sinteză managerială va genera o nouă realitate în raport cu elementele ei precedente. Ca atare, managementul este instrument de imprimare/de inducere a dinamismului devenirii.

Instrumentul și prin consecință *metoda*, prin paralelism cu ceea ce a propus *H. Bergson*, în lirică ajunge ca în management să fie considerată *intuiția*. Există o cunoaștere managerială statică, o cuprindere pe care o operează inteligența managerului prin concepte manageriale neoclasice sau moderne. Există însă și o cunoaștere managerială dinamică, aceasta avansând odată cu realitatea, care *este intuită* în profunzimea sa viitoare cu ajutorul viziunilor doxastice.

În acest fel se poate afirma că managerul rămâne *expresia omului*, iar *realitatea este devenire* prin organizare și conducere.

3. Sinergism/cosinergism în realitatea managerială

Într-un anumit stadiu al funcționării firmei se înregistrează un nivel al percepției evoluțiilor *a)* din mediul intern și *b)* din mediul exterior. Înregistrarea are rol de *raport de progres*.

Coeficienții de ajustare a viziunilor *recepționate*, respectiv a situațiilor descifrate au în rândul managerilor natură conjuncturală și suficient subiectivism atunci când programele evolutive pentru entitate, în ansamblul lor, nu oferă reprezentativitate sau dominanță pentru progres.

Managerii și firmele trebuie să facă față reacțiilor din intersecția celor două medii. Incapacitatea de a recunoaște incluziunea mediului intern în cel exterior diminuează șansa receptării viziunilor și evoluțiilor obiectivate despre organizare și conducere.

Sinergisme accelerează extinderea spațiilor în care operează managerul.

Nevoia de a servi mediul intern generează în contul firmei noi tangențe, respectiv noi orizonturi de desfășurare relațională a organizării și conducerii în mediul extern.

În orice firmă, interiorul înfățișează existența decalajelor, respectiv diferențierile convenționale față de evoluțiile intenționate sau programate între limite strategice și tactice.

Interdependențele legate de dorința de a reduce decalajele interne afectează personalitatea și dinamismul managementului firmei respective.

Colecția de priorități interne [1] notată cu $\sum_{i=1}^{(d+d_{ns})} P_i$ nu reflectă în nici o situație totalitatea disponibilităților d , a necesităților stricte de acțiune pentru asigurarea dezvoltării d_{ns} , respectiv asigurarea avansului/progresului istoric proiectat:

$$\sum_{i=1}^r P_i \langle \sum_r^{(d+d_{ns})} P_r \quad (1)$$

unde:

r = număr de priorități abordate real, concret;

d = disponibilități totale teoretice;

d_{ns} = disponibilități strict necesare pentru asigurarea dezvoltării avansului/ progresului istoric proiectat;

P_r = prioritățile reale abordate (aplicate).

Așadar, se constată că întotdeauna câmpul de acțiune pentru eliminarea decalajelor interne este considerabil mai larg decât suprafața operațională ocupată de o noțiune la un moment dat în practica dezvoltării sale.

De exemplu, managementul se alimentează cu resurse operaționale din colecția de priorități aplicate real, concret.

În mod ideal, un executiv organizațional sau un decident guvernamental ar putea genera ipostaza de multiplicare de priorități (oportunități) pentru aplicare în scopul conjugat de asigurare a dezvoltării/progresului [1] (*fig. 1.*)

Depărtarea marginilor față de mediul extern operațional (M_{eo}) este variabilă (ΔM_{eo}), însă este adevărată concluzia potrivit căreia:

$$\Delta M_{eo} \rightarrow \min \quad (2)$$

În interiorul mediului intern operațional, la limitele sale, este localizat mediul extern operațional (M_{io}) al firmei:

$$M_{io} \subset M_{eo} \quad (3)$$

care la rândul său înregistrează un raport de diferențiere față de marginile sale dezvoltate:

$$\Delta M_{io} \rightarrow \min \quad (4)$$

Într-o viziune sistemică se constată că, în ansamblu, există un mediu general extern (M_e) care are tendința obiectivă de extindere.

Este vizibilă constatarea că pe suprafața mediului intern operațional se întâlnesc *sinergisme interne* (S_i), care tind să aibă noi conexiuni, respectiv tangențe doxastice cu unele *sinergisme externe* (S_e) prin relații de complementaritate N_t .

Procesul de integrare a celor două categorii de synergisme conduce la apariția așa numitului *cosinergism managerial* (CO-S), care este o expresie nouă, inclusă cu această ocazie în știința managerială.

Realizarea *cosinergismului managerial* și a noilor tangențe pentru managementul alimentat din resurse interne, derivă de colecția de priorități enunțate și însușite/asumate de entitatea respectivă pentru organizare și conducere.

În mediul ambiant al firmei se manifestă tot mai numeroase niveluri de relaționări și interacțiuni.

Conceptul de „bloc” aproape că nu mai este actual și, concomitent, noțiunea complexă de *relații verticale, ierarhice* devine perimată.

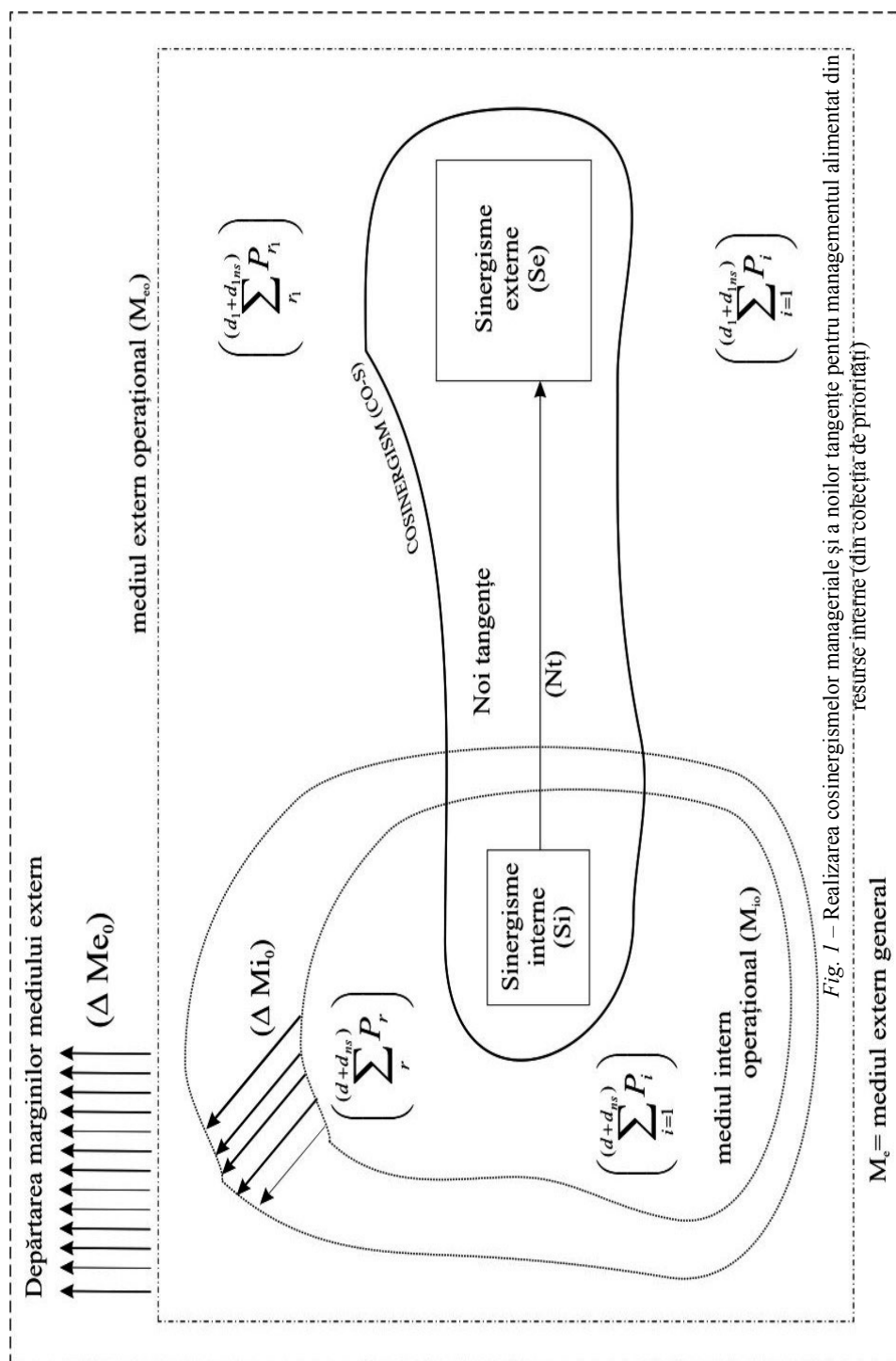


Fig. 1 – Realizarea cosinergismelor manageriale și a noilor tangențe pentru managementul alimentat din resurse interne (din colecția de priorități)

Firmele sunt tot mai dependente de limitele, respectiv marginile lor. Suprafața totală regională pe care ființează firma induce influențe perceptibile pentru un nou comportament de „dependență pozitivă” care afectează organizarea și conducerea.

Pe de altă parte, colecția de priorități organizatorice și de conducere de la firmă la firmă este extrem de diversificată, diferențiată.

Totuși, s-a ajuns la stadiul în care fiecare firmă și manager nu se pot concentra doar pe propriul potențial, respectiv nu se pot izola de efectele acțiunilor altor firme sau manageri din zonă sau regiunea comună.

Interdependențele au și amenințări. De exemplu, acumularea de deficite sau de surplusuri pot deveni amenințări la adresa stabilității firmei.

O posibilă constatare cu caracter generalizator în știința managementului este aceea că soluțiile locale acceptate ca fiind fezabile pentru mediul ambiant general sunt tot mai reduse numeric/cantitativ.

Într-un astfel de context, firmele și managerii apelează în favoarea propriului lor interes la formule manageriale de *multilateralism* și *globalism* organizatoric și de conducere.

Așadar, synergisme în managementul general confirmă noile atitudini procedurale de acțiune conjugată, neautarhică a unei firme în mediul său general ambiant.

4. Implicarea synergismului/cosynergismului managerial în posibilul sfârșit al economiei și managementului de piață

Până la mijlocul secolului XX în management au fost formulate metode și tehnici de organizare și conducere care răspund la întrebarea generică și generală „*cum să se facă*”. În această categorie enunțativă se regăsesc alternativele decizionale pentru managementul calității totale, analiza valorii, analiza comparativă, reducerea numărului de personal angajat și creșterea productivității muncii ș.a.

A doua jumătate a secolului XX a fost dominată de căutarea răspunsurilor la întrebarea „*ce să se facă*”. S-a constatat că prezumțiile pe care s-au constituit firmele, respectând și îndeplinind soluțiile referitoare la „*cum*”, sunt distanțate de realitate; deseori piața este cea care dictează intrinsec firmelor (care au funcționare „ireproșabilă”) că, în fapt, trebuie să se ralieze la „*ce să se facă*”. O astfel de situație evidențiază dezarticularea mersului continuu al unei firme pe un aliniament singular, care este acceptat convențional până la un prezumtiv moment al încheierii unui ciclu de viață.

În viziune *tradițională*, cererea de pe piață este îndeplinită cât mai prompt, cu prețuri cât mai reduse, calitate crescută și nivel de satisfacere cvasi-complet. În esență, se petrece *liniarizarea comportamentală a firmei*, într-o anume liniște strategică.

Se constată însă că organizațiile aderente la această filozofie comportamentală se află într-o eroare de avans, datorită faptului că, în esență, ele sunt caracterizate de rezultatele conjuncturale. O firmă care este angajată în realizarea unui produs, se naște, produce, desface, are venituri și apoi brusc, la un moment dat, „moare”. Este vorba de „firma plantă”, care există sezonier și este fructificată de colectivități pe termene scurte, previzibile.

Desigur, unei astfel de situații i s-au imaginat soluții de „compensare conceptuală”, prin celebra observație a lui *J. Schumpeter*: „cu cât mor mai multe întreprinderi, cu atât solul economiei se îngrașă și din acesta vor răsări noi firme, mai puternice, superioare în termeni comparabili cu entitățile trecute”.

În schimb, *viziunea nouă, modernă* regăsită aplicativ în primul deceniu al secolului XXI este cea a *influențării pieței de către firme*.

Întreprinderile nu trebuie să producă *chiar ceea ce cere piața*, ci în mod esențial ele trebuie să *determine piața să ceară ceea ce ele produc, sau ceea ce se produce*.

O astfel de răsturnare de situație este extrem de provocatoare pentru actorul „firmă”.

În rândurile de față se reia această teză (potrivit *Gâf-Deac I. Ioan*, 2009) [5] care revoluționează rolul piețelor în deciziile pentru formalizarea proceselor de producție (*fig.2.*).

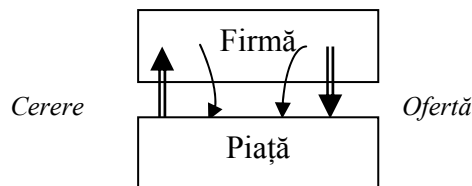


Fig.2. Detronarea rolului fundamental al pieței jucat în deciziile pentru formalizarea producției (după *Gâf-Deac, I.I.*, 2009)[5]



= viziune tradițională;
= viziune nouă, modernă.

Într-un mod cu totul neinteresant, se asistă în contemporaneitate la recunoașterea cvasi-unanimă a rolului esențial, fundamental jucat de piață în modul de producție capitalist, în care cererea și oferta așa-zis „liberă” determină „*ce să se producă*”, și anume doar „*ceea ce se vinde*”.

Firmele au devenit „servitoarele pieței”. Întreprinderile sunt subjugate de piață, a cărei supremație pare a fi absolută. În mod cu totul surprinzător, oamenii (managerii) se supun și ei pieței. Se vorbește chiar de „cota de piață”, dictată de mecanismul pieței. Acum, piața este ridicată la rang de imperativ natural. Există percepția intangibilității ei; este vorba chiar de o anumită „inamovibilitate”.

Economiile suferă tulburări datorită piețelor (a se vedea piața financiară), iar piețele susțin că sunt tulburate de către „economii tulburate”. Se acreditează ideea că există piețe libere. Acestea s-ar afla în fruntea familiei generale de piețe eficiente. Mai mult chiar, cu obsesie convențională acceptată se vehiculează aprecierea că „piețele nu sunt conduse” și că „în spatele acestora nu se află nimeni”, eventual doar fenomenul de pură confruntare.

Țările dezvoltate invită țările neajutorate să intre în arena piețelor pe care operează cei „mari” și astfel „să se sinucidă”.

Piețele, de altfel sunt cucerite; pot fi ocupate în totalitate sau măcar pe segmente dintr-o piață sau alta. Au loc confruntări „pe piață” și, în mod ce poate fi catalogat cel puțin „neelegant”, se afirmă că „nu au loc confruntări pentru a dobândi piața”.

Mai mult chiar, este instituită sintagma „*conomie de piață*” ca și cum ar fi imposibil să existe „*conomie de economie*”. În numele economiei de piață se petrec revoluții, schimbări de sisteme și moduri de producție. Competiția, confruntarea dobândesc accente de „sălbăticie”.

Informația este folosită pentru construirea de metode, tehnici, proceduri și instrumente care să servească dezarticulării, manipulării, manevrării, deturnării, dezorientării, reorientării ș.a. fiecăruia față de fiecare, cu scopul suprem de „a învinge”, de „a obține”, de „a ocupa”, de a deveni învingător necondiționat pe piață.

Un alt mod de producție decât cel al economiei de piață nu este încă inventat, sau se refuză preocuparea pentru invenție pe acest aliniament conceptual.

Atenuările conceptuale de genul „*conomie socială de piață*” sunt similare cu tentativele de ameliorare a comunismului în care era lansată sintagma „comunism/socialism cu față umană”.

De economia de piață nu îndrăznește nimeni să se atingă conceptual, întrucât apare catalogarea celui în cauză ca fiind împotriva acesteia. Nu este de bun augur inovarea, transformarea radicală, restructurarea economiei de piață.

Dimpotrivă, economiștii, elaboratorii de strategii și gânditorii primordialisti fac eforturi nedisimulate spre a lăuda, a proslăvi, a consolida, a formaliza și mai mult o construcție conceptuală pe care o cred veșnică (*Gâf-Deac, I.I. 2009*).

Clasa economică din contemporaneitatea tot mai globală, parafrazând comportamentul agrigenilor din Sicilia antică „*bea și se înveselește fructificând utilitățile zilnice ale economiei de piață de parcă ar fi ultima zi din viață, deci din existența funcțională a acesteia și construiesc, consolidează economia de piață ca și cum aceasta ar fi veșnică*”. În centrul economiei de piață, tronează piața cea liberă, supremă și atotcuprinzătoare. Ea, piața este conducătoare, adică *dictează*. Sub egida sa se manifestă libera inițiativă, libertatea de schimb, fericirea convențională finală. În fapt, aceste beneficii sunt „livrate conceptual colectivităților umane”.

În esență, se asistă la o așa numită „dictatura fericită a pieței”, așa cum se asista altă dată manipulatoriu la „dictatura proletariatului”.

Democratismul economic pare să fie pus în pericol de recunoașterea supremației pieței. Piața asigură un democratism pe care-l proclamă al libertății, însă acesta este similar cu ceea ce în istorie știm cum s-a manifestat „largul democratism socialist”.

Așadar, sunt de observat paralelisme și ciclicități între ideologii, fenomene, procese, sisteme și moduri de producție. Evitarea înfățișării acestor tangențe înseamnă persistența în consolidarea non-observației.

Planul metafizic poate fi depozitar liniștit al non-observației. Arealele dezvoltate ale lumii contemporane par să aibă nevoie de o anume „liniște strategică”.

Într-un astfel de cadru, se afirmă că *sistemul economiei de piață se află în faza incipientă a crizei sale*. Această descoperire și sesizare se face cu ajutorul aliniamentelor conceptuale doxastice.

De altfel este cunoscut că toate sistemele și modurile de producție din istoria umanității „și-au trăit ciclul de viață”. Fiecare s-a dovedit nepieritor în propria-i strălucire, însă într-un fel sau altul fiecare mod s-a autosaturat și mai degrabă „s-a vrut ieșit din scena istoriei economice, intrând în binemeritata odihnă în paginile istoriei propriu-zise.

În prezent, este surprinzătoare persistența letargiei conceptuale în rândul colectivității umane generale și, îndeosebi în plan regional, zonal și local-național referitoare la inuabilitatea/veșnicie, respectiv încremenirea într-un „mod de a fi” de „a funcționa” exclusiv prin cantonare pe economia de piață.

Iată mai jos doar câteva din motivele care ar trebui să tulbure/să reliniarizeze gândirea și comportamentul strategic al colectivităților umane:

Fukuyama, A. vorbește „de sfârșitul istoriei”;

James S. vorbește de „sfârșitul democrației”;

- globalizarea este un proces neinstituționalizat și fără stăpân (conducători);
- științele se află în criză: nu există capacitatea de a identifica ferestre biologice (nu se pot combate cancerul, SIDA ș.a.);
- suntem amăgiți de utilitarism (produsele și serviciile sunt rezultatul compunerilor aferente teoremelor și principiilor deja inventate încă din antichitate);
- nu sunt descoperite noi teorii și teoreme, principii și axiome care să aibă cel puțin valoarea și impactul celor aparținând lui *Pitagora, Newton, Ohm, Einstein* ș.a.;
- savanții contemporani sunt mai degrabă depozitari de informații în cantități mai mari decât cele ale oamenilor obișnuiți; ei doar „vehiculează informații” pe propriul lor soclu/palier, însă nu inventează, nu au creații fundamentale;
- transgeneraționalitatea cunoașterii umane este în pericol datorită dependenței de cvasi-inteligența artificială;
- se asistă la alienarea continuă a ființei umane (imersiunea în *Second Life*);
- se produce „*ce se cere*” și, nu se produce „*ce trebuie*” să se producă, în condițiile în care concentrarea managerială este asupra a „*cum să se producă*”;
- nu este întrezărit „un nou val” al evoluției societății umane (este posibil ca era informațională să atingă „auto-saturarea”, așa cum s-a petrecut cu sistemul electromecanic industrial și post-industrial). Ar fi posibil să ne îndreptăm spre valul biotehnologiilor și al geneticii?
- nu este cuantificat cadrul și conținutul pentru „o nouă economie” întrucât actuala economie nu este veșnică;
- în știința economică se înregistrează cea mai gravă stagnare din istoria economică a colectivităților umane (este proslăvit în mod jenant și exclusivizat „sistemul economiei de piață”, care este considerat „veșnic”).

În esență, modurile de producție sclavagist, cel feudal și cel comunist s-au dovedit practic a fi falimentare (fără evitarea recunoașterii lor contributive la evoluția economică obiectivă a omenirii) și este posibil ca un faliment similar să se petreacă și cu economia de piață.

În egală măsură, „teoria convergenței sistemelor economice și a modurilor de producție” se dovedesc nerealiste.

Acum, cu o liniște suspectă în rândul gânditorilor primordialiști și a elaboratorilor de strategii, se lucrează la consolidarea veșniciei sistemului economiei de piață din cadrul modului de producție capitalist.

Cultura (sentimentele) parcurge procesul de descompunere în substanțe primordiale. Compactitatea, respectiv densitatea spațiului și conținutului culturii sunt determinate/ generate/ întreținute de către tehnologii. Se asistă la o periculoasă dominare/dominanță a tehnologiilor peste toți și peste toate.

La îndemână pot fi și alte numeroase concepte și instrumente *sinergice/cosinergice*, motive, fapte, impresii și dovezi care justifică semnalarea faptului că ne putem afla la *începutul sfârșitului economiei de piață*.

Consecința esențială a manifestării unei asemenea stări este contributivă la necesitatea instaurării *unui nou management*. Managementul *sinergic/cosinergic* este contributiv și el la acest demers.

5. Concluzii

Sinergismele în managementul general confirmă noile atitudini procedurale de acțiune conjugată, neautarhică a unei firme în mediul său general ambiant.

Firmele sunt tot mai dependente de limitele, respectiv marginile lor. Suprafața totală regională pe care ființează firma induce influențe perceptibile pentru un nou comportament de „dependență pozitivă” care afectează organizarea și conducerea.

Incapacitatea de a recunoaște incluziunea mediului intern în cel exterior diminuează șansa receptării viziunilor și evoluțiilor obiectivizate despre organizare și conducere.

Sinergismele accelerează extinderea spațiilor în care operează managerul.

Nevoia de a servi mediul intern generează în contul firmei noi tangențe, respectiv noi orizonturi de desfășurare relațională a organizării și conducerii în mediul extern.

În orice firmă, interiorul înfățișează existența decalajelor, respectiv diferențierile convenționale față de evoluțiile intenționate sau programate între limite strategice și tactice.

Interdependențele legate de dorința de a reduce decalajele interne afectează personalitatea și dinamismul managementului firmei respective.

Managementul *sinergic/cosinergic* prilejuiește adaptarea la circumstanțele viitoare. Explorarea structurilor și relațiilor de organizare și conducere oferă indicii pentru devenirea managerului și a colectivității conduse de acesta, toate aliniamentele evolutive decurgând dintr-o anume lege a contrastelor, care în pofida naturii lor antinomice pot forma armonia și unitatea.

Referințe bibliografice

1. Ioan Gâf-Deac, - *Bazele managementului doxastic*, (in Romanian), Ed. FMP, București, 2013, (ISBN 978-606-93321-5-3)
2. Ioan I. Gâf-Deac, - *Microeconomie*, - Ed. FMP, București, 2013, (ISBN 978-606-93432-4-1)
3. Ioan I. Gâf-Deac, - *Macroeconomie*, - Ed. FMP, București, 2013, (ISBN 978-606-93432-5-8)
4. Ioan Gâf-Deac, - *Dezvoltarea structurală a tehnologiilor moderne* – Ed. All-Beck, București, 2001
5. Ioan I. Gâf-Deac, - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Ed. Infomin, Deva, 2010, (www.infomindeva.ro), (ISBN 978-973-7646-11-8)
6. Maria Gâf-Deac, - *Management corporativ*, Ed. FMP, București, 2014 (ISBN 978-606-8635-05-7)
7. Maria Gâf-Deac, – *Management general pentru economia bazată pe cunoaștere*, Ed. FRM, București, 2011

8. Maria Gâf-Deac, - Managementul modelării structurilor tehnologice, Editura Infomin, Deva, 2002
9. Maria Gâf-Deac, Th. Damian, A. Iordache, B. Preda, I. Rus, R. Ștefan, - Basic concepts on corporate management, Journal of Economics and Knowledge Technologies (ISSN 2360-5499 / ISSN- L 2360-5499), No.1/ January 2015, p.10-15
10. Maria Gâf-Deac, Ioan I. Gâf-Deac, N.Țâu, I. Drăgălin, M.M. Nedelea, I. Pascal, - *The development trough endogen status of the technical and technological changes*, Journal of Economics and Knowledge Technologies (ISSN 2360-5499 / ISSN- L 2360-5499), No.1/ January 2015, p.68-73
11. Maria Gâf-Deac, Ion Pârgaru, Ioana Andreea Marinescu, Daian-Mihai Ceaușu,- *Modelele manageriale ale instabilității economice și socio-culturale*, Revista pentru Dezvoltare Bazată pe Cunoaștere– RDBC, Nr. 1/ 2015, București, ISSN **2393-2112** / ISSN-L **2393-2112**, (www.e-editura.ro/rdbc), p. 99-102
12. Maria Gâf-Deac, - *Gestiunea corporativă în economia inteligentă-demers managerial actual către economia bazată pe cunoaștere / Corporate management in smart economy-current management approach toknowledge based economy*. În: Material Conf. de management, contabilitate și informatică de gestiune, Mamis 2014, Orizont 2020: o economie inteligentă pentru viitorul orașelor inteligente, București: Univ. Spiru Haret CCDCMCIG, 27 mai 2014, Comunicarea nr. 4, p.71-70.

PROBABILITATEA COERENȚEI ÎN DECIZIA MANAGERIALĂ PENTRU FORMALIZAREA DE STRUCTURI ORGANIZAȚIONALE DEMASIFICATE

conf.univ.dr. Maria GÂF-DEAC¹

Rezumat

În articol sunt tratate aspecte referitoare la normalitatea logică și meta-logică în management, sunt relatate elemente de definire a modelelor de încredere pentru coerența managerială în decizii. Comportamentul procesual managerial euristic este asociat cu tentativele de stabilire de reguli pentru angajamentul în procesul de auto-determinare metodologică. Se precizează că structurile manageriale pot fi considerate instrumente standardizate pentru intențiile de modelarea endogenă total introspectivă a convingerii/ încrederii manageriale. Se ajunge la concluzia că în noul management aferent Noii Economii bazate pe Cunoaștere se resimte necesitatea trecerii de la teoria probabilităților standard la o teorie a probabilităților ne-standardizate, prin observarea și cuantificarea atitudinală infinitezimală pentru organizare și conducere.

Cuvinte și expresii cheie: management, coerență, logică, meta-logică, modelare, cunoaștere, demasificare organizațională.

Abstract

The article dealt with issues related to normality logic and meta-logic management, defining elements that are related patterns of trusted managerial consistency in decisions. Heuristic managerial procedural behavior is associated with attempts establishment of rules for engagement in the process of self-determination methodology. It states that management structures may be considered standardized tools for shaping intentions of endogenous total introspective belief / trust management. It concludes that the new management for the new knowledge economy is being felt need to move from probability theory to a theory of standard /non-standard probabilities, by observing and quantifying the infinitesimal attitudinal and organization management.

Keywords and phrases: management, coherence, logic, meta-logic, modeling, knowledge, organizational longer a mass issue.

1. Introducere

Managementul nu poate fi îndepărtat/ separat de epistemologie. Scopul cunoașterii manageriale, în context practic, este întregit cu posibila evidențiere a atitudinilor, sau a fluxurilor de atitudine, care să se regăsească aplicativ, cât mai precis/ reprezentativ în organizare și conducere.

Ca atare, se resimte necesitatea trecerii de la *teoria probabilităților standard* la o *teorie a probabilităților ne-standardizate*, prin observarea și cuantificarea atitudinală infinitezimală.

Stabilirea de *instrumente teoretice*, pe de-o parte, și de *instrumente logice*, pe de altă parte, care să fie puse în slujba *descompunerii atitudinii* este operație complexă ce nu omite evaluarea/ examinarea *cunoștințelor și convingerilor* manageriale.

Totodată, managerii sunt percepuți/ considerați surse esențiale/ ultime de potențiale cunoștințe pentru organizare și conducere, marcați însă de convingerile lor manageriale, care sunt acoperitoare a concepțiilor și acțiunilor proprii.

De aceea, emitem teza că explorarea *limbii propoziționale* poate fi un instrument de examinare a coerenței atitudinale a opiniilor în decizia managerială. Această propunere acțională este contributivă în plan științific, în premieră în domeniu.

¹ Senior Lecturer PhD, Spiru Haret University of Bucharest, gafdeac@yahoo.com

2. Normalitatea logică și meta-logică în management

În sistemele productiv-economice complexe, dinamica managerială nu este corelativă sau cooperantă (disponibilă) în raport cu cunoașterea/ cunoștințele. De aceea, cunoașterea este afectată de dinamică.

Între stările de convingeri/ încredere atinse în rândul managerilor și informația convențional „incorectă” cu care aparent aceștia se confruntă, se ivesc conflicte pe fondul luptei de supraviețuire a conceptelor în sine și a manifestării lor prin tendințe.

Conceptele, inclusiv cele manageriale, sunt vii și se auto-manifestă pentru înfățișare, îndeosebi în conținutul și forma stărilor entității și oamenilor din organizații. [28]

În sistemele manageriale logice se disting: a) *judcăți sintactice* și b) *judcăți semantice*.

Rețelele probabilistice ale sub-sistemelor manageriale *cantitative* rezultate din judcățile amintite se structurează în „intervale de bază” sau în „ordini înalte”.

Anumite calcule probabilistice *calitative* conduc la propoziții ce exprimă ordini epistemice de preferințe ale managerilor pentru anumite formule de angajament decizional în organizare și conducere.

Între 1) „neacceptabil (greșit/ eronat)”, 2) „normal” și 3) „plauzibil” se instaurează raporturi ce ocazionează posibilele verificări axiomatice care țin de logică și, prin extensie, de meta-logică.

Măsura ordinii induce consistență și plauzibilitate cuantificată/ determinată în conținutul și forma stărilor manageriale.

Abordarea articulării sensurilor de mai sus se poate face eficient în *structurile demasificate organizațional*.

Un set de ordini măsurate, adunate (reunite) în aceeași mulțime nevidă, caracterizată de o algebră, semnifică *formalizarea unei structuri demasificate organizațional*. Într-o astfel de structură se întâlnesc niveluri de încredere/ convingere managerială, specifice tipurilor de judcăți.

Normalitatea managerială are reflexii în arealul *normalității pre-manageriale* (pe frontiera dintre real și proiecție), precum și în *zona conceptuală post-managerială*, aferentă spațiului managerial general câștigat din avansul metodic și metodologic în domeniul construcției/ elaborării deciziilor pentru organizare și conducere.

Reuniunile finite cvasi-închid judcățile semantice, fiind sesizată oportunitatea de caracterizare logică/ meta-logică, cvasi-completă, axiomatice a demersurilor manageriale.

Pe de altă parte, structurile manageriale pot fi considerate instrumente standardizate pentru intențiile de *modelare endogenă total introspectivă a convingerii/ încrederii manageriale*. [8]

Normalitatea unui subiect managerial este codificată în elementele finite ale logicii, întrucât întotdeauna în substanța sa orice subiect, inclusiv cel ce vizează organizarea și conducerea, este latent expadabil sau disponibil la adăugare/ articulare.

Conectivitatea propozițională uzuală a managerului la acțiunile sale de organizare și conducere și la obiectul managerial lasă loc întotdeauna *extensiei enunțiative*, ceea ce reprezintă semnalul de normalitate actuală logică/ meta-logică.

Constatăm însă că în marile companii caracterizate doar aparent de gestiune corporativă, nu întotdeauna se poate miza pe un anumit nivel așteptat al plauzibilității manageriale.[26]

Între a) *normal* și b) *plauzibil* este necesar ca la raportări manageriale iterative să se identifice *magnitudinea calitativă relațională*, adică măsura interpretărilor semantice.

Ceea ce se consideră *eroare condițională* se recepționează în sens parametric și se utilizează ca *descriptor de avans* în algoritmul managerial corporativ.

Se obțin, astfel, șiruri de valori de măsurare care previzionează noile acțiuni în stările manageriale bazate pe convingeri-încredere.

Așadar, *principiul normalității manageriale logice/ meta-logice* se conturează ca fiind dat de următoarea articulare: „managerul M convins de starea managerială A (având convingere în A), recurgând la o nouă convingere {A} se convinge că starea A este cea mai plauzibilă epistemologic în rândul tuturor celorlalte posibile convingeri care apar sau pot să apară”. [8]

Măsurarea calitativă a inter-relației de mai sus înseamnă *înlăturarea nedeterminării între managementul real și meta-management*.

În esență, se asistă la materializarea faptică a demersului logic/ meta-logic în organizare și conducere.

Dacă un limbaj L exprimă judecăți manageriale provenite de la managerul decident, atunci se consideră că, indiferent de calitatea și cantitatea expresiei logice, este avansată o *satisfacție* implicită, intrinsecă, aferentă ajungerii la o imagine convențional acceptabilă sau neacceptabilă pentru organizare și conducere.

O astfel de „împlinire” poate fi considerată rezultatul *satisfacției manageriale clasice*, datorate judecății emise cu ajutorul limbajului L.

Se pot elabora modele distincte pentru mulțimea de elemente de „satisfacție convențional acceptată”, respectiv pentru cele de „insatisfacție convențional constatată”. Cu această ocazie se întâlnește, iarăși, posibilitatea ordonării și ierarhizării iterative a măsurătorilor/ măsurilor manageriale.

Se obține astfel, un grad de „compactare” sau „densitatea mai consolidată” a demersurilor manageriale logice.

În acest fel, rolul meta-managementului se reduce (se transferă) acțional/ reflexiv în sfera managementului meta-logic, întrucât demersurile materializate doar sugerează operaționalitățile din lumea managerială reală.

Chiar dacă se utilizează imagini logice, acestea devin sub-instrumente ale mecanismului managerial real, extins în arealul meta-logic.

Se deduce că *peste zona logică* este previzibilă *operarea cu elemente de meta-management pur*.

Tautologiile propoziționale sugerează reguli pentru implicații materializate în scheme și axiome manageriale logice. Argumentele schematice și axiomatice sprijină, respectiv facilitează *conectivitatea*.

Precizările de mai sus arată că, în esență, construcția unui model managerial logic trebuie să se bazeze întotdeauna pe o *normalitate meta-logică*. Aceasta provine, în egală măsură, din aplicația importurilor de conținuturi axiomatice aferente logicii generale, însă și dintr-o largă algebră, atunci când densitatea enunțiativă managerială atinge saturația/ saturarea.

Se recurge practic la 1) inducerea convergenței liniilor (aliniamentelor) pe care glisează demersurile manageriale; 2) captarea considerațiilor probabilistice calitative ale obiectelor, proceselor și fenomenelor manageriale și 3) sugerarea/ formalizarea adecvanței intuitive din partea managerului decident.

Gândirea managerială are tendința asumării de „sisteme drepte, adevărate, considerate real-corecte”, prin delimitarea de *condiționalitățile convențional eronate* (proces care îl putem aprecia de *de-conectivare*). [16]

În schimb, *condiționalitățile de normalitate managerială* nu pot exista fără „oglinda” lor, respectiv fără *condiționalitățile de anormalitate managerială*, considerate convențional eronate.

Folosind structurile logice, se întrezărește posibilitatea de reținere/ luare în considerare a plauzibilității pentru un anumit nivel de convingere/ încredere managerială, ceea ce presupune introducerea legăturilor paradigmatică în tentativa/ tentația managerului de a se regăsi reflectat într-un anumit *formalism managerial*.

La rândul lor, structurile meta-logice pot dobândi *compactitate* dacă sunt caracterizate de normalitate logică managerială confirmată, asumată, convențional adecvată.

Managerul este cel care prin demersurile sale logice actualizează structurile logice compacte.

Modalitățile de evaluare expuse mai sus sunt potențial caracteristice și circumstanțelor ulterioare, evolutive, respectiv celor situaționale în managementul global. De aceea, este la îndemână formalizarea *managementului situațional*, care poate beneficia de judecățile manageriale cvasi-obiective, orientate către procesul de obținere a plauzibilității în managementul global.

Totuși, esența acceptării structurilor logice/ meta-logice ține de implicarea în conținutul acestora a *principiului coerenței organizaționale (structurale)*, ceea ce are semnificație fundamentală condiționată în concepția referitoare la convingerea/ încrederea managerială bazată pe normalitatea logică așteptată.

Între obiectivele manageriale și judecățile modale logice/ meta-logice se manifestă *distribuții gaussiene contextuale*.

Așadar, *normalitatea logică managerială* reprezintă derivabilitatea infinitezimală/ cvasi-continuă a raporturilor relaționale între tentația /tentativa decizională a managerului și propozițiile tautologice validate.

În esență, normalitatea logică managerială aproximează cadrul semantic al structurilor decizionale compacte, inclusiv a celor dense și actualizate.

În logica managerială, relațiile epistemice antrenate în înlănțuiri se rețin în judecățile manageriale care beneficiază de *preferința logică a managerului*.

Correspondențele intuitive sugerează că dacă se identifică o modalitate de înlănțuire acțională, aceasta devine compatibilă cu o altă modalitate din preferința logică a managerului, ceea ce determină, inevitabil, ignorarea sau pierderea unor judecăți manageriale, respectiv delimitarea sau scoaterea acestora din mulțimea de variante/ alternative acționale în procesul construcției/ elaborării deciziilor pentru organizare și conducere.

Suntem de părere că, în fapt, completa axiomatizare a demersurilor manageriale nu este oportună practic, întrucât ambiguitatea angajamentului de care dă dovadă managerul în orice situație decizională nu este complet eliminată.

Normalitatea logică managerială însă, sprijină rafinarea demersurilor, înțelegerea aliniamentelor de avans în procesele de organizare și conducere.

3. Modele de încredere pentru coerența managerială

Cunoașterea managerială prin formalizare este supusă tentației de creștere dimensională. Nu întotdeauna cantitatea de cunoștințe este convențional relevantă în procesul cunoașterii orientate. De aceea, apare ca importantă o anumită „*ecologizare*” a cunoașterii.

Observăm că generațiile de „noi cunoștințe” sunt digitalizate, iar dimensiunea și calitatea lor în procesul accesării pentru operaționalizare determină accepțiuni ontologice și strategice noi în rândul managerilor.

Într-o asemenea situație, avansăm un număr de aliniamente de cognoscibilitate în întâmpinarea raționalizării cunoașterii prin *ecologizarea dimensională a cunoașterii în management*.

În context structural, se apreciază, exemplificativ, că puterea ciclurilor (circuitelor) microeconomice integrate în economia începutului de secol XXI se dublează în mod empiric la fiecare 18-20 de luni.[16]

Bunăoară, buclele, circuitele microeconomice sunt omniprezente în fondul economiei contemporane; ca atare, „tehnologia scăzută” împreună cu „tehnologia înaltă” se întâlnesc osmotic în fluxuri productive emergente, care au ca rezultat final performanțele comandabile, convenționale.

În acest tablou, se constată că se petrece, preponderent, aproape dominant, procesul de „*acoperire*” managerială operațională, generată de tehnologiile înalte. În acest fel, se crează oportunități obiective prin care se realizează „ecologizarea performanțelor”, prin eliminarea pas cu pas a tehnologiilor convențional inadecvate.

Formula funcționării unităților *cât mai mici* (cu dimensiuni flexibile), înseamnă *demasificare organizațională structurală*, care este specifică unui nou nivel de putere economică ecologizată în Noua Economie.

Managerii sunt acum *elaboratori de sensuri* pentru activitățile firmelor pe care le organizează și conduc. Ei *interpretează* piața, consumatorii, riscurile, schimbările și orizonturile de așteptări în mediul ambiant al firmelor.

Caracterul, - considerat din perspectivă volițională, este cel ce susține generic competența unui manager pentru imersiune în sensurile ce duc spre realizările de excelență în cadrul firmei.

Puterea de cuantificare a cel puțin unui model al încrederii simple este semnificativă pentru nivelul de potențial de cunoaștere/ pentru dovedirea de cunoștințe depozitate în arealul operațional managerial (ca manager).

Ca atare, în managementul general actual, la manager se pot regăsi modelele formale vizând: *a)* epistemică organizării și conducerii, respectiv *b)* operaționalitatea demasificată organizațională.

Încorporarea de informații/ cunoștințe/ cunoaștere în arealul operațional managerial se poate face prin 1) extinderi și 2) revizii ale fondului epistemologic aferent noii organizări și conduceri.

Apreciem că *încrederea simplă* în sfera managementului general modern pornește ca proces și fenomen de cuantificare a opiniilor în decizii de la *propozițiile de intrare* [8](fig.1).

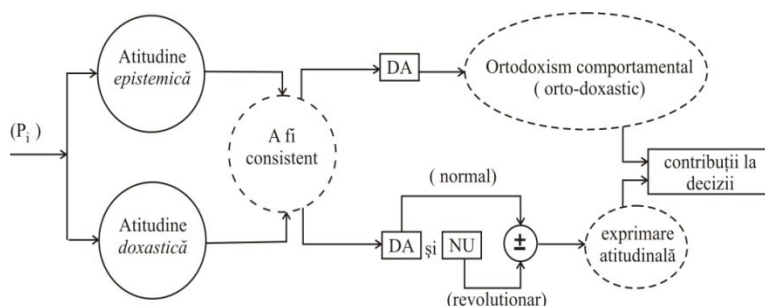


Figura 1. Modelul încrederii simple implicată contributiv în luarea deciziilor
(Pi) = propoziții de intrare

A ajunge la *coerență* înseamnă, în opinia noastră, în analiza contextuală de față, trecerea de la un model al probabilității subiective (prin revelație și mixt probabilistic), la opinie (de la vagă, cu nuanțe calitative, comparative și cantitative) în organizare și conducere.

Cu alte cuvinte, un manager poate avea în vedere faptul că în orice moment când resimte încredințarea că propunerile sale de organizare și conducere sunt *explicite*, ar trebui să creadă/ să fie convins că ele sunt *concomitente* și *implicite*. Setul de propoziții care vizează explicitarea este marcat de o închidere logică a implicității.

Angajamentul demasificat organizațional este susținut infinitezimal, implicit de *propoziții atomice /atomizate*. [8](fig. 2).

Hintikka, J. (1962; 1992) [în 8] susține că setul de propoziții de explicitare nu înregistrează contradicții dacă propozițiile aferente pot fi integrate într-un model, ceea ce validează/ legitimează instrumentalitatea lor.

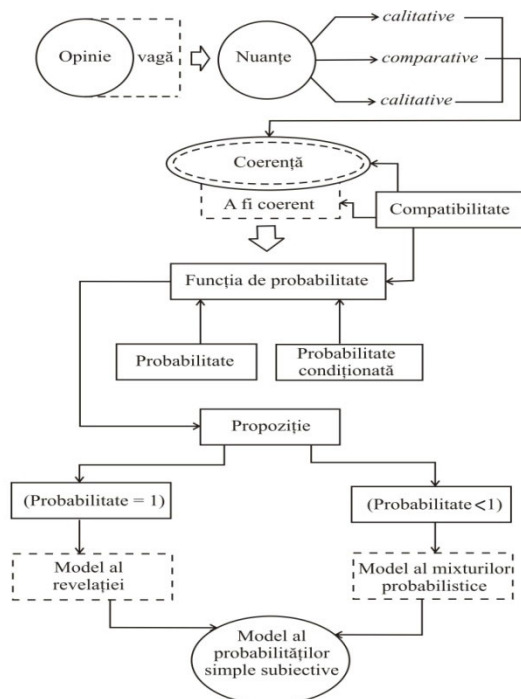


Figura 2. Algoritmul modelării probabilității simple subiective în decizia managerială

În acest cadru trebuie indusă concepția de *extindere propozițională managerială*, prin formalizarea unui set de „intrări propoziționale cvasi-atomice”, spre a ajunge la un model *input-output* al opiniilor pentru organizare și conducere.

Acum, în baza acestei concepții, pentru manager alternativele relaționale în entitatea organizată și condusă sunt tranzitorii/ tranzitive, reflexive, într-un areal formal închis al deciziei manageriale (fig 3).

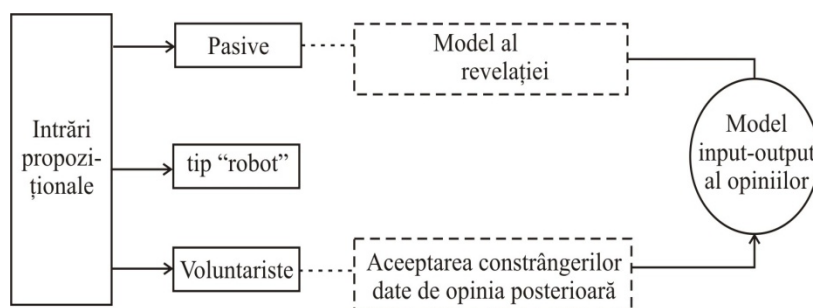


Figura 3. Etapele spre modelul opiniilor folosite în deciziile manageriale

Așadar, coerența opiniilor în decizia managerială în acoperire demasificată organizațională ține de o *anume probabilistică ne-standardizată*. [13]

Prezența în fluxul atitudinal al managerului a unui set de propoziții pentru demasificarea organizațională mărește gradul de formalizare a arealului decizional în organizare și conducere.

4. Comportamentul procesual managerial euristic

În Noua Economie bazată pe Cunoaștere complexitatea organizării și conducerii generale reclamă instituirea *analizei comportamentului noului manager*. Comportamentul sub acoperire demasificată organizațională revine în uzanța apreciativă a determinărilor epistemologice manageriale. Ordinea generală a lucrurilor și a stărilor într-o companie există

în realitatea reală/virtuală, însă cercetarea acestei ordini semnifică *revenire* examinativă asupra propriului lor conținut structural-organizațional.

Comportamentul procesual demasificat organizațional surclasează incapacitatea de gestionare unidimensională rațională a organizării și conducerii obișnuite. Într-un astfel de context, este întezărită manifestarea unei comunicări comportamentale interculturale, în care transdisciplinaritatea se detensionează în realitatea cvasi-obiectiv existentă.

În esență, sesizarea cel puțin identificarea vagă, a acestui tip de comportament în rândul managerilor poate fi contributivă la *autoresponsabilizare*. Managerul își asigură o *autoapartență operațională pe bază atitudinală* la mediul generațional supus capitalizării manageriale.

Cu alte cuvinte, este vizibilă o anume predestinare/"condamnare" la schimbare, în măsura în care în proximitatea conceptuală pragmatică, mediul structural-organizațional în cauză, poate fi acceptat în companie ca fiind *multisectorial*. [13]

Adevăratele identități ale ipostazelor înregistrate de manager în producerea sa ca „actor jucător” contribuie la formalizarea modurilor comune de a vedea realitatea, care trebuie să ofere cadrul pentru o anume organizare și conducere. Explicarea diferențelor comportamentale sub acoperire demasificată organizațională se dovedește *neinvazivă*, însă prioritățile existenței operaționale a firmei/ entității/ întreprinderii conduc la *invazivitate*.

Încă nu sunt cunoscute căi/ procedee/ metode de *programare demasificată organizațională*, atâta timp cât intervenția managerială poate fi asimilată cu un *hub* în care *hipertextul* domină/ stăpânește lumea comună productiv-economică. Fenomenul identitar managerial este încă departe de a răspunde complet armonizărilor atitudinale în procesul de luare a deciziilor.

A crea structuri manageriale sub acoperire demasificată organizațională, a induce relaționări /relații/ raporturi demasificate și a transforma aliniamentele organizaționale înseamnă a modela sensul managerial al acțiunilor esențializate ale managerilor.

Calitatea recompenselor acționale sub acoperire demasificată organizațională se regăsește în cantitatea răspunsurilor auto-replicante ale managerilor.

Acumularea managerială contributivă generează *sens*, iar cea de orizont determină doar *orientare*. Provocarea obsesivă a proporționalității între *cunoaștere* și *lipsă de cunoaștere* ocazionează manifestarea elementelor de neîmplinire societală. De aceea, redefinirea viziunilor influențează stilul managerial. Ajungerea la frontieră determină instaurarea dezinteresului în rândul conectorilor tradiționali abilitați pentru finalizarea organizării și conducerii.

Suntem de părere că procesul articulării între *organizare* și *conducere* fixează *mimetismul realist*, recunoașterea ne-întregului în sistemele deschise, precum cel managerial general.

Distribuția profilurilor sub acoperire demasificată organizațională echivalează cu dobândirea cunoașterii exhaustive în areale de performanță managerială multidimensională. Coliziunea liniilor contradictorii în procesul decizional este considerată „imaginea oglindă” a stăgnării, fiind bi-formule de exprimare a aceleași realități abordate în operaționalitatea sa.

Pe de altă parte, managerul are tentația cunoașterii de pe poziții înalte, dominante, datorită iluziei co-participării la contextualizare. Ar fi posibilă existența *cercurilor neconcentrice* într-o schemă a comportamentului uzual divergent al managerilor, care se luptă cu „disfuncțiile entității”, pe de-o parte, și depun eforturi de avans pentru dezvoltare, pe de altă parte.

Este ocazia cu care se constată că managementul periferic este re-centrat spre esențialitate prin comportament procesual sub acoperire demasificată organizațională [8] (fig. 4).

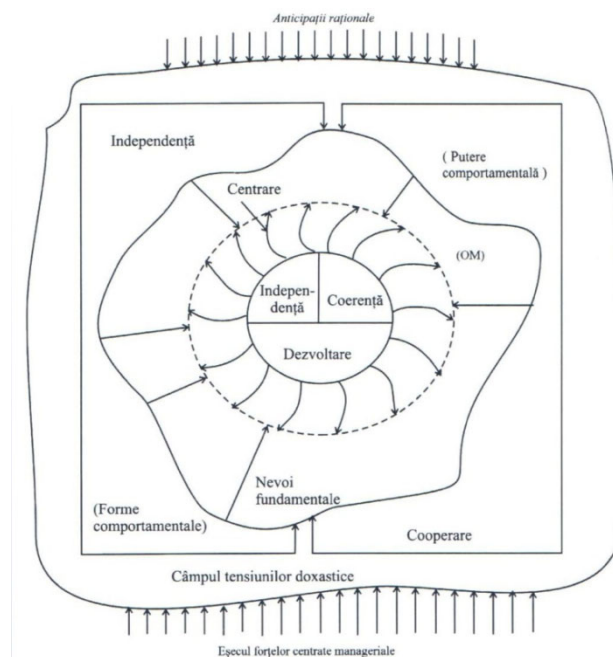


Figura 4. Centrarea pe om a nevoilor fundamentale în câmpul tensiunilor manageriale sub acoperire demasificată organizațională

Noua capacitate comportamentală nu se manifestă în spații manageriale stabile, ori în intervale sigure de timp. Atâta timp cât lupta pentru putere managerială este naturală/ convențională/ normală, respectul față de consumatorul de imaterialitate sub acoperire demasificată organizațională depășește granița liniștii organizatorice, respectiv a conducerii de anvergură, descătușate.

Comportamentul managerial convențional „rău” sub acoperire demasificată organizațională distanțează din circulație comportamentul managerial general, convențional „bun”. Cu toate acestea, constatăm că partea comportamentală a domeniului aplicativ managerial poate fi conturată în regim sectorial. Holistica „sănătății” manageriale se calează pe arhitectura sectorială a științei generale de organizare și conducere [8] (fig.5).

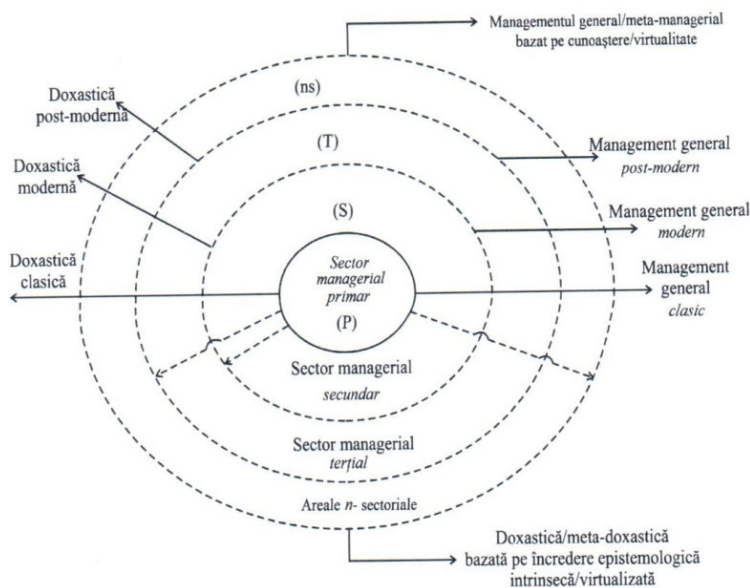


Figura 5. Paralelismul sectorizării conținuturilor manageriale cu evoluțiile sub acoperire demasificată organizațională spre meta-managementul intrinsec/virtualizat

Într-un astfel de cadru poate fi sesizată „imaginea managementului”, respectiv poate fi observat „managementul ca imagine”.

Acțiunile și economiile lumii se află vizibil sub incidența serviciilor intrinseci/virtualizate de management cu rol de conducere a „organizării și conducerii” și, concomitent, de antrenare spre operaționalitate funcțională a resurselor fizice și de cunoaștere.

Apreciem că în realitatea înconjurătoare este extrem de util să se avanseze maximum de cheltuieli manageriale virtualizate cu ajutorul comportamentului procesual sub acoperire demasificată organizațională (nul ca reflexie în cheltuielile materiale convenționale), spre a obține maximum de organizare și conducere convențional ținute, întrezărite/ impuse prin programare și planificare.

Dealtfel, baza unei asemenea intruziuni în operaționalitatea managerială concretă revine din *certa asimetrie a incertitudinii*, sesizată în mecanismul complex de organizare și conducere folosind acoperirea demasificată organizațională drept ingredient osmotic în comportamentul procesual.

Liderii firmelor sunt cei care se desprind de „*producția propriu-zisă*” și se mișcă, respectiv se transpun în arealul și pe vectorii *sensurilor productiv-economice*. În acest fel, ei creează spații fizice dar și virtuale pentru muncă, definesc noua calitate, facilitează și dezvoltă gândirea organizatorică de conducere și execuție, sprijină consolidarea capitalului intelectual. În esență, urmăresc înfăptuirea „exceleței” sub acoperire demasificată organizațională.

5. De la stabilirea de reguli la angajamentul în procesul de auto-determinare a metodologiilor/regulilor

În anumite situații tehnologiile înalte generează activități, acțiuni și produse care se regăsesc aplicativ pe piață însoțite de comportament specific, rafinat și eficient de consum. Cu această ocazie *managerii devin elaboratori de reguli* care prin aplicare în cadrul firmelor asigură funcționalitatea lor, în condiții de echivalabilitate competitivă. Pe termen scurt, în mod aparent regulile devin imuabile, de neatacat.

Managerii însă pot fi stăpâniți de „o anume liniște”, confirmată de rezultatele așteptate ale operaționalizărilor sub acoperire demasificată organizațională. Ei vor fi gata de imersiune în procesul elaborării de noi reguli abia atunci când vor sesiza faptul că regulile aflate în rol operațional nu mai răspund în totalitate unor situații și condiții noi pentru noi așteptări. O astfel de stare de așteptare semnifică accepțiunea curbei operaționalizărilor cu pantă inversă (scădere), cu efecte nedorite în cadrul acțional al firmei.

De aceea, chiar dacă nu se întrevăd schimbări dramatice în mediul ambiant al firmelor, preocuparea pentru formalizarea de noi reguli actualizate de comportament productiv-economic și de consum sub acoperire demasificată organizațională trebuie să fie cvasi-permanentă în rândul managerilor.

Managementul modern bazat pe cunoaștere este cel care oferă *auto-determinarea reglementativă* (crearea implicită de noi reguli, actualizate), întrucât fluxul de informații (cunoștințe) vine liber, neîngrădit, nelimitat în întâmpinarea elaboratorilor de reguli înainte de apariția situațiilor de așteptare.

Considerațiile de mai sus nu sunt neapărat obiect de „plan specific de acțiune”, însă ele devin motivații de angajament ale managerilor și firmelor în procesul de producere de noi cunoștințe (*producerea cunoașterii*).

Crearea cunoașterii într-o firmă este precedată de *instaurarea încrederii* în rândul managerilor pentru un astfel de antreprenoriat intelectual, ceea ce are semnificație managerială regăsită în mulțimea de semnificații semnificante.

6. Concluzii

În noul management aferent Noii Economii bazate pe Cunoaștere se resimte necesitatea trecerii de la *teoria probabilităților standard* la o *teorie a probabilităților ne-standardizate*, prin observarea și cuantificarea atitudinală infinitesimală pentru organizare și conducere.

Procesul articulării între *organizare și conducere* fixează *mimetismul realist*, recunoașterea ne-întregului în sistemele deschise, precum cel managerial general.

Generațiile de „noi cunoștințe” sunt digitalizate, iar dimensiunea și calitatea lor în procesul accesării pentru operaționalizare determină accepțiuni ontologice și strategice noi în rândul managerilor.

Condiționalitățile de normalitate managerială nu pot exista fără „oglinza” lor, respectiv fără *condiționalitățile de anormalitate managerială*, considerate convențional eronate.

Formula funcționării unităților *cât mai mici*, cu dimensiuni flexibile, înseamnă *demasificare organizațională structurală*, care este specifică unui nou nivel de putere economică ecologizată în Noua Economie.

Acumularea managerială contributivă generează *sens*, iar cea de orizont determină doar *orientare*.

Ca atare, structurile manageriale pot fi considerate instrumente standardizate pentru intențiile de *modelare endogenă total introspectivă a convingerii/încederii manageriale*.

Referințe bibliografice

1. Barnes, S. (ed).,- *Knowledge management Systems – Theory and Practice*. Thomson Learning, London, 2002
2. Biriș I., - *Conceptele științei*, (în Romanian), Ed. Academiei Române, București, 2010
3. Drucker P.F.,- *Management Challenges for 21 st Century*, Leader to Leader, New York, no. 16/2000
4. Georgescu-Roegen N.,- *La probleme de la recherche des composantes cycliques d'un phénomène*, - Journal de la Société de Statistique de Paris, Octobre 1930 (reed).
5. Georgescu H.I., Bălănescu T. - *A New Cooperation Protocol for Grammar Systems*, Analele Univ. București, Seria Informatică, anul XLVI, pp. 80-90, 1997
6. Heil J.,- *Doxastic agency*, Philosophical Studies, no. 43/1993
7. Haoran P.,- *The Evolution of Economic Structure under Technological Development* – DAE, University of Cambridge, 2004
8. Ioan Gâf-Deac, - *Bazele managementului doxastic*, (în Romanian), Ed. FMP, București, 2013, (ISBN 978-606-93321-5-3)
9. Ioan I. Gâf-Deac, -*Microeconomie*, - Ed. FMP, București, 2013, (ISBN 978-606-93432-4-1)
10. Ioan I. Gâf-Deac, -*Macroeconomie*, - Ed. FMP, București, 2013, (ISBN 978-606-93432-5-8)
11. Ioan I. Gâf-Deac, - *The Integrated Sense of Social-Economic Transformation on Primary Phase of Globalization in Romania*, -Ses. Intl. de Com. Șt. „Provocări ale securității și strategiei la începutul secolului XXI”, Ministerul Ap. Naționale, Univ. Naț. de Apărare, Secț. „Istorie, Geopolitică și Geostrategie”, București, 14-15 aprilie 2005
12. Ioan Gâf-Deac, - *Dezvoltarea structurală a tehnologiilor moderne* – Ed. All-Beck, București, 2001
13. Ioan I. Gâf-Deac, - *Noua Economie între cunoaștere și risc*, - Ed. Infomin, Deva, 2010, (www.infomindeva.ro), (ISBN 978-973-7646-11-8)
14. Leydesdorff L., – *The Knowledge-based Economy: Modeled, Measured, Simulated*, – Universal Publishers, Boca Raton, Florida, 2006
15. Maria Gâf-Deac,- *Management corporativ*, Ed. FMP, București, 2014 (ISBN 978-606-8635-05-7)
16. Maria Gâf-Deac, – *Management general pentru economia bazată pe cunoaștere*, Ed. FRM, București, 2011
17. Maria Gâf-Deac, - *Managementul modelării structurilor tehnologice*, Editura Infomin, Deva, 2002
18. Maria Gâf-Deac, Ioan I. Gâf-Deac, - *Highlight matrix of conventional performance levels in higher education*, Journal of Economics and Knowledge Technologies (ISSN 2360-5499 / ISSN- L 2360-5499), No.3/March 2015, p. 107-111
19. Maria Gâf-Deac, Th. Damian, A. Iordache, B. Preda, I. Rus, R. Ștefan, -*Basic concepts on corporate management*, Journal of Economics and Knowledge Technologies (ISSN 2360-5499 / ISSN- L 2360-5499), No.1/ January 2015, p.10-15

20. Maria Gâf-Deac, Ioan I. Gâf-Deac, N.Țâu, I. Drăgălin, M.M. Nedelea, I. Pascal, - *The development trough endogen status of the technical and technological changes*, Journal of Economics and Knowledge Technologies (ISSN 2360-5499 / ISSN- L 2360-5499), No.1/ January 2015, p.68-73
21. Maria Gâf-Deac, M.T. Șerban, M. Gabriel, E. Burtea, Fl. Diaconescu, M.L. Enache, - *Privacy data under erosion of computational security in computing infrastructures*, Journal of Economics and Knowledge Technologies (ISSN 2360-5499 / ISSN- L 2360-5499), No.1/ January 2015, p. 96- 102
22. Maria Gâf-Deac, Ion Pârgaru, Ioana Andreea Marinescu, Daian-Mihai Ceașu,- *Modelele manageriale ale instabilității economice și socio-culturale*, Revista pentru Dezvoltare Bazată pe Cunoaștere– RDBC, Nr. 1/ 2015, București, ISSN 2393-2112 / ISSN-L 2393-2112, (www.e-editura.ro/rdbc), p. 99-102
23. Maria Gâf-Deac, - *Managementul internaționalizării/ regionalizării practicilor de gestiune corporativă a firmelor din România*. În: Material Conf. Națională cu tema „Echilibre și dezechilibre ale pieței românești în perioada actuală”, București: Editura Universitară, 2012, p.183-190.
24. Maria Gâf-Deac, - *Formule de gestiune corporativă în România în context comparativ cu gestiunea din mediul productiv-economic și social regional/ global*. În: Material Conf. Națională cu tema „Criza economiei sau economia de criză, oportunități și provocări ale pieței românești”, București: Editura Universitară, 2013, p.85-94.
25. Gâf-Deac M.- *Gestiunea corporativă în noua economie a României/ Corporate Management in the New Economy of Romania*. În: Material Intl. Conf. Knowledge Economy – Challenges of the 21st Century -, Perspectives on 2020. Europe, Where To?, Secțiunea: Politici financiare, contabile și guvernanță corporativă. Pitești: Constantin Brancoveanu University, 6-7 November 2014, p.25-34.
26. Maria Gâf-Deac, - *Reformularea managerială a economiei prin aplicații ale managementului corporativ / Economy Management Reformulation through Corporate Management Applications*. În: Material Intl. Conf. Knowledge Economy – Challenges of the 21st Century -, Perspectives on 2020. Europe, Where To?, Secțiunea: Politici financiare, contabile și guvernanță corporativă. Pitești: Constantin Brancoveanu University, 6-7 November 2014, p.36-45.
27. Maria Gâf-Deac, - *Gestiunea fiscală corporativă*. În: Material Conf. Naț. Politica fiscală a României și influența acesteia asupra dezvoltării societății românești. Secțiunea Fiscalitate comparată. Evaziunea fiscală-prevenire și combatere. Comunicarea nr.3. București: Academia Română, Institutul de Cercetări Științifice Multidisciplinare, Institutul Național de Cercetări Economice Costin C. Kirițescu, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare Victor Slăvescu, 28-30 mai 2014, Comunicarea nr.3, p.63-62.
28. Maria Gâf-Deac, - *Gestiunea corporativă în economia inteligentă-demers managerial actual către economia bazată pe cunoaștere / Corporate management in smart economy- current management approach toknowledge based economy*. În: Material Conf. de management, contabilitate și informatică de gestiune, Mamis 2014, Orizont 2020: o economie inteligentă pentru viitorul orașelor inteligente, București: Univ. Spiru Haret CCDMCIG, 27 mai 2014, Comunicarea nr.4, p.71-70.
29. Rescher N.,- *Epistemic Logic: Survey of the Logic of Knowledge*, University Pittsburg Press, 2005

MODELE DE CREȘTERE ENDOGENĂ A INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE

ENDOGENOUS GROWTH MODELS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT

lector univ. dr. Marinela GEAMĂNU
Universitatea Spiru Haret

Abstract

The investment as support of the economic growth, lead to an increase the economic efficiency and the strengthening of the opportunities for a higher rate of growth as a fundamental element in reducing existing disparities. Economic growth models have seen a great evolution linked to the the process of globalization of markets, in which foreign direct investment is one of the basic components of their manifestation.

Keywords: *economic growth, foreign direct investment, endogenous growth.*

Mediul fiind o parte din capitalul nostru și atunci când îl degradăm reducem și capacitatea de a putea genera venit real în viitor, raționamentul fiind același cu cel emis în cazul efectului generat de deprecierea unei unealte care contribuie la realizarea unui bun, este impetios necesar, ca prin intermediul investițiilor, creșterea economică să își facă simțită prezența asupra mediului înconjurător.

O creștere economică sustenabilă presupune ca investițiile care se realizează, să ia în calcul și eventualele repercusiuni asupra mediului natural în scopul înlăturării sau minimizării pe cât posibil a acestora.

Pentru țările în curs de dezvoltare, un factor important de influențare al creșterii economice sustenabile îl constituie investițiile străine directe.

Teoria creșterii endogene a apărut la sfârșitul anilor '80, din necesitatea de a explica faptul că cercetările empirice și analizele bazate pe date statistice arată o puternică corelație pozitivă între investiții și creșterea economică, pe perioade lungi. Unul dintre cele mai citate studii în acest sens, aparține lui Summers R. și Heston A., „A New Set International Comparisons of Real Product and Price Levels: Estimates for 130 countries”, publicat în anul 1988, în revista *Review of Income and Wealth*.

Modelele de creștere economică reprezintă un instrument de investigare și cunoaștere a influenței pe care o au investițiile, ca principal factor al creșterii economice, asupra fenomenelor și proceselor economice. (Vasilescu, I., Românu, I., (coordonatori), 2003) Ca orice model economico-matematic, și modelele de creștere economică trebuie să exprime, pe de o parte, fenomenul cercetat, iar pe de altă parte, teoria care a stat la baza elaborării lui.

La baza modelelor de creștere endogenă stă noua interpretare a investițiilor conform căreia acestea au o influență pozitivă asupra creșterii economice.

Rațiunea care a stat la baza creșterii endogene „are drept fundament observația că în prezent există suficiente argumente pentru a putea respinge toate modelele de creștere construite în anii 1950, 1960, 1970.” (Romer, P.M, 1994, pp. 11-15).

Romer a propus în 1986 un model „în care funcția de producție putea fi scrisă sub forma: $Y = A(R)f(R_j, K_j, L_j)$, unde:

- R_j reprezintă stocul de descoperiri provenite din angajarea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare de către firma j .” (Romer, P. M., 1986).

Cel de-al doilea model de creștere endogenă al lui Romer (1990) recunoaște capitalul uman „ca o sursă primară a progresului tehnologic și, în consecință, a creșterii economice.” (Romer, P. M., 1990)

Din perspectiva lui **Lucas** (1988), indivizii aleg în fiecare moment cum să își aloce timpul între producția curentă și acumularea de deprinderi și abilități (sau școlarizare), luând în considerare creșterile în productivitate și în salarii, care vor apărea în viitor, ca urmare a investițiilor curente în educație și training.

Lucas (1988) argumentează că multe companii multinaționale continuă să producă în țări dezvoltate cu cost ridicat pentru că, printre alți factori, aceste țări sunt considerate a fi stabile din punct de vedere politic.

Robert Barro utilizează modelele de acest tip pentru a studia determinarea creșterii economice per capital, a investițiilor în capital fizic și uman și a creșterii populației.

Teoria creșterii endogene britanică a accentuat rolul investițiilor în capital fizic. Maurice Scott sugerează în anul 1989 că mecanismul creșterii endogene are loc prin efectele cheltuielilor de investiții asupra ratei de inovare tehnologică, progresul tehnic fiind produsul endogen al acumulării de capital.

Importanța investițiilor în cadrul modelelor de creștere economică a fost apreciată și de J. Tinbergen și H. Bos, care arătau că „deoarece fenomenul investițional este crucial pentru procesul dezvoltării, nici un model nu poate fi conceput fără această variabilă.” (Tinbergen, J., Bos, H.C., 1962)

Modelele de creștere endogenă încearcă să determine interacțiunea dintre creșterea economică și inegalitate, șomaj, acumularea de capital, educație, concurență, resurse materiale, comerț internațional, cheltuielile publice în general, cele cu cercetarea-dezvoltarea, în special, ciclurile economice, proprietatea intelectuală. (Aghion, P., Howitt, P., 1997)

Progresul tehnic rezultă din investițiile agenților din economie, ceea ce evidențiază faptul că investițiile dețin un rol esențial în creșterea endogenă. În alte modele ale creșterii endogene, progresul tehnic este produsul cercetării-dezvoltării.

Noile teorii de creștere endogenă reprezintă o direcție de cercetare deosebit de importantă pentru realizarea celor mai eficiente politici și strategii de dezvoltare durabilă, pe termenle mediu și lung.

Noțiunea de investiție rămâne un domeniu deschis cercetării în continuare, îndeosebi ca urmare a faptului că principala sa caracteristică și țintă o reprezintă *eficiența economică*, indiferent de nivelul la care aceasta este analizată. Această noțiune, pe cât de complexă, pe atât de utilă în plan teoretico-metodologic și practic-aplicativ, stabilește, în principal, pentru investiții raportarea, în timp și spațiu a efectelor, rezultatelor, producției de bunuri și servicii la eforturi și costuri aferente acestora, îndeosebi a celor investiționale, din perspectiva asigurării comparabilității și omogenității lor la nivel național și internațional, în timp și spațiu.

Ni se pare deosebit de interesantă comparabilitatea în timp a eficienței investițiilor, deoarece aceasta presupune o diversitate de instrumente analitice și predictive a căror cheie de boltă o constituie mecanismul sau procedeul actualizării, atât a rezultatelor, cât și a eforturilor pe baza unei rate de discountare sau actualizare adecvată sectorial sau la nivel macroeconomic, ca și a necesității luării în calcul a externalităților pozitive și negative pe care le presupune procesul investițional.

Rolul activității investiționale în promovarea creșterii economice nu este un subiect nici nou, dar nici perimat. Sinonimă cu acumularea, investiția a suscitat interesul marilor gânditori, practic încă de la începuturile conturării domeniului economic ca arie științifică, forță a dezvoltării moderne. Peisajul economic contemporan, marcat de „tulburări dinamice” într-un spațiu globalizat, axat pe știință și colaborare, în condițiile unei concurențe din ce în ce mai acerbe, a transformat marile corporații transnaționale în jucători globali, multe dintre ele având cifra de afaceri superioară produsului intern brut.

Cercetarea economică actuală acordă spații largi clarificării relațiilor de dependență funcțională dintre investiție și dezvoltare economică, în special în condițiile în care delocalizarea investițiilor străine directe este un fenomen care s-a intensificat constant pe parcursul ultimelor trei decenii.

Dezvoltarea economiei mondiale a dus la o globalizare a fluxului de capital. Această globalizare a capitalului este de înțeles ca o filozofie a întreprinderilor care orientează toate deciziile și activitățile la șansele și cerințele pieței internaționale. Scopul principal este de a obține o poziție economică globală.

Unele remarci finale

Modelele de creștere economică endogenă pot fi grupate în modele cu sau fără cercetare-dezvoltare, adică acelea în care se stimulează creșterea economică în lipsa progresului tehnic și cele potrivit cărora progresul tehnic este rezultatul activității economice desfășurate în sectorul de cercetare-dezvoltare al țărilor dezvoltate.

Includerea investiției în capitalul uman în modelele de creștere a devenit o preocupare constantă pentru teoria și practica economică, în sensul luării în calcul a impactului acestora alături de alți factori de creștere economică din punctul de vedere al reducerii decalajelor economice, sociale, tehnologice și ambientale din țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare.

O altă direcție de dezvoltare a modelelor cu investițiile se referă la importanța acestora, ca factor al dezvoltării sustenabile și al noii economii sau economia bazată pe cunoaștere (*knowledge based society*), ceea ce implică analiza contribuției investițiilor, mai ales, în capitalul uman (active intangibile) la creșterea endogenă, alături de alți factori cum ar fi: eficiența instituțiilor publice, guvernarea corporațiilor și bancară, investițiile în educație și în formarea pe tot parcursul vieții.

ACKNOWLEDGMENT

„Lucrarea a beneficiat de suport financiar prin proiectul cu titlul **„SOCERT. Societatea cunoașterii, dinamism prin cercetare”**, număr de identificare contract POSDRU/159/1.5/S/132406. Proiectul este cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013. **Investește în Oameni!**”

Bibliografie

1. Aghion, P., Howitt, P., 1997. *Endogenous Growth Theory*, The MIT Press, edition 1, volume
2. Geamănu, M., 2012. *Reference models of endogenous economic growth*, Analele Universității Tibiscus, Seria Științe Economice, vol. XVIII, pag. 362-367, Editura Mirton, Timișoara
3. Lucas, R. E., 1967. *Optimal Investment Policy and the Flexible Accelerator*, International Economic Review
4. Lucas, R.E., 1988. „On the Mechanics of Economic Development”, *Journal of Monetary Economic*
5. Lucas, R.E., 2000. „Some macroeconomics for the 21st Century”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, nr. 1
6. Romer, P.M., 1986. „Increasing Returns and Long Run Growth”, *Journal of Political Economy*
7. Romer, P.M., 1990. „Endogenous Technological Change”, *Journal of Political Economy*
8. Romer, P.M., 1994. „The Origins of Endogenous Growth”, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, No. 1
9. Tinbergen, J., Bos, H.C., 1962. *Mathematical Models of Economic Growth*, Mc-Graw Hill Book Company, New York
10. Vasilescu, I., Romănu, I., (coord.), 2003. *Dicționar de investiții*, Editura Lumina Lex, București

PREVIZIUNEA CONDIȚIILOR ECONOMICE VIITOARE LA NIVELUL FIRMEI

FORECAST FUTURE ECONOMIC CONDITIONS IN THE COMPANY

Floarea GEORGESCU
georgescuflori@yahoo.com

Abstract

In this paper we turn the prospect of future study and the forecasting of future economic conditions, load management considered paramount for any business. In this context we will analyze the key concepts and techniques for forecasting operational performance and financial needs, to support a firm's future operations.

The forecast financial needs is an essential component in the process of business planning. On this basis the management bases its position for future activities, according to economic, competitive and technological forecast. Preparing business plans involves structuring the entire business around specific goals. Through these plans are set strategies and actions necessary to achieve the desired results in the short, medium or long term, special attention being placed on the need to create value for shareholders by achieving returns above the cost of invested capital and promoting investments consistent term growth long.

All these plans are quantified in financial terms as prospective financial statements and operating budgets.

Keywords: *cash flows, financial forecasting, financial statements forecasting the budget forecast.*

Rezumat

În această lucrare ne vom îndrepta studiul spre perspectiva viitoare, respectiv pe previzionarea condițiilor economice viitoare, sarcină considerată de maximă importanță pentru managementul oricărei afaceri. În acest context vom analiza conceptele și tehnicile cheie de previziune a performanțelor operaționale și ale necesarului financiar, care să susțină operațiunile viitoare ale unei firme.

Previziunea necesităților financiare constituie o componentă esențială în cadrul procesului de planificare a afacerilor. Pe această bază managementul își fundamentează poziția activităților viitoare, în funcție de mediul economic, competitiv și tehnologic prognozat. Întocmirea planurilor de afaceri presupune structurarea întregii activități în jurul unor obiective specifice. Prin aceste planuri se stabilesc strategiile și acțiunile necesare atingerii rezultatelor dorite pe termen scurt, mediu sau lung, atenția deosebită fiind pusă pe nevoia de a crea valoare pentru acționari, prin obținerea unei rentabilități superioare costului capitalului investit și promovarea unor investiții coerente de creștere pe termen lung.

Toate aceste planuri sunt cuantificate în termeni financiari sub forma situațiilor financiare previzionate și a unor bugete operaționale.

Cuvinte cheie: *fluxuri de trezorerie, previziune financiară, situații financiare previzionale, buget previzional.*

Clasificare JEL: M 40, M 41

Introducere

Tehnicile principale utilizate în cadrul previziunii financiare se pot încadra în trei grupe:
Situațiile financiare previzionale
Bugete de încasări și plăți

Bugete operaționale

Situațiile financiare previzionale implică o estimare a situațiilor financiare în funcție de o serie de ipoteze legate de necesitățile viitoare ale performanței și finanțării activității companiei.¹

Bugetele de încasări și plăți sunt proiecții de detaliu pentru o anumită perioadă ale incidenței intrărilor și ieșirilor de numerar asupra activității firmei.

Bugetele operaționale sunt estimări detaliate ale firmei sau ale structurilor acesteia, referitoare la structura veniturilor și cheltuielilor acestora, fiind anexate atât situațiilor financiare, cât și situațiilor cash flow-ului.

În vederea obținerii unei previziuni financiare coerente și solide, se impune exploatarea legăturii strânse între cele trei tipuri de metodologii mai sus enumerate.

Cea mai completă imagine asupra performanței financiare viitoare se poate obține prin întocmirea unui set de situații financiare previzionate.

Pentru o demonstra modul de construcție a situațiilor financiare previzionate, vom folosi ca exemplu o firmă cu o activitate complexă, având astfel posibilitatea de a face corelații mai complexe. Cele mai recente situații financiare ale firmei sunt cele din 2014, pe baza lor putând să previzionăm activitatea viitoare. Previziunile sunt elaborate pe ultimul trimestru al anului 2014, pentru a determina nivelul trimestrial al profitului și sursa capitalurilor necesare la sfârșitul anului. Am realizat, de asemenea, o imagine anuală de ansamblu, indicând rezultatele estimate pentru anul 2014 și o previziune pentru anul 2015.

Situația previzională a contului de profit și pierdere

Contul de profit și pierdere previzional este de regulă primul document întocmit în cadrul procesului de previzionare, deoarece valoarea profitului net va trebui inclusă apoi în bilanțul previzionat, pentru a asigura coerența între cele două situații.

Previzionarea volumului fizic și valoric al vânzărilor reprezintă punctul de plecare în întocmirea acestei situații. Aceste informații pot fi estimate într-o varietate de moduri, de la proiecții liniare până la previziuni complexe sau printr-o metodă mult mai simplă bazându-se pe rezultatele istorice. În cazul societății *MONDO ProdCom SA*, știm că vânzările pot scădea în ultimul trimestru, la finele anului vom estima rezultatul pentru întreg anul 2014, care include și profitul previzionat pentru trimestrul IV, precum și o estimare pentru anul 2015. Estimările pentru trimestrul IV se vor realiza pe baza rezultatelor din trimestru III, tiparul trimestrial fiind stabil în decursul anilor.

Din datele statistice ale firmei se observă că există o scădere a volumului vânzărilor în trimestru IV de circa 18–20%. Vom utiliza ca ipoteză de lucru valoarea medie a acestui interval, respectiv 19%.

Volumul unităților vândute la 30.09.2014 a fost de 1.496.250 lei, la care dacă adăugăm estimarea din trimestrul IV de 416.250 obținem astfel volumul veniturilor din vânzări în anul 2014, care va fi de 176.652.000 lei.

Pentru anul 2015, managementul departamentului de vânzări estimează o creștere cu 150.000 unități a vânzărilor, în condiții neschimbate de preț, rezultând un total al vânzărilor de 195.937.500 lei.

Pentru a estima condițiile sezoniere putem să presupunem că va exista o creștere de aproximativ 1% a raportului cost bunuri vândute/vânzări. Aceasta ipoteză va determina o reducere a marjei brute cu 1% din vânzări, respectiv 38.435 lei.

¹ Helfert E., *Tehnici de analiză financiară*, Ed. BMT, Ediția 11, 2006, cap V, pag.170

Contul de profit și pierdere previzional

-mii lei-

Indicatori	Trim. III 2014		Estimare trim. IV 2014		Estimare 2014		Estimare 2015	
	Valoare	%	Valoare	%	Valoare	%	Valoare	%
Cifra de afaceri	47.437,50		38.437,50		176.625,00		195.937,50	
- Costul vânzărilor	36.262,50	6,0	29.250,00	76,0	135.206,25	76,0	148.500,00	76,0
=Marja asupra vânzărilor	11.175,00	4,0	9.187,50	24,0	41.418,75	24,0	47.437,50	24,0
- Amortizare	2.156,25		2.250,00		8.737,50		9.187,50	
- Cheltuieli generale	2.193,75		2.250,00		8.306,25		8.812,50	
- Cheltuieli de desfacere	3.281,25		3.093,75		12.525,00		13.312,50	
- Cheltuieli cu dobânzile	712,50		656,25		2.943,75		3.187,50	
PROFIT BRUT	2.831,25	6,0	937,50	2,4	8.906,25	5,1	12.937,50	6,6
- Impozit pe profit	1.020,00		337,50		3.206,25		4.687,50	
PROFIT NET	1.811,25	3,8	600,00	1,6	5.700,00	3,2	8.250,00	4,2
- Dividende	375,00		0,00		1.125,00		1.500,00	
PROFIT NEREPARTIZAT	1.436,25	3,0	600,00	1,6	4.575,00	2,5	6.750,00	3,4

În privința cheltuielilor, și acestea pot fi estimate prin examinarea situației actuale, disponibilă la 30.09.2014. Cheltuielile legate de vânzare sunt de 3.281.250 lei. O reducere în cazul cheltuielilor, cu 19% nu este una realistă, având în vedere multitudinea de costuri existente, cum sunt cele cu salariile personalului, care sunt fixe. Pe baza acestei presupunerii acest indicator poate fi previzionat la 13.312.500 lei. Pornind de la informațiile oferite de management pentru primele 9 luni ale anului, cheltuielile administrative sunt estimate pentru întreg anul 2010, la 8.306.250 lei, iar pentru 2015 la 8.812.500 lei.

Ca rezultat a ipotezelor considerate, profitul operațional al trimestrului IV se reduce cu 1.875.000 lei, rata profitului scade aproape la jumătate față de nivelul anterior. Acest fapt se datorează în primul rând, reducerii cu 19% a vânzărilor asociate cu pierderea aferentă trimestrului IV. Pentru întregul an, profitul operațional este estimat la 11.850.000 lei, iar pentru 2015 la 16.125.000 lei. Acest fapt se datorează creșterii volumului de vânzări cu 40.000 unități și eficientizării cheltuielilor operaționale, după cum se poate vedea și din pierderea mai puțin redusă a acestora în raport cu vânzările, față de anul 2014.

Cheltuielile cu dobânzile sunt calculate pe baza datoriilor contractate de firmă, fiind prezentate pe toată perioada de estimare. În final pentru a determina profitul net vom calcula impozitul pe profit. Observăm astfel că, pe fundalul reducerii operaționale, s-a redus în mod semnificativ profitul net din ultimul trimestru.

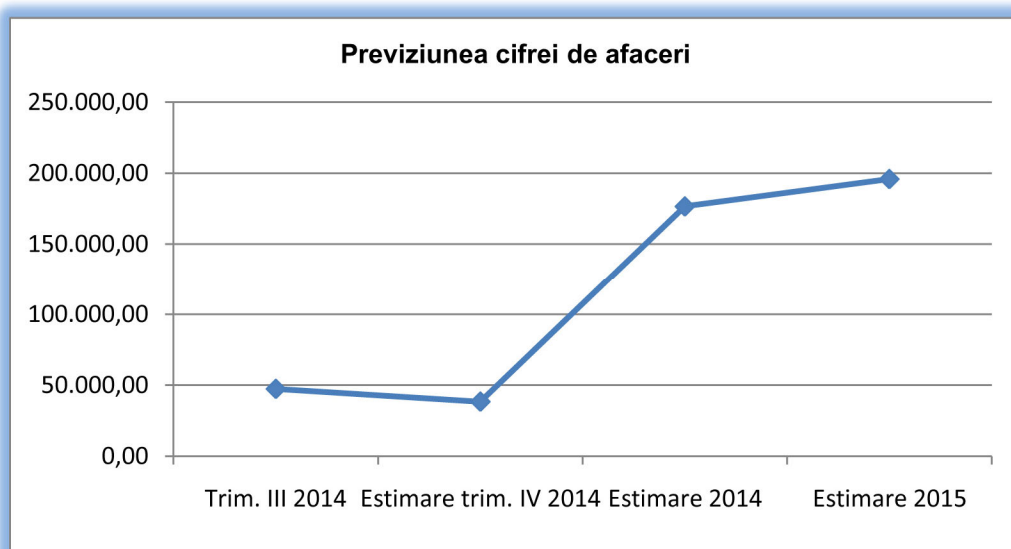


Figura 1: Previziunea cifrei de afaceri

Bilanțul previzional

Bilanțul previzional va fi realizat în condițiile celor mai recente ipoteze și estimări ale activității viitoare și prin previzionarea, element cu element, a condițiilor și a rezultatelor obținute. Astfel, acesta va reflecta impactul cumulativ anticipat al deciziilor viitoare asumate de management asupra poziției financiare a companiei.

Având la dispoziție datele referitoare la operațiunile viitoare ale firmei, putem să dezvoltăm bilanțul previzional pentru finele anilor 2014 și 2015.

Vom începe această etapă prin estimarea primului element de activ, activul imobilizat. Dacă în cazul terenurilor nu există modificări, am primit informația că anumite echipamente din dotare vor fi valorificate pe parcursul trimestrului IV. Costul inițial al acestora a fost de 5.625.000 lei, din care 3.562.500 lei reprezintă valoarea amortizată. Acestea vor fi vândute la valoarea lor contabilă netă de 2.062.500 lei, rezultatul acestei tranzacții fiind zero. Prin încasare, această tranzacție va genera o creștere a valorii numerarului cu 2.062.500 lei.

Din contul de profit și pierdere previzional aflăm că nivelul normal al cheltuielilor cu amortizarea în trimestrul IV va fi de 2.250.000 lei, sumă ce trebuie adăugată la soldul amortizării cumulate. Rezultatul net al acestor modificări va fi reducerea cu 1.312.500 lei a amortizării cumulate. Efectul total al operațiunilor cu activele imobilizate este reducerea cu 4.312.500 lei a valorii nete a clădirilor și echipamentelor firmei.

Pe parcursul anului 2015, societatea estimează că va achiziționa noi echipamente în valoare de 6.562.500 lei, valoare ce va fi adăugată la soldul existent al clădirilor și echipamentelor. Cheltuielile cu amortizarea calculate pe anul 2014 și incluse în contul de profit și pierdere previzional sunt în valoare de 9.187.500 lei, valoare ce se va adăuga la soldul amortizării cumulate. Valoarea imobilizărilor necorporale va rămâne neschimbată în trimestrul IV 2014, iar pentru anul 2015 firma intenționează să achiziționeze o licență, estimată la 750.000 lei.

În privința activului circulant s-au făcut următoarele estimări:

stocurile de materii prime vor fi previzionate utilizând consumurile lunare și ritmul de aprovizionare, informații pe care compania poate să le furnizeze. Am fost informați că, din rațiuni de continuitate, firma păstrează permanent un stoc de rezervă de materii prime în valoare de 5.625.000 lei, necesarul curent fiind asigurat prin achiziții care completează permanent acest nivel, atât pentru 2014 cât și pentru 2015;

stocurile de produse finite vor înregistra o reducere, fiind corelate cu scăderea vânzărilor și producției, valoare ce este estimată la 19% ;

pentru creanțe se estimează că la finele trimestrului IV, 1/3 din volumul vânzărilor va fi reprezentat de creanțe neîncasate, iar pentru anul 2014, creanțele neîncasate vor reprezenta 1/2 din volumul vânzărilor. Concret, dacă în trimestrul IV se estimează un volum al vânzărilor de 38.437.500 lei, valoarea creanțelor clienți va fi de 12.812.500 lei. În urma unor discuții cu managerul compartimentului vânzări, care a avut în vedere o ușoară scădere a vânzărilor în decembrie 2014 comparativ cu aceeași perioadă a anului 2013, se previzionează un nivel al creanțelor de 11.437.500 lei. În mod similar, estimările pentru 2015 sunt de 13.125.000 lei;

În pasivul bilanțier se fac următoarele estimări:

capitalul social va crește cu 937.500 lei ca urmare a efectuării unor operațiuni în trimestrul IV 2014. Profitul net previzionat în contul de profit și pierdere pentru trimestrul IV va fi de 600.000 lei, iar pentru anul 2015 va fi de 6.750.000 lei;

datoriile comerciale vor înregistra o scădere, ca efect al diminuării activității din trimestrul IV. Am fost informați că efectele de plătit, în valoare de 5.625.000 lei, se vor deconta în anul 2015;

impozitele acumulate pentru trimestrul IV vor fi de 3.375.000 lei, iar firma trebuie să facă o estimare a părților de impozite de 1.500.000 lei în cursul trimestrului, fapt ce determină o scădere a datoriilor fiscale de 1.162.500 lei. Pentru anul 2015 acumulările de impozit pe profit vor fi de 1.500.000 lei ;

se estimează că datoriile curente totale vor scădea cu 19.200.000 la 31.12.2014, iar pentru 2015 acestea vor scădea cu 3.750.000 lei.

Făcând aceste presupuneri despre conturi și corelându-le cu contul de profit și pierdere previzional, vom obține suma necesară echilibrării bilanțului. La ambele date această sumă va fi dată de deficitul sau excedentul net de capital, după cum rezultă din bilanțul previzional.

Deficitul sau excedentul net de capital previzional servește ca estimator rapid al îndatorării suplimentare a companiei, necesară la întocmirea bilanțului sau al fondurilor nealocate pe care aceasta le are la dispoziție la data respectivă. Această valoare ne indică eventualele variații ale necesarului de finanțare ce pot să apară pe parcursul celor trei luni. Identificarea acestor variații este posibilă prin generarea de bilanțuri previzionale la date intermediare, pe parcursul trimestrului. Putem astfel să identificăm variațiile majore ale condițiilor de finanțare prin generarea acestei situații la date mai reduse (o lună, o săptămână).

Bilanț previzional la 31.12.2014 și 31.12.2015

(+/ -)

(+/ -) -mii lei-

Elementul	Realizat la 31.09.2014	Modificări estimate în trim. IV 2014	Estimat 31.12.14	Modificări estimate în 2015	Estimat 31.12.15
Active imobilizate					
I. Imobilizări necorporale	4.687,50	0,00	4.687,50	750,00	5.437,50
II. Imobilizări corporale	56.062,50	-4.312,50	51.750,00	-2.625,00	49.125,00
1. Terenuri	9.375,00	0,00	9.375,00	0,00	9.375,00
2. Clădiri și echipamente	78.000,00	-5.625,00	72.375,00	6.562,50	78.937,50
(-) Amortizare cumulată	-31.312,50	-1.312,50	-30.000,00	9.187,50	39.187,50
ACTIV IMOBILIZAT NET	60.750,00	-4.312,50	56.437,50	-1.875,00	54.562,50
Active circulante					
1. Materii prime	5.625,00	0,00	5.625,00	375,00	6.000,00
2. Produse finite	15.187,50	-2.812,50	12.375,00	1.875,00	14.250,00
3. Creanțe	15.937,50	-4.500,00	11.437,50	1.687,50	13.125,00
4. Numerar	5.437,50	-750,00	-4.687,50	0,00	4.687,50
ACTIV CIRCULANT	42.187,50	-8.062,50	34.125,00	3.937,50	38.062,50
TOTAL ACTIV	102.937,50	-12.375,00	90.562,50	2.062,50	92.625,00
Capital social	15.973,50	937,50	16.875,00	0,00	16.875,00
Rezultatul exercițiului	22.237,50	600,00	22.837,50	6.750,00	29.587,50
Datorii pe termen lung	31.875,00	0,00	31.875,00	0,00	31.875,00
Datorii pe termen scurt	32.887,50	-19.200,00	13.678,50	-3.750,00	9.937,50
1. Datorii comerciale	4.200,00	-1.537,50	2.662,50	2.250,00	4.912,50
2. Efecte de plătit	11.250,00	-5.625,00	5.625,00	-5.625,00	0,00
3. Datorii contractuale	12.750,00	-10.875,00	1.875,00	-1.875,00	0,00
4. Impozit pe profit	4.687,50	-1.162,50	3.525,00	1.500,00	5.025,00
TOTAL PASIV	102.937,50	-17.662,50	85.275,00	3.000,00	88.275,00
Necesar de capital	-	5.287,50	5.287,50	-937,50	4.350,00

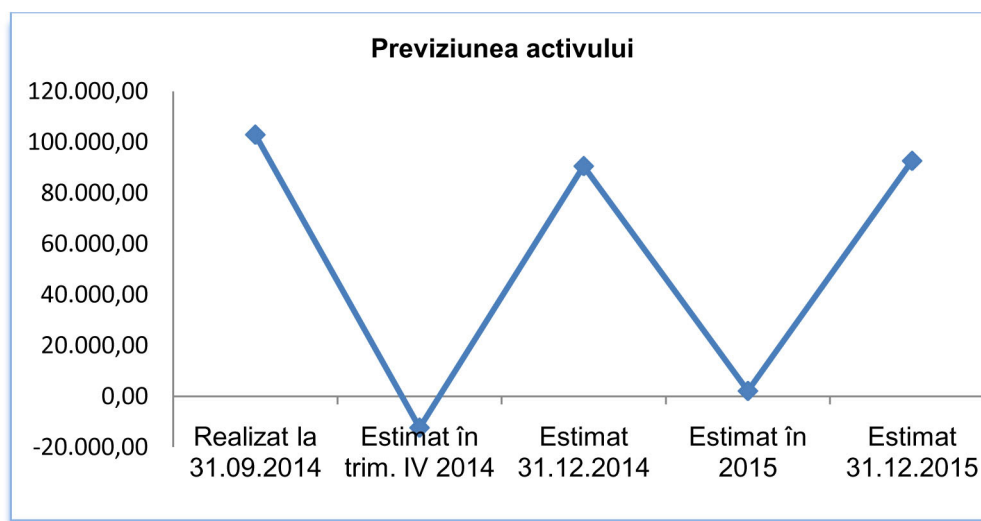


Figura 2: Previziunea activului

Putem observa că nevoile de finanțare la 31.12.2015, în valoare de 4.350.000 lei sunt similare cu cele din situația previzională a fluxurilor de numerar și cele din bugetul de trezorerie previzional la 31.12.2015.

Situația previzională a fluxurilor de numerar

Înainte de a prezenta bugetul de trezorerie previzional al SC *MONDO ProdCom SA* vom realiza o interpretare viitoare a modificărilor bilanțiere în termenii analizei de cash flow, folosindu-ne de situația previzională a fluxurilor de trezorerie. O astfel de abordare ne va permite să identificăm elementele utilizărilor și să le corelăm cu soldurile numerarului disponibil, cuprins în bilanțul previzional.

Continuând practica obișnuită, utilizată în cazul bilanțului previzional, am separat diversele elemente de flux, în fluxuri de numerar din activități de exploatare, de investiții și de finanțare. Este evident faptul că reducerea operațiunilor înregistrate în trimestrul anterior va genera o eliberare importantă de resurse din cadrul activului circulant (4.612.500 lei), din care 4.500.000 lei provin doar din reducerea nivelului creanțelor. Sursele de finanțare a necesarului de capital sunt aproape triple față de fluxul de numerar operațional de bază (rezultatul net de 600.000 lei și amortizarea de 2.250.000 lei), fluxul total de numerar 7.462.500 lei.

Creșterea propusă pentru anul 2015, afectată de un ritm sezonier similar anului anterior, nu va determina nici o schimbare majoră a necesarului de capital. Amortizarea și profitul net superioare nivelului înregistrat în anul anterior, vor fi în totalitate disponibile finanțării altor nevoi.

Pentru îndeplinirea diferitelor obligații curente, există o programare de rambursare de 16.500.000 lei. În cadrul acestor datorii curente, efectele de plătit în valoare de 5.625.000 lei, reflectă rambursarea unor datorii comerciale, în timp ce 10.875.000 lei sunt datorii contractuale. Această rambursare a fost posibilă datorită numerarului încasat din vânzarea de echipamente și în exercitarea unor opțiuni de cumpărare a acțiunilor firmei de către deținătorii acestora. Ieșirea netă de numerar de 6.037.500 lei este echilibrată parțial de reducerea planificată a nivelului minim a numerarului disponibil. Necesarul rămas de finanțat la 31.12.2014, de 5.287.500 lei, este inclus în cadrul bilanțului previzional, după cum am văzut în tabelul prezentat anterior. Rambursările planificate de capital vizând efecte de plătit în valoare de 5.625.000 lei și datorii contractuale plătite în valoare de 1.875.000 lei, au afectat nevoile de finanțare la 31 decembrie. Sunt de deasemeni, planificate ieșiri semnificative de

numerar pentru investiții în echipamente de 6.562.500 lei, patente de 750.000 lei și plăți de dividende în valoare de 1.500.000 lei. În anul 2015 se înregistrează o ieșire netă de numerar de 937.500 lei, însă pentru a menține ținta minimă a numerarului disponibil de 4.687.500 lei, este nevoie de o finanțare de 4.350.000 lei, suma ce este previzionată în bilanțul la 31.12.2014.

Pentru a-și îndeplini planurile de activitate pe care cele trei tipuri de activități, exploatare, finanțare, investiții, firma va trebui să se bazeze pe o finanțare de 5.625.000-3.750.000 lei.

Se poate observa că orice schimbări ale diferitelor ipoteze de lucru, legate de situația previzională a fluxului de numerar vor afecta în mod direct dimensiunea necesarului de finanțat.

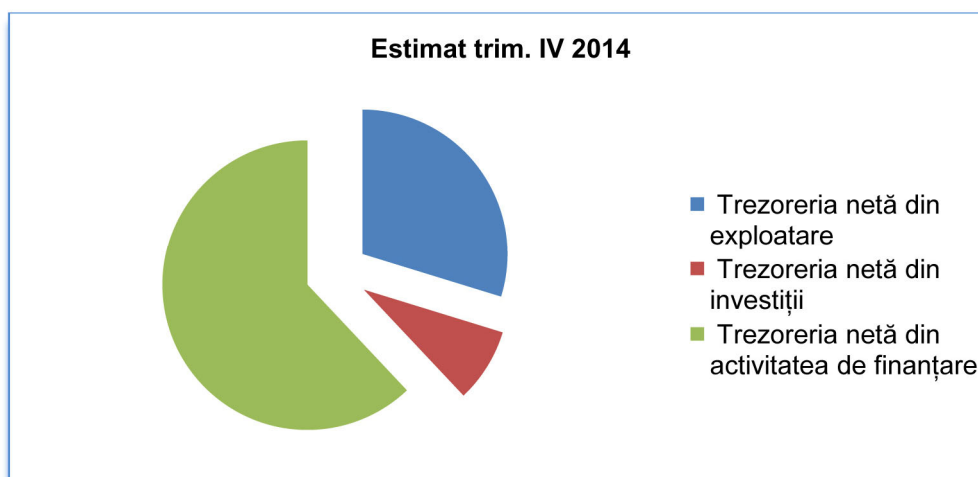


Figura 3: Previziunea trezoreriei nete pentru trim. IV 2014

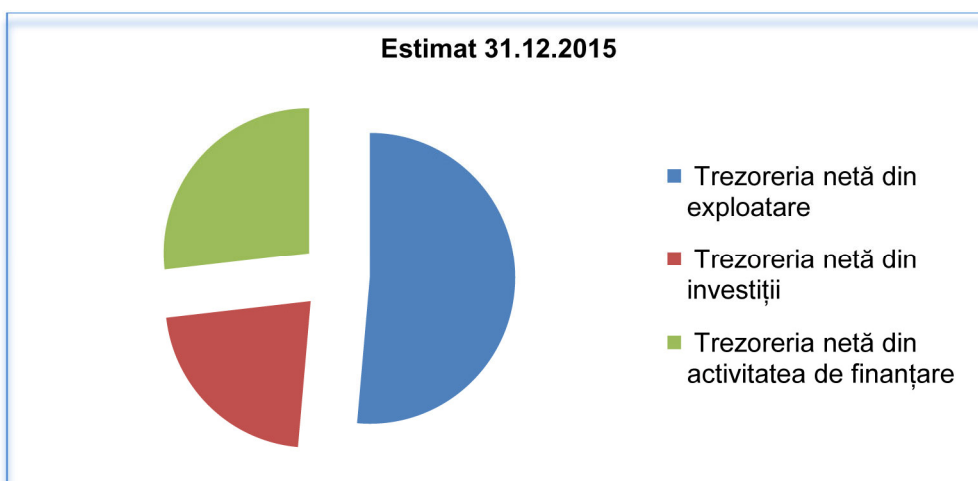


Figura 4: Previziunea trezoreriei nete estimat la 31.12.2015

Situația previzională a fluxurilor de numerar ne ajută să evidențiem mișcările de capitaluri implicate în modificările bilanțiere. Analiza previzională este limitată la natura statică a bilanțului, care arată doar deficitul de finanțat sau excedentul la un anumit moment de timp, nu și crearea sau variația acestor fonduri.

Situția previzională a fluxurilor de numerar

- mii lei -

Indicatori	Estimat Trim IV 2014	Estimat 31.12.2015
A. Activitatea de exploatare		
Profitul net	600,00	8.250,00
+ Amortizare	2.250,00	9.187,50
Variația creanțelor	4.500,00	-1.687,50
Variația stocurilor de materii prime	0,00	-375,00
Variația stocurilor de produse finite	2.812,50	-1.875,00
Variația furnizorilor	-1.537,50	2.250,00
Variația datoriilor privind impozitul pe profit	-1.162,50	1.500,00
= Trezoreria netă din exploatare	7.462,50	17.250,00
B. Activitatea de investiții		
Plăți pentru achiziționarea de echipamente	0,00	-6.562,50
Plăți pentru achiziționarea de patente	0,00	-750,00
Încasări din vânzarea de echipamente	2.062,50	0,00
= Trezoreria netă din investiții	2.062,50	-7.312,50
C. Activitatea de finanțare		
Rambursarea efectelor de plătit	-5.625,00	-5.625,00
Rambursarea datoriilor contractuale	-10.875,00	-1.875,00
Încasări din exercitarea de opțiuni	937,50	0,00
Plata dividendelor	0,00	-1.500,00
= Trezoreria netă din activitatea de finanțare	-15.562,50	-9.000,00
D. Trezoreria netă	-6.037,50	937,50
Numerar la începutul perioadei	5.437,50	-600,00
Numerar la sfârșitul perioadei	-600,00	337,50
Sold minim de numerar	4.687,50	4.687,50
Necesar de finanțat la 31.12	5.287,50	4.350,00

Bugetul de trezorerie previzional

Denumite și proiecțiile detaliate ale cash flow-ului, bugetele de trezorerie sunt vehicule de planificare lunară sau chiar săptămânală, realizate în cadrul departamentului financiar. Rolul exclusiv al acestor bugete este de a planifica încasările și plățile pe o perioadă de timp determinată. Întocmirea bugetului de încasări și plăți presupune observarea continuă a modificărilor costului de numerar, cu scopul stabilirii unui nivel al numerarului care să fie suficient pentru a permite efectuarea la timp a plăților aferente tuturor obligațiilor ajunse la scadență. Analistul financiar trebuie să planifice activitatea de trezorerie în detaliu, precizând exact momentul intrărilor și ieșirilor de numerar.

Bugetul de trezorerie indică astfel orice deficit sau excedent de fonduri. Bugetarea trezoreriei este un proces simplu, foarte asemănător cu bugetarea cheltuielilor și a veniturilor personale, unde facturile sunt plătite cu încasări din salarii, chirii, dividende, dobânzi etc. Această corelare este necesară, perioadă cu perioadă, pentru a alinia necesarul de fonduri cu numerarul disponibil pentru plăți. În cazul în care ritmul de colectare a creștelor fimei, din vânzări, tinde să se reducă, pot exista decalaje serioase de numerar, deoarece salariile și achizițiile efectuate trebuie achitate în mod curent.

Deasemenea, plățile neplanificate pentru anumite investiții pot să creeze nevoi temporare care trebuie acoperite. Având în vedere accentul pus pe gradul de detaliere a elementelor, bugetul de trezorerie este expresia cea mai cuprinzătoare a analizei fluxurilor de numerar, deoarece, în final, toate mișcările de fonduri se regăsesc ca modificări ale nivelului numerarului.

Pentru întocmirea bugetului de trezorerie, trebuie detaliat un plan al încasărilor și plăților previzionate. Acest plan reflectă efectul net al activității planificate asupra nivelului numerarului, exceptând repartizările contabile de natura amortizării, care nu reprezintă mișcări de numerar. Intervalele de timp acoperite de aceste bugete sunt selectate în funcție de natura activității și de condițiile comerciale în care firma își desfășoară activitatea. Dacă modificările zilnice sunt semnificative, cum este cazul societăților bancare, proiecțiile zilnice ale acestor mișcări sunt necesare. În alte situații sunt suficiente proiecții săptămânale, lunare sau chiar trimestriale.

Revenind la datele firmei *MONDO ProdCom SA* vom alcătui un buget de trezorerie pentru ultimul trimestru al anului 2014, fapt ce va mări capacitatea de înțelegere a fluxurilor de numerar ale firmei.

În *Tabelele 2 și 3* sunt prezentate anumite date de bază legate de activitatea întreprinderii, referitoare la vânzări, producție și achiziție. De asemenea, vom prezenta modul de corelare a totalurilor anuale. Pentru anul 2015 totalurile prezentate au fost obținute în mod similar.

Am considerat util să întocmim o scală temporară, *Tabelul 4*, în care să evidențiem volumul valoric al vânzărilor lunare. Utilizând această scală, orice încasare previzională poate fi simulată prin amânarea încasărilor în numerar în funcție de numărul efectiv de zile de decalaj. Un plan de vânzări și colectare completă a creanțelor, la 30 de zile, arată astfel:

Tabelul 4

INDICATORUL	Luna					
	Ianuarie	Februarie	Martie	Aprilie	Mai	Iunie
Previziunea vânzărilor	15,000	25,000	30,000	45,000	40,000	42,000
Previziunea încasărilor	10,000	15,000	25,000	30,000	45,000	40,000

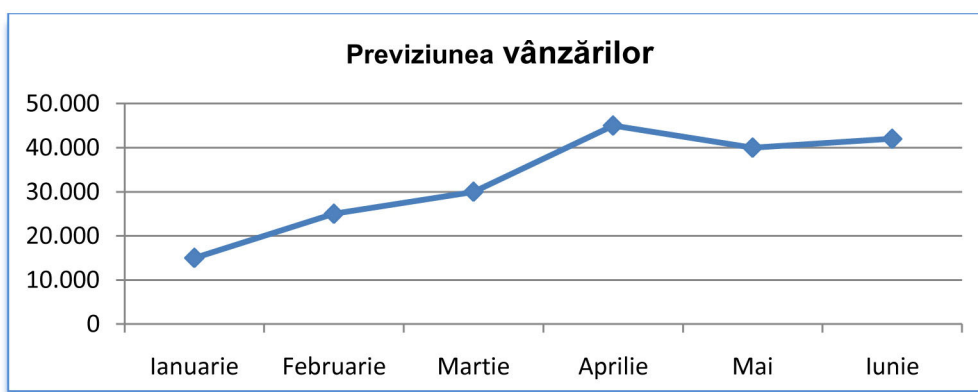


Figura 5: Previziunea vânzărilor

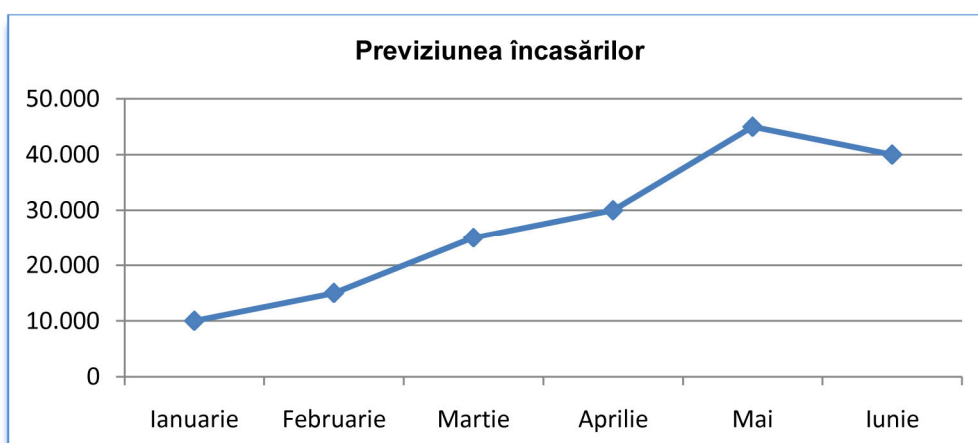


Figura 6: Previziunea încasărilor

În exemplul firmei *MONDO ProdCom SA*, încasările din exercitarea opțiunilor pe acțiuni și din vânzarea de utilaje au fost bugetate în cadrul lunilor în care aceste operațiuni au avut loc. Încasările totale de numerar pentru fiecare lună indică o tendință de reducere mai puțin accentuată decât reducerea vânzărilor lunare. Această reducere treptată a colectării creanțelor este atenuată într-o oarecare măsură de încasările neoperaționale din emisiunea de acțiuni și vânzarea de echipamente.

Dacă ne îndreptăm atenția spre utilizarea numerarului, observăm un decalaj în ceea ce privește achizițiile efectuate pe credit. În condițiile normale ale unui credit comercial de 45 de zile, putem să apreciem că plățile efectuate de firma vor fi amânate pentru 45 de zile. Astfel, achizițiile făcute în a doua jumătate a lunii august și cele din luna septembrie vor fi achitate în octombrie, structură care se va repeta pentru lunile noiembrie și decembrie.

Pentru trimestrul IV al anului 2014 este prevăzut un minim sezonier, pe fondul unei reduceri a vânzărilor și operațiunilor din luna decembrie, astfel, perioada de imobilizare a datoriilor se modifică mai repede, în condițiile existenței unor încasări mai mari de numerar într-o perioadă de activitate mai puțin intensă decât cea prevăzută pentru reducerea plăților legate de achiziții și salarii. Ca urmare a acestei situații, are loc o eliberare de capitaluri operaționale nete, acestea nefiind însă suficiente pentru a compensa rambursările de datorii, programate pentru lunile octombrie și noiembrie, doar în decembrie existând un anumit echilibru între încasări și plăți.

Pe fondul unei eventuale creșteri a volumului activității operaționale, ar fi fost necesară o alocare mai mare de numerar în finanțarea activului circulant, fiind astfel nevoie de o finanțare suplimentară. Se poate observa acest efect asupra situațiilor previzionate pentru

2010, în care capitalul circulant se presupune că va crește suficient pentru a compensa declinul sezonier al ultimului trimestru. Dacă în trimestrul IV al anului 2014 ar fi fost tot o perioadă de creștere, bugetul de trezorerie ar fi reflectat efectul de decalaj al activităților mai reduse din lunile anterioare și nevoia de numerar pentru finanțarea producției realizate. Devine evident faptul că este nevoie de o bugetare a trezoreriei extrem de atentă, indiferent de afacere, nivelul operațional cel al încasărilor și al plăților având o tendință de fluctuație semnificativă.

Plățile legate de activitatea productivă se bazează pe tiparul regresiv al producției și reflectă o reducere graduală a volumului stocurilor.

Pentru a face previziunile mai simple, în situația previzională a contului de profit și pierdere, costul bunurilor vândute s-a determinat pe baza estimărilor privind vânzările. Astfel, între situația previzională a contului de profit și pierdere și cea a bugetului de trezorerie pot exista anumite diferențe datorită ipotezelor diferite în privința vânzărilor și a producției. Pentru asigurarea coerenței este necesară o cercetare atentă a structurii producției, ea trebuie estimată pe aceeași bază ca cea a vânzărilor. O astfel de diferență poate apărea atunci când minimul sezonier este utilizat de către management pentru a constitui stocuri în avans pentru creșterea anticipată a vânzărilor. Recunoașterea unor astfel de diferențe în structura vânzărilor și producției este o cheie a creșterii acurateții previzionării performanțelor companiilor, realizându-se și corelația între rezultatele bugetării trezoreriei și situațiile financiare previzionale.

Rezultatul final al bugetării trezoreriei este imaginea de ansamblu a efectului numerarului asupra planurilor operaționale pe care acestea se bazează, stabilindu-se nevoile sau surplusul de numerar la sfârșitul fiecărei luni. De reținut că, în cazul nostru, surplusul de numerar la sfârșitul anului 2014 (5.287.500 lei) și 31 decembrie 2015 (4.350.000 lei) este identic cu cel obținut în situațiile financiare previzionale. Lucru ce nu este deloc surprinzător, deoarece am utilizat aceleași ipoteze pe tot parcursul elaborării previziunilor.

Bugetul de trezorerie previzional

- mii lei-

Informații de bază	Luna						Total trim. IV 2014	Total an 2015
	August	Septembrie	Octombrie	Noiembrie	Decembrie			
* Unități vândute	180.000,00	172.500,00	157.500,00	135.000,00	123.750,00		416.250,00	2.062.500,00
* Unități produse	187.500,00	187.500,00	131.250,00	127.500,00	116.225,00		375.000,00	2.100.000,00
* Modificări ale stocurilor	7.500,00	15.000,00	-26.250,00	-7.500,00	-7.500,00		-41.250,00	37.500,00
* Vânzări pe credit	16.687,50	15.937,50	14.437,50	12.562,50	11.437,50		384.375,00	195.937,50
* Achiziții pe credit	2.850,00	2.775,00	1.950,00	1.875,00	1.725,00		5.550,00	31.500,00
Încasări								
Colectare creanțe			15.937,50	14.437,50	12.562,50		42.937,50	195.375,00
Încasări optiuni			0,00	937,50	0,00		937,50	0,00
Încasări vânzării echipamente			0,00	0,00	2.062,50		2.062,50	0,00
ÎNCASĂRI TOTALE			15.937,50	15.375,00	14.625,00		45.937,50	195.375,00
Plăți			-	-	-		-	-
Plăți pentru achiziții			2.812,50	2.362,50	1.912,50		7.087,50	31.125,00
Salarii			2.100,00	2.093,75	1.875,00		6.018,75	33.937,50
Cheltuieli fabricație			4.743,75	4.725,00	4.631,25		14.100,00	81.375,00
Cheltuieli de comercializare			1.312,50	1.293,75	1.256,25		3.862,50	18.000,00
Cheltuieli generale			750,00	750,00	750,00		2.250,00	8.812,50
Dobânzi			0,00	0,00	656,25		656,25	3.187,50
Rambursări credite			5.625,00	0,00	0,00		5.675,00	5.625,00
Plăți impozite			1.500,00	0,00	0,00		1.500,00	3.187,50
Plăți contractuale			0,00	7.500,00	3.375,00		10.875,00	1.875,00
Achiziții echipamente			0,00	0,00	0,00		0,00	6.562,50
Achiziții alte active			0,00	0,00	0,00		0,00	750,00
Dividende			0,00	0,00	0,00		0,00	1.500,00
PLĂȚI TOTALE			18.843,75	18.675,00	14.456,25		51.975,00	194.437,50
ÎNCASĂRI / PLĂȚI NETE			-2.906,25	-3.300,00	168,75		-6.037,50	937,50
Flux de numerar cumulat			-2.906,25	-6.243,75	6.037,50		-	-
Analiza necesarului de numerar			-	-	-		-	-
Numerar inițial			5.437,50	2.531,25	768,75		5.437,50	-600,00
Încasări nete			-2.906,25	-3.300,00	168,75		-6.037,50	937,50
Numerar final			2.531,25	-768,75	-600,00		-600,00	337,50
Sold minim numerar			4.687,50	-4.687,50	4.687,50		4.687,50	4.687,50
Necesar total numerar			2.156,25	5.456,25	5.287,50		5.287,50	4.350,00

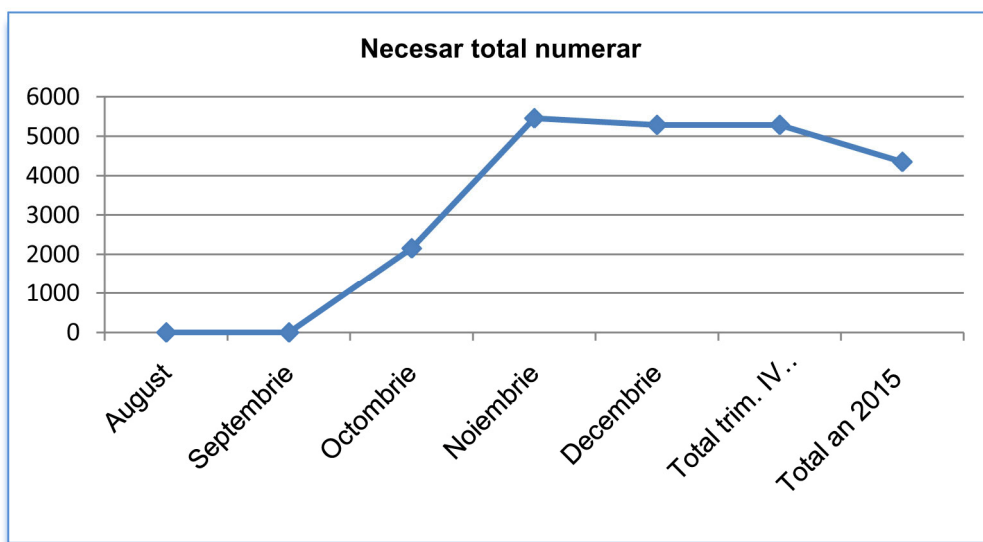


Figura. 7: Previziunea necesarului de numerar

În concluzie, putem face următoarele aprecieri asupra *Bugetului de trezorerie*:
 prezintă sub forma unor detalii specifice, momentul exact al incidenței încasărilor și plăților în numerar;

ne permite să descoperim minimul sau maximum de numerar disponibil și să planificăm finanțarea suplimentară a rambursărilor, în funcție de nevoile existente;

spre deosebire de situațiile previzionale, bugetele previzionale pot fi întocmite pentru câte intervale se dorește, în cadrul perioadei de simulare a fluctuațiilor cash flow-ului;

dacă are la bază aceleași ipoteze în ceea ce privește volumul de producție și vânzări și modul de gestionare a încasărilor, plăților și creditului comercial, bugetul de trezorerie și situațiile previzionale vor fi similare în ceea ce privește semnalarea nivelului deficitului sau excedentului de fonduri la finele perioadei pentru care se întocmesc.

„Această lucrare a beneficiat de suport financiar prin proiectul “Rute de excelență academică în cercetarea doctorală și postdoctorală – READ” cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contract nr. POSDRU/159/1.5/S/137926.”

Bibliografie

1. Eisdorfer A., *Empirical Evidence of Risk Shifting in Financially Distressed Firms*, Journal of Finance, vol. 63/aprilie 2008, pp. 609-637;
2. Elliot B., Elliot J., *Financial Accounting and Reporting*, 9th edition, Prentice Hall, 2005;
3. Emanuel A., Zur Klein., *Entrepreneurial Shareholder Activism: Hedge Funds and Other Private Investors*, Journal of Finance, vol.64/febr.2009, pp. 187-229;
4. Halpern P., Weston F., Brigham E., *Finante manageriale*, Ed. Economică, București, 1998, pp. 854-880;
5. Helfert E., *Tehnici de analiză financiară- ghid pentru crearea valorii*, Ed. BMT Publising House, Ediția a 11-a, 2006, pp. 169-198, pp.241-267, pp.415-446;
6. Marion A., *Analyse financière. Concepts et methodes*, 3^e edition, Dumond, Paris, 2004;
7. Mottis N., Ponssard J., *Création de valeur, 10 ans après...*, Revue Française de Gestion, vol. 35/2009, pp.209-226.

ANALIZA DATELOR ECONOMICE ASISTATĂ DE CALCULATOR ÎN CONTEXT BIG DATA

COMPUTER-ASSISTED ECONOMIC DATA ANALYSIS IN THE BIG DATA CONTEXT

prof. univ.dr. Zenovic GHERASIM,
Universitatea *Spiru Haret*,
Facultatea de Management Financiar-Contabil București,
e-mail: zgherasim.mfc@spiruharet.ro

prof. univ.dr. Maria ANDRONIE,
Universitatea *Spiru Haret*,
Facultatea de Management Financiar-Contabil București,
e-mail: andronie_maria@hotmail.com

prof. univ.dr. Grigore ALBEANU,
Universitatea *Spiru Haret*,
Facultatea de Matematică, Informatică și Științele Naturii București,
e-mail: g.albeanu.mi@spiruharet.ro

Rezumat

Contextul intern și internațional volatil caracteristic mediului socio-economic (mediu aflat în criză economico-financiară sau în stadiu post-criză) impune cu necesitate timpi de reacție rapidă atât pentru organizațiile economice, cât și pentru instituțiile publice. Obținerea unor soluții adecvate situațiilor concrete de acest gen este condiționată de stocarea și prelucrarea unor volume imense de date. Această cantitate foarte mare de date nestructurate presupune proiectarea și utilizarea unor sisteme informatice complexe care să rezolve, în primul rând, categoriile clasice de analiză statistică și econometrică (predicție, rezumare, estimare și testarea ipotezelor), apoi analiza complexă a datelor asistată de calculator.

Lucrarea oferă o prezentare sintetică și integratoare asupra stadiului actual al analizei datelor economice cu volume mari și foarte mari stocate în structuri de date specializate și prelucrate prin intermediul unor instrumente software dedicate în context Big Data.

Cuvinte-cheie: analiza datelor, analiza datelor asistată de calculator – CADA, Big Data, informatică economică

Abstract

The volatile internal and international context for the socio-economic environment (with economic and financial crisis or post-crisis stage) necessarily requires rapid response time for both economic organizations and public institutions. Getting adequate solutions to concrete situations of this kind is subject to storage and processing massive volumes of data. This huge amount of unstructured data involves the design and use of complex software systems to solve, first of all, the categories of classical statistical analysis and econometric (prediction, summarization, estimation and hypothesis testing), and then complex computer-assisted data analysis.

This paper provides a integrative summary of the current status of economic data analysis in large and very large volumes of economic data stored in specialized data structures and processed by specialized dedicated software tools in Big Data context.

Key-Words: data analysis, Computer-Assisted Data Analysis- CADA, Big Data, economic informatics

JEL Classification: C80

1. Introducere

Contextul intern și internațional volatil caracteristic mediului socio-economic (mediu aflat în criză economico-financiară sau în stadiu post-criză) impune cu necesitate *timpi de reacție rapidă* atât pentru organizațiile economice, cât și pentru instituțiile publice. Obținerea unor soluții adecvate situațiilor concrete de acest gen este condiționată de *stocarea și prelucrarea unor volume imense de date*. Această cantitate foarte mare de date nestructurate presupune proiectarea și utilizarea unor sisteme informatice complexe care să rezolve, în primul rând, categoriile clasice de analiză statistică și econometrică (predicție, rezumare, estimare și testarea ipotezelor), apoi analiza complexă a datelor asistată de calculator - CADA (*Computer-Assisted Data Analysis*) prin extragerea cunoștințelor, descoperirea elementelor de noutate pe un anumit subiect (*Information Discovery*), colectarea informațiilor (*information harvesting*), arheologia datelor (*data archaeology*), procesarea modelelor de date (*data pattern processing*), analiza exploratorie a datelor (*exploratory data analysis*)¹.

Contextul Big Data este reprezentat, în esență, de ansamblul mediilor de stocare și prelucrare internă organizațională a volumelor mari de date de ordinul *petabyte* (în principal, din depozitele de date ca entități centralizate) și prelucrare externă organizațională din mediul distribuit (în principal, din mediul deschis al rețelei Internet, date mobile și din *Cloud Computing*). Big Data (Manovich, L., 2011) este un termen aplicat asupra mulțimilor de date ale căror dimensiuni depășește capacitățile instrumentelor software comune ale utilizatorilor destinate să colecteze, să gestioneze și să prelucreze datele în cadrul unui interval rezonabil de timp.

Lucrarea oferă o prezentare sintetică și integratoare asupra stadiului actual al analizei datelor economice cu volume mari și foarte mari stocate în structuri de date specializate și prelucrate prin intermediul unor instrumente software dedicate în context Big Data.

2. Contextul Big Data în domeniul economic

Dezvoltarea cunoașterii conduce la creșterea activității economice și a standardelor de viață ale oamenilor. Cunoașterea (*knowledge*) umană presupune acumularea cunoștințelor oamenilor atât ca experiență personală cât și ca experiență colectivă. Stocarea acestor cunoștințe impune realizarea unor tehnologii și echipamente de memorie adecvate, precum și punerea la punct a unor tehnici și metode specifice de regăsire și analiză ulterioară a datelor memorate (percepute de utilizatorul uman ca informații și cunoștințe). Toate aceste tehnici și metode sunt materializate, într-un cadru mai larg, în instrumente (*tools*) destinate colectării, transmiterii, memorării, analizei și acțiunii datelor în volume mari, în scopul adunării unei cantități cât mai mari de informații (date cu caracter de noutate) care să genereze cunoștințe din diverse domenii de activitate umană (informații cu înțeles și informații care acționează), în special în *domeniul economic*, cum sunt:

- optimizarea proceselor de afaceri, inclusiv a comerțului;
- producția a noi bunuri și servicii;
- segmente de piață orientate după rezultatele analizelor *feedback*-ului dorințelor clienților;
- reducerea diferențelor majore în ceea ce privește accesul la informația relevantă între întreprinderile mari și întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri);
- management organizațional îmbunătățit și orientat pe creșterea indicatorilor de performanță ai organizației;
- utilizarea serviciilor gratuite din rețeaua Internet pentru reclamă;
- perfecționarea modelelor economice destinate profilurilor de clienți, în analiza datelor;
- introducerea rapidă a inovării prin reducerea ciclului de cercetare – dezvoltare (R&D cycle);

¹ Kennedy, J, (2014), *Big Data s Economic Impact*, www.ced.org.

- reducerea ambuteiajelor în traficul auto;
- realizarea unei mai bune calități a vieții prin eliminarea impedimentelor;
- realizarea unei mai bune adaptări între studenți și universități;
- reducerea corupției;
- creșterea eficienței energetice etc.

Specialiștii au denumit *analiza datelor* drept *jobul cel mai incitant al începutului secolului XXI* (Kennedy, J, 2014), iar apariția Big Data a fost caracterizată drept *revoluția industrială a datelor* (Joe Hellerstein, 2010). *Analiza datelor* devine extrem de interesantă și provocatoare în cazul Big Data, adică a volumelor mari de date nestructurate cu care se pot realiza lucruri pe care societatea nu le poate obține atunci când se operează cu volume mici de date. Dacă în anii 2000-2010, termenul de Big Data era utilizat pentru a desemna *masive de date* din diverse domenii de activitate umană, astăzi Big Data semnifică aplicarea analizei datelor și statisticii asupra volumelor extrem de mari de date (de ordinul *petabyte*) în domenii noi, cum sunt cercetarea afacerilor (*Business Intelligence*), resursele umane, comerțul cu amănuntul, prognoza vremii, cercetarea medicală, prevenirea dezastrelor, dezvoltarea psihoanalizei și psihologiei Gestalt, dezvoltarea antropologiei, dezvoltarea și diversificarea rețelelor sociale etc.

3. Analiza datelor economice asistată de calculator în context Big Data

Analiza datelor economice poate fi cantitativă sau calitativă. Ambele tehnici de analiză a datelor – cantitativă și calitativă - se aplică prin asistarea de calculator în context Big Data. Într-o organizație economică, datele sunt stocate, de regulă, în baze de date relaționale (din care datele se regăsesc cu limbajul structurat de interogare-SQL) și în depozite de date (*Data Warehouse*). Contextul Big Data este realizat de volumele mari de date economice care sunt stocate în *depozite de date* și, mai nou, în *Cloud*. Tehnicile de prelucrare analitică online, OLAP (*OnLine Analytical Processing*) și *Data Mining* (extragerea cunoștințelor din date) aplicate asupra datelor din depozitele de date sunt deja perfecționate și generează rapoarte cantitative și calitative aproape în timp real atunci când se solicită acest lucru sau chiar când se efectuează interogări asupra volumelor mari de date. În același timp, mediul Data Mining generează prin prelucrare (în fapt, un proces de descoperire și extragere a modelelor sau șabloanelor (*patterns*) și de clasificare a datelor cu algoritmi genetici, arbore de decizie, analiza clusterilor, rețele neuronale artificiale) noi volume foarte mari de date (informație regăsită) în structuri ușor accesibile utilizatorilor finali.

Instrumentele pentru manipularea Big Data sunt dezvoltate și folosite pentru miliarde de tranzacții pe zi (Google, Amazon, Microsoft etc.). De exemplu, în anul 2012 compania Google reușea să proceseze 20-30 de trilioane de URL-uri pe zi (Varian, 2013). Tehnicile de *inteligență artificială* permit realizarea analizelor *calitative* asupra volumelor mari de date economice (context Big Data). De exemplu, tehnicile de învățare a calculatorului (*machine learning techniques*) cum sunt arborii de decizie, rețelele neuronale artificiale ANN (*artificial neural network*), mașinile cu vector de suport (*support vector machine*) permit modelarea complexă a *relațiilor* (*Relationship*).

În contextul Big Data, datele nestructurate, greu de evaluat, imperfecte, sub formă complexă sunt convertite în informație ușor de folosit de către utilizatorii finali. Un rol important în acest proces de transformare este jucat de către *relațiile*, ascunse inițial, existente între unele date. De exemplu, în cercetarea Data Mining și analiza efectuată pentru acordarea unui credit, o bancă descoperă că un solicitant este rău platnic dintr-o informație din presă, deși inițial acel client era calificat prin scoruri maxime.

Arhitectura reprezentativă pentru contextul Big Data conține trei segmente (Yadav, C. și colab., 2013): segmentul de stocare a datelor (SSD), segmentul de procesare a datelor (SPD) și segmentul de analiză a datelor (SAD), așa cum este prezentat în fig.1.

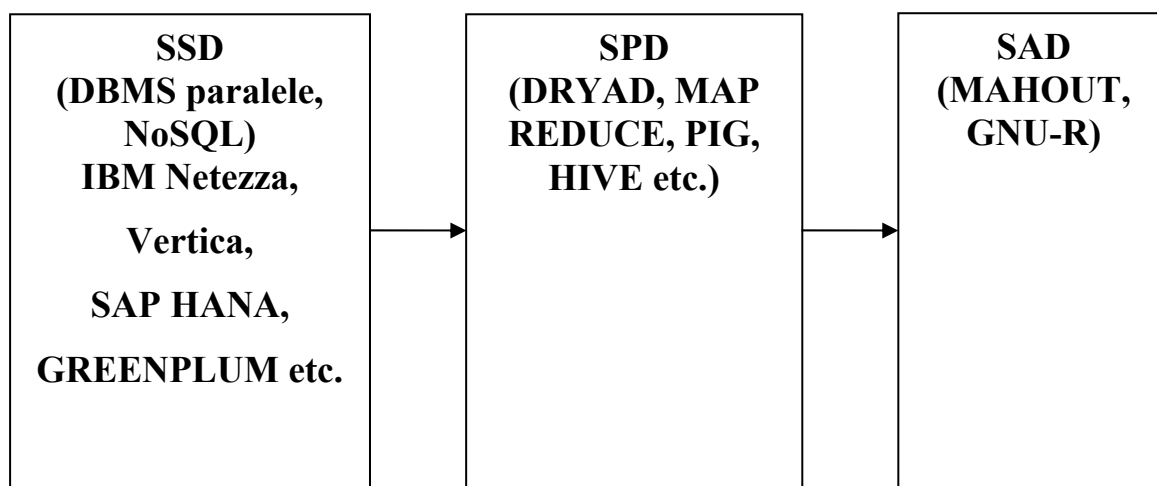


Fig.1 Arhitectura contextului Big Data

SSD contează, în principal, pe sisteme de gestiune a bazelor de date distribuite, DDBMS (*Distributed DataBase Management System*) de tip paralel, fără folosirea limbajului structurat de interogare SQL (NoSQL), cu date provenind din surse heterogene. Exemple de SSD sunt IBM Netezza, Vertica, SAP HANA, GREENPLUM etc. Exemple de SPD sunt DRYAD, MAP REDUCE, PIG, HIVE etc. Exemple de SAD sunt MAHOUT furnizat de firma Apache, GNU-R etc.

Analiza datelor în context Big Data reprezintă, de fapt, analiza modelelor (*patterns*) și asocierea lor cu date pentru a se putea stabili tendințe ale pieței, pentru a se putea înțelege preferințele clienților, pentru a se analiza cererile și a se previziona posibilitățile viitoare sub multiple aspecte. În organizațiile economice sunt obținute astfel portofolii de clienți fideli, se mărește eficiența operațională și se diversifică inovarea.

Big Data pot fi măsurate prin folosirea celor patru categorii de V-uri: volumul, varietatea, viteza și valoarea.

Au fost realizate instrumente informatice specializate pentru *curățarea datelor* (*Data Cleaning*) ca etapă premergătoare stocării datelor în depozitele de date sau în *Cloud* (de exemplu, *DataWrangler*, *OpenRefine* etc).

Un exemplu de instrument pentru analiza datelor economice în context Big Data este *Hadoop*. Hadoop este popular pe piață deoarece se referă la situațiile când un singur calculator nu are suficientă memorie și putere de calcul pentru a rezolva o problemă complexă. Hadoop poate scala din exterior un volum mare de date la performanțe ridicate (de exemplu, implementările Cloud). Costurile la nivelul unei organizații economice scad cu circa 10% pe server (nod) cu Hadoop în comparație cu un server de date clasic (Poole, D., 2015). Reducerea costurilor se obține și prin folosirea sistemului de operare Linux în paralel cu tehnologia Hadoop. În 2004, Google a descris într-un articol un algoritm de reducere a bitmap ca modalitate de prelucrare a volumelor mari de date. Pe baza acestui algoritm, Doug Cutting și Mike Cafarella de la Yahoo au implementat Hadoop în anul 2005 ca extensie a facilității de căutare Apache Nutch.

Hadoop este un sistem de fișiere scris în limbajul Java, în jurul unei serii de biblioteci Java, care acționează ca o interfață de aplicații (API) și efectuează maparea și reducerea spațiului de memorie ocupat de date. Comenzile folosite pentru interacțiunea cu acest sistem de fișiere Hadoop sunt bazate pe comenzile sistemului de fișiere Linux. Sistemul Hadoop este de fapt un procesor batch și mai puțin o sursă analitică de date în timp real.

Alte instrumente software pentru analiza Big Data sunt, de exemplu, *Cassandra*, *Pig*, *Hive*, *Impala*.

În problemele de predicție economică, în contextul Big Data, metoda clasică de regresie lineară este înlocuită cu *metode neliniare* cum sunt rețelele neuronale artificiale (ANN), clasificarea și arborele de regresie (CART), regresia cu penalizări (LASSO), pădurea aleatoare (*random forest*).

Software-ul destinat asistării analizei datelor economice în context Big Data beneficiază de un puternic suport în ceea ce privește robustețea și fiabilitatea softului.

4. Concluzii

Publicațiile de specialitate scriu acum despre o *democratizare a datelor* în contextul Big Data. *TechTarget* sintetizează într-un material din acest an că în *era Big Data*, realizarea sistemelor care să lege *aplicațiile analitice și de cercetare a afacerilor*, pentru stocarea, prelucrarea și analiza datelor din oceanul informational al contextului Big Data, este o provocare pentru organizațiile mari care *trebuie trebuie să balanseze între noile și vechile tehnologii*. Exemplul tipic de astăzi este supermarketul de succes ce dispune de o platformă în context Big Data bazată pe *Cloud Computing*. Restul este... eficiență economică asistată de calculator, ca parafrază la *The Rest is Silence*.

Bibliografie

1. **Albeanu, Grigore; Duda, Gheorghe, (2011)**, *Recent Soft Computing Methods in Software Reliability Engineering*, In Kolowrocki K., Soszyncka- Budny, J. (eds.), Journal of Polish Safety and Reliability Association, SSARS 2011, Summer Safety and Reliability Seminars, 1.
2. **Andronie, Maria, (2007)**, *Analiza și proiectarea sistemelor informatice de gestiune*, Editura Fundației România de Măine, București.
3. **Gherasim, Zenovic; Fusaru, Doina; Andronie, Maria, (2008)**, *Sisteme informatice pentru asistarea deciziei economice*, Editura Fundației România de Măine, București.
4. **Kennedy, J, (2014)**, *Big Data s Economic Impact*, www.ced.org.
5. **Levin, J. (2014)**, *Economics in the Age of Big Data*.
6. **Levitin, D.J. (2014)**, *Mintea organizată*, Editura Publica, București.
7. **Manovich, L., (2011)**, *Trending: The Promises and the Challenges of Big Social Data*, is.muni.cz.
8. **Nymann, R., Ormerod, P., Smith, R., Tuckett, D., (2015)**, *Big Data and Economic Forecasting: A Top-Down Approach Using Directed Algorithmic Text Analysis*, Centre for the Study of Decision-Making Uncertainty, Faculty of Brain Sciences, University College, London, ECB Workshop on Big Data for Forecasting and Statistics, Frankfurt, April.
9. **Poole, D., (2015)**, *A Beginners Look at Hadoop*, May.
10. **Rademaker, L.L., Grace, E.J., Curda, S.K., (2012)**, *Using Computer-Assisted Qualitative Data Analysis Software (CAQDAS) TO Re-examine Traditionally Analyses Data: Expanding our Understanding of the Data and of Ourselves as Scholars*, The Qualitative Report 2012, Volume 17, Article 43, 1-11, www.nova.edu.
11. **Taylor, L., Schroeder, R., Mayer, E., (2014)**, *Emerging Practices and Perspectives on Big Data Analysis in Economic: Bigger and Better or More of the Same*, www.creativecommons.org.
12. **Varian, H.R., (2013)**, *Big Data: New Tricks for Econometrics*, people.ischool.berkeley.edu.
13. **Yadav, C., Wang, S., Kumar, M., (2013)**, *Algorithm and Approaches to Handle Large Data – A Survey*, IJCSN International Journal of Computer Science and Network, Vol.2, Issue 3, ISSN (Online) 2277-5420.
14. ***** (2015)**, *Big Data Review 2015*, May, Computing Research, www.computing.co.uk.
15. ***** (2015)**, *Big Data Future Must Be Well-Architected*, TechTarget.
16. ***** (2015)**, *A Detalied Investigation into the Maturing of Big Data Analytics*, www.computing.co.uk, Incisive Media Services Ltd., Big Data Review 2015, May.
17. ***** (2014)**, *The Backlash against Big Data*, www.economist.com/economist explains/
18. www.wikipedia.com.

PROBLEMATICA RESURSELOR UMANE ÎN CONTEXT EUROPEAN

THE ISSUE OF HUMAN RESOURCES WITHIN THE EUROPEAN CONTEXT

conf. univ. dr. Lăcrămioara Rodica HURLOIU
Universitatea *Spiru Haret* București

lector univ. dr. Ion Iulian HURLOIU
Universitatea *Spiru Haret* București

Rezumat

Amplificarea dimensiunilor internaționale ale managementului resurselor umane și extinderea Uniunii Europene au reprezentat premise importante în vederea armonizării practicilor de resurse umane la nivelul țărilor europene. Cu toate acestea, principala caracteristică a modelului european de management al resurselor umane o reprezintă diversitatea. Schimbarea spațiului de desfășurare a activității, prin accentuarea caracterului concurențial însuși, determină noi abordări în domeniul resurselor umane, prin dezvoltarea unor noi strategii vizând nu numai recrutarea, selectarea celor mai potriviți candidați pentru funcțiile disponibile din organizație, dar și reținerea acestora prin crearea și menținerea unui cadru eficient și motivațional pentru păstrarea celor mai valoroase resurse umane.

Cuvinte-cheie: *resurse umane, managementul organizațiilor, capital organizațional, performanță, politici.*

Abstract

The amplification of international dimensions of human resources management and the enlargement of the European Union constituted important premises for the harmonisation of the practices of human resources at European countries' level. Nevertheless, the main characteristic of the European model of human resources management is diversity. Changing the space of the development of the activity, through the emphasis on the competitive nature itself, determines new approaches in the field of human resources, through the development of a new strategy with the aim of not only recruiting and selecting the most suitable candidates for the functions available in the organisation, but also keeping them by creating and holding an efficient and motivational framework to maintain the most precious human resources.

Key-words: *human resources, management of organisations, organisational capital, performance, policies.*

JEL Classification: L22, M51, M54

Introducere

În decursul ultimului deceniu, funcțiunea de resurse umane a înregistrat schimbări profunde, determinate în special de contextul economic, social, cultural și politic, înregistrat la nivelul Europei. Astfel că, în prezent, funcțiunea de resurse umane integrează din ce în ce mai mult o viziune strategică. Managerii de resurse umane participă la procesul de elaborare a strategiei și politicilor la nivel organizațional.

Extinderea Uniunii Europene a contribuit la realizarea unui climat social, economic, politic și legislativ la nivelul întregului continent, însă, cu toate acestea, diferențele culturale dintre țări nu pot fi eliminate, ceea ce înseamnă că, din punctul de vedere al practicilor de

resurse umane, țările europene sunt caracterizate în continuare de o serie de elemente de diferențiere.

Conținut articol

Deosebirile existente între modelul de management aplicat în țările anglo-saxone și cele utilizate în celelalte țări europene sunt transferate și la nivelul practicilor de resurse umane.

Astfel, în organizațiile din Marea Britanie și Irlanda, numărul managerilor de resurse umane, raportat la restul salariaților, este semnificativ mai mare, comparativ cu situația înregistrată la nivelul celorlalte țări din Europa. În țările anglo-saxone, numărul managerilor de resurse umane, raportat la numărul total al salariaților, este de 1:5. În Olanda, Belgia, Grecia, Estonia, Letonia, comparativ cu media înregistrată la nivelul celorlalte țări membre ale Uniunii Europene, raportul dintre numărul managerilor de resurse umane și numărul total al salariaților înregistrează valoarea de 1:8, alte state membre UE înregistrează valoarea de 1:15, iar statele în curs de aderare înregistrează valoarea de 1:16.

De asemenea, în Marea Britanie și Irlanda, la nivelul companiilor de dimensiuni medii, raportul dintre numărul personalului implicat în domeniul resurselor umane și care dispune de calificarea și experiența necesară și numărul total al salariaților înregistrează valori semnificativ mai mari, în comparație cu situația înregistrată în celelalte țări din Europa. Ex. Anglia 1:127, Irlanda 1:189; Suedia 1:402; Polonia 1:106, Alte state membre UE 1:2790; State în curs de aderare 1:5105.

La nivelul țărilor din Uniunea Europeană, valoarea medie a raportului dintre numărul specialiștilor de resurse umane și numărul total al salariaților este de 1:2790. Doar în Polonia și Irlanda, ponderea specialiștilor de resurse umane în numărul total al salariaților înregistrează valori apropiate de cele din Marea Britanie.

Germania și Marea Britanie se caracterizează printr-un grad mare de implicare a managerilor de resurse umane în procesul de conducere a companiilor, spre deosebire de situația specifică țărilor latine și scandinave.

În Germania, problemele specifice domeniului resurselor umane sunt analizate și discutate la nivelul managementului superior, la propunerea managerului de resurse umane sau a consiliilor de muncă.

În Franța și în Spania, managerii de resurse umane au un rol mai mult formal, comparativ cu importanța conferită acestui post, conform structurii organizatorice. În Suedia, resursele umane sunt considerate ca principal factor al succesului, acordându-li-se o importanță deosebită.

Între țările europene există diferențe și din punctul de vedere al gradului de formalizare a strategiilor și politicilor de resurse umane. În țări precum Spania, Portugalia, Italia, Grecia, gradul de formalizare a politicilor de resurse umane este redus, managementul organizațiilor din aceste țări bazându-se pe strategii și politici de resurse umane nescrise. În țările nordice, germanice și anglo-saxone, nivelul de formalizare a strategiilor și politicilor de resurse umane este relativ ridicat. Danemarca se diferențiază de celelalte țări nordice, participarea departamentului de resurse umane la nivel strategic fiind destul de redusă.

În Olanda, rolul funcțiunii de resurse umane este moderat. În proporție de 54%, managerii de resurse umane contribuie la elaborarea politicilor și strategiilor la nivel organizațional, însă doar în 44% din cazuri aceștia fac parte din managementul superior al companiilor. 54% dintre companiile olandeze recunosc că practicile de resurse umane au un grad ridicat de formalizare, strategiile și politicile de resurse umane îmbrăcând o formă scrisă. În decursul ultimilor ani, funcțiunea de resurse umane a înregistrat evoluții notabile, trecând de la abordarea orientată asupra intereselor salariaților și caracterului paternalist al muncii la abordarea managerială axată pe eficiență și obiective organizaționale.

Principalele aspecte referitoare la evoluția funcțiunii de resurse umane în țările Uniunii Europene, privite și ca avantaje ale integrării în structurile europene, pot fi sintetizate astfel:

1. *Importanța reglementărilor legislative.* Funcțiunea de resurse umane cuprinde întregul sistem de relații profesionale din cadrul unei organizații. Tocmai de aceea, profesionalismul specialiștilor de resurse umane a impus în primul rând cunoașterea ansamblului legislativ și a procedurilor legale în acest domeniu. Integrarea în UE a impus nu numai o bună cunoaștere a legilor cu privire la forța de muncă, dar mai ales în aplicarea în aceeași măsură a acestora.

2. *Revalorizarea funcțiunii Resurse Umane.* În trecut, în Europa (mai ales în Franța și Germania) această funcțiune nu constituia apanajul marilor afaceri, având numai un rol marginal în procesul de adoptare a deciziilor managementului superior al organizațiilor referitoare la efectivul de personal. În prezent, în majoritatea țărilor din Europa, managementul resurselor umane ocupă un rol important în procesul decizional. Funcțiunea de resurse umane are atât valențe strategice, cât și valențe de control – evaluare a rezultatelor.

3. *Accentuarea obiectivelor funcțiunii.* O cercetare efectuată la nivelul companiilor europene a evidențiat ca principale obiective ale funcțiunii de resurse umane următoarele:

- formarea și dezvoltarea resurselor umane (32% în Germania, 23% în Franța și Marea Britanie);
- recrutarea și fidelizarea resurselor umane (16% în Germania și Marea Britanie, 5% în Franța);
- relații sociale (12%);
- gestiunea previzională a resurselor umane (8%);
- eficacitatea, productivitatea și flexibilitatea resurselor umane (7%).

4. *Formarea managerilor de resurse umane.* În urmă cu numai două decenii, profesia de „manager de resurse umane” era apanajul prioritar și aproape exclusiv al juriștilor. În prezent, în Europa, circa jumătate din managerii de personal sunt recrutați din rândul absolvenților cu studii economice superioare, un sfert din rândul absolvenților de învățământ juridic, iar celălalt sfert, din rândul psihologilor, sociologilor, inginerilor etc. Integrarea în UE a țărilor din Europa de Est a permis libera circulație a forței de muncă, deci și specializarea mai rapidă și mai ușoară în domeniul resurselor umane.

5. *Personalizarea managementului resurselor umane.* Personalizarea managementului resurselor umane se regăsește în politicile de: angajare (de la recrutarea și selecția resurselor umane până la managementul carierei acestora); salarizare (individualizarea salariilor, previziunea flexibilă a resurselor umane); formare (planuri individuale de formare); planificare a timpului de lucru (orare personalizate, concedii discreționare); comunicare etc.

6. *Adaptabilitatea și flexibilitatea funcțiunii Resurse umane.* Managementul resurselor umane a trebuit să exploreze toate modalitățile de flexibilitate și adaptabilitate cantitativă a structurii resurselor umane, atât pe piața internă, cât, mai ales, pe cea externă. Conjunctura macroeconomică actuală demonstrează eficacitatea revenirii la contractele de muncă cu durată determinată și a activității desfășurate prin agenți temporari, în cazul reducerii activității firmelor, precum și rolul șomajului parțial, ca amortizare pe piața muncii.

7. *Mobilizarea resurselor umane.* Performanțele înregistrate de organizații sunt rezultatul mobilizării resurselor de care acestea dispun și, prioritar, a resurselor umane.

8. *Funcțiunea europeană a Resurselor Umane.* Necesitatea anticipării se regăsește în managementul previzional al resurselor umane și al posturilor. În acest context, apare ca fiind imperios necesară aplicarea unor politici adecvate de dezvoltare socială a resurselor umane. Astfel, concepte precum personalizarea, adaptarea, mobilizarea, diviziunea și anticiparea sunt aplicabile în practică prin intermediul unei funcțiuni europene a resurselor umane.

9. *Dezvoltarea informatizării și a resurselor informatice.* Integrarea în structurile europene a impus automat și procurarea unor sisteme informatice performante pentru a facilita dezvoltarea activităților managementului resurselor umane. Domeniile în care prezența

calculatorului este indispensabilă sunt: determinarea fondului de salarii, gestiunea previzională a posturilor și a necesarului de resurse umane, diagnosticarea individuală și globală etc.

Începând cu anul 1990, România, ca și celelalte țări din Europa Centrală și de Est, a importat principii, metode și tehnici de management specifice țărilor dezvoltate, în special cele anglo-saxone. De asemenea, evoluțiile din domeniul practicilor manageriale au fost marcate în România de un aflux de companii multinaționale, care exercită o influență foarte puternică asupra managementului românesc. Evoluțiile economice, sociale și politice înregistrate în perioada de tranziție la economia de piață au exercitat o influență majoră asupra indicelui dezvoltării umane în România. Deși nivelul dezvoltării umane în România este superior celui înregistrat în Bulgaria, ca principal parter în procesul de integrare europeană, totuși se situează sub valorile indicelui dezvoltării umane înregistrate în alte țări din Europa Centrală, ca de exemplu: Ungaria și Croația.

Din punctul de vedere al valorilor culturale, România a fost caracterizată ca fiind: o societate cu o mentalitate colectivă în care predomină relațiile personale, fiind caracterizată de un grad mare de nesiguranță. Distanța mare față de putere generează o puternică dependență a salariaților față de șefii lor. Orientarea pe termen scurt semnifică faptul că, în general, pentru români mai importante sunt evoluțiile înregistrate în prezent și trecut, comparativ cu investițiile pe termen lung, dar care presupun un nivel relativ mare de risc.

Distanța față de putere și gradul mare de evitare a incertitudinii influențează în mod decisiv comportamentul și modul de acțiune al companiilor românești, modelul de management aplicat în România fiind cel al „benei”. Astfel, problemele cu care cele mai multe dintre organizațiile românești se confruntă sunt percepute de către manageri, dar fără ca acest lucru să însemne și soluționarea lor. În cele mai multe dintre cazuri, rezultatul este același: problemele se acumulează, se acutizează și se transformă în conflicte spontane.

Una dintre cele mai importante caracteristici ale managementului aplicat în România o reprezintă *dificultățile de planificare* sau lipsa planurilor de acțiune pe termen lung. Ca trăsături comune valabile la nivelul unui număr mare de companii, din diverse domenii de activitate, care acționează în România, putem menționa *instabilitatea și lipsa inovațiilor*. Companiile din România pot fi caracterizate, din punct de vedere organizatoric, de existența unui număr foarte mare de proceduri care trebuie respectate și care generează anumite întârzieri în procesul de realizare a obiectivelor.

Stilul managerial practicat în România reprezintă o combinație între stilul de conducere familial, care pune accentul pe bogăție și interesele personale, cel autoritar și stilul de conducere german, în care onoarea, interesele companiei și reputația reprezintă principalele valori.

În general, angajații români preferă managerii care sunt dispuși să își asume riscul și responsabilitatea și consideră că apropierea de lideri le asigură protecția necesară și unele avantaje.

Modelul de management al resurselor umane practicat la nivelul companiilor din România reflectă o serie de particularități ale modelelor de management al resurselor umane aplicate în țările dezvoltate. Trebuie menționat faptul că, la nivelul României nu a fost cristalizat un model al resurselor umane de sine stătător. Din punctul de vedere al conținutului, practicile de resurse umane specifice organizațiilor din România înglobează o serie de elemente specifice modelelor europene, americane și japoneze de management al resurselor umane. Aceasta este expresia extinderii activității companiilor multinaționale la nivelul României. Practic, organizațiile românești se pregătesc cu principiile și exigențele desfășurării activității companiilor multinaționale la nivelul României. Practic, organizațiile românești se pregătesc cu principiile și exigențele desfășurării activității pe o piață globală. Numeroasele influențe ale sistemelor dezvoltate de managementul resurselor umane pot fi justificate și prin abordarea pe care companiile multinaționale o adoptă în ceea ce privește

transferul practicilor de resurse umane la nivelul filialelor din România. În acest sens, majoritatea companiilor multinaționale adoptă o orientare etnocentrică, optând pentru un transfer integral al strategiilor și politicilor de resurse umane la nivelul filialelor din România, astfel încât companiile-mamă să dispună de un control cât mai riguros asupra factorilor locali și să se asigure că principiile unui management performant al resurselor umane sunt implementate în totalitate la nivelul subsidiarelor. Într-o proporție foarte mică, companiile multinaționale își adaptează strategia de resurse umane la specificul local.

Nivelul dezvoltării umane a înregistrat creșteri în România, începând cu anul 1995. Perioada 1995-1999 a fost dominată de o serie de dificultăți economice cu care România s-a confruntat în procesul de tranziție la economia de piață. În această perioadă procesul de reformă a atins punctul de maximum, prin privatizarea unui număr mare de foste întreprinderi de stat și reducerea subvențiilor acordate la bugetul de stat. Efectul pozitiv al acestor măsuri de reformă s-a făcut simțit din anul 2000, când a început să înregistreze evoluții economice favorabile.

Nivelul dezvoltării umane poate fi pus în evidență și cu ajutorul unor indicatori, precum:

- rata de participare a femeilor la viața politică, rată care la nivelul anului 2009 a înregistrat valoarea de 9,3% din numărul total de parlamentari;
- proporția femeilor conducători și funcționari din administrația publică și din unitățile social-economice a înregistrat valoarea de 31% din numărul total al femeilor;
- proporția femeilor în ocupații intelectuale și științifice – 56% din numărul total de femei;
- ponderea câștigului salarial al femeilor în cel al bărbaților, din activitățile neagricole, a înregistrat valoarea de 0,58%.

Totuși, indicele dezvoltării umane nu trebuie analizat ca un indice matematic în sens pur, care să capteze într-un singur număr realitățile complexe și dinamice ale dezvoltării umane, ci el trebuie privit și interpretat în strânsă legătură cu capacitatea unei țări de a dezvolta o strategie coerentă pentru viitor.

Analiza utilizării resurselor umane în companiile românești

Succesul unei organizații depinde în mare parte de avantajele sale concurențiale în raport cu competitorii săi.

Peter Drucker indica 8 zone de performanță, care sunt determinante pentru succesul pe termen lung al unei societăți comerciale: poziția de piață, inovația, productivitatea, resursele umane și financiare, rentabilitatea, performanța și dezvoltarea managerilor, performanța și atitudinea salariaților, responsabilitatea publică.

Astfel, asigurarea resurselor umane prin procesul de planificare, dezvoltarea unor programe de management al carierei și formare a abilităților corespunzător evoluției tehnologice și cerințelor impuse de piață, precum și prin crearea unor instrumente de corelare a performanței cu sistemul de beneficii și recompense devine un punct de referință în strategia oricărei companii.

Succesul acesteia nu este posibil fără alinierea capitalului uman și organizațional la celelalte obiective vizând dezvoltarea producției, alinierea la cerințele pieței, progresul tehnologic și promovarea marketingului.

În ceea ce privește capitalul uman și cel organizațional, acestea intră în categoria activelor intangibile, fiind esențiale pentru implementarea obiectivelor strategice. Cele două noțiuni sunt definite astfel:

Capitalul uman: atitudini, îndemânări, talente și cunoștințe pe care angajații unei companii le posedă.

Capitalul organizațional: cultura companiei, șefii ei (leadership), alinierea angajaților la strategia companiei și abilitatea acestora de a împărtăși cunoștințele pe care le dețin cu colegii lor.

Cultura unei companii, care dă posibilitatea angajaților să înțeleagă și să creadă în misiunea, viziunea și esența valorilor organizației, dezvoltarea unui management bazat pe cunoaștere și performanță, precum și dezvoltarea abilităților angajaților, cu focalizare pe acele abilități-cheie cerute să sprijine valoarea creată în procesul intern al companiei, sunt cu mult mai importante pentru multe companii decât activele lor tangibile.

Spre deosebire de activele financiare și fizice, activele intangibile sunt mai greu de imitat de competitori și, de aceea, ele sunt o sursă puternică de susținere a avantajului competitiv.

Dacă managerii ar găsi o cale de a estima valoarea acestor active intangibile, ei ar putea măsura și conduce compania cu mai multă ușurință și acuratețe spre o mai bună poziție competitivă. Pentru realizarea acestui demers, este necesar un efort special de identificare a job-urilor familiale strategice – poziția în care angajații, prin abilitățile, talentele și cunoștințele lor, au cel mai mare impact asupra succesului strategiei de implementat și o preocupare constantă pentru cunoașterea angajaților, de la angajare și până la încetarea raporturilor de muncă.

Următorul pas este de a stabili competențele specifice, necesare pentru a îndeplini fiecare din aceste job-uri strategice. Diferența dintre cerințele necesare pentru a realiza efectiv aceste job-uri și capabilitatea curentă a companiei reprezintă „lipsa competenței”, care măsoară necesarul de pregătire a capitalului uman al organizației.

De la managementul de personal - centrat pe selectare, pregătire, remunerare - în ultimii ani s-a ajuns la un concept de gestiune a resurselor umane, focalizat pe dezvoltarea potențialului uman pentru satisfacerea nevoilor organizației, dar și a așteptărilor individului, pe crearea unui climat organizațional care să stimuleze motivația și comportamentul angajaților în realizarea strategiei companiei.

Pentru realizarea acestui nou sistem de gestionare, funcția de resurse umane a căpătat noi valențe, privind:

- organizarea resurselor umane din perspectiva creșterii performanței și îmbunătățirii calității;
- stabilirea unor modalități de alocare a puterii și de evaluare, astfel încât fiecare persoană să fie responsabilizată;

- crearea și dezvoltarea de lideri/experti în rândul organizației;
- crearea unor sisteme de recompensă echitabile și motivaționale;
- crearea unui set de valori, norme, regulamente menite să determine un anumit comportament, să creeze un climat organizațional favorabil dezvoltării continue;

- conceperea unor instrumente, reglementări care să conducă la o cultură organizațională care să armonizeze așteptările personale ale angajaților cu acelea de apartenență și loialitate față de organizație;

- promovarea unor principii de etică profesională în rezolvarea conflictelor și conducerea afacerilor;

- medierea relațiilor patronat-sindicate.

Gestionarea resurselor umane nu mai este astăzi doar atributul unui singur compartiment, mobilizarea salariaților în schimbarea proceselor organizației devenind sarcina managerilor de la toate nivelele, care îi obligă să se implice direct în conducerea și dezvoltarea capitalului uman.

În ultima perioadă am asistat la o revoluție în domeniul tehnologiei informației și comunicației, al cărei efect este reprezentat de reducerea costurilor, a duratei prelucrării, memorării și transmiterii informației.

În acest cadru, o atenție deosebită a fost acordată următoarelor aspecte, privind:

- efectul general al tehnologiilor, informațiilor și comunicațiilor asupra resurselor umane;

- conducerea mai eficientă a transformării activităților;

- efectul pe piața muncii, sub aspectul cererii și ofertei de competență și nivel de instruire.

Societatea informațională a presupus o schimbare substanțială a educației și instruirii.

Putem spune că formarea profesională ajunge să se situeze printre prioritățile conducerii strategice a firmelor, ca importantă sursă de competitivitate.

Dimensiunea calitativă a muncii este determinată de specializarea profesională proprie fiecărui angajat, de gradul de calificare și de experiența în activitate. Pentru a se îmbunătăți anumite caracteristici ale muncii prestate de un angajat, trebuie să se intervină la nivelul abilităților și/sau motivației în muncă a acestuia.

În același timp, ritmul rapid al schimbărilor tehnice a solicitat angajaților, în afară de o calificare superioară, să se adapteze la numeroase meserii și să-și lărgască domeniile de competență.

Astfel, evoluția calificărilor s-a impus în trei direcții:

- ridicarea nivelului de calificare;
- lărgirea calificărilor;
- dobândirea de noi calificări.

Schimbările tehnice rapide au avut efecte directe și asupra productivității muncii, determinând în anumite cazuri apariția surplusului de personal în raport cu cerințele activității.

Datorită implicațiilor multiple asupra resurselor umane, schimbările tehnice din organizație trebuie să aibă la bază un studiu prealabil privind impactul asupra efectivelor, condițiilor de muncă, motivației, calificării etc. și un plan de acțiune corespunzător printr-un program de calificare a angajaților, sistem de informare și comunicare între salariați și organizarea programului de lucru etc.

Astfel, specialistul în resurse umane trebuie să-și aducă o contribuție importantă și în procesul de definire a job-urilor. În abordarea clasică, funcțiile erau definite pe baza unui studiu al muncii, al activităților desfășurate și întreaga structură organizatorică urmărea acest flux.

Într-un târziu, în procesul de relaționare a structurii organizatorice cu progresul tehnologic de dezvoltare bazată pe inovație și în funcție de mărimea organizației, job-urile trebuie definite astfel încât să corespundă atât structurilor organizatorice, cât și capacității de implicare individuală și dezvoltare a relațiilor de grup definite de teoriile comportamentale și motivaționale.

În acest context, succesul afacerii nu mai este determinat numai de optimizarea fluxurilor pe baza studiului muncii, dar și de calificările oamenilor, de reglementările interne dezvoltate în scopul motivării salariaților pentru angajarea totală în realizarea obiectivelor companiei, definirii climatului organizațional și dezvoltării spiritului de echipă.

Toate aceste domenii solicită din ce în ce mai mult prezența specialistului în resurse umane.

În definirea funcțiilor/meseriilor trebuie să se țină seama tot mai mult de caracteristicile individuale ce derivă din:

(1) Identitatea sarcinilor

Meseriile ideale erau cele în care angajatul vedea întotdeauna rezultatul eforturilor sale. Într-o societate modernă bazată pe spirit de echipă, management al proiectelor, acest lucru se întâmplă foarte rar. De cele mai multe ori, salariatul trebuie să înțeleagă și să cunoască contextul în care se înscrie funcția, prin definirea de către departamentul de resurse umane a rolului acesteia.

(2) Nivelul de calificare

Un rol important în definirea unei funcții revine definirii nivelului de calificare, abilităților personalului. În mod auxiliar sunt cuprinse sarcini care reflectă un nivel de competențe, ca și conținut sau complexitate. Acestea vor constitui oportunități de dezvoltare a salariatului, prin participarea la forme de perfecționare organizate de departamentul resurse umane.

(3) Ritmicitatea muncii

O sarcină particulară trebuie să fie dusă la îndeplinire, fără întrerupere, stabilindu-se un ritm natural de desfășurare. Durata optimă de desfășurare depinde de tipul de muncă, de limitele fizice și psihice ale individului privind capacitatea de concentrare și de reluare a activității după întrerupere, la nivelul departamentului de resurse umane dezvoltându-se programe de securitate și sănătate în muncă, în concordanță cu riscurile profesionale și nivelul de solicitare impus de exercitarea unei meserii.

(4) Obiective și standarde

Sunt introduse standarde de calitate, obiective de atins și o ordine de priorități în derularea activității specifice unei funcții, care impune participarea individuală. De aceea, este necesar un feed-back permanent, astfel încât aceștia să știe cât de bine își fac treaba.

(5) Controlul

Trebuie să fie definite arii de responsabilitate care pot fi controlate de individ printr-o programare personală a activității și de menținere a calității.

(6) Relația om-mașină

Echipamentul și realizarea muncii trebuie definite astfel încât să faciliteze munca în echipă.

Rolul resurselor umane în managementul schimbării

Schimbarea continuă și planificată a organizației, spre a fi mai eficientă, impune stabilirea unor noi modalități de evaluare a resurselor umane, de stabilire a contribuției unui salariat sau grup de salariați la îndeplinirea obiectivelor organizației.

Din ce în ce mai mult sunt afirmate opinii potrivit cărora schimbarea tehnologică/procesuală nu este suficientă resurselor organizației, ci este necesară provocarea schimbării în domeniul resurselor umane prin dezvoltarea unor capacități, aptitudini corespunzătoare, dar și a dorinței de implicare, de transfer a know-how-ului, acumulate pe parcurs.

În acest sens, managementul resurselor umane este din ce în ce mai mult perceput ca un factor de bază al rezultatelor economice, devenind una din componentele managementului schimbării la nivelul organizației.

Toate aceste lucruri dau o nouă perspectivă și largesc considerabil domeniul managementului resurselor umane.

Printre sistemele incluse în programul de transformare a companiilor după anii '90 se numără:

- sistemele de recompense;
- sistemele de evoluții în carieră;
- sistemele de evaluare;
- sistemele de comunicare.

Pornind de la principiul că ceea ce poate fi măsurat poate fi realizat și că ceea ce este recompensat va fi realizat și a doua oară, departamentul de resurse umane este veriga prin care se asigură elaborarea unor sisteme de recompensă care să încurajeze participarea personalului pentru asumarea unor riscuri și dezvoltarea spiritului inovativ, pentru implicarea acestora la diverse echipe interfuncționale.

În viitor, companiile trebuie să acționeze în medii organizaționale care pun accentul pe dezvoltare și satisfacția clienților, cu o dinamică accentuată și un pronunțat caracter internațional, ceea ce impune crearea unor sisteme de management al resurselor umane care să mențină motivația angajaților pentru implicare și preocupare în dezvoltarea personală în cadrul firmei.

În scopul îmbunătățirii actului managerial și comunicării, organizațiile își diminuează numărul nivelurilor ierarhice, iar posibilitățile de promovare se reduc, fapt pentru care vor fi create oportunități orizontale de dezvoltare în carieră.

Conceptul „*slujbei pe viață*” nu mai are adepți astăzi în rândul tinerilor angajați, ceea ce a impus departamentului de resurse umane dezvoltarea unor politici de evoluție adecvate în carieră și cultivarea spiritului de atașament față de instituție.

Concluzii

Managementul carierei a devenit un proces continuu, având la bază planuri de succesiune riguros urmărite. Trebuie să ne obișnuim cu ideea că, în viitor, firmele vor oferi angajaților posibilitatea de a câștiga experiență timp de 2-3 ani, lucrând într-un mediu agreabil, stimulator și valorizant, care îi fac mai competitivi pe piața forței de muncă, ceea ce va determina creșterea indicelui de fluctuație.

Datorită acestui fapt, gestionarea atentă a planurilor de succesiune bazată pe dezvoltarea unor sisteme de evaluare complexe va avea un rol bine definit în derularea cu succes a procesului de facilitare a schimbării. Datorită acestui fapt, reconsiderarea sistemului de evaluare devine o necesitate, acesta având influență puternică asupra stilului de conducere și comportamentului angajaților.

Astfel, este necesar să se renunțe la sistemele de evaluare „de sus în jos” și să se dezvolte în mai mare măsură autoevaluarea, evaluarea de către colegi, clienți și, cea mai radicală dintre toate, evaluarea șefului de către subordonați.

În paralel cu procesul de evaluare bazat pe aprecierea activității de către șefi, colegi, clienți, subalterni, la nivelul unor firme mari din România s-a dezvoltat un nou sistem de evaluare, bazat pe competențe definite de standarde ocupaționale, proces care se derulează în cadrul unor Centre autorizate de evaluare.

Prin implicarea tot mai accentuată a funcției de resurse umane în realizarea misiunii unei organizații, aceasta devine o funcție strategică, ceea ce impune asigurarea unui cadru organizatoric adecvat.

În definirea structurii organizatorice a departamentului de resurse umane, propunem o abordare bazată pe linii funcționale, potrivit domeniilor abordate, și anume:

- organizarea - prin care se definesc procesele derulate în cadrul companiei și în concordanță cu acestea competențele necesare la nivelul posturilor de lucru;
- managementul resurselor umane - care include procesul de recrutare, evaluare, recompensare, gestionare a conflictelor de muncă, evoluție în carieră;
- formare - prin programe speciale de pregătire și perfecționare.

Astfel, funcția de resurse umane se poate exercita prin crearea unei direcții în cadrul căreia se dezvoltă o structură bazată pe compartimente, departamente, centre, conform liniilor funcționale definite.

Referințe bibliografice

1. Armstrong M., Managementul resurselor umane: manual de practică, Editura CODECS, București, 2009;
2. Dragomiroiu R., Hurloiu I.I., Managementul resurselor umane, Editura Fundației România de Mâine, București, 2013;
3. Lewin B., Transforming people management, bookboon.com, 2014;
4. Mathis R., Jackson J., Valentine S., Human resource management, Cengage Learning, Stamford, 2014;
5. Reed S., Bogardus A., PHR/SPHR Professional in Human Resources Certification Deluxe Study Guide, John Wiley & Sons, Indianapolis, 2015
6. Vlăsceanu M., Organizații și comportament organizațional, Editura Polirom, Iași, 2003.

RELUĂRI ȘI DEZVOLTĂRI PRIVIND CONTABILITATEA REDUCERILOR COMERCIALE ȘI FINANCIARE

RESUMES AND DEVELOPMENTS REGARDING ACCOUNTING OF FINANCIAL AND COMMERCIAL REDUCTIONS

conf.univ.dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Management Financiar Contabil,
București, România

e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Rezumat.

Reducerile primite / acordate în cazul cumpărărilor/vânzărilor de bunuri și / sau servicii pot avea caracter comercial și caracter financiar.

Reducerile comerciale îmbracă forma de rabaturi, remize și risturne. Rabaturile se primesc pentru defecte de calitate și se practică asupra prețului de vânzare, remizele se acordă asupra prețului pentru vânzări superioare volumului convenit sau poziția de transport preferențială a cumpărătorului, iar risturnele sunt reduceri de preț calculate asupra ansamblului de operații efectuate cu același terț în decursul unei perioade determinate.

Reducerile financiare sunt sub formă de sconturi de decontare pentru achitarea datoriilor înainte de termenul normal de exigibilitate.

Din punct de vedere metodologic, reducerile se determină în cascadă, adică mai întâi reducerile comerciale apoi cele financiare.

Abstract.

Reductions received/given for purchases/sales of goods and/or services may have commercial and financial nature.

Trade reductions can have the form of rebates, draws and discounts. Rebates are received for quality defects and they are practiced on the selling price, draws are given for the price of higher sales volume than the one agreed or for preferential transport position of the buyer and discounts are reductions calculated on all operations carried out with the same third party over a determined period.

Financial reductions are in the form of discounts settlements for paying the debts before the normal eligibility deadline.

From the methodological standpoint, the reductions are determined in cascade, which means first commercial reductions then the financial reductions.

Cuvinte-cheie: *reduceri comerciale, rabaturi, remize, risturne, reduceri financiare, sconturi de decontare.*

Keywords: *trade discounts, rebates, draws, reductions, discounts, financial, settlement discounts.*

Clasificare JEL: M41; M40; M 48; B21; B22

1. Introducere

După cum cunoaștem, începând cu anul 2010, tratamentul contabil aplicabil în cazul reducerilor comerciale primite/acordate a suportat modificări. Astfel, O.M.F.P. nr. 3.055/2009 prevedea faptul că reducerile comerciale **primite ulterior** facturii inițiale trebuiau să fie înregistrate numai cu ajutorul contului **609 Reduceri comerciale primite**, fără a ține cont de faptul dacă stocul pentru care se acorda reducerea comercială **mai este sau nu în gestiune**.

O.M.F.P. nr. 3.055/2009 prevedea faptul că reducerile comerciale **acordate ulterior** facturii inițiale trebuiau să fie înregistrate în contul **709 Reduceri comerciale acordate**, fără a ține cont de faptul dacă tranzacțiile în care vânzarea de produse și acordarea reducerii comerciale sunt **tratate împreună**.

Începând cu **1 ianuarie 2015**, pe baza noilor reglementări contabile - O.M.F.P. nr. 1.802/2014, tratamentul contabil al reducerilor comerciale primite ulterior facturii inițiale se diferențiază în funcție de faptul dacă stocul sau bunul achiziționat pentru care se acordă reducerea se mai găsește sau nu în gestiune. În ceea ce privește reducerile comerciale acordate, tratamentul contabil al acestora se diferențiază în funcție de faptul dacă tranzacțiile în care vânzarea de produse și acordarea reducerii comerciale sunt **tratate împreună sau reducerea comercială acordată nu are legătură cu o anumită factură fiind acordată la un anumit volum al vânzărilor**.

Reducerile comerciale primite/acordate pentru prestările de servicii indiferent de perioada la care se referă, se evidențiază distinct în contabilitate cu ajutorul contului **609 Reduceri comerciale primite**, respectiv a contului **709 Reduceri comerciale acordate**.

Reducerile financiare primite reprezintă venituri ale perioadei, indiferent de perioada la care se referă (contul **767 Venituri din sconturi obținute**), iar reducerile financiare acordate reprezintă cheltuieli ale perioadei, indiferent de perioada la care se referă (contul **667 Cheltuieli privind sconturile acordate**).

2. Fundamente teoretice pe baza reglementarilor contabile si a literaturii de specialitate privind reducerile comerciale si financiare

Așa cum prevede **IAS 2 Stocuri**, *costurile de achiziție a stocurilor cuprind prețul de cumpărare, taxele vamale de import și alte taxe (cu excepția acelor pe care entitatea le poate recupera ulterior de la autoritățile fiscale), costurile de transport, manipulare și alte costuri care pot fi atribuite direct achiziției de produse finite, materiale și servicii. **Reducerile comerciale, rabaturile și alte elemente similare sunt deduse pentru a determina costurile de achiziție.** [1]*

Pe baza O.M.F.P. nr. 1.802/2014 *reducerile comerciale acordate de furnizor și înscrise pe factura de achiziție ajustează în sensul reducerii costul de achiziție al bunurilor. Atunci când achiziția de produse și primirea reducerii comerciale sunt tratate împreună, reducerile comerciale primite ulterior facturării ajustează, de asemenea, costul de achiziție al bunurilor.*

Reducerile comerciale primite ulterior facturării corectează costul stocurilor la care se referă, dacă acestea mai sunt în gestiune. Dacă stocurile pentru care au fost primite reducerile ulterioare nu mai sunt în gestiune, acestea se evidențiază distinct în contabilitate (contul 609 "Reduceri comerciale primite"), pe seama conturilor de terți.

Atunci când vânzarea de produse și acordarea reducerii comerciale sunt tratate împreună, reducerile comerciale acordate ulterior facturării ajustează veniturile din vânzare.

Reducerile comerciale acordate ulterior facturării, indiferent de perioada la care se referă, se evidențiază distinct în contabilitate (contul 709 "Reduceri comerciale acordate"), pe seama conturilor de terți.

Reducerile comerciale legate de prestările de servicii, primite ulterior facturării, respectiv acordate ulterior facturării, indiferent de perioada la care se referă, se evidențiază distinct în contabilitate (contul 609 "Reduceri comerciale primite", respectiv contul 709 "Reduceri comerciale acordate"), pe seama conturilor de terți.

În cazul în care reducerile comerciale reprezintă evenimente ulterioare datei bilanțului care conduc la ajustarea situațiilor financiare anuale, acestea se înregistrează la data bilanțului în contul 408 "Furnizori - facturi nesosite", respectiv contul 418 "Clienți - facturi de întocmit", și se reflectă în situațiile financiare ale exercițiului pentru care se face raportarea, pe baza documentelor justificative. Reducerile care urmează a fi primite, înregistrate la data bilanțului în contul 408 "Furnizori - facturi nesosite", corectează costul stocurilor la care se referă, dacă acestea mai sunt în gestiune.

Reducerile comerciale pot fi, de exemplu:

a) rabaturile - se primesc pentru defecte de calitate și se practică asupra prețului de vânzare;

b) remizele - se primesc în cazul vânzărilor superioare volumului convenit sau dacă cumpărătorul are un statut preferențial; și

c) risturnele - sunt reduceri de preț calculate asupra ansamblului tranzacțiilor efectuate cu același terț, în decursul unei perioade determinate.

Reducerile financiare sunt sub formă de sconturi de decontare acordate pentru achitarea datoriilor înainte de termenul normal de exigibilitate.

Reducerile financiare primite de la furnizor reprezintă venituri ale perioadei indiferent de perioada la care se referă (contul 767 "Venituri din sconturi obținute"). La furnizor, aceste reduceri acordate reprezintă cheltuieli ale perioadei, indiferent de perioada la care se referă (contul 667 "Cheltuieli privind sconturile acordate"). [2]

Sinteza reglementărilor contabile privind reducerilor comerciale primite sau acordate se prezintă în tabelul de mai jos.

Diferențe între O.M.F.P. nr. 3.055/2009 și O.M.F.P. nr. 1.802/2014

O.M.F.P. nr. 3.055/2009	O.M.F.P. nr. 1.802/2014	Remarcă
Reducerile comerciale acordate de furnizor și înscrise pe factura de achiziție ajustează în sensul reducerii costului de achiziție al bunurilor. (pct. 51 (3)) Reducerile comerciale primite ulterior facturării, respectiv acordate ulterior facturării, indiferent de perioada la care se referă , se evidențiază distinct în contabilitate (contul 609 "Reduceri comerciale primite", respectiv contul 709 "Reduceri comerciale acordate"), pe seama conturilor de terți. (pct. 51 (4))	1) Reduceri comerciale aferente stocurilor a) Reduceri comerciale primite: Dacă reducerea comercială este acordată la data livrării produselor și la data întocmirii facturii – reducerea comercială diminuează costul de achiziție; Dacă reducerea comercială este acordată ulterior datei facturării: - diminuează costul de achiziție dacă achiziția de produse și primirea reducerii comerciale sunt tratate împreună, - diminuează costul de achiziție dacă stocurile mai sunt în gestiune; - dacă stocurile pentru care se primește reducerea comercială nu mai sunt în gestiune se folosește contul 609 Reduceri comerciale primite . b) Reduceri comerciale acordate: Dacă vânzarea de produse și acordarea reducerii comerciale sunt tratate pe aceeași factură – se reduc veniturile din vânzare; Dacă vânzarea de produse și acordarea reducerii comerciale sunt tratate împreună, reducerile comerciale acordate ulterior facturării ajustează veniturile din vânzare. Dacă reducerea comercială este acordată ulterior facturării, în contabilitate se folosește contul 709 Reduceri comerciale acordate , indiferent de perioada la care se referă.	Noul tratament contabilizează diferit reducerea comercială acordată/primită ținând cont dacă achiziția/vânzarea de produse și primirea/acordarea reducerii comerciale sunt tratate împreună sau nu . Acest fapt implică a aplicare a raționamentului profesional! Problema care se ridică este dacă achiziția de bunuri și servicii și primirea reducerii comerciale sunt sau nu tratate împreună . Cel mai sigur ar fi ca în cadrul politicilor contabile entitățile să precizeze clar cazurile în care facturile de achiziție și cele de reducere pot fi tratate împreună.
Același tratament contabil de mai sus se aplică și în cazul reducerilor comerciale legate de prestările de servicii. (pct. 51 (4))	2) Reduceri comerciale aferente prestarilor de servicii Reducerile comerciale aferente prestarilor de servicii, primite sau acordate ulterior facturării, se contabilizează cu ajutorul conturilor 609 și 709 , indiferent de perioada la care se referă.	

3. Studii de caz și exemple privind tratamentul contabil aferent reducerilor comerciale și financiare

3.1. Contabilitatea reducerilor comerciale și financiare primite [3]

Exemplu. Se presupune următorul detaliu de factură:

• Mărfuri	10.000 lei
– Rabat ($10.000 \text{ lei} \times 5\%$)	500 lei
= Subtotal	9.500 lei
– Remiza ($9.500 \text{ lei} \times 10\%$)	950 lei
= NETĂ COMERCIALĂ	8.550 lei
– Scont de decontare ($8.550 \text{ lei} \times 2\%$)	171 lei
= NETĂ FINANCIARĂ	8.379 lei
+ TVA ($8.379 \text{ lei} \times 24\%$)	2.011 lei
= TOTAL NET DE PLATĂ	10.390 lei

Reducerile comerciale nu se înregistrează în cazul în care sunt consemnate în factură inițială, iar la conturile de stocuri se evidențiază mărimea netă comercială. În schimb, sconturile de decontare primite se contabilizează după caz la facturare sau după facturare.

3.1.1. Reduceri comerciale și financiare primite pe aceeași factură de achiziție cu bunul sau serviciul

Se presupune următorul detaliu de factură:

• Mărfuri	10.000 lei
– Rabat ($10.000 \text{ lei} \times 10\%$)	1.000 lei
= Valoarea netă comercială	9.000 lei
– Scont de decontare ($9.000 \text{ lei} \times 5\%$)	450 lei
= Valoarea netă financiară	8.550 lei
+ TVA ($8.550 \text{ lei} \times 24\%$)	2.052 lei
= Total factură	10.602 lei

La primirea facturii se efectuează înregistrarea:

9.000 lei	371	=	401	11.052 lei
	Mărfuri		Furnizori	
2.052 lei	4426			
	TVA deductibilă			

și înregistrarea reducerii financiare:

450 lei	401	=	767	450 lei
	Furnizori		Venituri din sconturi obținute	

3.1.2. Reduceri comerciale primite ulterior facturii de achiziție (cuprinse în facturi ulterioare de reducere)

Exemplul 1. Bunurile (stocurile) pentru care s-a primit reducerea comercială **nu mai sunt** în gestiune.

Factură inițială cuprinde:

• Mărfuri	10.000 lei
+ TVA ($10.000 \text{ lei} \times 24\%$)	2.400 lei
= Total factură	12.400 lei

La primirea facturii de achiziție se efectuează înregistrarea:

10.000 lei	371	=	401	12.400 lei
	Mărfuri		Furnizori	
2.400 lei	4426			
	TVA deductibilă			

Ulterior, printr-o factură de reducere se primește un rabat de 10%. Stocurile pentru care s-a primit reducerea comercială nu mai sunt în gestiune.

1.240 lei	401	=	609	1.000 lei
	Furnizori		Reduceri comerciale primite	(10.000 lei x 10%)
			4426	240 lei
			TVA deductibilă	

sau:

1.000 lei	401	=	609	1.000 lei
	Furnizori		Reduceri comerciale primite	(10.000 lei x 10%)
(240 lei)	4426	=	401	(240 lei)
	TVA deductibilă		Furnizori	

Exemplul 2. Bunurile (stocurile) pentru care s-a primit reducerea comercială **mai sunt în gestiune integral**.

În data de 31 ianuarie N, societatea Rula achiziționează materii prime în valoare de 10.000 lei, TVA 24%. Furnizorul, într-o factură ulterioară acordă o reducere de 20%. La data primirii facturii de reducere, stocul de materii prime nu este dat în consum.

La primirea facturii de achiziție se efectuează înregistrarea:

10.000 lei	301	=	401	12.400 lei
	Materii prime		Furnizori	
2.400 lei	4426			
	TVA deductibilă			

Reducerea comercială primită ulterior se înregistrează:

2.480 lei	401	=	301	2.000 lei
	Furnizori		Materii prime	
			4426	480 lei
			TVA deductibilă	

sau în roșu:

(2.000 lei)	301	=	401	(2.480 lei)
	Materii prime		Furnizori	
(480 lei)	4426			
	TVA deductibilă			

Exemplul 3. Bunurile (stocurile) pentru care s-a primit reducerea comercială **mai sunt în gestiune parțial**.

Se achiziționează/vând mărfuri pe data de 23 ianuarie N în valoare de 20.000 lei, TVA 24%. Pe data de 06 februarie N se primește/emite o factură ulterioară de reducere comercială în sumă de 5% aferentă facturii din data de 23 ianuarie N, menționându-se pe factura de reducere mărfurile care sunt reduse. La data primirii facturii de reducere în stoc mai exista marfă în sumă de 7.000 lei, restul de 13.000 lei fiind vândută.

Calculul preliminar:

Reducerea pentru marfa aflată în stoc: 7.000 lei x 5% = 350 lei

Reducerea pentru marfa vândută: 13.000 lei x 5% = 650 lei

Total reducere = 350 lei + 650 lei = 1.000 lei

TVA aferent reducerii = 1.000 lei x 24% = 240 lei.

În contabilitatea cumpărătorului - reducerea comercială primită:

a) achiziției mărfurilor se înregistrează:

20.000 lei	371	=	401	24.800 lei
	Mărfuri		Furnizori	
4.800 lei	4426			
	TVA deductibilă			

b) reducerea comercială primită se înregistrează:				
1.240 lei	401	=	371	350 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Mărfuri</i>	
			609	650 lei
			<i>Reduceri comerciale primite</i>	
			4426	240 lei
			<i>TVA deductibilă</i>	

sau:

(350 lei)	371	=	401	(1.240 lei)
	<i>Mărfuri</i>		<i>Furnizori</i>	
(650 lei)	609			
	<i>Reduceri comerciale primite</i>			
(240 lei)	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

În contabilitatea vânzătorului - reducerea comercială acordată:

a) vânzarea mărfurilor se înregistrează:				
24.800 lei	4111	=	707	20.000 lei
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea mărfurilor</i>	
			4427	4.800 lei
			<i>TVA colectată</i>	

b) reducerea comercială acordată se înregistrează (vânzarea și reducerea comercială sunt tratate împreună deci se ajustează venitul din vânzări):

(1.240 lei)	4111	=	707	(1.000 lei)
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea mărfurilor</i>	
			4427	(240 lei)
			<i>TVA colectată</i>	

Remarcă. Reglementările contabile conforme cu directivele europene prevăd faptul că în situația în care achiziția de bunuri și primirea reducerii comerciale **sunt tratate împreună**, reducerile comerciale primite **ulterior** facturii de achiziție ajustează (diminuează), costul de achiziție al bunurilor. În aceste condiții este foarte important ca, pe factura de reducere, furnizorul să menționeze exact pentru ce categorie de stocuri a acordat reducerea comercială respectivă (discountul respectiv). În cazul în care nu se poate efectua o repartizare pe categorii de stocuri sau sumele sunt nesemnificative, reducerea comercială primită poate fi înregistrată prin contul **609 Reduceri comerciale primite**.

Exemplul 4. Reduceri comerciale primite pentru servicii, ulterior facturii inițiale.

În data de 15 martie N, societatea Rula a achiziționat de la societatea Play servicii de consultanță conform facturii în valoare de 15.000 lei, TVA 24%. La sfârșitul lunii martie N, se primește de la furnizor o factură de reducere comercială în valoare de 2.500 lei, TVA 24%.

Reduceri comerciale legate de prestările de servicii, primite ulterior facturii inițiale, indiferent de perioada la care se referă, se evidențiază distinct în contabilitate în contul **609 Reduceri comerciale primite**.

Înregistrările în contabilitate sunt următoarele:

a) recunoasterea serviciilor de consultanță pe baza facturii inițiale:				
15.000 lei	628	=	401	18.600 lei
	<i>Alte cheltuieli cu serviciile executate de terți</i>		<i>Furnizori</i>	
3.600 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

b) reducerea comercială primită ulterior achiziției:

2.500 lei	401	=	609	2.500 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Reduceri comerciale primite</i>	

și

(600 lei)	4426	=	401	(600 lei)
	<i>TVA deductibilă</i>		<i>Furnizori</i>	

3.1.3. Reduceri financiare primite ulterior facturii de achiziție (cuprinse în facturi ulterioare de reducere)

Exemplul.

Factură inițială cuprinde:

• Mărfuri	10.000 lei
+ TVA (10.000 lei × 24%)	2.400 lei
= Total factură	12.400 lei

La primirea facturii se efectuează înregistrarea:

10.000 lei	371	=	401	12.400 lei
	<i>Mărfuri</i>		<i>Furnizori</i>	
2.400 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

Asupra facturii inițiale în valoare totală de 12.400 lei, inclusiv TVA se acordă un scont de 5% pentru plata în numerar.

Factură ulterioară (de reducere) cuprinde:

• Scont de decontare (10.000 lei × 5%)	500 lei
+ TVA aferentă scontului (500 lei × 24%)	120 lei
= Total de redus	620 lei

Înregistrarea reducerii financiare după facturare:

620 lei	401	=	767	500 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Venituri din sconturi obținute</i>	
			4426	120 lei
			<i>TVA deductibilă</i>	

3.2. Contabilitatea reducerilor comerciale și financiare acordate [4]

3.2.1. Reduceri comerciale și financiare acordate la facturarea bunului sau serviciului

Reducerile comerciale acordate pentru bunuri sau servicii pe aceeași factură (factura inițială) vor diminua veniturile din vanzarea bunurilor, respectiv cele din prestari servicii.

Exemplul 1.

Se presupune următorul detaliu de factură:

Mărfuri	10.000 lei
– Rabat 10%	1.000 lei
= Valoarea netă comercială	9.000 lei
– Scont de decontare 5%	450 lei
= Valoarea netă financiară	8.550 lei
+ TVA (24% × 8.550)	2.052 lei
= Total factură	10.602 lei

înregistrarea facturii emise cu reducerea comercială și financiară:

11.052 lei	4111	=	707	9.000 lei
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzare mărfurilor</i>	

			4427	2.052 lei
			<i>TVA colectată</i>	

și

450 lei	667	=	4111	450 lei
<i>Cheltuieli privind sconturile acordate</i>			<i>Clienți</i>	

Exemplul 2.

Entitatea Martin S.A. în calitate de furnizor, contabilizează o factură ale cărei elemente de bază se prezintă astfel:

1.000 kg materii prime a 50 lei/kg 50.000,00 lei
Reducerea comercială acordată 4% 2.000,00 lei

Neta comercial 48.000,00 lei

Scontul acordat (1%) 480,00 lei

Neta financiară 47.520,00 lei

TVA 24% 11.404,80 lei

TOTAL FACTURĂ 58.924,80 lei

Avansul încasat pe comandă 30.000,00 lei

Neta de plată 28.924,80 lei

Înregistrarea avansului primit:

30.000,00 lei	512	=	419	24.193,80 lei
	Conturi curente la bănci		Clienți - creditori	
			4427	5.806,20 lei
			TVA colectată	

Înregistrarea facturii, fără a se evidenția ca structură distinctă reducerea comercială:

59.404,80 lei	4111	=	707	48.000,00 lei
	Clienți		Venituri din vânzarea mărfurilor	
			4427	11.404,80 lei
			TVA colectată	

Decontarea facturii:

24.139,80 lei	419	=	4111	59.404,80 lei
	Clienți - creditori		Clienți	
5.806,20 lei	4427			
	TVA colectată			
480,00 lei	667			
	Cheltuieli privind sconturile acordate			
28.929,80 lei	512			
	Conturi curente la bănci			

Remarcă. Pentru a nu denatura rulajul contului **4427 TVA colectată** se recomandă stornarea în roșu a sumei aferente, astfel:

24.139,80 lei	419	=	4111	53.598,60 lei
	Clienți - creditori		Clienți	
480,00 lei	667			
	Cheltuieli privind sconturile acordate			
28.929,80 lei	512			
	Conturi curente la bănci			

și concomitent în roșu:

(5.806,20 lei)	4111	=	4427	(5.806,20 lei)
	Clienți		TVA colectată	

3.2.2. Reduceri comerciale acordate după facturare (cuprinse în facturi ulterioare de reducere)

Ca și în cazul contului **609 Reduceri comerciale primite**, contul **709 Reduceri comerciale acordate** funcționează invers față de conturile clasei din care face parte. Astfel, contul **709 Reduceri comerciale acordate** se debitează cu valoarea reducerilor comerciale acordate ulterior facturării.

Exemplul 1.

Factura intrată cuprinde:

Mărfuri	10.000 lei	
+ TVA (24%)		2.400 lei
= Total factură		12.400 lei

Ulterior printr-o factură distinctă, fără legătură cu o factură inițială, se acordă clientului o reducere comercială (rabat) de 10%.

La remiterea facturii emise se efectuează înregistrarea:

12.400 lei	4111	=	707	10.000 lei
	Clienți		Venituri din vânzare mărfurilor	
			4427	2.400 lei
			TVA colectată	

Înregistrarea facturii cu reducerea comercială. Aceasta se poate face în negru sau în roșu. Se prezintă înregistrarea în negru.

1.000 lei	709	=	4111	1.240 lei
	Reduceri comerciale acordate		Clienți	
	(10.000 lei × 10%)			
240 lei	4427			
	TVA colectată			
	(1.000 lei × 24%)			

Exemplul 2.

În data de 5 septembrie N, entitatea Alfa a emis o factură de vânzare mărfuri în valoare de 60.000 lei, TVA 24%. În data de 7 septembrie N, entitatea a emis o factură de reducere comercială în valoare de 5.000 de lei, TVA 24% pentru factura din data de 5 septembrie N, cu menționarea pe factură a acestui aspect.

Deoarece vânzarea și reducerea sunt tratate împreună, reducerea comercială va ajusta veniturile realizate din vânzarea mărfurilor. În acest caz, se aplica tratamentul prevăzut de Reglementările contabile conforme cu directivele europene (pct. 76 (3)).

Înregistrările contabile sunt următoarele:

a) recunoașterea veniturilor din vânzarea mărfurilor pe baza facturii din 5 septembrie N:

74.400 lei	4111	=	707	60.000 lei
	Clienți		Venituri din vânzare mărfurilor	
			4427	
			TVA colectată	14.400 lei

b) înregistrarea facturii cu reducerea comercială acordată în 7 septembrie N:

(6.200 lei)	4111	=	707	(5.000 lei)
	Clienți		Venituri din vânzare mărfurilor	
			4427	
			TVA colectată	(1.200 lei)

Remarcă. Dacă reducerea comercială acordată în data de 7 septembrie N nu era legată de vânzarea din 5 septembrie N, atunci ar fi fost înregistrată în contul **709** Reduceri comerciale acordate. Înregistrările contabile fiind următoarele:

a) recunoașterea veniturilor din vânzarea mărfurilor pe baza facturii din 5 septembrie N:

74.400 lei	4111	=	707	60.000 lei
	Clienți		Venituri din vânzare mărfurilor	
			4427	
			TVA colectată	14.400 lei

b) înregistrarea facturii cu reducerea comercială acordată în 7 septembrie N:

5.000 lei	709	=	4111	5.000 lei
	Reduceri comerciale		Clienți	
	acordate			

și concomitent în roșu:

(1.200 lei)	4111	=	4427	(1.200 lei)
	Clienți		TVA colectată	

Exemplul 3.

În data de 31 iulie N, entitatea Beta vinde unui client mărfuri în valoare de 25.000 lei, TVA 24%. Furnizorul acordă o reducere comercială de 10%, astfel:

A. în factura inițială de vânzare;

B. într-o factură ulterioară, fără legătură cu factura inițială.

Înregistrările contabile efectuate de entitatea Beta sunt:

A. Reducerea comercială este acordată în factura inițială:

27.900 lei	4111	=	707	22.500 lei
	Clienți		Venituri din vânzare mărfurilor	
			4427	
			TVA colectată	5.400 lei

B. Reducerea comercială este acordată ulterior:

a) recunoașterea veniturilor din vânzarea mărfurilor pe baza facturii din 31 iulie N:

31.000 lei	4111	=	707	25.000 lei
	Clienți		Venituri din vânzare mărfurilor	
			4427	
			TVA colectată	6.000 lei

b) înregistrarea facturii cu reducerea comercială acordată ulterior, fără legătură cu factura inițială:

2.500 lei	709	=	4111	2.500 lei
	Reduceri comerciale acordate (ulterior)		Clienți	

și concomitent în roșu:

(600 lei)	4111	=	4427	(600 lei)
	Clienți		TVA colectată	

3.2.3. Reduceri comerciale acordate pentru servicii, ulterior facturii initiale

Reduceri comerciale acordate pentru prestările de servicii, ulterior facturării, indiferent de perioada la care se referă, se evidențiază în contul **709 Reduceri comerciale acordate**.

Exemplu. În data de 23 mai N, entitatea Mara a emis o factură pentru prestări servicii (reparații utilaje) în valoare de 10.000 lei, TVA 24%. În data de 30 mai N, prestatorul a acordat clientului o reducere comercială în valoare de 500 lei, TVA 24%.

Înregistrările contabile efectuate de entitatea Mara sunt:

a) recunoașterea veniturilor aferente facturii de prestări servicii din 23 mai N:

12.400 lei	4111	=	704	10.000 lei
	Clienți		Venituri din servicii prestate	
			4427	2.400 lei
			TVA colectată	

b) înregistrarea facturii cu reducerea comercială acordată ulterior:

500 lei	709	=	4111	500 lei
	Reduceri comerciale acordate		Clienți	

și concomitent în roșu:

(120 lei)	4111	=	4427	(120 lei)
	Clienți		TVA colectată	

3.2.4. Reduceri financiare acordate după facturare (cuprinse în facturi ulterioare de reducere)

Exemplul.

Factura intrată cuprinde:

Mărfuri	10.000 lei
+ TVA 24%	2.400 lei
= Total factură	12.400 lei

Asupra facturii intrate în valoare totală de 12.400 lei se acordă un scont de 5% pentru plata înainte de scadența comercială stabilită în contract.

Factura ulterioară cuprinde:

Scont de decontare (10.000 lei × 5%)	500 lei
+ TVA aferentă (500 lei × 24%)	120 lei
= Total de redus	620 lei

Înregistrarea facturii cu reducerea financiară. Aceasta se poate face în negru sau în roșu. Se prezintă înregistrarea în negru.

500 lei	667	=	4111	620 lei
	Cheltuieli privind sconturile acordate		Clienți	
120 lei	4427			
	TVA colectată			

3.3. Contabilitatea reducerilor comerciale primite/acordate ulterior datei bilanțului

Exemplul 1.

În anul N, societatea LDI a achiziționat materiale consumabile în valoare de 1.500.000 lei. Potrivit prevederilor contractuale, furnizorul, pentru acest volum de vânzări, trebuie să acorde o reducere comercială (risturn) de 5%.

Factura de reducere comercială în valoare de 75.000 lei, TVA 24% este emisă în data de 10 ianuarie N+1.

La data de 31 decembrie N, societatea LDI mai avea în gestiune de la acest furnizor materiale consumabile în valoare de 200.000 lei.

Remarcă. Această reducere comercială este un eveniment ulterior datei bilanțului, care trebuie să ajusteze situațiile financiare aferente anului N, deoarece se referă la tranzacții derulate în anul anterior.

Calculul preliminar:

Reducerea pentru materialele în stoc: $200.000 \text{ lei} \times 5\% = 10.000 \text{ lei}$

Reducerea pentru materialele consumate (ieșite) = $1.300.000 \text{ lei} \times 5\% = 65.000 \text{ lei}$

Total reducere = $10.000 \text{ lei} + 65.000 \text{ lei} = 75.000 \text{ lei}$

TVA reducere totală = $75.000 \text{ lei} \times 24\% = 18.000 \text{ lei}$.

Înregistrările contabile sunt următoarele:

a) achiziția materialelor consumabile în cursul anului N:

1.500.000 lei	302	=	401	1.860.000 lei
	Materiale consumabile		Furnizori	
360.000 lei	4426			
	TVA deductibila			

b) reflectarea reducerii comerciale la 31 decembrie N:

75.000 lei	408	=	302	10.000 lei
	Furnizori - facturi nesosite		Materiale consumabile	
			609	65.000 lei
			Reduceri comerciale primite	

c) factura de reducere din 10 ianuarie N+1 se prezintă astfel:

75.000 lei	401	=	408	75.000 lei
	Furnizori		Furnizori - facturi nesosite	

și

(18.000 lei)	4426	=	401	(18.000 lei)
	TVA deductibila		Furnizori	

Exemplul 2.

Societatea ALFA achiziționează/vinde pe data de 23 decembrie N mărfuri în valoare de 80.000 lei, TVA 24%. În data de 15 ianuarie N+1 primește/emite o factură de reducere comercială astfel: 1.000 lei pentru factura primită/emisă în luna decembrie (precizându-se acest lucru pe factură) și 3.000 lei pentru toate achizițiile/vânzările aferente anului N. Mărfurile în stoc din achiziția efectuată în decembrie N sunt în sumă de 70.000 lei.

Remarcă. Cazul de mai sus reprezintă un eveniment ulterior datei bilanțului care ajustează situațiile financiare anuale, deci înregistrările vor fi efectuate în luna decembrie.

Calculul preliminarilor:

Reducerea pentru marfa în stoc: $1.000 \text{ lei} \times 70.000 \text{ lei} / 80.000 \text{ lei} = 875 \text{ lei}$

Reducerea pentru marfa vândută = $1.000 \text{ lei} - 875 \text{ lei} = 125 \text{ lei}$

Reducere generală = 3.000 lei

Total reducere = $875 \text{ lei} + 125 \text{ lei} + 3.000 \text{ lei} = 4.000 \text{ lei}$

TVA reducere totală = $4.000 \text{ lei} \times 24\% = 960 \text{ lei}$.

În contabilitatea cumpărătorului - reducerea comercială primită:

a) achiziția mărfurilor în decembrie N se înregistrează:

80.000 lei	371	=	401	99.200 lei
	Mărfuri		Furnizori	
19.200 lei	4426			
	TVA deductibilă			

b) reducerea comercială primită contabilizată tot în decembrie N (pentru marfa aflată în stoc se ajustează costul, pentru marfa vândută reducerea e recunoscută în 609, iar reducerea generală e recunoscută tot în 609):

4.000 lei	408	=	371	875 lei
	Furnizori - facturi nesosite		Mărfuri	
			609	3.125 lei
			Reduceri comerciale primite	(3.000 lei + 125 lei)

sau:

(875 lei)	371	=	408	(4.000 lei)
	Mărfuri		Furnizori - facturi nesosite	
(3.125 lei)	609			
	Reduceri comerciale primite			

c) factura de reducere din 15 ianuarie N+1 se înregistrează astfel:

4.000 lei	401	=	408	4.000 lei
	Furnizori		Furnizori - facturi nesosite	

și

(960 lei)	4426	=	401	(960 lei)
	TVA deductibila		Furnizori	

sau:

4.960 lei	401	=	408	4.000 lei
	Furnizori		Furnizori - facturi nesosite	
			4426	960 lei
			TVA deductibila	

În contabilitatea vânzătorului - reducerea comercială acordată:

a) vânzarea mărfurilor în decembrie N se înregistrează:

99.200 lei	4111	=	707	80.000 lei
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea mărfurilor</i>	
			4427	19.200 lei
			<i>TVA colectată</i>	

b) reducerea comercială acordată contabilizată tot în decembrie N (reducerea de 1.000 lei aferentă facturii din decembrie e tratată împreună cu vânzarea mărfii deci ajustează 707 iar reducerea generală e recunoscută în 709):

1.000 lei	707	=	418	4.000 lei
	<i>Venituri din vânzarea mărfurilor</i>		<i>Clienți - facturi de întocmit</i>	
3.000 lei	709			
	<i>Reduceri comerciale acordate</i>			

sau:

(4.000 lei)	418	=	707	(1.000 lei)
	<i>Clienți - facturi de întocmit</i>		<i>Venituri din vânzarea mărfurilor</i>	
			709	(3.000 lei)
			<i>Reduceri comerciale acordate</i>	

c) factura de reducere din 15 ianuarie N+1 se înregistrează astfel:

4.000 lei	418	=	4111	4.000 lei
	<i>Clienți - facturi de întocmit</i>		<i>Clienți</i>	

și

(960 lei)	4111	=	4427	(960 lei)
	<i>Clienți</i>		<i>TVA colectată</i>	

sau:

4.000 lei	418	=	4111	4.960 lei
	<i>Clienți - facturi de întocmit</i>		<i>Clienți</i>	
960 lei	4427			
	<i>TVA colectată</i>			

4. Concluzii și precizări extinse

În încheierea lucrării prezentăm două **exemple**. Primul exemplu se referă la tratamentul contabil al reducerilor comerciale primite în conformitate atât cu O.M.F.P. nr. 3.055/2009 cât și cu O.M.F.P. nr. 1.802/2014.

Exemplul al doilea vine în sprijinul tratamentului contabil **al reducerilor comerciale primite după** factura inițială. Dacă analizăm acest tratament contabil introdus începând cu 1 ianuarie 2015, putem ajunge la concluzia că este în **beneficiul entităților economice**. Primirea unei reduceri comerciale și evidențierea ei în contul **609 Reduceri comerciale primite** reprezintă o diminuare a cheltuielilor, ceea ce duce la un rezultat contabil și fiscal mai mare, respectiv la un impozit pe profit mai mare. Ne punem fireasca întrebare, **de ce să reducem cheltuielile dacă stocul respectiv nu a fost încă recunoscut la cheltuieli** ? Răspunsul este ușor de găsit în exemplu prezentat în acest sens.

Exemplul 1.

În data de 25 mai N, entitatea LDI achiziționează materii prime în valoare de 10.000 lei, TVA 24%. Primește de la furnizorul de materii prime o reducere comercială de 10%, aferentă facturii din 25 mai N în următoarele situații:

- în factura de achiziție;
- într-o factură ulterioară, dată la care stocul de materii prime se afla în gestiune (nu era dat în consum); și
- într-o factură ulterioară, dată la care stocul de materii prime nu se mai afla în gestiune.

Înregistrările contabile efectuate de entitatea LDI sunt următoarele:

A. Conform O.M.F.P. nr. 3.055/2009 (până la 31 decembrie 2014).

Achiziția materiilor prime se prezintă astfel:

a) reducerea este acordată în factura inițială:

9.000 lei	301	=	401	lei
	<i>Materii prime</i>		<i>Furnizori</i>	
2.160 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

b) reducerea este acordată ulterior facturii inițiale (tratamentul contabil este același indiferent dacă stocul se află sau nu în gestiune):

b1) înregistrarea facturii inițiale:

10.000 lei	301	=	401	12.400 lei
	<i>Materii prime</i>		<i>Furnizori</i>	
2.400 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

b2) înregistrarea facturii ulterioare de reducere:

1.000 lei	401		609	1.000 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Reduceri comerciale primite (ulterior)</i>	

și concomitent (cu sume în roșu):

(240 lei)	4426	=	401	(240 lei)
	<i>TVA deductibilă</i>		<i>Furnizori</i>	

B. Conform O.M.F.P. nr. 1.802/2014 (după 1 ianuarie 2015).

Achiziția materiilor prime se prezintă astfel:

a) reducerea este acordată în factura inițială:

9.000 lei	301	=	401	lei
	<i>Materii prime</i>		<i>Furnizori</i>	
2.160 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

b) reducerea este acordată ulterior facturii inițiale - stocul de materii prime se află în gestiune:

b1) înregistrarea facturii inițiale:

10.000 lei	301	=	401	12.400 lei
	<i>Materii prime</i>		<i>Furnizori</i>	
2.400 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

b2) înregistrarea facturii ulterioare de reducere (cu sume în roșu):

(1.000 lei)	301	=	401	(1.240 lei)
	<i>Materii prime</i>		<i>Furnizori</i>	
(240 lei)	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

c) reducerea este acordată ulterior facturii inițiale - stocurile de materii prime nu se mai află în gestiune:

c1) înregistrarea facturii inițiale:

10.000 lei	301	=	401	12.400 lei
	<i>Materii prime</i>		<i>Furnizori</i>	
2.400 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

c2) înregistrarea facturii ulterioare de reducere:

1.000 lei	401	=	609	1.000 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Reduceri comerciale primite (ulterior)</i>	

și concomitent (cu sume în roșu):

(240 lei)	4426	=	401	(240 lei)
	TVA deductibilă		Furnizori	

Exemplul 2.

La data de 9 martie N, entitatea LDI achiziționează materii prime la costul de 10.000 lei, TVA 24% care vor fi date în consum în 5 aprilie N. În data de 25 martie N, entitatea primește de la furnizor o reducere comercială de 1.000 lei, TVA 24% aferentă facturii din 9 martie N.

Presupunem ca la 31 martie N, entitatea are venituri de 50.000 lei (impozabile) și cheltuieli de 20.000 lei (integral deductibile).

Înregistrările contabile efectuate de entitatea LDI sunt următoarele:

A. Conform O.M.F.P. nr. 3.055/2009 (până la 31 decembrie 2014).

Întrucât reducerea comercială a fost acordată de furnizor pe o factură separată, ea trebuia să fie înregistrată în contul **609 Reduceri comerciale primite**.

a) achiziția materiilor prime:

10.000 lei	301	=	401	12.400 lei
	Materii prime		Furnizori	
2.400 lei	4426			
	TVA deductibila			

b) reducerea comercială primită ulterior facturii inițiale:

1.000 lei	401	=	609	1.000 lei
	Furnizori		Reduceri comerciale primite	

și concomitent (cu sume în roșu):

(240 lei)	4426	=	401	(240 lei)
	TVA deductibila		Furnizori	

Calculul impozitului pe profit se prezintă astfel:

	Elemente	Suma
	Venituri	50.000 lei
-	Cheltuieli	20.000 lei
+	Reduceri comerciale primite	1.000 lei
=	Rezultat contabil/fiscal	31.000 lei
-	Impozit pe profit (31.000 lei x 16%)	4.960 lei
=	Rezultat net	26.040 lei

În luna aprilie, entitatea ar fi înregistrat o cheltuială de 10.000 lei: consumul materiilor prime:

10.000 lei	601	=	301	10.000 lei
	Cheltuieli cu materii prime		Materii prime	

B. Conform O.M.F.P. nr. 1.802/2014 (după 1 ianuarie 2015).

Întrucât reducerea comercială a fost acordată de furnizor pe o factură separată și având în vedere că entitatea nu a consumat stocurile respective, reducerea va diminua costul materiilor prime și nu va fi recunoscuta în contul **609 Reduceri comerciale primite**.

a) achiziția materiilor prime:

10.000 lei	301	=	401	12.400 lei
	Materii prime		Furnizori	
2.400 lei	4426			
	TVA deductibila			

b) reducerea comercială primită ulterior facturii inițiale (cu sume în roșu):

(1.000 lei)	301	=	401	(1.240 lei)
	Materii prime		Furnizori	
(240 lei)	4426			
	TVA deductibila			

Calculul impozitului pe profit se prezintă astfel:

	Elemente	Suma
	<i>Venituri</i>	<i>50.000 lei</i>
–	<i>Cheltuieli</i>	<i>20.000 lei</i>
=	<i>Rezultat contabil/fiscal</i>	<i>30.000 lei</i>
–	<i>Impozit pe profit (30.000 lei x 16%)</i>	<i>4.800 lei</i>
=	<i>Rezultat net</i>	<i>25.200 lei</i>

*În luna aprilie, entitatea înregistrează o cheltuială de 9.000 lei:
consumul materiilor prime:*

9.000 lei	601	=	301	9.000 lei
	<i>Cheltuieli cu materii prime</i>		<i>Materii prime</i>	

Remarcă. Impozitul pe profit este mai mic în primul trimestru al anului N, urmând ca reducerea comercială primită să influențeze nivelul cheltuielilor în momentul în care stocurile vor fi date în consum. Astfel, cumulat pe cele doua trimestre, impactul este același, respectăm în felul acesta un principiu fundamental al contabilității, și anume **conectarea veniturilor la cheltuieli**.

5. Referințe bibliografice

1. IASB, *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)*, Editura CECCAR, București, 2011, Partea A, p. 423, pg. 11.
2. O.M.F.P. nr. 1.802/2014 *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*, M.Of. nr. 963 din 30 decembrie 2014, modificat prin O.M.F.P. nr. 773 din 01 iulie 2015, pct. 76-77.
3. Studiul de caz reprezintă exemple preluate și adaptate din literatura de specialitate: Ristea Mihai și colab., *Contabilitatea societăților comerciale*, vol. I și II, Editura Universitară, București, 2009, pag. 343-344.
4. Studiul de caz reprezintă exemple preluate și adaptate din literatura de specialitate: Ristea Mihai și colab., *Contabilitatea societăților comerciale*, vol. I și II, Editura Universitară, București, 2009, pag. 382-383.

ACTIVELE BIOLOGICE ÎN REGLEMENTĂRILE CONTABILE DIN ROMÂNIA CONFORME CU DIRECTIVELE EUROPENE

BIOLOGICAL ASSETS IN ACCOUNTING REGULATIONS FROM ROMANIA IN COMPLIANCE WITH EUROPEAN DIRECTIVES

conf.univ.dr. Lucian -Dorel ILINCUȚĂ
Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Management Financiar Contabil,
București, România
e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Rezumat.

Reglementările contabile naționale conforme cu directivele europene, 2015, prezintă noțiunea de active biologice, preluată din IAS 41 Agricultură, sub forma următoarelor elemente: activele biologice productive, activele biologice de natura stocurilor și produsele agricole.

Un activ biologic este un animal viu sau o plantă vie.

Activele biologice de natura stocurilor sunt acelea care urmează a fi recoltate ca produse agricole sau vândute ca active biologice. De exemplu, animalele destinate producției de carne, animalele deținute în vederea vânzării, peștii din fermele piscicole, culturile, cum ar fi cele de porumb și grâu, și copacii crescuți pentru cherestea.

Produsele agricole sunt cele rezultate la momentul recoltării de la activele biologice, de exemplu, lână, copaci tăiați, bumbac, lapte, struguri, fructe culese etc.

Abstract.

National Accounting Regulations in compliance with the European Directives 2015 present the concept of biological assets, concept taken from IAS 41 Agriculture as one of the following elements: productive biological assets, biological assets such as stocks and agricultural products.

A biological asset is a living animal or a living plant.

Biological assets such as stocks are those that are to be harvested as agricultural product or sold as biological assets. For example, animals for the production of meat, livestock held for sale, fish in farms, crops such as maize and wheat, and trees being grown for lumber.

Agricultural products are the results at harvest of biological assets, for example, wool, felled trees, cotton, milk, grapes, picked fruit etc.

Cuvinte-cheie: *agricultura, active biologice, activele biologice de natura stocurilor, produsele agricole.*

Keywords: *agriculture, biological assets, biological assets such as stocks, agricultural products.*

Clasificare JEL: M41; M40; B21; B22; Q10; Q13

1. Introducere

O.M.F.P. nr. 1.802/2014 transpune în reglementările contabile naționale conforme cu directivele europene noțiunea de **active biologice**, preluată din IAS 41 Agricultură, atât sub forma imobilizărilor de active biologice cât și a stocurilor, prin următoarele elemente:

- **activele biologice productive;**
- **activele biologice de natura stocurilor;** și
- **produsele agricole.**

IAS 41 *Agricultura* **nu** face distincție între *active biologice productive* și *activele biologice de natura stocurilor*.

În categoria imobilizărilor corporale se evidențiază distinct **activele biologice productive** [1], pentru care se aplică aceleași reguli generale de evaluare specifice imobilizărilor corporale. În acest sens, *Planul de conturi general* - P.C.G. prevede contul **217 Active biologice productive**, care înlocuiește contul **2134 Animale și plantații** din P.C.G. al O.M.F.P. nr. 3.055/2009. Totodată, pentru evidența existenței, mișcării și deprecierei *activelor biologice productive*, P.C.G. mai prevede și următoarele conturi: **227 Active biologice productive în curs de aprovizionare**, **2817 Amortizarea activelor biologice productive** și **2917 Ajustări pentru deprecierea activelor biologice productive**.

Reglementatorii din România au prevăzut în normele contabile naționale conforme cu directivele europene și categoria **active biologice de natura stocurilor și produse agricole**. Pentru evidența existenței și mișcării acestei categorii, P.C.G. prevede conturile **361 Active biologice de natura stocurilor** și **347 Produse agricole**. Totodată, aferent acestor elemente P.C.G. mai prevede și următoarele conturi: **326 Active biologice de natura stocurilor în curs de aprovizionare**, **3947 Ajustări pentru deprecierea produselor agricole**, **3955 Ajustări pentru deprecierea produselor agricole aflate la terți**, **606 Cheltuieli privind activele biologice de natura stocurilor**, **7017 Venituri din vânzarea produselor agricole** și **7018 Venituri din vânzarea activelor biologice de natura stocurilor**.

Din IAS 41 *Agricultura*, pentru activele biologice productive, în reglementările contabile naționale conforme cu directivele europene a fost reținută numai evaluarea la cost **nu și evaluarea la valoarea justă**.

2. Fundamente teoretice pe baza reglementărilor contabile și a literaturii de specialitate privind recunoașterea în contabilitate a activelor biologice

Prin apel la *Reglementările contabile conforme cu directivele europene* [2] **activele biologice productive** sunt orice active, altele decât activele biologice de natura stocurilor; de exemplu, animalele de lapte, vița-de-vie, pomii fructiferi și copacii din care se obține lemn de foc, dar care nu sunt tăiați. Activele biologice productive nu sunt produse agricole ci, mai degrabă, sunt active auto-regeneratoare.

Un **activ biologic** este un animal viu sau o plantă vie.

O entitate recunoaște un activ biologic dacă și numai dacă:

a) entitatea controlează activul ca rezultat al evenimentelor trecute;

b) este probabil ca beneficiile economice viitoare asociate activului să revină entității;

și

c) valoarea justă sau costul activului poate fi evaluat(ă) în mod credibil.

În activitatea agricolă, controlul poate fi evidențiat, de exemplu, prin dreptul de proprietate asupra vitelor sau prin însemnarea sau marcarea vitelor în alt mod în momentul achiziției, nașterii sau înțărării. Beneficiile viitoare sunt estimate, în mod normal, prin evaluarea caracteristicilor fizice semnificative aferente acestora.

Activele biologice sunt adesea atașate fizic de terenul pe care se află (de exemplu, copacii dintr-o plantație forestieră). Este posibil ca pentru activele biologice care sunt atașate de teren să nu existe o piață separată, dar să existe o piață activă pentru activele combinate, adică pentru activele biologice, terenul viran și amenajările acestuia, considerate ca un întreg. O entitate poate să utilizeze informații referitoare la activele combinate pentru a evalua valoarea justă a activelor biologice. De exemplu, valoarea justă a terenului viran și a amenajărilor acestuia poate fi dedusă din valoarea justă a activelor combinate pentru a stabili valoarea justă a activelor biologice.

În ceea ce privește **activele biologice de natura stocurilor și produsele agricole**, fundamentarea teoretică și prezentarea acestor noțiuni se face prin apel la *Reglementările contabile conforme cu directivele europene*. [3]

Activitatea agricolă reprezintă administrarea de către o entitate a transformării biologice și recoltării activelor biologice (animale vii și plante vii) pentru vânzare sau pentru transformarea în produse agricole sau în active biologice suplimentare.

Transformarea biologică cuprinde procesele de creștere, degenerare, producere și procreare care produc modificări calitative sau cantitative ale unui activ biologic.

Activele biologice de natura stocurilor sunt acelea care urmează a fi recoltate ca produse agricole sau vândute ca active biologice.

Exemple de active biologice de natura stocurilor sunt animalele destinate producției de carne, animalele deținute în vederea vânzării, peștii din fermele piscicole, culturile, cum ar fi cele de porumb și grâu, și copacii crescuți pentru cherestea.

Produsele agricole sunt cele rezultate la momentul recoltării de la activele biologice ale entității, de exemplu, lână, copaci tăiați, bumbac, lapte, struguri, fructe culese etc.

Dacă entitatea raportoare prelucrează produsele agricole, rezultă produse finite, de exemplu, fire, îmbrăcăminte, covoare, cherestea, brânză, zahăr, fructe prelucrate etc.

Recolta reprezintă separarea produselor agricole de un activ biologic sau încetarea proceselor vitale ale unui activ biologic.

Activitatea agricolă include o gamă largă de activități; de exemplu, creșterea animalelor, silvicultura, cultivarea de plante anuale sau perene, cultivarea pomilor fructiferi sau a altor plantații, floricultura și acvacultura (inclusiv piscicultura). Aceste activități au anumite caracteristici comune, și anume:

a) capacitatea de modificare. Animalele și plantele vii sunt capabile de transformări biologice;

b) administrarea modificării. Modul de administrare facilitează transformarea biologică prin îmbunătățirea sau, cel puțin, stabilizarea condițiilor necesare desfășurării procesului (de exemplu, nivelul de elemente nutritive, umiditatea, temperatura, fertilitatea și lumina). Această administrare diferențiază activitatea agricolă de alte activități. De exemplu, recoltarea produselor din resurse negestionate (cum ar fi pescuitul oceanic sau defrișarea) nu reprezintă o activitate agricolă; și

c) evaluarea modificării. Modificarea calitativă (de exemplu, calitatea genetică, densitatea, gradul de coacere, conținutul de grăsimi, conținutul de proteine și gradul de rezistență al fibrelor) sau cantitativă (de exemplu, numărul de pui, greutatea, volumul, lungimea sau diametrul fibrelor și numărul de boboci) determinată de transformările biologice sau de recoltare este evaluată și monitorizată ca funcție de rutină a administrării.

Transformarea biologică poate conduce la următoarele tipuri de rezultate:

a) modificări ale activelor prin (i) creștere (o creștere cantitativă sau o îmbunătățire a calității unui animal sau a unei plante), **(ii) degenerare** (o scădere cantitativă sau o deteriorare a calității unui animal sau a unei plante), sau **(iii) reproducere** (crearea de animale sau plante vii suplimentare); sau

b) producția unor produse agricole, de exemplu, lână și lapte.

Activele biologice reprezintă activele de bază ale activităților agricole, deținute pentru capacitatea lor de a se transforma. **Barry J. Epstein** și **Eva K. Jermakowicz** [4] precizează că activele biologice sunt implicate în două tipuri de producție: primul presupune modificarea activelor – de exemplu, prin creștere sau prin îmbunătățirea calității, prin degenerare sau procreare. Cel de-al doilea vizează crearea unor produse separabile, care se califică inițial ca producție agricolă. Activele biologice sunt de cele mai multe ori administrate în grupuri (turmele de animale, pâlcurile de copaci sau câmpurile de recoltă). Pentru a putea vorbi despre un grup, componentele trebuie să fie omogene ca natură și mai trebuie să existe

omogenitate și în activitatea pentru care este folosit grupul. De exemplu, cireșii care sunt păstrați pentru producția de fructe nu se vor afla în același grup cu cireșii păstrați pentru lemnul lor.

Activele biologice de natura stocurilor sunt acelea care urmează a fi recoltate ca produse agricole sau vândute ca active biologice. Evidența contabilă a acestora se ține cu ajutorul contului **361 Active biologice de natura stocurilor**. În această categorie se includ: *animalele născute și cele tinere de orice fel (viței, miei, porci, mânji etc.), în vederea creșterii și folosirii lor pentru muncă și reproducție; animalele și păsările la îngrășat pentru valorificare; coloniile de albine; animalele pentru producție (carne, lapte, lână și blană); animalele deținute în vederea vânzării; peștii din fermele piscicole; culturile (cum ar fi cele de porumb și grâu); și copacii crescuți pentru cherestea.*

Produsele agricole sunt acelea care rezultă la momentul recoltării de la activele biologice ale entității. Evidența contabilă a acestora se ține cu ajutorul contului **347 Produse agricole**. În această categorie se includ: *lână; copaci tăiați; bumbac; lapte; struguri; fructe culese etc.*

Produsele agricole care sunt **atașate** unor active biologice, ca de exemplu lână de oaie sau strugurii de viță-de-vie, **nu sunt** recunoscute în mod separat.

Dacă entitatea **prelucurează** produsele agricole, rezultă produse finite.

Activele biologice sunt de fapt animalele vii și plantele. Activele biologice nu sunt identice cu recolta sau cu producția agricolă. Este importantă distincția între acestea deoarece tratamentul contabil poate fi diferit pentru fiecare în parte.

În **tabelul** următor se regăsesc exemple de active biologice, produse agricole și produse care rezultă în urma prelucrării ce are loc după recoltare:

Active biologice	Produse agricole	Produse rezultate prin prelucrare după recoltare/ Produse finite
Găini	Ouă	Maioneză
Oi	Lână	Fire, covoare
Copacii dintr-o plantație	Copaci tăiați	Bușteni, Cherestea
Plante	Bumbac	Haine
	Grâu	Făină
Vaci pentru lapte	Lapte	Brânză
Pomi fructiferi	Fructe culese	Fructe prelucrate, compot
Viță-de-vie	Struguri	Vin
Porci	Carcase	Mezeluri

3. Studii de caz și exemple privind contabilitatea activelor biologice

3.1. Contabilitatea activelor biologice productive

Exemplu.

Entitatea LDI plantează în anul N viță-de-vie pentru care se efectuează și se înregistrează următoarele cheltuieli:

- achiziția și plantarea viței-de-vie în luna martie anul N, cost: 50.000 lei;
 - îngrășăminte, materiale fitosanitare și alte materiale pentru plantat: 5.000 lei;
 - cheltuielile cu amortizarea utilajelor agricole folosite 1.000 lei;
 - salariile muncitorilor direct productivi 8.000 lei;
 - contribuțiile unități la asigurările sociale (pensie, sănătate, somaj etc.) și alte cheltuieli cu salariile: presupunem suma de 3.500 lei;
 - lucrări prestate de terți: 1.000 lei. Nu am ținut cont de TVA.
- Pentru lunile următoare aprilie N - august N+3 totalul cheltuielilor este de 51.500 lei.

Presupunem că activul biologic productiv viță-de-vie se amortizează într-o perioadă de 25 ani.

Înregistrările contabile efectuate de entitatea LDI sunt:

a) achiziția și plantarea viței-de-vie:

a1) achiziția:

50.000 lei	3025	=	401	50.000 lei
	<i>Semințe și materiale de plantat</i>		<i>Furnizori</i>	

a2) plantarea:

50.000 lei	6025	=	3025	50.000 lei
	<i>Cheltuieli privind semințele și materialele de plantat</i>		<i>Semințe și materiale de plantat</i>	

b) îngrășămintele, materiale fitosanitare și alte materiale pentru plantat:

5.000 lei	6028	=	3028	5.000 lei
	<i>Cheltuieli privind alte materiale consumabile</i>		<i>Alte materiale consumabile</i>	

c) amortizarea utilajelor agricole folosite:

1.000 lei	6811	=	2813	1.000 lei
	<i>Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor</i>		<i>Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport</i>	

d) salariile muncitorilor direct productivi:

8.000 lei	641	=	421	8.000 lei
	<i>Cheltuieli cu salariile personalului</i>		<i>Personal - salarii datorate</i>	

e) contribuțiile unități la asigurările sociale și alte contribuții:

3.500 lei	645X	=	431X	3.500 lei
	<i>Cheltuieli privind asigurările și protecția socială</i>		<i>Asigurări sociale și 437X</i>	
			<i>Ajutor de șomaj</i>	

f) lucrări prestate de terți:

1.000 lei	628	=	401	1.000 lei
	<i>Alte cheltuieli cu serviciile executate de terți</i>		<i>Furnizori</i>	

g) înregistrarea producției în curs la sfârșitul lunii martie N = 50.000 lei + 5.000 lei + 1.000 lei + 8.000 lei + 3.500 lei + 1.000 lei = 68.500 lei:

68.500 lei	231	=	722	68.500 lei
	<i>Imobilizări corporale în curs de execuție</i>		<i>Venituri din producția de imobilizări corporale</i>	

h) în luna august N+3 se recunoaște plantația de viță-de-vie în categoria active biologice productive la costul total de 100.000 lei = 68.500 lei + 51.500 lei:

120.000 lei	217	=	231	120.000 lei
	<i>Active biologice productive</i>		<i>Imobilizări corporale în curs de execuție</i>	

i) amortizarea lunară începând cu luna septembrie N+3: 120.000 lei / 300 luni (25 ani x 12 luni) = 400 lei / lună:

400 lei	6811	=	2817	400 lei
	<i>Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor</i>		<i>Amortizarea activelor biologice productive</i>	

3.2. Contabilitatea activelor biologice de natura stocurilor și produselor agricole

Exemplul 1.

O societate are ca obiect de activitate creșterea porcinelor, sacrificarea acestora în abatoarele proprii și vânzarea cărnii (carcasă) pe piața locală.

În situația dată, porcinele sunt considerate active biologice de natura stocurilor în perioada în care ele sunt în viață. Pe măsura suportării cheltuielilor necesare aducerii la maturitate a animalelor (obținute din producție proprie respectiv sporuri de greutate), societatea înregistrează în contabilitate:

$$\begin{array}{rcll}
 x \text{ lei} & \mathbf{361} & = & \mathbf{711} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Active biologice de natura} & & \text{Venituri aferente costurilor} \\
 & \text{stocurilor} & & \text{stocurilor de produse}
 \end{array}$$

În situația în care societatea achiziționează activele biologice de natura stocurilor (purcei pentru creștere și îngrășare) înregistrarea în contabilitate este:

$$\begin{array}{rcll}
 x \text{ lei} & \mathbf{361} & = & \mathbf{401} \quad z \text{ lei} \\
 & \text{Active biologice de natura} & & \text{Furnizori} \\
 & \text{stocurilor} & &
 \end{array}$$

$$\begin{array}{rcll}
 y \text{ lei} & \mathbf{4426} & & \\
 & \text{TVA deductibilă} & &
 \end{array}$$

Atunci când sunt sacrificate, transformarea biologică încetează, iar carnea obținută devine producție agricolă. Înregistrarea în contabilitate este:

$$\begin{array}{rcll}
 x \text{ lei} & \mathbf{347} & = & \mathbf{711} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Produse agricole} & & \text{Venituri aferente costurilor} \\
 & & & \text{stocurilor de produse}
 \end{array}$$

Descărcarea gestiunii de activele biologice de natura stocurilor (animalele sacrificate) obținute din producție proprie precum și pentru sporul de greutate:

$$\begin{array}{rcll}
 x \text{ lei} & \mathbf{711} & = & \mathbf{361} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Venituri aferente costurilor} & & \text{Active biologice de natura} \\
 & \text{stocurilor de produse} & & \text{stocurilor}
 \end{array}$$

În situația în care activele biologice de natura stocurilor au fost achiziționate, costul de achiziție se descarcă astfel:

$$\begin{array}{rcll}
 x \text{ lei} & \mathbf{606} & = & \mathbf{361} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Cheltuieli privind activele biologice} & & \text{Active biologice de natura} \\
 & \text{de natura stocurilor} & & \text{stocurilor}
 \end{array}$$

Dacă activele biologice de natura stocurilor sunt vândute ca atare (în cazul nostru porci vii, fără a fi sacrificați) înregistrarea în contabilitate este:

$$\begin{array}{rcll}
 z \text{ lei} & \mathbf{4111} & = & \mathbf{7018} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Clienți} & & \text{Venituri din vânzarea} \\
 & & & \text{activelor biologice de natura} \\
 & & & \text{stocurilor} \\
 & & & \mathbf{4427} \quad y \text{ lei} \\
 & & & \text{TVA colectată}
 \end{array}$$

Descărcarea gestiunii de activele biologice de natura stocurilor este:

$$\begin{array}{rcll}
 x \text{ lei} & \mathbf{711} & = & \mathbf{361} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Venituri aferente costurilor} & & \text{Active biologice de natura} \\
 & \text{stocurilor de produse} & & \text{stocurilor}
 \end{array}$$

și / sau:

$$\begin{array}{rcll}
 x \text{ lei} & \mathbf{606} & = & \mathbf{361} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Cheltuieli privind activele biologice} & & \text{Active biologice de natura} \\
 & \text{de natura stocurilor} & & \text{stocurilor}
 \end{array}$$

Dacă activele biologice de natura stocurilor sunt vândute ca atare prin magazinele proprii acestea devin mărfuri, înregistrarea în contabilitate fiind:

$$\begin{array}{rcll}
 z \text{ lei} & \mathbf{4111} & = & \mathbf{707} \quad x \text{ lei} \\
 & \text{Clienți} & & \text{Venituri din vânzarea} \\
 & & & \text{mărfurilor} \\
 & & & \mathbf{4427} \quad y \text{ lei} \\
 & & & \text{TVA colectată}
 \end{array}$$

<i>Descărcarea de gestiune se face mai întâi prin preluare la mărfuri:</i>				
<i>x lei</i>	371	=	361	<i>x lei</i>
	<i>Mărfuri</i>		<i>Active biologice de natura stocurilor</i>	
<i>apoi descărcarea mărfurilor din gestiune:</i>				
<i>x lei</i>	607	=	371	<i>x lei</i>
	<i>Cheltuieli privind mărfurile</i>		<i>Mărfuri</i>	
<i>Vânzarea produselor agricole (în cazul nostru carne în carcasă) generează următoarea înregistrare în contabilitate:</i>				
<i>z lei</i>	4111	=	7017	<i>x lei</i>
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea produselor agricole</i>	
			4427	<i>y lei</i>
			<i>TVA colectată</i>	
<i>Descărcarea gestiunii de produse agricole vândute:</i>				
<i>x lei</i>	711	=	347	<i>x lei</i>
	<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>		<i>Produse agricole</i>	
<i>Dacă produsele agricole sunt vândute prin magazinele proprii acestea devin mărfuri, înregistrarea în contabilitate fiind:</i>				
<i>z lei</i>	4111	=	707	<i>x lei</i>
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea mărfurilor</i>	
			4427	<i>y lei</i>
			<i>TVA colectată</i>	
<i>Descărcarea de gestiune se face mai întâi prin preluare la mărfuri:</i>				
<i>x lei</i>	371	=	347	<i>x lei</i>
	<i>Mărfuri</i>		<i>Produse agricole</i>	
<i>apoi descărcarea mărfurilor din gestiune:</i>				
<i>x lei</i>	607	=	371	<i>x lei</i>
	<i>Cheltuieli privind mărfurile</i>		<i>Mărfuri</i>	

Exemplul 2.

O entitate economică are ca obiect de activitate cultivarea viței-de-vie, recoltarea strugurilor și producția de vin. În luna ianuarie N, entitatea achiziționează de la un furnizor 100 hectare viță-de-vie la costul total de 1.000.000 lei, TVA 24%. În acest situație, vița-de-vie se încadrează în categoria activelor biologice productive, deoarece generează în mod continuu struguri, care sunt produse agricole.

Achiziția activului biologic se înregistrează în contabilitate astfel:

1.000.000 lei	217	=	404	1.240.000 lei
	<i>Active biologice productive</i>		<i>Furnizori de imobilizări</i>	
240.000 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

Atunci când entitatea economică recoltează strugurii, transformarea lor biologică încetează și aceștia devin producție agricolă. Presupunem o amortizare liniară a activelor biologice productive pe o perioadă de 25 ani (1.000.000 lei / 25 ani = 40.000 lei) precum și un cost al producției din anul N (manoperă, lucrări, servicii, materiale etc.) în valoare totală de 60.000 lei.

Producția agricolă se înregistrează în contabilitate astfel:

100.000 lei	347	=	711	100.000 lei
	<i>Produse agricole</i>		<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>	

Vița-de-vie rămâne în continuare în categoria plantelor vii și trebuie să fie recunoscută ca activ biologic productiv, în categoria imobilizărilor corporale.

Exemplul 3.

ALFA deține o entitate agricolă cu activitate complexă. În luna martie N achiziționează vaci de lapte în valoare de 400.000 lei, TVA 24%.

Cheltuielile lunare cu îngrijirea vacilor sunt: furaje 100.000 lei, servicii veterinare 20.000 lei, TVA 24%, medicamente 10.000 lei, materiale pentru curățenie 8.000 lei, TVA 24%, utilități 6.000 lei, TVA 24%. Se obțin 50.000 litri lapte. Jumătate din cantitatea de lapte obținută se vinde la prețul de vânzare 75.000 lei, TVA 9%, restul se folosește în procesul de producție pentru fabricarea brânzei.

Pentru fabricarea brânzei se efectuează costurile: cheag 2.000 lei, sare 110 lei, utilități 4.000 lei, TVA 24%, salarii 28.000 lei.

Ulterior se vinde toată cantitatea de brânză obținută, prețul de vânzare de 175.000 lei, TVA 9%.

Obținerea laptelui.

a) achiziția vacilor de lapte de la furnizor:

400.000 lei	217	=	404	496.000 lei
	<i>Active biologice productive</i>		<i>Furnizori de imobilizări</i>	
	sau			
	241 [5]			
	<i>Active biologice</i>			
96.000 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

În aceste condiții active biologice productive vor fi supuse amortizării.

*Există și **varinta** contabilizării acestor active (vacii de lapte) în categoria active biologice de natura stocurilor.*

400.000 lei	361	=	401	496.000 lei
	<i>Active biologice de natura stocurilor</i>		<i>Furnizori</i>	
96.000 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

Remarcă. Considerăm că această varintă nu respectă Reglementările contabile conforme cu directivele europene, care prevede că: *activele biologice productive sunt orice active, altele decât activele biologice de natura stocurilor; de exemplu, animalele de lapte, vița-de-vie, pomii fructiferi și copacii din care se obține lemn de foc, dar care nu sunt tăiați. Activele biologice productive nu sunt produse agricole ci, mai degrabă, sunt active auto-regeneratoare* [6]. Totuși, pe de altă parte, Reglementările contabile conforme cu directivele europene la funcționarea contului **361 Active biologice de natura stocurilor** prezintă: *cu ajutorul acestui cont se ține evidența activelor biologice de natura stocurilor, respectiv animalele născute și cele tinere de orice fel (viței, miei, porci, mînji etc.), în vederea creșterii și folosirii lor pentru muncă și reproducție, animalele și păsările la îngrășat pentru valorificare; coloniile de albine, precum și animalele pentru producție (lână, lapte și blană).* [7]

b) consumul de furaje:

100.000 lei	6026	=	3026	100.000 lei
	<i>Cheltuieli privind furajele</i>		<i>Furaje</i>	

c) servicii veterinare:

20.000 lei	628	=	401	24.800 lei
	<i>Alte cheltuieli cu serviciile executate de terți</i>		<i>Furnizori</i>	
4.800 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

d) consumul de medicamente:				
10.000 lei	6028	=	3028	10.000 lei
	<i>Cheltuieli privind alte materiale consumabile</i>		<i>Alte materiale consumabile</i>	
e) materiale pentru curățenie:				
8.000 lei	604	=	401	9.920 lei
	<i>Cheltuieli privind materialele nestocate</i>		<i>Furnizori</i>	
1.920 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			
f) consumul de utilități:				
6.000 lei	605	=	401	7.440 lei
	<i>Cheltuieli privind energia și apa</i>		<i>Furnizori</i>	
1.440 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			
g) obținerea laptelui (produs agricol): furaje 100.000 lei + servicii veterinare 20.000 lei + medicamente 10.000 lei + material pentru curățenie 8.000 lei + utilități 6.000 lei = 144.000 lei:				
144.000 lei	347/Lapte	=	711	144.000 lei
	<i>Produse agricole</i>		<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>	
h) vânzarea produsului agricol - lapte:				
h1) vânzarea la prețul de vânzare:				
81.750 lei	4111	=	7017	75.000 lei
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea produselor agricole</i>	
			4427	6.750 lei
			<i>TVA colectată</i>	
h2) descărcarea din gestiune a cantității de lapte vândută.				
<i>Costul de producție = 144.000 lei x 50% = 72.000 lei:</i>				
72.000 lei	711	=	347/Lapte	72.000 lei
	<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>		<i>Produse agricole</i>	
Obținerea brânzei:				
a) transferului cantității de lapte rămasă la materii prime:				
72.000 lei	301	=	347/Lapte	72.000 lei
	<i>Materii prime</i>		<i>Produse agricole</i>	
b) consumul materiei prime - lapte:				
72.000 lei	601	=	301	72.000 lei
	<i>Cheltuieli cu materiile prime</i>		<i>Materii prime</i>	
c) consum de cheag și sare:				
2.110 lei	6021	=	3021	2.110 lei
	<i>Cheltuieli cu materialele auxiliare</i>		<i>Materiale auxiliare</i>	
d) consumul de utilități:				
4.000 lei	605	=	401	4.960 lei
	<i>Cheltuieli privind energia și apa</i>		<i>Furnizori</i>	
960 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

e) cheltuielile cu salariile muncitorilor direct productivi:				
28.000 lei	641	=	421	28.000 lei
	<i>Cheltuieli cu salariile personalului</i>		<i>Personal - salarii datorate</i>	
f) contribuțiile la asigurările sociale:				
f1) contribuția la asigurările sociale - CAS = 28.000 lei x 15,8% = 4.424 lei:				
4.424 lei	6451	=	4311/analitic	4.424 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității la asigurările sociale</i>		<i>Contribuția unității la asigurările sociale</i>	
f2) contribuția la asigurările de sănătate: 28.000 lei x 5,2% = 1.456 lei:				
1.456 lei	6453	=	4313/analitic	1.456 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>		<i>Contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>	
f3) contribuția pentru concedii și indemnizații de asigurări sociale de sănătate:				
<i>28.000 lei x 0,85% = 238 lei:</i>				
238 lei	6453	=	4313/analitic	238 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>		<i>Contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>	
f4) contribuția la fondul de șomaj: 28.000 lei x 0,5% = 140 lei:				
140 lei	6452	=	4371/analitic	140 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității pentru ajutorul de șomaj</i>		<i>Contribuția unității la fondul de șomaj</i>	
f5) contribuția la fondul de garantare pentru plata creanțelor salariale:				
<i>28.000 lei x 0,25% = 70 lei:</i>				
70 lei	6452	=	4371/analitic	70 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității pentru ajutorul de șomaj</i>		<i>Contribuția unității la fondul de șomaj</i>	
f6) contribuția pentru accidente de muncă și boli profesionale:				
<i>28.000 lei x 0,22% = 62 lei:</i>				
62 lei	6451	=	4311/analitic	62 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității la asigurările sociale</i>		<i>Contribuția unității la asigurările sociale</i>	
g) obținerea brânzei (produs finit): 72.000 lei + 2.110 lei + 4.000 lei + 28.000 lei + 4.424 lei + 1.456 lei + 238 lei + 140 lei + 70 lei + 62 lei = 112.500 lei:				
112.500 lei	345/Brânză	=	711	112.500 lei
	<i>Produse finite</i>		<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>	
h) vânzarea produsului finit - brânză:				
h1) vânzarea la prețul de vânzare:				
190.750 lei	4111	=	7015	175.000 lei
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea produselor finite</i>	
			4427	15.750 lei
			<i>TVA colectată</i>	
h2) descărcarea din gestiune a cantității de brânză vândută:				
112.500 lei	711	=	345/Brânză	112.500 lei
	<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>		<i>Produse finite</i>	

e) cheltuielile cu salariile muncitorilor direct productivi:				
28.000 lei	641	=	421	28.000 lei
	<i>Cheltuieli cu salariile personalului</i>		<i>Personal - salarii datorate</i>	
f) contribuțiile la asigurările sociale:				
f1) contribuția la asigurările sociale - CAS = 28.000 lei x 15,8% = 4.424 lei:				
4.424 lei	6451	=	4311/analitic	4.424 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității la asigurările sociale</i>		<i>Contribuția unității la asigurările sociale</i>	
f2) contribuția la asigurările de sănătate: 28.000 lei x 5,2% = 1.456 lei:				
1.456 lei	6453	=	4313/analitic	1.456 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>		<i>Contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>	
f3) contribuția pentru concedii și indemnizații de asigurări sociale de sănătate:				
<i>28.000 lei x 0,85% = 238 lei:</i>				
238 lei	6453	=	4313/analitic	238 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>		<i>Contribuția angajatorului pentru asigurările sociale de sănătate</i>	
f4) contribuția la fondul de șomaj: 28.000 lei x 0,5% = 140 lei:				
140 lei	6452	=	4371/analitic	140 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității pentru ajutorul de șomaj</i>		<i>Contribuția unității la fondul de șomaj</i>	
f5) contribuția la fondul de garantare pentru plata creanțelor salariale:				
<i>28.000 lei x 0,25% = 70 lei:</i>				
70 lei	6452	=	4371/analitic	70 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității pentru ajutorul de șomaj</i>		<i>Contribuția unității la fondul de șomaj</i>	
f6) contribuția pentru accidente de muncă și boli profesionale:				
<i>28.000 lei x 0,22% = 62 lei:</i>				
62 lei	6451	=	4311/analitic	62 lei
	<i>Cheltuieli privind contribuția unității la asigurările sociale</i>		<i>Contribuția unității la asigurările sociale</i>	
g) obținerea brânzei (produs finit): 72.000 lei + 2.110 lei + 4.000 lei + 28.000 lei + 4.424 lei + 1.456 lei + 238 lei + 140 lei + 70 lei + 62 lei = 112.500 lei:				
112.500 lei	345/Brânză	=	711	112.500 lei
	<i>Produse finite</i>		<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>	
h) vânzarea produsului finit - brânză:				
h1) vânzarea la prețul de vânzare:				
190.750 lei	4111	=	7015	175.000 lei
	<i>Clienți</i>		<i>Venituri din vânzarea produselor finite</i>	
			4427	15.750 lei
			<i>TVA colectată</i>	
h2) descărcarea din gestiune a cantității de brânză vândută:				
112.500 lei	711	=	345/Brânză	112.500 lei
	<i>Venituri aferente costurilor stocurilor de produse</i>		<i>Produse finite</i>	

4. Concluzii și precizări extinse

Din IAS 41 *Agricultura*, pentru activele biologice productive, în *reglementările contabile naționale conforme cu directivele europene* a fost reținută numai evaluarea la cost nu și evaluarea la valoarea justă.

Astfel conform IAS 41 *Agricultura*, un activ biologic trebuie evaluat la recunoașterea inițială și la finalul fiecărei perioade de raportare la valoarea sa justă minus costurile generate de vânzare, cu excepția cazului în care valoarea justă nu poate fi evaluată în mod fiabil. [8]

În România *Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară* prevăd aplicarea IFRS-uri de către societățile comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată. Astfel, IAS 41 *Agricultura* prevede: un câștig sau o pierdere rezultând din recunoașterea inițială a unui activ biologic la valoarea justă minus costurile generate de vânzare și dintr-o modificare a valorii juste minus costurile generate de vânzare trebuie inclus(ă) în profitul sau pierderea perioadei în care apare. [9]

La recunoașterea inițială a unui activ biologic se poate înregistra o pierdere, deoarece pentru determinarea valorii juste minus costurile generate de vânzare a unui activ biologic sunt deduse costurile generate de vânzare. La recunoașterea inițială a unui activ biologic poate apărea un câștig, de exemplu, atunci când se naște un vițel. [10]

Astfel, potrivit *Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară*, activele biologice se vor contabiliza în contul **241 Active biologice**, iar pentru modificările de valori juste se prevede: *modificarea valorii juste a activelor biologice se înregistrează în contul 7571 Câștiguri din evaluarea la valoarea justă a activelor biologice, respectiv contul 6571 Pierderi din evaluarea la valoarea justă a activelor biologice*. [11]

Pentru cesiunea activelor biologice *Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară* a introdus două conturi, precizând: în cazul cedării activelor biologice, pentru evidențierea în contabilitate se folosesc conturile **7573 Venituri din cedarea activelor biologice** și **6573 Cheltuieli cu cedarea activelor biologice**. [12]

În cazul produselor agricole, *Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară* propune, prevăd: *diferențele generate de modificarea valorii juste a produselor agricole sunt înregistrate în contul 7572 Câștiguri din evaluarea la valoarea justă a produselor agricole, respectiv contul 6572 Pierderi din evaluarea la valoarea justă a produselor agricole*. [13]

5. Referințe bibliografice

1. O.M.F.P. nr. 1.802/2014 *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*, M.Of. nr. 963 din 30 decembrie 2014, modificat prin O.M.F.P. nr. 773 din 01 iulie 2015, pct. 207 (1).
2. O.M.F.P. nr. 1.802/2014, pct. 207 (2) - pct. 211.
3. O.M.F.P. nr. 1.802/2014, pct. 277 - pct. 282.
4. B.J. Epstein, E.K. Jermakowicz, *IFRS 2007 Interpretarea și aplicarea Standardelor Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară*, BMT, Publishing House, București, 2007, p. 990.
5. Prin recurs la *Planul de conturi al entităților* din Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1286/2012 *pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară, aplicabile societăților comerciale ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată*, M. Of., nr. 687 din 4 octombrie 2012, ANEXELE nr. 1 și 2 se publică în M. Of. nr. 687 bis din 4 octombrie 2012, cu modificările și completările ulterioare.

6. O.M.F.P. nr. 1.802/2014, pct. 207 (2).
7. O.M.F.P. nr. 1.802/2014, Capitolul 16 *Funcțiunea conturilor*.
8. IASB, *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)*, Editura CECCAR, București, 2011, Partea A, p. 1071, pg. 12.
9. IASB, *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)*. Editura CECCAR, București, 2011, Partea A, p. 1073, pg. 26.
10. IASB, *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)*. Editura CECCAR, București, 2011, Partea A, p. 1073, pg. 27.
11. O.M.F.P. nr. 1286/2012 pct. 37 (3).
12. O.M.F.P. nr. 1286/2012 pct. 40 (3).
13. O.M.F.P. nr. 1286/2012 pct. 59 (2).

RISCURILE DENATURARILOR DE INFORMAȚII ÎN RAPORTĂRILE CONTABILE ROMÂNEȘTI

RISKS DISTORTIONS OF INFORMATION IN ROMANIAN FINANCIAL REPORTS

prof.univ.dr. Cicilia IONESCU

prof.univ.dr. Cornel IONESCU

Rezumat

Schimbările și transformările impuse de actuala criză economică, care au marcat societatea în ansamblu său și în mod special economiile emergente și societățile naționale în raport cu cele dezvoltate sau multinaționale, au determinat apariția a noi factorii de risc greu de anticipat sau abordat. În acest context, asigurarea unor informații utile necesare în procesele decizionale interne și externe, au determinat guvernele, autoritățile legislative, organismele profesionale și fiecare organizație și individ în parte, prin mecanismele sau mijloacele de care dispun, să identifice soluții viabile în acest sens.

Abstract

Changes and transformations required by the current economic crisis, which marked his ansabmlu society and especially emerging economies and societies in relation to the developed national or multinational , led to the emergence of new risk factors difficult to anticipate or address. In this context, providing useful information neseseare internal and external decision making processes , have led governments , legislative authorities , professional bodies and every organization and individual, through mechanisms or means available to identify viable solutions in this regard.

Cuvinte cheie: *riscuri, raportări contabile, utilitatea informațiilor contabile, control intern.*

Key-Words: *risks, accounting reports, the usefulness of accounting information, internal control .*

JEL Classification: H83

Introducere

Condiția fundamentală privind realizarea obiectivelor unei entități este asigurată de existența unui control intern adecvat, care presupune o atitudine corespunzătoare față de risc și totodată implementarea unui management proactiv și prospectiv al acestor evenimente.

Practica internațională a demonstrat că, pe lângă o atitudine adecvată față de risc, ca element fundamental al culturii organizaționale, o bună administrare a acestor evenimente necesită și elaborarea și implementarea unor modele, metodologii, tehnici și proceduri adecvate în acest sens. Uneori este greu de identificat, analizat, evaluat și tratat astfel de evenimente, elemente sau acțiuni. În alte cazuri din considerente sau raționamente de ordin economic nu se impune o abordare exhaustivă a acestora, motiv pentru care este necesară doar abordarea celor mai semnificative “amenințări” sau „oportunități”, iar în funcție de natura acestora, să se poată lua în timp util cele mai adecvate măsuri în circumstanțele fiecărui caz în parte.

Atenuarea probabilității de apariție, diminuarea sau eliminarea efectelor negative ale materializării riscurilor care pot afecta utilitatea informațiilor contabile sau fructifica oportunitățile create, reclamă implementarea unui management proactiv și prospectiv al riscurilor.

Valențe ale abordării riscurilor în contextul teoriilor informației

Realizarea obiectivelor urmărite de fiecare țară, organizație, entitate sau chiar individ în parte, poate fi afectată de anumite evenimente, elemente, acțiuni sau inacțiuni, care de regulă generează multiple și grave implicații asupra tuturor sectoarelor și domeniilor de activitate ale unei economii. Pornind de la obiectivele urmărite prin cercetarea efectuată ne-am axat pe identificarea răspunsului la următoarea întrebare:

Care sunt valențele riscurilor în contextul teoriilor privind utilitatea informațiilor contabile?

Complexitatea procesului de gestionarea a riscurilor a determinat, o serie de ipoteze referitoare la elaborarea, construcția, coerența și validarea conceptelor cu care se operează.

Prin cercetările efectuate s-a subliniat că, reușita demersului este determinată și de minarea confuziilor și a noțiunilor antagoniste prin utilizarea unei terminologii adecvate în ceea ce privește definirea clară a obiectului, principiilor și a suportului utilizat în tratarea conceptelor din aria de interes. În acest sens, se înscriu noțiunile de „risc”, „risc inherent”, „risc rezidual”, „risc de neconformitate” și „risc de denaturare”

Literatura de specialitate, normele și reglementările contabilitate, de management și/sau de audit au pus în evidență multe dimensiuni și valențe ale riscurilor. Astfel, riscul apare definit ca „șansa sau probabilitatea de apariție a unui eveniment nefavorabil...” (Dănescu, 2003, p.151), „evenimentele cu un impact negativ...” (COSO - ERM, 2004, p.2) „evenimentele care pot afecta realizarea obiectivelor...” (OMFP nr. 946, 2005), „un eveniment...” (HG nr. 88, 2007), „probabilitatea ori amenințarea unui dezastru, pierderi, accident sau a unei alte întâmplări negative...” (Ben, 2009, p.1), „un eveniment sau ca o consecință într-o ipostază specific...” (Aven, Renn, 2010, p.3) „un eveniment negativ să afecteze realizarea obiectivelor ...” (Bernard, 2010, p.63), „eveniment incert...” (MFP - ANAF, Procedura de sistem PS-10, 2011) „condițiile, evenimentele, circumstanțele, acțiunile sau inacțiunile semnificative ...” (IAASB, 2012, CAFR, 2013, p.278), „o problemă, un eveniment, un element, o situație, o acțiune sau o inacțiune...” (Prozan, 2013, pp.45-50) etc..

În funcție de aria de manifestare, de activitățile sau domeniile vizate, de factorii interni sau externi, de optica de abordare, etc., se desprind mai multe categorii sau tipuri de riscuri specifice, a căror manifestare sau materializare depinde de mediul sau contextual în care entitățile funcționează.

Alături de riscurile în economie (riscuri financiare, legislative, comerciale, sociale, de mediu, de securitate, de afaceri, etc.), riscurile privind expunerea entităților (riscul de piață, de credit, de lichiditate, de finanțare și riscul fluxului de numerar), riscuri analizate în auditurile efectuate sau cele specifice activității de audit (riscuri de organizare, operaționale, financiare sau riscul inherent general, inherent specific, de control, de nedetectare și cel rezidual), obiectivele unei activități pot fi afectate de riscurile inerente fiecărei entități și activități desfășurate la nivelul acesteia.

În raport cu activitățile de control intern implementate, această ultimă categorie de riscuri, se manifestă sub două forme - riscul inherent și riscul rezidual – regăsite în cadrul procesului de control intern sau în cel de management al riscurilor. În fapt, aceste ipostaze definesc etape, momente sau circumstanțe diferite în evoluția și materializarea unui eveniment care poate avea un impact negativ asupra obiectivelor urmărite, înainte sau după implementarea și aplicarea unei activități de control intern. În contextul în care, sistemul de control intern este adecvat, riscul inherent se încadrează în nivelul de toleranță admisă devenind astfel risc rezidual.

Astfel, în contextul cercetării efectuate s-a instrumentat relația dintre utilitatea informațiilor contabile și riscurile care pot afecta realizarea acestui obiectiv la nivel de entitate

furnizoare de informații prin intermediul raportărilor contabile, precum și al utilizatorilor vizați de aceste informații.

Din punct de vedere al controlului intern, riscurile care pot afecta obiectivele din perimetru procesului de raportare contabilă sunt abordate din perspectiva acelor evenimente, situații, elemente sau circumstanțe inerente activității contabile de reflectare în evidența contabilă a operațiunilor efectuate și de raportare a rezultatelor, reglementările contabile aduc în atenție prin prisma tratamentelor aplicate și riscurile specifice activității entității care este obiectul evidențelor și raportărilor întocmite.

Procesul ciclic din perimetru financiar- contabil prin care riscul inerent care poate afecta obiectivul „imaginii fidele” și implicit al utilității informațiilor contabile se transformă în risc rezidual poate fi ilustrat ca în Figura 1.

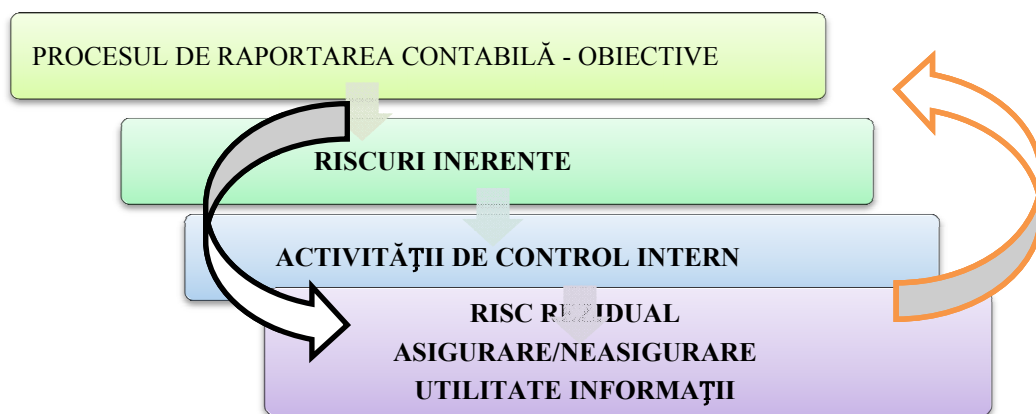


Figura 1. Legătura dintre obiectivele raportării contabile, riscul inerent, riscul rezidual și utilitatea informațiilor contabile

Sursa: proiectare pe baza literaturii de specialitate

Contabilizarea și prezentarea elementelor din bilanț și din contul de profit și pierdere se realizează ținând seama de fondul economic al tranzacțiilor efectuate sau al angajamentelor în cauză. De asemenea prezentarea fidelă a tuturor tranzacțiilor sau operațiunilor economico-financiare, în conformitate cu realitatea economică, trebuie să pună în evidență atât drepturile și obligațiile, cât și riscurile asociate acestor (OMFP nr. 1802, 2014). Pe de altă parte, modul în care aceste operațiuni sunt realizate la rândul său poate fi afectat de anumite riscuri, care au cauze și consecințe diferite față de cele aferente contabilității.

Reprezentarea cu fidelitate în contabilitate a operațiunilor sau a tranzacțiilor efectuate în fiecare perioadă de gestiune este condiția esențială pentru asigurarea credibilității informațiilor. În acest mod se dau asigurări utilizatorilor vizați că, informațiile din raportările contabile nu conțin erori semnificative și sunt obiective în raport cu realitatea reprezentată.

Pentru a evalua adecvat poziția financiară, performanțele și modificările în timp ale acestora, este necesar ca informațiile furnizate prin raportările contabile să fie comparabile astfel încât să poată fi cuantificată evoluția în timp a activității unei entități, precum și compararea cu alte entități similare.

Astfel, utilitatea informațiilor contabile privind diversele categorii de active, datorii sau capitaluri, exprimată prin calitatea sau valoarea acestora probate în cadrul proceselor decizionale la care participă, în fapt poate fi afectată fie de riscurile inerente modului în care sunt realizate operațiunile specifice fiecărei astfel de categorii, fie de cele aferente modului în care sunt înțelese și aplicate politicile și procedurile contabile specifice acestora.

În această dublă abordare, reflectarea procesului de controlare a riscurilor, prin care se urmărește diminuarea sau chiar eliminarea riscului prin transformarea sa în condițiile existenței unor activități de control intern adecvate în risc rezidual este redat în Figura 2.

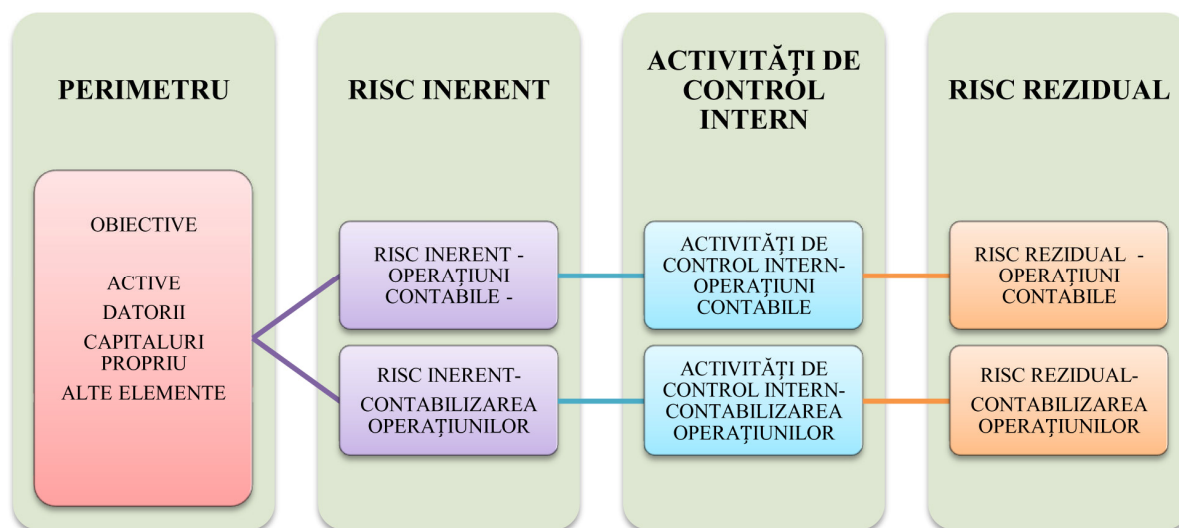


Figura 2. Procesul de controlare al riscurilor inerente

Sursa: proiectare pe baza literaturii de specialitate

Revenind la procesul redat în Figura 2, indiferent dacă este vorba de aplicarea eronată a unui tratament contabil, spre exemplu, în cazul entităților care aplică Standardele internaționale de raportare contabilă în situația în care:

se utilizează modelul reevaluării și valoarea justă nu este conformă cu valoarea de piață determinate pe o bază obiectivă,

sau

nu există sau nu sunt aplicate adecvat procedurile contabile pentru reflectarea în contabilitate a diferențelor rezultate dintre valoarea justă și costul istoric, în situația în care se trece de la modelul cost istoric la modelul reevaluării,

în ambele cazuri utilitatea informațiilor este neconformă cu realitatea reprezentată.

Pornind de la aceste considerente, este necesară și utilă o abordare adecvată a controlului intern și a managementului riscurilor conform regulilor și principiilor regăsite în literatură de specialitate (Hamzaoui, 2008, pp.79-80; Schik, 2010, pp. 227-324; Pige, 2011, pp. 27- 35 etc.) și în cadrul normative și procedural (COSO, COSO II, COCO, AMF) astfel încât să se poată asigura utilitatea informațiilor furnizate utilizatorilor vizați.

Controlul intern vizează întreaga activitate a unei entități, axându-se pe identificarea soluțiilor de gestionare adecvată a riscurilor inerente care pot afecta obiectivele procesului de raportare contabilă și implicit utilitatea informațiilor furnizate prin intermediul raportărilor elaborate.

Astfel, pe lângă o atitudine corespunzătoare abordarea riscurilor care pot afecta relevanța, credibilitatea și comparabilitatea informațiilor contabile este necesară gestionarea eficientă a acestor evenimente prin implementarea în fapt a unui management proactiv, prospectiv și riguros al riscurilor.

De asemenea, în raport cu natura și tipologia riscurilor din perimetrul procesului de raportare contabilă, entitățile au nevoie de strategii de risc adecvate, de modele, proceduri și tehnici corespunzătoare pentru abordarea eficientă a acestor evenimente.

Realizarea obiectivului „imaginii fidele” necesită și implementarea unor activități de control intern integrate în procesul de raportare contabilă, în cadrul cărora procedurile

contabile ocupă un rol esențial. În acest sens, pentru a asigura funcționalitate și coerență, procedurile prin care sunt puse în aplicare politicile contabile trebuie să fie formalizate, clare, simple, complete, precise, cunoscute, înțelese, actualizate și sincronizate cu celelalte activități de control intern implementate la nivel de entitate.

Pentru a asigura un echilibru în ceea ce privește atributele care dau utilitate informațiilor sunt necesare activități de control intern care să răspundă eficient riscurilor care pot afecta fiecare dintre aceste atribute. Astfel, activitățile de control intern vizează segregarea responsabilităților, autorizarea adecvată a activităților, delegarea de competențe, evidența contabilă a tuturor operațiunilor, preluarea informațiilor în documente și raportări, controale fizice ale activelor, ale documentelor contabile, verificarea și monitorizarea aplicării procedurilor, etc.

Utilitatea informațiilor contabile asigurată de existența unui management proactiv și prospectiv al riscurilor din perimetrul procesului de raportare contabilă, are efecte directe și indirecte asupra tuturor proceselor decizionale la care acestea participă, inclusiv a celor care privesc activitatea de administrare a veniturilor statului, ca principal beneficiar al unor astfel de informații.

Riscurile prezentărilor de informații – denaturări de informații

Alături de aspectele privind existența unui sistem fiabil de obținere, garantare și probare a calității informației contabile, indiferent de sistemul, metodele, procedurile și tehnicile contabile utilizate, existența unui control intern adecvat furnizează un plus de siguranță că obiectivele urmărite vor fi realizate. Astfel, atât la nivel de entitate furnizoare și/sau a fiecărei activități, operațiuni sau proces desfășurat din cadrul acesteia, cât și în cadrul beneficiarilor vizați de aceste informații sunt necesare mecanisme adecvate de producere, prezentare, furnizare, primire sau procesare a unor astfel de informații.

Credibilitatea, relevanța și comparabilitatea informațiilor contabile prezentate în raportările elaborate, reclamă implementarea efectivă a unui management prospectiv și proactiv al riscurilor, prin intermediul căruia să se poată identifica, evalua și adopta un răspuns operativ, pertinent și eficient la riscurile inerente procesului de raportare contabilă.

De asemenea, pentru ca informațiile contabile să fie relevante, credibile și comparabile, pe baza strategiei de risc adoptate, entitățile trebuie să-și elaboreze și implementeze activități de control intern adecvate care să conducă la un risc rezidual inferior nivelului de toleranță admis.

Mediul de risc extins, cultura organizațională, specificul, mărimea și complexitatea fiecărei entități au o influență directă asupra modului în care acestea își selectează și implementează activitățile de control intern adecvate ca răspuns la riscurile aferente activităților desfășurate.

În raport cu nivelul de toleranță la risc admis, riscurile care pot afecta informațiile prezentate în raportările contabile reclamă implementarea unor activități de control intern sau a unor combinații optime în funcție de circumstanțele specifice fiecărui astfel de eveniment.

Cu toate că, fiecare dintre activitățile de control intern prezintă o anumită importanță, utilitatea informațiilor este dependentă în primul rând de modul în care entitățile au înțeles să-și elaboreze și implementeze politicile și procedurile contabile adecvate prin care să fie abordate corespunzător riscurile inerente procesului de raportare contabilă.

Prin urmare este necesară o bună percepție a realității economice reprezentate, astfel încât prin utilizarea raționamentului profesional să se poată transpune conform principiilor și regulilor instituite prin cadrul de raportare financiară într-o raportare contabilă cu un înalt nivel de fiabilitate.

Obținerea unei imagini corecte și complete a realității reprezentate, impune și identificarea evenimentelor, elementelor și/sau circumstanțelor care pot constitui pericole sau

amenințări potențiale, prin a căror materializare s-ar afecta total sau parțial îndeplinirea unuia sau a mai multor dintre obiectivele vizate, precum și aria lor de manifestare (OMFP 946, 2005).

Gestionarea adecvată a unor astfel de riscuri, precum și a celor potențiale (viitoare), reclamă o bună cunoaștere, înțelegere și aplicarea corectă a principiilor și regulilor impuse de un management prospectiv al acestor evenimente. În acest sens, cele mai importante principii și reguli care trebuie să guverneze procesul de management al riscului din perimetrul raportărilor contabile, identificate în literatura de specialitate (Goodwin-Stewart, Kent, 2006, pp. 81-101; Hamzaoui, 2008, pp.79-80; Bernard, Gavaraud, Rousseau, 2010, pp. 63-82; Schiek, Vera, Bourrouilh –Parege, 2010, pp.31-59; Prozan, 2013, , pp.45-50 etc.) normele și reglementările specifice controlului intern și auditului intern, modelele de control intern consacrate (COSO II, ISA 315, OMFP nr. 946, 2005 etc.), precum și a practici în domeniu, sunt redate sintetic în Tabelul 3.

Reguli și principii în abordarea riscurilor

Tabelul 3.

RISCURI	PRINCIPII - REGULI
ESTE	o amenințare care conține o componentă de incertitudine
	necesar delimitarea riscului inerent de cel rezidual
	utilă tratarea unor probleme dificile ca riscuri
	necesară analizarea problemelor dificile care pot deveni riscuri
	o problemă de percepție- impune metode de obiectivare
NU	trebuie confundat cu circumstanța sau cu impactul produs prin materializării
	trebuie confundat cu factorii/ categoriile/zonle de risc
	sunt considerate riscuri problemele certe, respectiv cele care vor apărea cu certitudine
	se realizează prin negarea obiectivelor
	trebuie confundat cu circumstanța sau cu impactul produs
TREBUIE	trebuie realizată prin prisma relației cauză – efect în raport cu obiectivele
	trebuie să fie corelate cu obiectivele entității sau activității
SE IMPUNE	o administrarea eficientă - grupate pe clase de riscuri
	cercetarea riscurilor viitoare nu doar a celor curente

Sursa: Cercetarea - literatura de specialitate, reglementări și practica în domeniu controlului intern și a auditului

Prin cercetările anterior efectuate, au fost evidențiate o serie de inadvertențe între informațiile prezentate în raportările contabile și cele fiscale care în fapt denotă materializarea unor riscuri, cum sunt cele de neconformitate, denaturare, informaționale sau de afaceri (Dănescu, et al, 2012, 2013) ¹.

În realitate, diferențele identificate pot fi amplificate datorită unor factori inerenți, mai mult sau mai puțin obiectivi, iar efectul lor real are practic o altă dimensiune greu de cuantificat, cu efecte directe și indirecte asupra tuturor utilizatorilor vizați. Astfel, evaluarea

¹ Dănescu T., Prozan M., Dănescu A., (2012), The utility of the internal control in insuring the conformity between the accounting and fiscal reporting of the Romanian entities, The 1st WSEAS International Conference on Finance, Accounting and Auditing (FAA), Books Proceedings, WSEAS E-Library, Tomas Bata University, Zlin, Czech Republic, 20-22 septembrie, pp. 305- 311.; Dănescu T., Prozan M., Dănescu A., (2013), Accounting policies and procedures – theoretical and practical connotations in treating risks, Procedia Social and Behavioural Sciences Journal, Vol. 67, World Conference on Business, Economics and Management 2013 (WCBEM), Antalya. ¹ Dănescu, T. Prozan, M., Dănescu, A. THE INFORMATIONAL RISK – OPERATIONAL RESEARCH OVER THE NET ACCOUNTING RESULT, 2013 Conferences Alba Iulia; Dănescu T., Prozan M., Dănescu A., (2013), Non-conformity risks – theoretical and practical connotations, Conference on Emerging Markets Queries in Finance and Business (EMQFB), Tg Mures, 24-27 octombrie 2013, published in Procedia Economics and Finance.

dimensiunii reale a materializării riscurilor de neconformitate, de denaturare sau a celor informaționale este greu de cuantificat.

În fapt acestea necesită verificarea modului în care informațiile contabile au fost produse și prezentate prin intermediul raportărilor elaborate, fiind localizate în sfera producerii de informații sau în cea a raportării acestora. Prin urmare, astfel de operațiuni necesită utilizarea unui mare fond de timp și implică a unor costuri exorbitante care în multe cazuri nu se pot justifica raportat la beneficiile aduse.

Din aceste raționamente, gestionarea corespunzătoare a riscurilor inerente procesului de producere și prezentare a informațiilor contabile, impune implementarea unui control intern adecvat în care procesul de management al riscurilor trebuie să dețină un rol esențial. Ca rezultată directă, prin cuantificarea rezonabilă a riscurilor inerente procesului de raportare contabilă, entitățile vor putea să-și orienteze cele mai oportune acțiuni în raport de natura fiecărui eveniment și a fiecărei circumstanțe în care acestea s-ar putea materializa.

Ca orice proces, producerea și prezentarea de informații contabile este afectată și de o serie de interese divergente și constrângeri, care la rândul lor pot alimenta și potența elementele, evenimentele, situațiile sau circumstanțele inerente entității sau activităților în care sunt localizate, inclusive a celor din perimetrul raportărilor contabile. Funcționând într-un mediu extins de risc, efectele produse excede aria fiecărei entități furnizoare de informații, având grave consecințe economice și sociale asupra mediului de afaceri național, comunitar sau internațional în care acestea funcționează.

În contextual aspectelor arătate asigurarea utilității informațiilor contabile este dependentă de capacitatea entităților de a anticipa și/sau identifica și trata în timp util riscurile de afaceri, cele de neconformitate a informațiilor cu realitatea reprezentată, cele de denaturare, precum și riscurile informaționale.

În funcție de valențele cognitive care pot fi atribuite conceptelor sub care se manifestă aceste evenimente pot avea diverse abordări. Conceptul de risc de neconformitate este specific controlului intern sau procesului de management al riscului, manifestat sub două forme, cel de risc inherent sau risc rezidual, acesta definește acele evenimente care pot afecta obiectivele generale sau specifice ale unei entități, indiferent de domeniul în care își desfășoară activitatea.

Comparativ cu acesta, riscul de denaturare este un termen specific auditului extern și definește acele evenimente sau elemente, care prin prisma raționamentului profesional sunt apreciate ca, fiind semnificative din punct de vedere al efectelor produse asupra claselor de tranzacții, soldurilor de conturi și prezentărilor din situațiile financiare.

În raport cu riscurile prezentate, aria de cuprindere a riscului de afaceri este mult mai cuprinzătoare, în facto acesta le include și le excede. Studiile și cercetările efectuate au demonstrat că, prin materializare, riscul de afaceri are consecințe financiare, inclusiv efecte asupra raportărilor contabile. În esență, acestea au un impact imediat sau pe termen lung și asupra riscurilor de neconformitate sau a celor de denaturare asupra claselor de tranzacții, soldurilor de conturi și prezentărilor de informații la nivel de afirmații sau chiar la nivelul întregului ansamblu al raportărilor contabile.

În sensul aspectelor prezentate relevant este următorul exemplu: riscul implicat de scăderea portofoliului de clienți poate avea efecte imediate asupra riscului de neconformitate sau a celui de denaturare ca urmare a evaluării deficitare a creanțelor aferente acestora.

Mai mult, în situația în care astfel de situații sunt asociate cu o perioadă de declin economic efectele produse se vor resimți pe termen lung. În acest caz, dacă nu este cuantificat corespunzător, riscul de afaceri afectează nu doar continuitatea activității entității economice în cauză, poate avea efecte implicate asupra riscurilor de neconformitate a informațiilor cu realitatea reprezentată sau chiar denaturării ale informațiilor furnizate prin intermediul raportărilor contabile. La rândul lor acestea pot influența riscul informațional, iar prin urmare

se alimentează riscul de afaceri la care sunt supuse entitățile care au relații de afaceri cu entitățile în cauză sau sunt beneficiare ale unor astfel de informații.

În contextual aspectelor arătate, riscul informațional se referă la acele evenimente, elemente sau situații care pot afecta calitatea sau capacitatea informațiilor contabile de a-și păstra atributele sau caracteristicile calitative, precum și securitatea. Printre factorii determinanți ai riscul informațional se numără volumul mare de informații procesate, analizate și utilizate, existența unor tranzacții complexe, distanța dintre informațiile furnizate și utilizatorii acestora, lipsa accesului la sursele informaționale, mijloacele sau canalele de comunicare, numărul mare de intermediari, anumite atitudini, constrângeri sau limite, mecanismele de manipulare sau părtinire a informațiilor etc..

Efectele crizei economice asupra mediului de afaceri la care se adaugă tendințele tot mai acute de globalizare și internaționalizare a economiilor au generat noi riscuri de afaceri și factori de risc, și implicit condiții de materializare a riscului de neconformitate sau a celui de denaturare a informațiilor din raportările contabile.

Prin urmare aceste riscuri nu pot fi tratate independent de contextual în care entitatea își desfășoară activitatea. Astfel, se poate afirma că, riscul de afaceri este indisolubil legat de riscul de denaturare sau cel de neconformitate a informațiilor contabile. Ca efect al raționamentelor profesionale aplicate în procesul de raportare contabilă, neasigurarea conformității cu standardele de referință, conduce atât la neconformitatea, cât și la denaturarea informațiilor prezentate în raportările contabile.

De asemenea, există situații în care aceste riscuri definesc sau se referă chiar aceleași evenimente sau elemente cu efecte negative asupra utilității informațiilor contabile. Indiferent de natura și/sau tipologia riscurilor care pot afecta credibilitatea raportărilor contabile și implicit utilitatea informațiilor astfel furnizate, acestea pun în evidență fie existența unor disfuncții ale controlului intern în ansamblul său, fie a unor componente ale sale, în special cea referitoare la managementul unor astfel de situații.

În contextual dat și al obiectivelor cercetării efectuate, „imaginilor contabile” reflectă în fapt realitatea pe care profesionistul contabil o prezintă prin raportările contabile, conferind contabilității „relativa sa universalitate” (Colasse, 2011, pp.79- 80). Prin urmare, imaginile contabile rezultate din procesul de raportare contabilă, pot fi influențate și de existența sau neexistența unui control intern adecvat sau a unui management adecvat de controlare a riscurilor de neconformitate, iar ca urmare acestea pot avea mai mult sau mai puțin un caracter relativ. La factorii care determină astfel de diferențe printre care pot fi enumerați utilizarea raționamentului profesional în producerea și comunicarea de informații, nivelul diferit de percepție al interlocutorilor, interesele divergente existente, constrângerile, atitudinile și acțiunile deficitare sau neadecvate etc., se poate adăuga și cei referitori la implementarea și funcționarea controlului intern sau ai managementului riscurilor.

De remarcat este faptul că, materializarea riscului informațional care conduce la furnizarea sau primirea de informații care nu sunt corecte, stă la baza riscului de afaceri din entitățile beneficiare, iar prin urmare riscul informațional poate afecta procesul de administrare sau gestiune al riscului de afaceri, a celui de neconformitate și a celui de denaturare semnificativă. La rândul lor acestea au impact asupra riscului informațional.

Aparent se poate spune că, „riscul informațional”, „riscul de afaceri”, „riscul de neconformitate” sau „riscul de denaturare” definesc sau reprezintă aspecte total diferite, însă din conținutul acestora se poate observa că, în esență acestea sunt determinate de aceiași factori, iar în circumstanțe similare au caracteristici și consecințe asemănătoare.

Mai mult, între acestea și factorii care le determină pot exista și unele relații de cauzalitate, de incluziune sau dependență. În acest context, există situații, în care riscul informațional, determină sau alimentează riscul de afaceri, care la rândul său se poate genera riscul de neconformitate al informațiilor contabile sau pe cel de denaturare semnificativă a acestora.

Simbolic relația de cauzalitate identificată în cadrul relațiilor financiare dintre entitățile economice între riscurile analizate poate fi ilustrată ca în Figura 3.

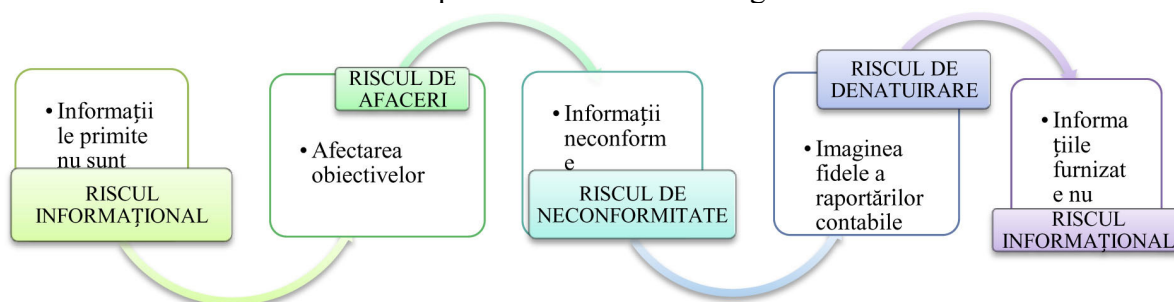


Figura 3. Relație: risc informational - risc de afaceri -risc de neconformitate – risc de denaturare semnificativă - risc informational

Sursa: proiectare pe baza literaturii de specialitate

Legăturile creionate subliniază relațiile de dependență sau cauzalitate existente între riscul informational, de afacerii, de neconformitate sau cel de denaturare semnificativă, care se pot materializa în cadrul fluxurilor informaționale la care participă informațiile din raportările contabile neconforme cu realitatea reprezentată prin prisma cadrelor de raportare specifice fiecărei tip de entitate.

Ca rezultată directă sau indirectă a unui control intern neadecvat afectarea utilității informațiilor se va reflecta în rezultatele obținute atât la nivelul entităților furnizoare de astfel de informații, cât și asupra celor care le utilizează. Astfel, pe de o parte riscul informational poate fi considerat unul din factorii care generează sau alimentează celelalte riscuri, iar pe de altă parte acesta poate fi determinat tocmai de materializarea acestor riscuri. Prin prisma procesului de producere și prezentare a informațiilor contabile această relație poate fi ilustrată ca în Figura 4.

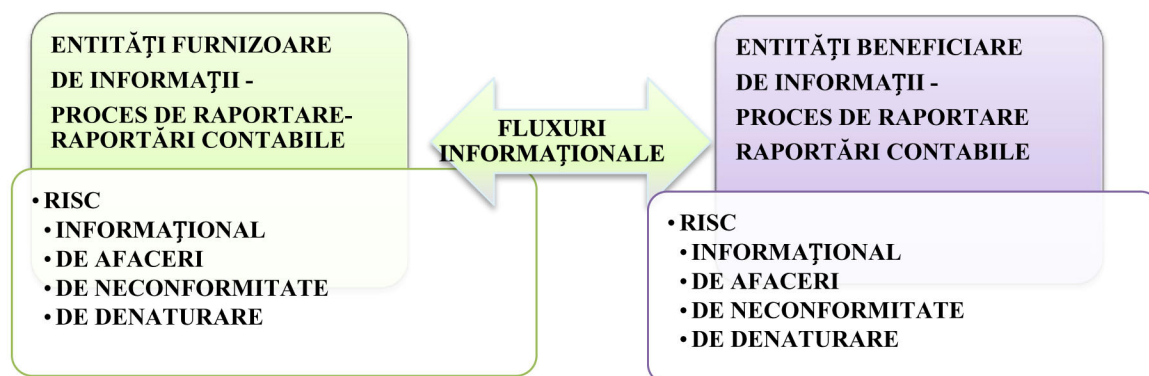


Figura 4. Relația cauză - efect dintre riscurile care pot afecta utilitatea informațiilor contabile

Sursa: proiectare pe baza literaturii de specialitate

Din analiza comparative a relațiilor identificate între riscurile prezentate, rezultă că, amprenta de neconformitate a informațiilor contabile cu realitatea prezentată prin raportările contabile este determinată de materializarea riscului informational. Acesta poate constitui unul din factorii determinanți ai riscurilor de afaceri, de neconformitate, de denaturare sau informaționale din cadrul altor procese decizionale la care informațiile din raportările contabile participă. În consecință atât raportările contabile care furnizează astfel de informații, cât și cele care sunt elaborate în baza acestora sunt denaturate sau necredibile.

Prin urmare riscurile prezentărilor de informații prin raportările contabile au ca efect neconformități sau denaturări ale informațiilor cu efecte atât în procesele decizionale interne, cât și ale utilizatorilor vizați. Alături de alte evenimente și circumstanțe, acestea sunt factori determinanți și ai fenomenelor de evaziune fiscală și corupție, care sunt greu de diminuat sau de eradicat.

Aceste disfuncții solicită implementarea unui control intern adecvat la specificul de activitate al fiecărei entități, în care managementul riscurilor care pot afecta utilitatea informațiilor contabile este esențială. De asemenea, atât în entitățile furnizoare de informații contabile, cât și în cele care primesc astfel de informații, în calitate de utilizatori ai raportărilor contabile se impune implementarea unor sisteme informaționale corespunzătoare.

În fapt, existența unui control intern adecvat poate contribui la creșterea încrederii utilizatorilor în informațiile furnizate prin raportările contabile, în timp ce neadecvarea controlului intern poate afecta credibilitatea, relevanța și comparabilitatea acestora.

Astfel, în raport cu natura și tipologia riscurilor care pot afecta utilitatea informațiilor contabile se impune identificarea și implementarea unor activități de control intern prin care se asigură gestionarea proactivă și prospectivă a unor astfel de evenimente.

De asemenea, la creșterea credibilității informațiilor din raportările contabile pot contribui auditoria interni și externi, care prin constatările, concluziile, opiniile și recomandările formulate, au un rol esențial în creșterea gradului de adecvare a controlului intern și implicit la îmbunătățirea utilității informațiilor contabile. De asemenea, la ameliorarea asimetriilor informaționale considerăm că un rol important trebuie să-l dețină autoritățile de reglementare în domeniul contabil, al auditului și controlului intern, organismele profesionale, responsabilii cu guvernanta corporativă, managerii, investitorii și alte persoane interesate.

În prezent, aceste aspecte sunt greu de transpus în realitatea economică a entităților românești, în situația în care majoritatea sunt mici și mijlocii cu acces limitat la resurse într-o piață în care există o acerbă concurență în special din partea marile entități transnaționale.

Referinte bibliografice:

1. Dănescu T., Prozan M., Dănescu A., (2012), *The utility of the internal control in insuring the conformity between the accounting and fiscal reporting of the Romanian entities*, The 1st WSEAS International Conference on Finance, Accounting and Auditing (FAA), Books Proceedings, WSEAS E-Library, Tomas Bata University, Zlin, Czech Republic, 20-22 septembrie 2014.
2. Dănescu T., Prozan M., Dănescu A., (2013), *Accounting policies and procedures – theoretical and practical connotations in treating risks*, Procedia Social and Behavioural Sciences Journal, Vol. 67, World Conference on Business, Economics and Management 2013 (WCBEM), Antalya.
3. Dănescu T., Prozan M., Dănescu A., (2013), *Non-conformity risks – theoretical and practical connotations*, Conference on Emerging Markets Queries in Finance and Business (EMQFB), Tg Mures, 24-27 octombrie 2013, published in Procedia Economics and Finance.
4. Hopkin, P. (2012), *Fundamentals of Risk Management: Understanding, Evaluating and Implementing Effective Risk Management*, E 2, Ed.Kogan Page Publishers.
5. Noirot, P., Walter, J. (2009), *Le contrôle interne, 100 questions pour comprendre et agir*, Editor Afnor, ISBN 978-2-12-465193-1, 2009.
6. Oprean, I. *Control și audit financiar contabil*, Deva, Editura Intelcredo ISBN 973-8197-07-4, 2002.
7. Paunescu, M., Identificarea si evaluarea riscurilor de denaturare semnificativa Pragul de semnificație, on-line] disponibil pe http://restant2012.cafr.ro/files/4513/6183/6457/mirela_paunescu_I.pdf.
8. Sarens, G., De Beelde, I. *Internal auditors' perception about their role in risk management: A comparison between US and Belgian companies*, 2006.
9. Schiek, P., Vera, J., Bourrouilh -Parege, O. (2010), *Auditul intern și referențialul de risc*, Dunod, Paris, ISBN 978-2-10-054982-5, 2010.

TRANSPARENȚĂ ȘI CREDIBILITATE ÎN RAPORTĂRILE CONTABILE ALE ENTITĂȚILOR ECONOMICE ROMÂNEȘTI

TRANSPARENCY AND CREDIBILITY IN THE FINANCIAL REPORTS OF ROMANIAN ECONOMIC ENTITIES

prof.univ.dr. Cicilia IONESCU

prof.univ.dr. Cornel IONESCU

Rezumat

Evenimentele recente sau chiar actuale care au marcat piața financiară internațională, comunitară și națională, cu efecte negative în toate domeniile de activitate ale unei economii, printre care pot fi enumerate marile scandaluri financiare, urmate de falimentul unor mari corporații cum sunt Barings, Enron, Parmalat, Hollinger International Inc, WorldCom, Flaming Ferraris etc., fenomenele de evaziune fiscală la nivel național sau transfrontalier sau cel de corupție la nivel înalt, mecanismele de fraudare a creditorilor prin intrarea forțată în insolvență, faliment sau radiere de la Registrul Comerțului a tot mai multe entități, suscită și mai mult interesul cercetătorilor și al practicienilor în identificarea unor soluții pertinente în gestionarea acestora. În contextul acestor aspecte cercetarea efectuată s-a axat pe identificarea răspunsului la întrebarea: Care sunt factorii care asigură transparența și credibilitatea raportărilor contabile ale entităților economice românești ?

Abstract

The recent or current that marked international financial market, Community and national, with negative effects in all fields of economy, among which we can mention the great financial scandals, followed by the collapse of major corporations such as Barings, Enron, Parmalat , Hollinger International Inc., WorldCom, Flaming Ferraris, etc., of tax evasion or national or cross-border corruption at high level, the mechanisms of defrauding creditors barge in insolvency, bankruptcy or delisting from the Commercial Register all several entities, arousing further interest of researchers and practitioners in identifying relevant solutions in their management. In the context of these issues has focused on research conducted to answer the question: What are the factors that ensure transparency and credibility of the accounting reports of Romanian economic entities?

Cuvinte cheie: transparență financiară, guvernanză corporativă, control intern, politici contabile.

Key-Words: financial transparency, cooperative governance, internal control, accounting policies.

JEL Classification: H83, G30

Introducere

Alături de un control intern adecvat, una din cerințele de bază necesare pentru recredibilizarea entităților în fața creditorilor și a autorităților a fost și este dată de existența în cadrul entităților economice a unei bune guvernanză corporative. Prin acest sistem se poate furniza atât un înalt nivel de transparență, cât și îmbunătățirea credibilității raportărilor contabile și implicit o mai bună utilitate a informațiilor furnizate utilizatorilor indiferent de cadrul de raportare utilizat în elaborarea acestora.

Pe de altă parte, sistemul prin care entitățile sunt conduse și controlate, poate contribui la crearea unui mediu de afaceri sănătos care în esență necesită transparență, rigoare și responsabilitatea nu numai din partea managerilor și acționarilor unei entități ci și din partea investitorilor, creditorilor, furnizorilor, personalului și a celorlalte părți interesate.

Transpunerea în practica entităților a regulilor și principiilor de guvernanță corporativă

În contextul temei de cercetare, interes prezintă identificarea mecanismelor necesare pentru asigurarea transparenței și credibilității informațiilor din raportările contabile ale entităților economice românești și efectele produse asupra mediului de afaceri, respectiv a interesului național. Ca în orice demers științific aceste deziderate pot fi realizate doar prin abordare factorilor care direct sau indirect pot avea efecte asupra utilității informațiilor contabile printre care se numără și sistemul de guvernanță corporativă.

În circumstanțele date, pentru a avea o imagine de ansamblu asupra modului în care acest sistem poate avea un rol determinant în realizarea obiectivelor vizate, mai întâi este necesară clarificarea anumitor aspecte privind conotațiile atribuite conceptului. Astfel, în literatura de specialitate și normele în materie de guvernare și/sau control, sintagma de „guvernanță corporativă” are atribuite mai multe valențe, printre care mai relevante sunt:

- un sistem prin care entitățile sunt conduse și controlate (Cadbury Report, 1992)¹;
- modalitatea care furnizează investitorilor asigurări că –și vor primi beneficiile așteptate (Shleifer, Vishny, 1997)²;
- un ansamblu de reguli prin care entitățile sunt gestionate în scopul protejării interesele tuturor părților interesate (OCDE, 1999)³;
- norme, tradiții, practici și modele comportamentale pentru gestionarea entităților (Preda, 1999)⁴;
- etica practicilor de afaceri, precum și responsabilitate (Bunget, O, et al, 2009)⁵;
- un ansamblu de reguli care asigură gestiunea internă a entităților pentru a proteja interesele tuturor părților (Feleagă, et al, 2011)⁶;
- atât „sistemul” de conducerea și controlare a entității în ansamblul său, cât și „ansamblu de reguli” și „metode” necesare pentru realizarea obiectivelor vizate, , în scopul protejării interesului tuturor părților interesate, (Dănescu, et al, Roma, 2014) ⁷ etc..

Conducerea și controlarea adecvată a oricărei entități sau activități se poate realiza doar prin aplicarea riguroasă și responsabilă a unor principii, reguli și practici de guvernanță, prin care se poate asigura o creștere a credibilității entităților în raport cu investitorii, o reducere a costului capitalului, o mai bună utilizare a resurselor tot mai limitate de care statele, organizațiile sau entitățile dispun, dezvoltarea durabilă și sustenabilă a afacerilor și a economiei în ansamblul său, asigurarea continuității activității acestora, o concurență loială, iar pe cale de consecință un mediu economic sănătos capabil să susțină toate aceste deziderate. Fără a detalia caracteristicile specifice, la polul opus este localizată slaba guvernanță corporativă.

¹ Cadbury, (1992), Report, The Financial Aspects of Corporate Governance, http://www.ecgi.org/codes/code.php?code_id=132, accesat 14.12.2014.

² Shleifer & Vishny, (1997), A survey of corporate governance, The Journal of Finance no.52, 1997, p. 737.

³ The Organisation for Economic Co-operation and Development –OECD, (1999), preluat din Cadbury Cod, 1992, pp.2-15.

⁴ Preda, S. (1999), Report Code of Conduct, Committee for the Corporate Governance of listed companies, Italia, www.ecgi.org/codes/.../code_of_conduct.pdf.

⁵ Bunget, O., C., Florea-Iancu Z., Ghiță, M., Nicolau, C., Pereș, C., E., Pereș, I. (2009), Guvernanța corporativă și auditul intern, Timișoara, Editura Mirton.

⁶ Feleagă et al, (2011), Guvernanța corporativă în economiile emergente: cazul României, Revista Economie teoretică și aplicată, vol. XVIII, 2011, No. 9(562), p.9.

⁷ Dănescu, T. Prozan, M., Prozan, R.D. (2014), Aspecte privind guvernarea riscurilor în raportarea financiară, 2nd World Conference on Business, Economics and Management, Italia, Roma.

În facto, atât la nivel internațional, comunitar și național, existența unei economii de piață funcționale impune promovarea și implementarea în cadrul entităților a unei bune guvernante corporative și a unor sisteme de control intern adecvat prin care să se poată asigura integritatea și încrederea în pițele financiare.

Pentru implementarea, dezvoltarea, ameliorarea și optimizarea guvernantei corporative, întâi în țările dezvoltate, iar apoi și în cele emergente au fost întreprinse o serie de măsuri în ceea ce privește adoptarea și perfecționarea unui cadru legislativ specific, crearea unor structuri organizatorice funcționale și eficiente, pregătirea resurselor umane, elaborarea și implementarea unui sistem eficient de raportare contabilă, îmbunătățirea mediului de afaceri etc..

Ca sistem, guvernanta corporativă are la bază o serie de principii care vizează, următoarele aspecte (O.E.C.D.⁸):

- asigurarea unui cadru adecvat pentru implementarea în fapt a unei bune guvernante la nivelul fiecărei entități;
- drepturile actionarilor și aspecte esențiale legate de dreptul de proprietate;
- tratamentul egal al tuturor actionarilor;
- rolul acționarilor și al celorlalte părți interesate ("stakeholders") în guvernanta corporativă;
- informarea și transparența;
- responsabilitatea administratorilor.

Însă transpunerea în practica entităților a regulilor și principiilor de guvernanta corporativă nu este facilă. În fapt aplicarea sistemului a fost și este încă marcată de unele impedimente și limitări inerente, care sunt în general determinate de interesele divergente ale diferitelor părți implicate sau de raționamentele diferite a celor care le aplică. În acest sens, reprezentative sunt divergențele dintre marii investitori și micii investitori, management și investitori, creditorii și sistemul de evaluare și/sau cel de raportare al activității, patronate și sindicate etc.. Prin urmare, aplicarea efectivă și *îmbunătățirea guvernantei corporative reclamă identificarea unor soluții viabile și pertinente în funcție de circumstanțele specifice fiecărui caz în parte, care trebuie să conducă la diminuarea sau la eliminarea conflictelor de interese între diversele părți interesate* (Goergen, 2012, p.336)⁹.

Rolul controlului intern în protejarea intereselor tuturor părților interesate

În timp ce buna guvernanta corporativă indică modalitățile prin care o entitate va fi condusă și controlată pentru a proteja interesele tuturor părților interesate, asigurând un echilibru între conformitate și performanță, controlul intern va furniza managementului și implicit conducerii realizate prin sistemul analizat o asigurare rezonabilă privind îndeplinirea în condiții de performanță a obiectivelor urmărite. În ambele situații, funcționalitatea acestor sisteme impune și necesită existența unor informații contabile fiabile, dar și susținerea entităților în asigurarea și furnizarea prin intermediul raportărilor contabile de informații utile în procesele decizionale ale utilizatorilor vizati.

Dacă, unul din obiectivele controlului intern vizează calitatea informațiilor sau unul din principiile acestuia se axează pe o bună informare, unul din pilonii guvernantei corporative este tocmai informarea și transparența. Astfel, prin asigurarea unui grad înalt de transparență, în esență se realizează una din condițiile de bază pentru protejarea acționarilor minoritari sau

⁸ OECD, ⁸ The Organisation for Economic Co-operation and Development –OECD, (1999), preluat din Cadbury Cod, 1992, pp.2-15.

⁹ Goergen, M. International Corporate Governance, Harlow, Prentice Hall, 2012, p.336.

a altor părți interesate. În același timp se asigură fundamentul unui management adecvat al riscurilor care pot afecta credibilitatea informațiilor, inclusiv a celor din raportările contabile.

Transpuse în practica entităților economice românești, ilustrarea acestor aspecte, respectiv a procesului de asigurare a transparenței și credibilității raportărilor contabile prin prisma celor două sisteme ca rezultat al cercetării efectuate poate fi redat ca în Figura 2.

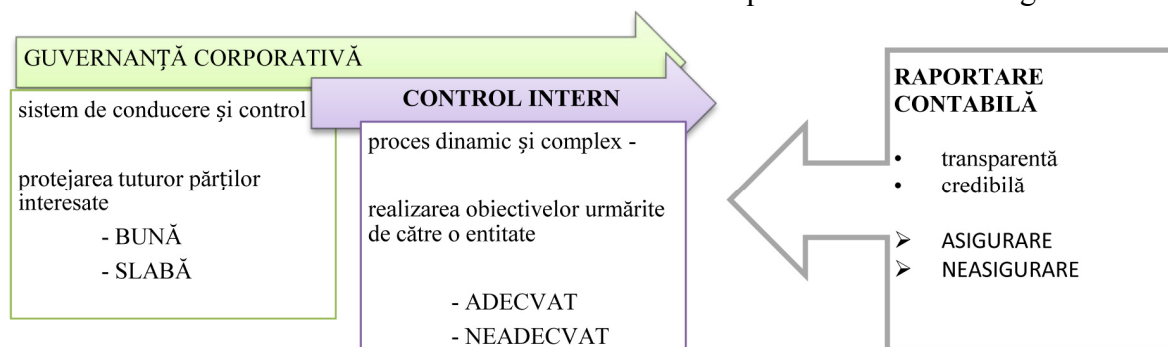


Figura 2. Asigurarea transparenței și credibilității raportărilor contabile

Proiecție pe baza literaturii de specialitate și a reglementărilor contabile

Aplicarea corespunzătoare în practica entităților vizate a cadrului conceptual al guvernantei corporative, susținută de un control intern adecvat va avea ca rezultat realizarea obiectivului de „imagine fidelă” a realității reprezentate prin raportările contabile și totodată furnizarea tuturor părților interesate de informații credibile, relevante, inteligibile și comparabile.

De asemenea, prezentarea de informații credibile privind rezultatele financiare și operaționale realizate de entitate, performanțele obținute în raport cu obiectivele urmărite și strategiile abordate, acționarii majoritari, drepturile de vot, politica de remunerare, structurile organizatorice de guvernare corporativă, politicile și strategiile adoptate și implementate, factorii previzibili de risc etc., reprezintă unul din cele mai adecvate instrumente de monitorizare a managementului și de manipulare a modului de acțiune sau comportare a acestuia.

La rândul lor, aceste sisteme și/sau procese sunt fundamentate pe baza unor reguli, norme și principii clar definite, care sunt diferite de la o entitate la alta în funcție de specificul, mărimea și modul de organizare al acestora. De remarcat că, în contextul arătat, pe lângă potențialele beneficii, implementarea fiecărui sistem poate genera noi riscuri sau factori de risc, care necesită acțiuni de control intern adecvate în raport cu natura și tipologia acestor evenimente, ceea ce conduce la unele acțiuni și costuri suplimentare.

Dacă la nivel internațional primii pași în ceea ce privește guvernanta corporativă erau efectuați încă din anii 1992 (Cadbury Report), la nivel national din punct de vedere conceptual și regulamentar acest sistem își face apariția abia la începutul anilor 2000.

În prezent, normele, regulile și principiile de guvernanta corporativă sunt aferente sau chiar obligatorii doar pentru entităților considerate de utilitate publică, de regulă ale căror valori mobiliare sunt admise la tranzacționare pe o piață reglementată. Prin urmare, la nivelul economiei românești unde majoritatea entităților au dimensiuni mici sau mijlocii intră sub incidența acestora doar un număr relativ mic de entități.

Deși, prin obiectivele urmărite și caracteristicile specifice guvernanta corporativă este sistemul prin care se asigură protejarea intereselor acționarilor minoritari în raport cu cei majoritari, iar prin urmare este specific entităților mari, în prezent, există tot mai multe opinii potrivit cărora este utilă și necesară o extrapolare a regulilor și principiilor de guvernanta corporativă și la nivelul celorlalte entități economice sau chiar a celor din domeniul public. Relevante în acest sens sunt ideile regăsite în literatura de specialitate printre care pot fi

enumerate lucrările realizate de Morariu et al (2008, pp.187-188), Tabără, et al, (2012, pp.229-230), Dănescu et al, (2012, Zlin, Czech Republic), Albu, et al, (2013, pp.36-42), Dănescu et al (2014, Italia, Roma)etc., cât și cele din documentele elaborate de autoritățile sau organismele internaționale (OCDE,2001).

Similar procesului de controlare al riscurilor care pot afecta obiectivele urmărite de fiecare stat, organizație sau entitate, implementarea guvernantei corporative nu a fost lipsită de inconsecvențe, printre care pot fi enumerate următoarele (Feleagă, 2008, p. 44):

- nu există analize de detaliu privind raporturile existente între proprietari și manageri;
- slaba implicare a celorlalte părți în procesul de luare a deciziilor;
- lipsa unui cadru conceptual pentru a crea o piață eficientă;
- aportul discutabil al auditorilor în promovarea sistemului de guvernanta corporativă;
- ineficiența reformelor de implementare a unui sistem contabil conform cu tendințele internaționale;
- mecanisme de control inadecvate pentru a asigura o informare financiară sinceră, fiabilă, relevantă, inteligibilă etc..

Un alt studiu efectuat pe un eșantion format din 15 entități românești listate la bursă, axat pe instrumentarea nivelului de importanță acordat principiilor de guvernanta corporativă, cuantificat prin prisma unora dintre indicatorii specifici atributelor consiliului de administrație, a arătat că, majoritatea entităților analizate nu au respect prevederile Codului de guvernanta corporativă în ceea ce privește independența consiliului de administrație și a membrilor comitetului de audit, iar gradul de transparență al acestora este mai redus față de alte societăți europene (Feleagă, et al, 2011, pp.3-15).

Potrivit rezultatelor obținute, printr-un alt studiu empiric, prin care s-a testat percepția profesioniștilor contabili din România privind unele dimensiuni sau aspect ale guvernantei corporative s-a arătat că, unul dintre efectele guvernantei asupra raportărilor contabile este creșterea transparenței și a răspunderii financiare și care în fapt este unul din factorii care pot contribui la reducerea riscului de fraudă. Prin această cercetare s-a subliniat și necesitatea extinderii aplicării sistemului de guvernanta și asupra entităților mici, chiar dacă există unele impedimente legate de costurile mari implicate, anumite incompatibilități rezultate din faptul că, acționarii sau administratorii sunt în același timp și manageri, unele disfuncții ale controlului intern, etc..De asemenea, s-a arătat că, în cazul entităților care au peste 50 de salariați, prin prisma beneficiilor potențiale, ar fi necesară și utilă implementarea principiilor și regulilor specifice sistemului de guvernanta corporativă conform principiului „comply or explain” (Albu, 2013, pp.36-42).

Pornind de la extrapolarea principiului prezentării de informații și al asigurării transparenței, prin cercetarea practicilor specifice entităților economice românești, mici și mijlocii plătitoare de impozit pe profit (9.991 entități economice an financiar 2010 și 8.250 entități economice an financiar 2011 din România, județul Mureș), a mecanismelor prin care riscurile de afaceri, de fraudă, de neconformitate sau cel de denaturare semnificativă care pot afecta raportarea contabilă pot fi diminuate sau evitate, s-a arătat că, prin modelarea contabilă a unei entități realizată fără asigurarea conformității procesului de raportare contabilă cu regulile și principiile contabile, de guvernanta corporativă, ale controlului intern sau cu cele de comportament etic, are și va avea un impact negativ asupra credibilității entității în ansamblul său și implicit asupra shareholders și a stakeholders (Dănescu, et al, 2014, Italia, Roma).

Cu toate că, au existat și există o serie de disfuncții și inconsecvențe majore privind implementarea guvernantei corporative, în acest demers au fost înregistrate și unele progrese. Astfel, în completarea cadrului normativ privind înființarea, organizarea și funcționarea diferitelor tipuri de entități economice, a modului de organizare și conducere a contabilității și

a pieței de capital etc. Legea nr. 31 din 1990; Legea nr. 82 din 1991; Legea nr. 297 din 2004), unele organisme (Bursa de Valori București, Cod, 2008) sau entități de utilitate publică sau asimilate acestora (băncile comerciale -BRD, B. Carpatica, alte entități strategice sau emitente de valori mobiliare pe piața de capital din România, cum este de exemplu SNTGN TRANSGAZ SA¹⁰, SC ALRO SA¹¹, SC ANTIBIOTICE SA Iași¹² etc.) și-au adoptat coduri de guvernare corporativă sau unele regulamente care cuprind recomandări cu caracter supletiv în acest sens.

De asemenea, pe lângă codurile de guvernare corporativă adoptate¹³ pentru a se crea premisele administrative care să susțină creșterea eficienței entităților economice cu capital de stat s-a elaborat cadrul legal care reglementează mecanismele necesare a fi implementate în cadrul sistemului de guvernare corporativă și vizează următoarele¹⁴:

ansamblul de reguli care guvernează sistemul de administrare și control;

raporturile dintre autoritatea publică tutelară și organele entității publice, între consiliul de administrație/de supraveghere, directori/directorat, acționari și alte persoane interesate.

În contextual aspectelor arătate, pentru a răspunde adecvat tendințelor de internaționalizare, mondializare și globalizare a economiilor, a piețelor de capital, a cerințelor tot mai mari privind asigurarea credibilității și transparenței informațiilor contabile se impun efectuarea unor schimbări majore în cadrul procesului de producere și de comunicare a acestora.

Prin urmare, în cadrul procesului de raportare contabilă este necesară utilizarea prerogativelor de conducere și control specific unei bune guvernări corporative, a unui control intern adecvat, a unui management proactiv, inovativ și prospectiv al riscurilor din perimetrul analizat indiferent de domeniul de activitate al fiecărei entități în parte pentru asigurarea unei nivel ridicat de transparență și credibilitate a raportărilor contabile.

Rolul politicilor și procedurilor contabile în asigurarea utilității informațiilor contabile

Calitatea informațiilor contabile este dependentă, facilitată sau condiționată de o serie de factori printre care se numără fiabilitatea sistemului contabil, elaborarea, cunoașterea, înțelegerea și aplicarea adecvată a politicilor și procedurilor contabile, cunoașterea și aplicarea corespunzătoare a normelor contabile și fiscale specifice fiecărui tip de entitate etc.. În contextul obiectivelor urmărite, prin cercetarea efectuată ne-am axat pe identificarea răspunsului la următoarea întrebare:

Care este rolul politicilor și procedurilor contabile în asigurarea utilității informațiilor contabile ?

De asemenea, utilitatea informațiilor este dependentă de implementarea și funcționarea corespunzătoare a sistemului de control intern (Trenery, 1999, pp.4-5; Deumes,

¹⁰http://www.transgaz.ro/Downloads/guvernanta_corporativa/Regulamentul%20de%20Guvernanta%20Corporativa%20al%20SNTGN%20Transgaz%20SA_28_05_2013.pdf, accesat online la data de 15.12.2014 Regulamentul de Guvernare Corporativă al SNTGN TRANSGAZ SA, , accesat la data de 15.12.2014.

¹¹ http://www.alro.ro/sites/default/files/alro/2011/Regulament_guvernanta_corporativa_ALRO_final.pdf, accesat la data de 15.12.2014.

¹² <http://www.antibiotice.ro/~antibiotice/UserFiles/Regulament%20Guv%20Corporativa.PDF>, accesat la data de 15.12.2014.

¹³ http://www.ecgi.org/codes/documents/bucharest_se_code_jan2009_ru.pdf, accesat online la data de 15.12.2014 Codul de Guvernare Corporativă al Bursei de Valori București, 2001 – primul, 2008 – un nou cod.

¹⁴ ORDONANȚĂ DE URGENȚĂ nr. 109 din 2011 privind guvernarea corporativă a întreprinderilor publice, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 883 din 14 decembrie 2011.

Knechel, 2008, pp. 35-66; Aslău , Almași, 2011;Briciu, Dănescu, et al, 2011 WSEAS and IAASAT Conferences -Iași ; Prozan, 2013, pp. 165-190, *a managementului riscurilor* (Dănescu, et al, 2011, WSEAS and IAASAT Conferences, Severin) sau *a celui de guvernanță corporativă* (Kratz, 2008; Dănescu, et al, 2014, WCBEM -Roma).

Ca oricare alt proces sau activitate, producerea, raportarea și comunicarea unor astfel de informații este supusă unor riscuri inerente, cu diverse localizări și efecte, care pot afecta direct procesele decizionale ale utilizatorilor vizați (stakeholders). Astfel, amprenta de conformitate sau neconformitate a informațiilor contabile cu realitatea reprezentată este dependentă și de implementarea unui management proactiv și prospectiv al riscurilor de neconformitate, a celor de denaturare sau chiar a celor informaționale, care la rândullor impune aplicarea unor modele, metode, tehnici și proceduri de controlare adecvată a acestor evenimente.

Cu toate că fiecare dintre aspectele prezentate au importanță semnificativă în construirea *imaginii fidele a realității economice a operațiunilor desfășurate de către o entitate, prezentată prin raportările contabile, cercetarea efectuată s-a axat în principal pe clarificarea unor aspecte referitoare la rolul, importanța și impactul politicilor și procedurile contabile asupra fiabilității informațiilor din raportările contabile. În acest context, punctul de plecare a avut la bază considerentele identificate și rezultatele obținute în cadrul cercetărilor anterioare, realizate prin analiza comparativă a informațiilor referitoare la rezultatul contabil net, rezultatul fiscal și sarcina fiscală prezentat în raportările contabile și fiscale ale entităților românești* (Prozan, 2013).

În optica cadrelor de raportare contabilă aplicabile entităților economice românești (OMFP nr. 3055 din 2009, OMFP nr. 2239 din 2011, OMFP nr. 1802 din 2014 conforme cu Directivele Europene), și internațional ISA 8 „Politici contabile, modificări în estimările contabile și erori” (IFRS , 2009), aplicabile în funcție de mărimea fiecărei entități, politicile contabile sunt definite ca fiind principiile, bazele, convențiile, regulile și practicile specifice adoptate și aplicate de o entitate la întocmirea și prezentarea raportărilor contabile.

În general normele contabile reglementează doar obligația entităților de a-și adopta și dezvolta politici contabile proprii, precum și cerințele care stau la baza acestora, respectiv adaptarea la specificul și complexitatea activității desfășurate de entitate, elaborate de specialiști, aprobate de administratori, modificate doar în anumite circumstanțe etc.. Prin urmare, entitățile economice românești au posibilitatea și libertatea de a-și selecta politicile contabile și modalitate efectivă de punere în aplicare a acestora conform cadului de raportare aplicabil, precum și forma și conținutul informațional în raport cu necesitățile și obiectivele urmărite.

De regulă, politicile contabile se referă la opțiunea privind selectarea metodei de amortizare a imobilizărilor, de reevaluare a imobilizărilor corporale sau de prezentare a acestora la cost istoric, de capitalizare a dobânzii sau de recunoaștere drept cheltuială, de utilizare a inventarului permanent sau a celui intermitent în contabilitatea stocurilor, etc..

Abordări mult mai detaliate a politicilor contabile prin prisma raționamentelor care stau la baza modului de selectare a diverselor opțiuni de reflectare în contabilitate a operațiunilor realizate de către o entitate se regăsesc și în literatura de specialitate. În acest sens pot fi enumerate lucrările realizate de Duțescu, (2004), Rolfe, (2006), Petre et al. (2010); Bragg (2012) etc..

Normele și cadrele internaționale, comunitare și naționale de raportare contabilă arată că, obiectivul „imaginii fidele” a activelor, datoriilor, capitalurilor și performanței fiecărei entități necesită mai întâi reflectarea în evidența contabilă a operațiunilor derulate în raport de conținutul economic al acestora, cu respectarea principiilor, regulilor și politicilor contabile adoptate.

În acest context cercetările efectuate au subliniat faptul că, politicile contabile adoptate trebuie să fie corelate cu evidențierea în contabilitate a principalelor operațiuni realizate în baza claselor și grupelor de conturi utilizate în acest sens.

Aplicarea principiilor contabile și/sau a politicilor contabile, are la bază atât interesele entităților în care sunt aplicate, cât și raționamentele profesioniștilor implicați în aceste procese, iar prin urmare „imaginile contabile” obținute vor reflecta în fapt realitatea pe care aceștia doresc să o prezinte utilizatorilor vizați, aspect care conferă contabilității „relativa sa universalitate” (Colasse, 2011, pp.79- 80), cu impact direct asupra proceselor decizionale la care participă.

Pe lângă adoptarea unor politici contabile adecvate, asigurarea utilității informațiilor solicită ca entitățile să-și elaboreze, aprobe și să implementeze proceduri contabile pentru realizarea procesului de producere și raportare a informațiilor. În esență, prin rolul, obiectivele urmărite și caracteristicile aferente, procedurile pot fi considerate veritabile instrumente de control intern.

Similar politicilor contabile, în general procedurile fac obiectul atât al reglementărilor specifice controlului intern, auditului intern, iar mai recent și a celor contabile (OMFP nr. 3055, 2009; OMFP nr. 2239, 2011; OMFP nr. 1802, 2014), cât și a literaturii de specialitate din aceste domenii.

De remarcat este faptul că, în majoritatea modelelor de control intern (COSO, COCO, COSO II, Turnbull, ISA 315, etc.), precum și în literatura de specialitate din domeniul auditului (Loebbecke, 2003; Dănescu, 2007; Morariu et al, 2008; etc.), procedurile sunt localizate în cadrul activităților de control intern, în una din componentele acestor modele. Astfel, procedurile fac parte din tipologia activităților care au drept scop furnizarea unei asigurări rezonabile că, obiectivele urmărite vor fi realizate întrucât riscurile care le pot afecta se înscriu în limitele de toleranță admise.

Pe lângă preocupările organismelor profesionale, așa cum s-a mai arătat, abordarea aspectelor generale și specifice ale procedurilor în calitate de instrumente ale controlului intern, ocupă spații largi și în literatura de specialitate pentru definirea, descrierea, modul de elaborare și implementare, conținutul informațional, forma, caracteristici, responsabilități etc.. În acest sens, sunt relevante o serie de cercetări, studii și lucrări printre care pot fi enumerate cele realizate de Renard (2002, 2010); Pige (2009); Noirod, Walter, (2009, 2010); Bernard, et al (2010); Bragg (2012); Dănescu, et al, (2012); Prozan, (2013) etc..

În contextul abordării generale a controlului intern, procedurile au ca obiectiv de bază furnizarea de asigurări rezonabile că, riscurile care pot afecta obiectivele unei entități sau ale activităților desfășurate de acesta sunt controlate adecvat în raport cu natura și tipologia acestora. Prin urmare, în cadrul acestora, cele care vizează mecanismele specifice prin care se stabilește modalitatea efectivă de realizare a operațiunilor din sfera activității financiar contabile, care furnizează informații privind funcționarea proceselor, activităților și a operațiunilor necesare managementului, auditorilor, consultanților, angajaților, organelor de control etc. sunt procedurile contabile.

Raportat la specificul, complexitatea, mărimea, cultura și mediul extins de risc în care societățile funcționează, procedurile inclusive cele contabile trebuie să îndeplinească anumite caracteristici. Din studierea și analiza comparativă a principalelor caracteristici specifice procedurilor din perimetrul raportărilor contabile regăsite în literatura de specialitate, normele și reglementările aferente controlului intern și a celor contabile, o sinteză a celor mai importante aspecte privind definirea, scopul, obiectivele și principalele caracteristici ale procedurilor contabile în raport cu politicile contabile, este redată în Tabelul 3.

În raport cu obiectivelor urmărite prin politicile contabile, procedurile specifice activității de producere, prezentare și raportare a informației contabile, trebuie să fie corelate

și sincronizate cu sistemul contabil și de control intern din cadrul fiecărei entități, precum și cu normele legale și fiscale specific fiecărui tip de entitate. În acest mod, procedurile contabile pot deveni practici sau mijloace adecvate de punere în aplicare atât a opțiunilor adoptate prin una sau/și mai multe dintre politicile contabile aferente entității, cât și de realizare a operațiunilor specifice procesului de raportare contabilă.

Politicile și procedurile contabile – elemente ale sistemului contabil și de control intern

Tabelul 3.

POLITICI CONTABILE SUNT:	Componentă - SISTEM CONTABIL
Principii, baze, convenții, reguli și practici specifice adoptate și aplicate de o entitate	Selectate pentru a susține obiectivele urmărite
	Aprobate ca documente interne
	Adaptate la specificul, complexitatea și mărimea entității
	Vizează toate operațiunile reflectate prin contabilitate
	Conforme cu normele contabile și celelalte reglementări specifice domeniului
	Formalizate prin manualele de politici și proceduri contabile
	Aplicate consecvent și corect
	Continuitatea activității unei entități
	Redate în notele explicative la situațiile financiare
PROCEDURI CONTABILE SUNT:	Componentă - SISTEM DE CONTROL INTERN
Instrumente de control intern care indică modul de realizare a activităților și proceselor de muncă fizică și intelectuală: operațiuni, timpi de realizare, persoane implicate, responsabilități, documente	Elaborate și implementate în raport cu riscurile inerente
	Aprobate de cel mai înalt nivel ierarhic
	Formalizate prin documente interne
	Integrate și sincronizate cu celelalte activități și componente ale controlului intern, cu sistemul contabil
	Simple, clare, precise, cunoscute și actualizate în permanență
	Adaptate la strategiile și politicile contabile ale entității
	Adaptate la specificul, complexitatea, mărimea și cultura entității
	Cuprind controale care asigură corelația informațiilor din raportările contabile cu celelalte raportări
	Revizuite în mod regulat pentru a fi adaptate la noile riscuri și circumstanțe
	Conștientizarea răspunderii
	Grupate în manuale de politici și proceduri contabile

Sursa: Cercetarea pe baza normelor și reglementărilor legale și a literaturii de specialitate

Din elementele redate în Tabelul 3 rezultă că, între politicile și procedurile contabile există o delimitare clară, conturată atât de obiectivele urmărite, cât și de unele dintre caracteristicile acestora. De asemenea, între acestea există și o serie de conexiuni, interferențe și simetrii (Dănescu, et al, Alba, 2012).

Pentru asigurarea utilității informației contabile, cercetărilor efectuate, au subliniat din nou necesitatea și importanța cunoașterii, înțelegerii și aplicării adecvate a politicilor contabile, precum și efectele pozitive sau negative, asupra așteptărilor utilizatorilor vizați de raportările contabile. Comparativ cu acestea, procedurile contabile pot influența utilitatea informațiilor contabile, fie prin gradului de adecvare în raport cu politicile contabile adoptate de fiecare entitate pe care trebuie să le pună în aplicare în procesul complex de raportare contabilă sau chiar determinate de modul în care acestea sunt elaborate și aplicate în practică.

Ilustrarea relației dintre politicile contabile și procedurile contabile poate fi redată ca în Figura 4.

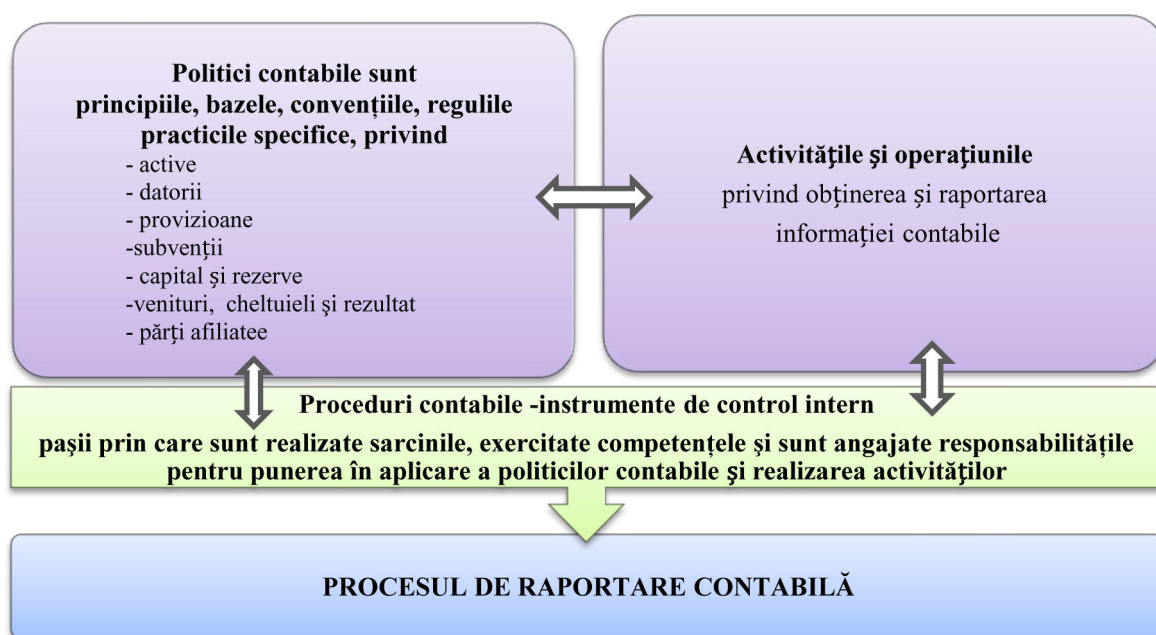


Figura 4. Legătura dintre politicile, operațiunile și procedurile contabile în contextul procesului de raportare contabilă

Proiecție pe baza literaturii de specialitate, a normelor și reglementărilor contabile, de control intern și audit

Similar politicilor contabile, lipsa procedurilor de punere în aplicare a opțiunilor contabile adoptate, existența unor proceduri neadecvate în raport cu natura și tipologia riscurilor specifice procesului de raportare contabilă, necunoașterea, neînțelegerea sau neaplicarea procedurilor sunt factori de risc care la rândul lor pot afecta obiectivele urmărite prin raportările elaborate.

De asemenea, nedefinirea corespunzătoare a responsabilităților implicate pentru fiecare participant, a pașilor care trebuie efectuați pentru realizarea fiecărei activități procedurabile, a algoritmului de realizare, a timpilor în care se efectuează fiecare operațiune, a documentelor prin care acestea se formalizează, precum și neactualizarea permanent sunt disfuncții ale controlului intern cu impact asupra transparenței decizionale și a credibilității raportărilor contabile.

În raport cu interesele divergente ale utilizatorilor de informații, selectarea unor politici contabile mai mult sau mai puțin permissive, a unor proceduri contabile mai mult sau mai puțin adecvate, în esență este rezultatul unor raționamente diferite, care pot avea un impact direct și semnificativ asupra raportărilor contabile și implicit a utilizatorilor vizați.

Armonizarea raportărilor contabile naționale cu directivele europene și standardele internaționale

Aplicarea principiilor bunei guvernante corporative, a celor prin care se asigură un control intern adecvat, la care se adăunează elaborarea și implementarea unor politici și proceduri contabile adaptate la specificul de activitate al fiecărei entități, precum și auditarea raportărilor contabile, sunt elemente indispensabile pentru realizarea obiectivelor care vizează utilitatea informațiilor din raportările contabile. Astfel, în cercetarea efectuată ne-am axat pe instrumentarea următoarei întrebări:

Cum poate influența armonizare cadrului de raportare financiară național cu directivele europene și standardele internaționale de contabilitate utilitatea informației contabile?

Comportamentul etic și transparența sunt condițiile de bază ale unui mediu de control adecvat cu impact în descurajarea fenomenului de corupției. De asemenea, fenomenul de evaziune fiscală care în prezent este estimat la 16% din PIB,¹⁵ cauzat de psihologia și interesele neconforme cu reglementările fiscale ale unui număr mare de entități - contribuabili, prin identificarea și monitorizarea strictă a informațiilor din raportările contabile și fiscale a entităților în cauză poate conduce la reducerea nivelului acestora, cu efecte directe asupra veniturilor bugetare colectate și implicit în asigurarea unei mai bune finanțări a sectorului public.

Pe de altă parte, lipsa credibilității informațiilor din raportările contabile și a transparenței poate fi unul din factorii care alimentează cazurile de corupție și evaziune fiscală, precum și situațiile de insolvență sau faliment a tot mai multor entități economice românești. Relevant în acest sens este utilizarea contabilității creative, stimulant generat de conflictele de interese existente între diferitele părți interesate. Spre exemplu, conflictual dintre managerii care urmăresc prin orice mijloace, inclusiv utilizarea practicilor contabilității creative, maximizarea rezultatelor obținute și investitori și/sau acționari care au ca obiectiv maximizarea valorii entității pentru a obține câștiguri de capital și dividende cât mai mari, etc., pot fi considerate una din cauzele riscurilor de denaturare sau de neconformitate care pot afecta utilitatea informațiilor din raportările contabile.

În cercetările efectuate anterior au fost identificate o serie de modele și scenarii de conectare a rezultatelor contabile cu cele fiscale, în care entitățile economice românești au recurs la utilizarea unor practici de modelare a informațiilor din raportările contabile și fiscale pe baza unor raționamente diferite de cele de natură contabilă sau fiscală. În acest sens, relevante sunt cele referitoare la: supraevaluarea veniturilor și implicit a unor indicatori de performanță; subevaluarea sau supraevaluarea activelor imobilizate; diminuarea bazei de impunere reale și implicit a sarcinii fiscale; transferarea veniturilor sau a pierderilor între persoane afiliate; tranzacții neconforme cu realitatea în scopul restituirii sau rambursării unor sume de la buget etc.. De asemenea, s-a subliniat că, aceste practici au impact direct în modificarea imaginii activelor, datoriilor, a poziției financiare și a performanțelor realizate de către entitățile în cauză cu multiple efecte asupra procesului decizional al utilizatorilor vizati (Prozan, 2013, pp. 142 -158).

Sub impactul prelungit al actualei crize economice se impune tot mai mult stimularea mediului de afaceri prin măsuri care pot să susțină creșterea economică atât prin simplificarea și predictibilitatea sistemului fiscal, acordarea unor facilități entităților aflate în dificultate, cât și prin creșterea credibilității raportărilor contabile care este facilitată de existența unui cadru de raportare contabilă armonizat cu standardele internaționale și directivele europene în domeniu.

În literatura de specialitate au fost alocate spații largi privind instrumentarea relației dintre utilitatea informațiilor contabile cuantificată prin prisma unor atribute și cadrul de raportare care stă la baza elaborării raportărilor prin intermediul cărora acestea sunt furnizate utilizatorilor vizati.

Din compararea informațiilor contabile rezultate prin aplicarea cadrelor contabile internaționale în raport cu cele naționale prin prisma unor caracteristici sau indicatori specifici s-au identificat o serie de simetrii și asimetrii de la o țară la alta. În timp ce în anumite lucrări se arată că, informația contabilă obținută prin aplicarea US GAAP-urilor are un impact mai mare asupra investitorilor în raport cu cea rezultată din aplicarea IFRS –urilor (IFRS, 2009), (Barth, et al, 2012, pp.68-93), în altele studii s-a subliniat că, utilizarea IFRS-urilor sau a US GAAP-urilor în raport cu cadrele de raportare naționale poate asigura o mai bună calitate a

¹⁵ http://www.romania-actualitati.ro/consiliul_fiscal_evaziunea_fiscală_in_2013_16_din_pib-64322, Consiliul fiscal, accesat la data de 28.12.2014.

informațiilor contabile în special în ceea ce privește relația cu piața de capital (Jermakowicz, et al, 2007, pp.151-191; Barth, et al, 2008, pp. 467 - 498; Vieira, et al, 2011, pp. 93-112).

În alte studii și cercetări s-a demonstrat că, trecerea de la un cadru național la IFRS nu a condus la o creștere a utilității informațiilor contabile (Callao, et al, 2007, pp.148-179) sau că, aplicarea cadrelor contabile naționale au ca finalitate o mai bună fiabilitate sau relevanță a informațiilor furnizate prin intermediul raportărilor contabile (Morais, Curto, 2008, p.103).

În contextual aspectelor arătate, se remarcă practici și efecte diferite de la o țară la alta, date de nivelul economic de dezvoltare al unei țări, de dimensiunea entităților, cultura organizațională, mediul de risc extins, precum și de relațiile vizate prin normele elaborate. Astfel, se poate spune că, aplicarea cadrelor de raportare contabilă pot avea efecte directe sau indirecte asupra utilității informațiilor din raportările contabile și implicit a mediului de afaceri a entităților în cauză.

Cercetările contabile au arătat că, printre factorii care stau la baza elaborării și adoptării cadrelor de raportare contabilă se numără utilitatea publică și dimensiunea entităților la care acestea se referă. Astfel, prin prisma raportului cost - beneficiu, s-a subliniat că, entitățile mici și mijlocii în raport cu cele mari au nevoie de cadre de raportate mult mai simple (Bramwell, 2013). Însă, dimensiunea entităților nu poate fi generalizată ca factor determinant în abordarea relației cost - beneficiu în cazul utilizării anumitor tratamente și metode contabile (Eierle, Haller, 2009, pp. 195-230).

La nivel național, studiile și cercetările efectuate s-au axat în primul rând pe analiza teoretică a diferențelor existente între normele naționale armonizate cu directivele europene și IFRS-uri sau prin utilizarea funcției de regresie pentru a instrumenta anumite relații de dependență (Filip & Raffournier, 2010, pp. 77-103; Istrate, 2012, pp. 243-263; Tudor, 2012, pp. 5648 -5656; Jaba, et al , 2013, , pp. 21-36).

Pe lângă validarea ipotezei privind existența unor diferențe între cadrul național și cel internațional (IFRS) în baza cercetărilor efectuate în unele lucrări s-a demonstrat că, există anumite diferențe și între valoarea medie a rentabilității acțiunilor în raport de performanța și poziția financiară determinate de cadrul de raportare contabil aplicat de entitățile în cauză. De asemenea, s-a evidențiat impactul implementării IFRS- urilor asupra deciziilor de investiții ale proprietarilor de capital și s-a subliniat starea de prudență de care trebuie să dea dovadă acționarii și investitorii (Robu, Robu, 2014, pp. 39 -42).

Pentru a se asigura un echilibru adecvat între interesele utilizatorilor de informații din raportările contabile și interesul entităților de a nu fi împovărate în mod excesiv cu cerințe de raportare costisitoare, la nivel comunitar, în anul 2013, au fost adoptate două directive privind contabilitatea și transparența, care prin obiectivele vizate prezintă interes pentru profesia contabilă și pentru mediul de afaceri. În principiu acestea vizează:

- diminuarea costurilor de raportare ale IMM-urilor;
- creșterea transparenței plăților către bugetele statelor membre;
- crearea unor cerințe de raportare pentru fiecare stat membru.

Astfel, pentru simplificarea și uniformizarea cerințelor de raportare pentru IMM-uri, Comisia Europeană a demarat un proces de revizuire a Directivei a IV a și a Directivei a VII-a, prin care se urmărește elaborarea unei noi directive adaptată circumstanțelor actuale care urmează să le înlocuiască.

În prezent, în statele membre ale UE, nivelurile sau pragurile de mărime stabilite pentru criteriile în baza cărora entitățile sunt clasificate în anumite tipologii sunt diferite.

Astfel, prin politicile adoptate în contextul uniformizării cerințelor pentru a se asigura condițiile de comparabilitate, prin noua directivă s-a propus clasificarea entităților în patru categorii ale căror caracteristici sunt redată în Tabelul 5.

Clasificarea entităților potrivit directivelor europene

Tabelul 5.

ENTITĂȚI	Microîntreprinderi	Entități mici	Entități mijlocii	Entități mari
CRITERII	Nu îndeplinesc cumulativ două din următoarele trei criterii ¹⁶	Nu îndeplinesc cumulativ două din următoarele trei criterii ¹⁷	Nu îndeplinesc cumulativ două din următoarele trei criterii ¹⁸	depășesc limitele a cel puțin două dintre următoarele trei criterii ¹⁹
	totalul bilanțului: 350 000 EUR; cifra de afaceri netă: 700 000 EUR; numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 10.	totalul bilanțului: 4 000 000 EUR; cifra de afaceri netă: 8 000 000 EUR; numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 50.	totalul bilanțului: 20 000 000 EUR; cifra de afaceri netă: 40 000 000 EUR; numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 250.	totalul bilanțului: 20 000 000 EUR; cifra de afaceri netă: 40 000 000 EUR; numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 250.
EXCEPȚII	Scutiri opționale	Opțional statele membre pot crește totalul activelor la 6 milioane de euro, iar cifra de afaceri la 12 milioane de euro,		

Sursa: Cercetarea pe baza directivelor europene

Din punct de vedere al criteriilor de mărime prin care entitățile sunt clasificate în anumite tipuri, în prezent cercetările efectuate arată că, majoritatea entităților economice românești fac parte din categoria microîntreprinderilor. De regulă, acestea dispun de resurse limitate pentru a respecta reglementări contabile, fiscale sau de altă natură.

În cazul entităților care aplică IFRS prin utilizarea raționamentului profesional la rang de normă sunt asigurate condițiile necesare pentru obținerea imaginii fidele a realității reprezentate, însă există riscul aplicării contabilității creative și a unor practici manipulative cu multiple efecte asupra utilizatorilor vizati. În raport cu acestea, cadrele naționale conforme cu directivele europene asigură o mai bună comparabilitate a informațiilor din raportările elaborate în baza acestora, însă prin utilizarea în mica măsură a raționamentului profesional au un caracter rigid care afectează obiectivul imaginii fidele și implicit utilizatorii acestor informații.

Cu toate inconvenientele prezentate, la nivel național au fost înregistrate și unele progrese astfel încât astăzi se poate afirma că, în contabilitate s-a depășit stadiul modelării patrimoniale, însă indiferent de cadrul de raportare utilizat, aceasta nu poate oferi informații utile pentru mulți dintre utilizatorii externi. Prin urmare, în contextul obiectivului general al cercetării efectuate, pe lângă un cadru de raportare contabilă adecvat, relevanța controlului intern este mai mult decât evidentă.

În concluzie, pentru a cuantifica importanța și aportului controlului intern în asigurarea unor informații contabile utile, considerăm că, se impune o cercetare mai detaliată a acestuia prin intermediul unor studii empirice.

Referințe bibliografice:

1. Bunget, O., C., Florea -Ianc Z., Ghiță, M., Nicolau, C., Pereș, C., E., Pereș, I. (2009), Guvernanța corporativă și auditul intern, Timișoara, Editura Mirton.
2. Cadbury, (1992), Report, The Financial Aspects of Corporate Governance, http://www.ecgi.org/codes/code.php?code_id=132, accesat 14.12.2014.

¹⁶ Directiva propusă, p.41.

¹⁷ Directiva propusă, p.42.

¹⁸ Directiva propusă, p.42.

¹⁹ Directiva propusă, p.43.

3. Dănescu, T. Prozan, M., Prozan, R.D. (2014), Aspecte privind guvernarea riscurilor în raportarea financiară, 2nd World Conference on Business, Economics and Management, Italia, Roma.
4. Feleagă et al, (2011), Guvernanța corporativă în economiile emergente: cazul României, Revista Economie teoretică și aplicată, vol. XVIII, 2011, No. 9(562), p.9.
5. Goergen, M. International Corporate Governance, Harlow, Prentice Hall, 2012.
[http://www.transgaz.ro/Downloads/guvernanta_corporativa/Regulamentul%20de%20Guvernanta%20Corporativa%20al%20SNT 6\] GN%20Transgaz%20SA_28_05_2013.pdf](http://www.transgaz.ro/Downloads/guvernanta_corporativa/Regulamentul%20de%20Guvernanta%20Corporativa%20al%20SNT%20GN%20Transgaz%20SA_28_05_2013.pdf), accesat online la data de 15.12.2014 Regulamentul de Guvernanță Corporativă al SNTGN TRANSGAZ SA, , accesat la data de 15.12.2014.
7. http://www.alro.ro/sites/default/files/alro/2011/Regulament_guvernanta_corporativa_ALRO_final.pdf, accesat la data de 15.12.2014.
8. <http://www.antibiotice.ro/~antibiotice/UserFiles/Regulament%20Guv%20Corporativa.PDF>, , accesat la data de 15.12.2014.
9. http://www.ecgi.org/codes/documents/bucharest_se_code_jan2009_ru.pdf, accesat online la data de 15.12.2014 Codul de Guvernanță Corporativă al Bursei de Valori București, 2001 – primul, 2008 – un nou cod.
10. ORDONANȚĂ DE URGENȚĂ nr. 109 din 2011 privind guvernanța corporativă a întreprinderilor publice, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 883 din 14 decembrie 2011.
11. http://www.romania-actualitati.ro/consiliul_fiscal_evaziunea_fiscala_in_2013_16_din_pib-64322, Consiliul fiscal, accesat la data de 28.12.2014.

THE FISCAL AND FINANCIAL CONTROL REFORM IN ROMANIA AND TURKEY: A COMPARATIVE STUDY

Luminița IONESCU
Spiru Haret University,
Faculty of Financial-Accounting Management
lionescu.mfc@spiruharet.ro

Sami BUHUR
Ahi Evran University,
Department of Accounting and Tax Applications
y.s.buhur@hotmail.com

Abstract

*After Romania became a member of the European Union in 2007, *acquis communautaire* became part of the Romanian national legislation and although Turkey is not a member of the EU, the accession process as a candidate country covers many sectors, such as: taxation, statistic, environment, financial control, etc. Since 2007 Romania recorded a strong economic growth, making best use of EU structural funds to enhance investment, innovation, and employment. Turkey is a candidate country and a strategic partner for the European Union with a dynamic economy. Turkey applied to join the European Economic Community in 1987 and it was declared eligible to join the EU in 1997. Finally, the accession negotiations were opened with Turkey in October 2005 and in the last years many reforms have been implemented.*

Keywords: *financial reform, financial control, budget deficit*

JEL Classification: G17, H83, H62

1. Introduction

This paper seeks to present an analysis of the fiscal and financial control reform in two different countries, Romania and Turkey, the interaction between European reforms and the consequences of the international economic crisis.

In the last 25 years there have been many fiscal, administrative and social reforms in the East European countries. Between 1990 and 2000, Romania has been characterized by significant transformational political and economic reforms. A new Constitution was adopted in December 1991, which set the groundwork for a democratic politic system and for economic development. At the end of 2002, Romania was invited to become a NATO member, at the beginning of 2007 Romania became a member of the European Union and the economic reforms were accelerated. Before the crisis, Romania recorded high GDP growth rates, annual real GDP growth averaged 6.5 % in 2001-2008, mainly due to strong domestic demand (Country Report Romania 2015).

After a big contraction during the crisis, the economic growth recovered quickly, reached 2.9% in 2014 and is expected to continue its positive evolution.

Figure no. 1. The evolution of GDP in Romania 2006-2014



Source: <http://www.tradingeconomics.com/romania/gdp>

In the Turkish public system we could observe a weak fiscal discipline until the 2000s. The public management was irregular, far from transparency, there was no control of public spending, the deficit was financed by public loans, there are no limits of public deficit etc. (Yükseler, 2010, p. 2).

Until the 2000s, the major problems seen in the public fiscal system in Turkey are:

- high level of budget deficit and inflation rate,
- surplus of domestic and external debt,
- the deficit of the social security budget,
- state enterprises give recorded loss every year and this loss was covered from the general budget,
- financial problems of the local budgets,
- growing bureaucracy,
- wasting of public resources, etc.

During the 1990s, there are some economic developments, such as: Turkey's membership in the Customs Union and the acceptance as potential candidate for European Union (EU), after 1999, when the new coalition government won the elections. By December 1999 a new Agreement was signed with IMF for a stabilization program. On 17 August 1999 the Marmara Earthquake had a significant influence on the deterioration of the public financial structure.

Literature review

The paper has based its conclusions on the following papers and researches:

Radulescu (2011), in her book *The Fiscal Reforms and Flat Tax in Europe and CEE Countries*, presented the fiscal reforms and flat tax reform experiences of the EU Member States which implemented the flat tax and the impact of these reforms for fiscal policy making.¹ Romania adopted the fiscal tax reform, introduced by the Government at the beginning of 2005, and this modification brought Romania among the most competitive investment destinations in the region. Starting with 2005, following a successful model already introduced by other countries in the region, corporate and individual incomes are

¹ Radulescu, M - The fiscal reforms and flat tax in Europe and CEE countries, Scientific Bulletin – Economic Sciences, Volume 10/ Issue 2, 2011

levied with a single tax rate of 16%. Even today, the Romanian single tax rate is competitive compared to the other countries' levels of taxation. She thinks that the causes of high budget and current account deficits in the CEE region are explained by excessive expenses generated by a lax monetary or fiscal policy.

Nica et al. (2014) presented in their research "The Role of Internal Control and Financial Audit in Implementing European Financed Projects from European Social Fund Category" the role and importance of the internal control and financial audit in implementing European financed projects from Community funds. They presented the types of internal control, internal control system, audit procedures, actual facts control elements, finalizing an audit mission, audit beneficiary, the work of an independent financial auditor, and actual facts report.

2. Fiscal and financial reforms in Romania and Turkey

Many fiscal reforms have taken place in the European area in the last decades, and some of them are still continuing to be implemented in the European countries (Radulescu, 2011). Some countries, including those in Eastern Europe, have adopted some version of a flat tax in an attempt to boost economic growth. Among the new EU Member States, Estonia was the first one to adopt a flat income tax reform in 1994, then some other European countries adopted this fiscal reform, Slovakia imposed in 2004 a flat tax of 19%, and Romania adopted in 2004 the flat tax of 16% (Radulescu, 2011). It was a good decision of the government and strong fiscal reform with benefits for the state budget and the economic development because a country's tax system affects its government revenues. Also, the VAT rate adopted at that moment was 19% in order to encourage the investments and the economic transactions.

Reform of tax administrations at the organizational level continues to feature strongly in Member States' strategies (EU Tax Reform Report 2014)². Romania has restructured its national agency for fiscal administration, setting up a new anti-fraud department. Regarding personal income tax, we noticed that the tax incentive for collective savings for housing was abolished in 2013 and related to corporate income tax, we noticed that the additional tax deduction for expenses relating to qualifying research and development was increased from 20% to 50%, with effect from February 2013. In global crisis, the government of Romania was forced to increase the VAT rate from 19% to 24% to shrink the deficit this way budgetary (Stroe, 2011). Recently, the VAT rate was reduced to 9% for bread, flour and related products, with effect from September 2013. One of the weaknesses of fiscal and financial reform in Romania is the frequent changes of the fiscal legislation and the difficulties for the investors to plan the budgets and the development projects.

According to the EU country report *Romania 2015*, under successive assistance programs key macroeconomic imbalances in Romania concerning the current account and fiscal policy have been considerably reduced and financial sector stability has been maintained. "Although measures to increase the efficiency of the tax administration are being implemented, value added tax compliance is among the lowest in the EU and undeclared work weighs on budget revenues. Frequent changes to the tax system contribute to instability in the business environment."³

In Turkey there have been some measures in the financial reform after 2000. The absence of fiscal discipline, high public debt, large public spending, and high levels of inflation, during 2000-2001 crisis in Turkey, reveal the importance of fiscal reform. Between

² http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2014- Tax Reforms in EU Member States 2014

³ http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_romania_en.pdf- Country Report Romania 2015

Turkey and IMF a stand-by agreement was signed 19 times so far. The last 19th stand-by agreement with IMF ended in May 2008. After this date no other stand-by arrangement has been concluded. Turkey started to implement fiscal rules with a virtually stand-by agreement (Saygılıoğlu, Erduran, 2011, p. 2). “Fiscal rules are imposed on financial variables legal limitations or imposed on fiscal policies permanent limitations” (Kopits and Symansky, 1998), pp. 1-5). The IMF agreements have become the main axis of fiscal policies in Turkey. The most important target was reducing the burden of public debt and budget deficit, avoiding big public spending, and increasing the public revenues. After 2000-2001 crises due to the Transition to Strong Economy Program, legal regulation has been made in four main areas (Işık, Sakal, Meriç, 2010, p. 16):

restructuring of the financial sector,
ensuring the government transparency and strengthening of public financing,
increasing competition and the effectiveness of the economy,
strengthening the social solidarity

Thus, implementing a strong monetary policy, and opening the inflation target, budget discipline and structural reforms, inflation rate has dropped to single digits since 2004 (Işık, Sakal, Meriç, 2010, p. 17). In the context of strong fiscal policy, increasing revenues, the new public spending policy, and improvements in public financial structure have been observed.

The Public Finance Management and Control Law no. 5018 adopted in 2003 implemented specific rules for public financial management and for the public finance, in order to ensure transparency and accountability in the public system.

According to the Law no. 5018 in public financial management, extra budgetary funds were transferred into the general budget, internal audit was implemented, public institutions were divided according to a new classification under the Analytic Budget Classification, a medium-term expenditure strategy was adopted and the relations between the development plans and budgets were improved, strategic plan was implemented in all public entities, and more regular and detailed financial statistics were prepared for the public management (Yereli, 2010).

A new Law on Regulating Public Finance and Debt Management was introduced in 2002 in order to cut the growing public debt. With this law, Treasury can loan until budget deficit. After 2001 crisis in Turkey, with the Law of Central Bank Amending, Central Bank cannot finance other public institutions and Treasury (Meriç, Bülbül, 2013, p. 300).

In addition, according to the Municipality Law no. 5393, the external debt of local budget can be accepted in order to promote investment, but legal limitations have been introduced.

As a result of the above measures in the financial reform, Turkey’s financial indicators have been significantly improved. Thus, the budget deficits to Gross Domestic Product (GDP) ratio have been reduced:

Table no. 1: The Budget Deficit to GDP Ratio in Turkey

Years	2000	2001	2002	2009	2010	2011	2012	2013	2014
(%)	-7.9	-11.9	-11.5	-5.5	-3.6	-1.4	-2.0	-2.2	-2.5

Source: Undersecretariat of Treasury, Turkey

<http://www.hazine.gov.tr/default.aspx?nsw=EilDPQez15w=H7deC+LxBI8=&mid=59&cid=12&nm=167>

The share of central government budget expenditures to GDP has declined almost 10 points from 2001 to 2014.

Table no. 2: GDP Share of Central Government Budget Expenditures

Years	2000	2001	2002	2009	2010	2011	2012	2013	2014
(%)	30.8	36.2	34.1	28.2	26.8	24.2	25.1	25.7	25.0

Source: General Directorate of Budget and Fiscal Control, Budget Aggregates and Budget Realizations, <http://www.bumko.gov.tr/TR,4534/merkezi-yonetim-butce-gelirleri-2006-2012.html>

On the other hand the ratio of central government debt has improved to almost 50%. This rate is around 74% in 2001 and decreased to 34% in 2014.

Table no. 3: Central Government Debt Stock to GDP ratio

Years	2000	2001	2002	2009	2010	2011	2012	2013	2014
(%)	38.2	74.1	69.2	46.3	43.1	39.9	37.6	35.9	34.1

Source: Undersecretariat of Treasury, Treasury Statistical Yearbook, Public Debt Management <http://www.hazine.gov.tr/default.aspx?nsw=EiIDPQez15w=H7deC+LxBi8=&mid=249&cid=26&nm=41>

3. Internal control in Romania and Turkey

According to the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), internal control is broadly defined as a process, effected by an entity's board of directors, management and other personnel, designed to provide reasonable assurance regarding the achievement of objectives in the following categories: Effectiveness and efficiency of operations, Reliability of financial reporting, Compliance with applicable laws and regulations. In the last decades, internal control has become an important instrument to manage the public revenues and public deficits.

In Romania, a new regulation was adopted in 2005 for approving the “Internal Control Code, comprising the internal management/control standards at the public entities” for the development of the managerial control systems. According to the commitments assumed by Romania within the framework of Chapter 28 “Financial control” of the negotiations with the European Union, the Romanian Government adopted on July 2005 a new legislation to reform the internal control. “The *acquis* under this chapter consists mostly of general internationally agreed and EU compliant principles of public internal financial control that need to be transposed into the control and audit systems of the entire public sector. In particular, the *acquis* requires the existence of effective and transparent financial management and control systems; functionally independent internal audit systems; central harmonization units for these two fields, responsible for the co-ordination and harmonization of methodologies; an independent external audit of the public internal financial control systems in the public sector (Supreme Audit Institution); an appropriate financial control mechanism for EU funds; and the administrative capacity to give effective and equivalent protection to EC financial interests.”⁴

In the programs there have been comprised, distinctly, professional training actions, for persons with management positions, as well as for those with execution positions, by training

⁴ **Chapter 28: Financial control**, the commitments assumed by Romania in the negotiations with the European Union

sessions organized by the School of Public Finance and Customs, the National Institute for Administration or by other authorized organizations.

In Turkey, in the area of public internal financial control (PIFC), the Ministry of Finance issued a circular on alignment with internal control standards and published a public internal control guidebook. The Central Harmonisation Unit for financial management and control has drafted a central harmonization guidebook. "With regard to internal audit, the Ministry of Finance issued a circular on the appointment of internal auditors and internal audit practices. The Internal Audit Coordination Board announced the 2014-16 internal audit strategy document. The appointment of internal auditors at central and local administration is yet to be completed. The revised PIFC policy paper, which will also need to clarify the role of internal auditors and ensure the compatibility of centralized financial inspection with managerial responsibility, needs to be finalized and adopted" (Turkey Progress Report 2014).

The enforcement of internal financial control could help the implementation of fiscal and financial reforms in all countries. In the last few years many positive results have been observed in the dynamic economies.

4. Conclusion

In the last decades significant reforms have been adopted in European and non-European countries, most of them accelerated by the economic growth after 2000. A remarkable economic growth was observed in Romania and structural funds significantly contributed to financing important investments in local economy. Despite important reforms, deficiencies in the business environment might threaten future investment in Romania and the development of small and medium enterprises. However, despite the contraction during the crisis, the Romanian economy is recovering quickly and the growth will remain positive in the next years.

In Turkey there have been implemented important fiscal reforms and positive changes in the fiscal structure of Turkey were observed. Public expenditures, public debt and budget deficit as share of GDP decreased, but the international financial crisis had a negative impact on financial indicators of Turkey. It is expected that in the next few years the Turkish economy will recover and the reforms will be implemented.

References

1. Ionescu, L.(2012), *Principles and Hypothesis on Bureaucracy and Corruption Phenomena*, Postdoctoral Research, Romanian Academy, Bucharest, 2012
2. Işık, A., Sakal M., Meriç M.(2010), *Constitutional Economics Theory and Financial Rules: Applicability in Turkey*, Suleyman Demirel University Journal of the Faculty of Economics and Administrative Sciences, Volume: 15, Issue: 2
3. Kopits,G.,Symansky S. (1998), *Fiscal Policy Rules*, Occasional Paper 162, International Monetary Found, Washington DC
4. Meriç M., Bülbül D. (2013), *Financial Structure*, Gazi Publications, Ankara
5. Nica at al(2012), *The Role of Internal Control and Financial Audit in Implementing European Financed Projects from European Social Fund Category*, Annals of Spiru Haret, Volume 3(12), issue 1, pages 37-50
6. Radulescu, M(2011), *The fiscal reforms and flat tax in Europe and CEE countries*, Scientific Bulletin – Economic Sciences, Volume 10/ Issue 2
7. Stroe, M.A.(2011), *Comparative Analysis of Vat Evolution in the European Economic System*, LexEtScientia no. XVIII, vol. 1/2011, pages 223-236
8. Saygılıoğlu, N., Erduran, Ç. A. (2011), *Fiscal Rules and the Efficiency Issue: The Case of Turkey*, Gazi University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Economic Approaches Congress Series, Presented in VII'th

9. Yereli A.B., (2010), *Six Year of 5018*, Presented at Panel of the Future of the Strategy Development Unit, Association of Fiscal Service Experts, Ankara
10. Yükseler Z. (2010), Transition From Implicit Fiscal Rule to Open Financial Rules, Central Bank, January 2010
11. <http://www.coso.org/documents/internalcontrol> - Internal Control - Integrated Framework 2013
12. http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/key_documents/2014/20141008-turkey-progress-report_en.pdf- Turkey Progress Report 2014
13. http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_romania_en.pdf- Country Report Romania 2015

CONTABILITATEA ȘI BIROCRATIA ÎN ECONOMIA POST-CRIZĂ A ROMÂNIEI

ACCOUNTING AND BUREAUCRACY IN POST-CRISIS ROMANIAN ECONOMY

Luminița IONESCU
Universitatea *Spiru Haret*,
Spiru Haret University,
Facultatea de Management Financiar-Contabil București
Faculty of Financial-Accounting Management
lionescu.mfc@spiruharet.ro

Rezumat

Această lucrare analizează contabilitatea și birocratia în contextul economiei post-criză a României și al contextului internațional volatil, marcat de puternice schimbări pe plan politic și social. Criza economică internațională a evidențiat dezechilibrele existente pe piața europeană și internațională, astfel încât Uniunea Europeană a stabilit noi obiective pentru asigurarea unui viitor durabil.

În această lucrare sunt prezentate elemente privind modul în care se prefigurează evoluția economiei post-criză și modul în care contabilitatea viitorului se va adapta la cerințele strategiei Europa 2020 pentru ieșirea din criză și pregătirea economiei UE pentru provocările deceniului următor.

Cuvinte-cheie: birocratie, contabilitate, profit și pierdere.

Abstract

This paper examines accounting and bureaucracy in the context of post-crisis Romanian economy and volatile international context marked by strong political and social changes. The international economic crisis has highlighted the imbalances on the European and international market, and thus EU has set new targets for ensuring a sustainable future.

This paper presents elements of the evolution of post-crisis economy and how accounting will adapt in the future to the Europe 2020 strategy, for surpassing the crisis and preparing the European economy for the challenges of the next decade.

Keywords: bureaucracy, accounting, profit and loss.

JEL Classification: H0, I30, M48

Introducere

Contabilitatea s-a dezvoltat foarte mult în ultimele decenii, odată cu extinderea Uniunii Europene și creșterii nevoii de informații financiar-contabile atât pentru întreprinzători, dar mai ales pentru managerii din sistemul public și factorii de decizie la nivel guvernamental.

Contabilitatea a apărut din nevoia de a răspunde în plan informațional și decisional la problema gestiunii valorilor economice (Ristea, M., Dumitru, CG, 2010). S-a constatat că, odată cu modernizarea contabilității și a sistemelor europene, s-a accentuat și fenomenul de birocratie, în special birocratia europeană legată de accesarea fondurilor europene, gestionarea acestora, realizarea obiectivelor și raportarea financiară europeană. Deși sistemele informatice au evoluat în mod spectaculos, iar agenda digitală europeană aduce beneficii economice și sociale durabile datorită pieței unice digitale bazate pe Internet, în prezent se manifestă fenomenul birocratiei, care trebuie minimizat în economia post-criză a României.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

O agendă digitală pentru Europa¹ dată publicității de către Ministerul Afacerilor Externe, sub deviza Europa 202, menționează cum criza economică internațională a anulat ani întregi de progrese economice și sociale, și a pus în evidență deficiențe structurale în economia Europei. Preocupată de construirea unui viitor durabil, Europa stabilește priorități pe termen lung, contextul concurenței mondiale și al îmbătrânirii populației. În economia post-criză se promovează o piață digitală unică și dinamică, care va limita fenomenul birocrăției europene și va permite relansarea economică.

Întrucât Internetul nu cunoaște frontiere, vor fi create servicii atractive on-line și libera circulație a acestora, atât în interiorul EU, cât și în afara granițelor acesteia, condiții fundamentale pentru a stimula cererea și al ofertei. Este unanim acceptat faptul că Internetul a facilitat comunicarea informației contabile, iar serviciile contabile au devenit mult mai calitative prin utilizarea sistemelor informatice și a transmisiunii electronice.

Documentul **“România și strategia Europa 2020”** conține o serie de orientări integrate privind politicile economice și piața muncii cu privire la țările europene și care constituie o prioritate pentru România. Una dintre acestea este **asigurarea calității și sustenabilității finanțelor publice**. Conform acestei orientări economice, toate statele membre trebuie să aplice strategii de consolidare bugetară (SCB) pe termen lung, cu recomandările adresate în cadrul procedurii de deficit excesiv și/sau prin Memorandumurile de înțelegere pentru susținerea balanței de plăți. Consolidarea bugetară și reducerea deficitului bugetar se poate realiza printr-o mai bună colectare a impozitelor și taxelor, precum și prin creșterea calității raportărilor contabile și a transmiterii informației contabile la managerii publici.

A doua orientare integrată o constituie **abordarea dezechilibrelor macroeconomice**, implementarea de reforme structurale adresate piețelor de servicii financiare și de produse (inclusiv fluxul de productivitate care majorează capitalul și cererea internă de produse), precum și piețelor muncii. Această orientare este o preocupare permanentă a guvernelor în condițiile economiei post-criză. O altă orientare integrată o constituie **reducerea dezechilibrelor în zona Euro**, care trebuie tratate într-o manieră unitară și monitorizate periodic în cadrul Euro-grupului. România trebuie să elimine barierele instituționale pentru a permite ajustări flexibile ale prețurilor și salariilor în conformitate cu condițiile pieței și să încurajeze creșterea consumului intern în vederea relansării economice.

Contabilitatea în economia post-criză a României

Contabilitatea în perioada post-criză a României poate contribui la facilitarea schimburilor economice și creșterea cererii pe piața românească și europeană, prin modernizarea acesteia și armonizarea cu sistemele electronice facile, care sunt accesibile tuturor utilizatorilor europeni. În condițiile în care Europa dispune de o monedă unică, iar plățile electronice și facturarea electronică pot fi condițiile pentru relansarea economică și încurajarea tranzacțiilor intracomunitare. La nivel european se prefigurează **Spațiul unic de plată în euro (Single Euro Payment Area) – SEPA²**, premisă pentru depășirea perioadei post-criză. La nivel european, SEPA va constitui și o platformă de lansare pentru servicii cu valoare adăugată legate de plăți, în special cu privire la dezvoltarea unui cadru european de facturare electronică.

În **România** este legiferată utilizarea instrumentelor de plată electronică și sunt încurajate relațiile dintre participanții la tranzacțiile cu aceste instrumente. Aceste tranzacții electronice sunt monitorizate de către Banca Națională a României prin Direcția de reglementare și autorizare a instrumentelor de plată electronică. În perioada post-criză se

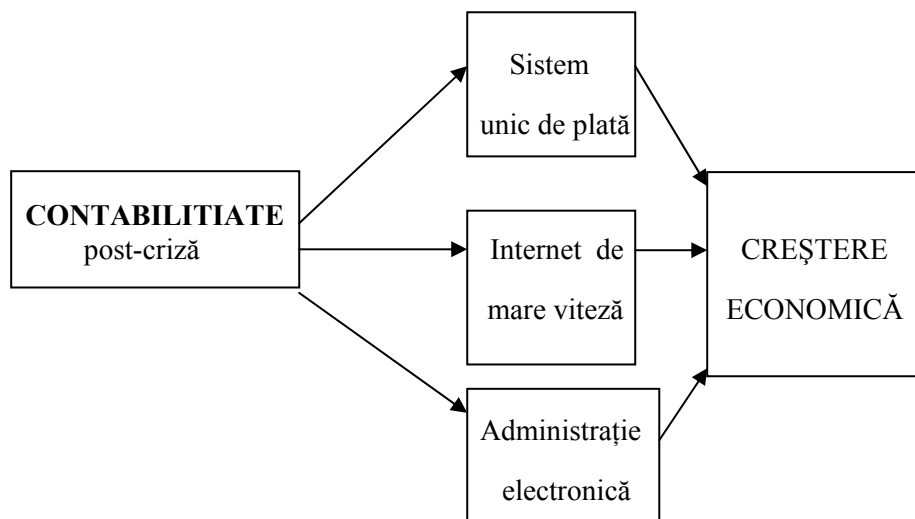
¹ http://www.mae.ro/sites/default/files/file/Europa2021/O_agenda_digitala_pentru_Europa.pdf

² http://www.mae.ro/sites/default/files/file/Europa2021/O_agenda_digitala_pentru_Europa.pdf - p. 12

preconizează creșterea încrederii consumatorilor în serviciile electronice și protejarea datelor personale ale utilizatorilor. În acest context, contabilitatea poate furniza servicii electronice cetățenilor, dar și micilor întreprinzători prin intermediul platformelor electronice și interactive.

Economia post-criză prefigurează noi preferințe și necesități pentru consumatori, iar contabilitatea se va adapta cerințelor pieței, precum și provocărilor existente pe plan internațional, într-un mediu caracterizat de competiție acerbă.

Figura no.1: Contabilitatea în economia post-criză



În economia post-criză, serviciile contabile vor fi modificate conform solicitărilor utilizatorilor europeni, adică vor include servicii administrative, juridice, informatice și de management, ceea ce presupune o interconectare a acestor domenii de activitate și o pregătire suplimentară a profesioniștilor contabili. Se prefigurează un pachet de servicii contabile integrate, care să fie complete și complexe, iar profesionistul contabil să fie cu „un pas înaintea” noilor modificări fiscale și contabile pentru a consilia investitorii cu privire la modul de dezvoltare a afacerilor lor. Ca urmare, organismul profesiei contabile din România, Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați(CECCAR) va impune un nivel înalt de pregătire a profesioniștilor contabile și o perfecționare permanentă pe tot parcursul carierei profesionale. În prezent, la nivelul CECCAR se desfășoară mai multe cursuri de specializare sub **Programul Național de Dezvoltare Profesională Continuă**, derulat lunar, la nivelul celor 42 de județe prin intermediul filialelor CECCAR.

Birocrația în economia post-criză a României

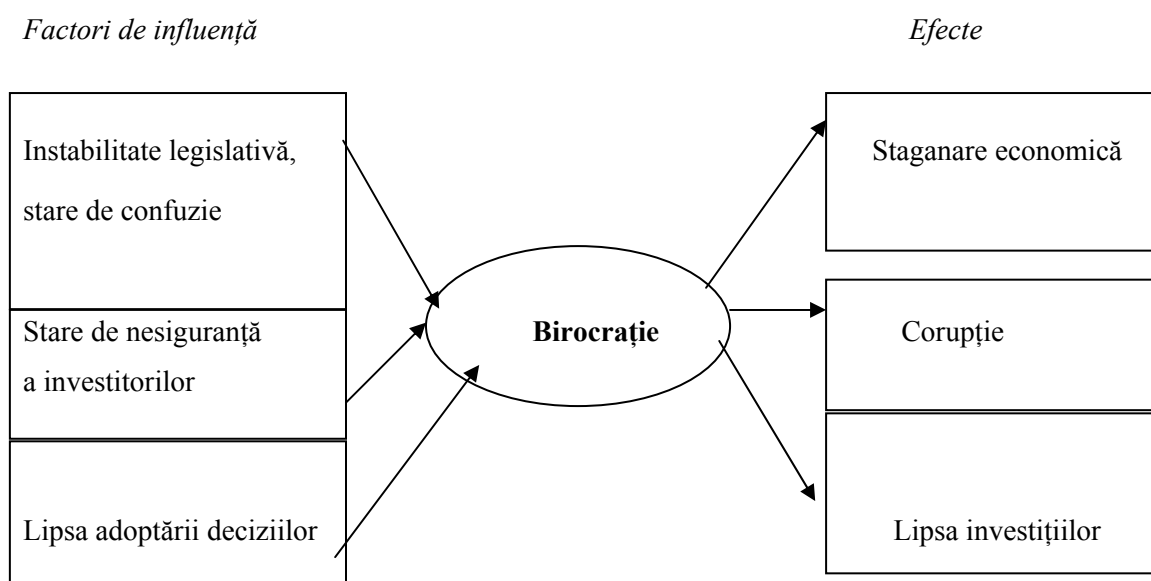
Birocrația există în toate țările europene, iar în ultimele decenii se manifestă așa-numita *birocrăție europeană*, în strânsă legătură cu fondurile europene și raportarea financiară europeană, ceea ce a devenit un factor de stres pentru profesioniștii contabili din sistemul public. După unii autori, birocrăția europeană este în ascensiune(Popescu, I, 2011), deși se fac eforturi pentru reducerea acestui fenomen.

Particularitățile birocrăției au fost analizate și de cercetătorul american Gordon Tullock , care clasifică birocrăția ca fiind publică și privată. **Birocrația publică** se regăsește în sectorul administrației publice centrale și locale, dar cu precădere la nivelul administrației publice centrale, unde și fondurile alocate sunt mai numeroase, iar tranzacțiile mai complexe(Zaman, G. and Cristea, A, 2011).

Birocrația privată este în legătură cu fondurile private, întreprinderile sau marile corporații care odată cu dezvoltarea organizațiilor multinaționale, au implementat fără să dorească și un sistem birocratic intern.

Birocrația privată „se regăsește în mediul economic, de afaceri, la nivelul organizațiilor private mari și foarte mari, cu numeroși anagajați și departamente care au funcții specifice. Birocrația privată poate intra în conflict cu sistemele birocratice publice, iar miza acestui conflict o reprezintă încălcarea legii, situarea la limita acesteia, evaziunea fiscală, precum și realizarea de foloase necuvenite. Cu titlu de exemplu, putem menționa încălcarea prevederilor cadrului legal al concurenței, relațiile preferențiale, dar în afara sau pe lângă lege, dintre filialele corporațiilor multinaționale și firma mamă cu sediul în străinătate, necunoașterea legislației altor state cu care agenții economici privați fac afaceri.” (Ionescu, L., 2012)

Figura no.2 Birocrație privată



Apreciem că **nivelul birocrăției în România** va scădea ca urmare a dezvoltării sistemelor electronice, accesului facil la Internet de mare viteză și accelerarea vitezei de implementare a reformelor în administrația publică așa cum prevede Strategia Europa 2020. Conform acestei strategii, statele membre trebuie să asigure investiții publice adecvate și eficiente orientate către stimularea cercetării dezvoltării și inovării în sectorul privat, rezolvarea aspectelor societale și eficientizarea sistemelor naționale de cercetare-dezvoltare. În prezent, economia mondială este interconectată, iar problemele economice ale unei țări pot influența mai mult sau mai puțin celelalte state din zonă.

Concluzii

Conform *Raportului de țară* întocmit de Comisia Europeană și dat publicității în luna februarie 2015, România, după perioada de criză, a înregistrat o creștere economică începând cu anul 2011, iar în anul 2014 prezintă o creștere economică de 2,9% și se estimează că se menține la nivelul de 2,7% - 2,9% în perioada 2015-2016.

După cum s-a prezentat în această lucrare, contabilitatea va răspunde cerințelor *Agendei digitale și Strategiei Europa 2020*, venind în sprijinul dezvoltării sistemelor informatice. Profesioniștii contabili se vor perfecționa în domeniul tehnologiilor moderne pentru a răspunde cerințelor pieței post-criză, iar fenomenul birocrăției va scădea ca urmare a utilizării platformelor informatice și a dezvoltării activității instituțiilor emitente de monedă electronică.

Bibliografie:

1. Ionescu, L(2012) – *Principii și ipoteze în fenomenul birocrăției și corupției*, Teză Post-doctorală Academia Română
2. Popescu, I(2011) – *The Expansion of European Bureaucracy*, CES Working Papers, Vol II, 2011
3. Ristea, M. and Dumitru, C.G (2010) – *Contabilitate financiară*, biblioteca digitală ASE
4. <http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/carte2.asp?id=64>
5. Zaman, G. and Cristea, A., (2011) - *EU Structural Funds Absorption in Romania: Obstacles and Issues*, Romanian Journal of Economics, Volume 32, nr. 2, pp. 60-77

Site internet:

www.fonduri-ue.ro – România și strategia Europa 2020, Reforme naționale pentru creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii la orizontul anului 2020
<http://ec.europa.eu/europe2020/> Country Report Romania 2015

ORIENTAREA STRATEGICĂ ÎN DEZVOLTAREA COMPANIEI, MANAGEMENT DE CUNOȘTINȚE ȘI SISTEME DE COMUNICAȚIE

STRATEGIC ORIENTATION IN COMPANY DEVELOPMENT, MANAGEMENT OF KNOWLEDGE AND COMMUNICATION SYSTEMS

prof. univ. dr. Marius Daniel MAREȘ
Universitatea *Spiru Haret*
conf. univ. dr. Valerica MARE
A.S.E. București

Rezumat

Comunicarea este o componentă esențială a vieții, care trebuie să fie înțeleasă cât mai corect pentru a-și atinge scopurile.

Cunoașterea și creativitatea sunt considerate factori-cheie în noua societate, în care se oferă oportunități și în care învățământul, ingeniozitatea, dinamismul, inovația și tehnologia sunt considerate pârghii esențiale în economia cunoașterii, având rol deosebit în oferirea educației adecvate formării competențelor umane.

De pe pozițiile tehnologiei informaționale organizația bazată pe cunoaștere reprezintă o colectivitate de lucrători cu muncă de concepție, interconectați printr-o infrastructură computerizată ceea ce caracterizează o firmă intelectual intensivă.

Este nevoie de atitudine înainte de toate, fiindcă mințile creative există, se creează în instituții și tot ce trebuie este să fie stimulate să vină cu idei și apoi să se pună la punct o procedură prin care ideile să devină produse cu succes comercial sau procese care să mărească randamentul proceselor interne.

Abstract

Communication is an essential component of life, which has to be understood as well as possible in order to attain it's goal.

Knowledge and creativity are considered key-factors in the new society, which offers opportunities and where education, ingenuity, dynamism, innovation and technology are considered key instruments in the knowledge economy, having a special role in offering adequate education for forming the human competences.

From the point of view of the informational society, the organization based on knowledge represents a collectivity of persons with creative jobs, interconnected through a computer infrastructure which characterizes a company with intellectual intensive activity.

First of all there is a need for attitude, because creative minds exist, and these attitudes are created in institutions, all that is required being that they have to be stimulated to come with ideas and then a procedure has to be created, through which the ideas become commercially successful products or processes that would improve the efficiency of the internal processes.

Keywords: *communication systems, company development, management of knowledge, organizational culture, informational society*

JEL Classification: M15, O17

Comunicarea este o componentă esențială a vieții, care trebuie să fie înțeleasă cât mai corect pentru a-și atinge scopurile. Comunicarea văzută chimic reprezintă schimbul unei particule dintr-o parte a spațiului în altă parte a spațiului, particula reprezentând subiectul comunicat care poate lua forma unui obiect, a unui mesaj scris sau unei idei.

Cercetătorii americani **Frank Dance** și **Carl Larson** au adunat într-o carte cele mai reprezentative definiții ale comunicării, propuse de diferiți autori (peste 120 de formulări). În

ciuda numărului mare de definiții, s-a evidențiat că, în funcție de domeniu, termenul este utilizat într-o accepțiune particulară, specializată, deseori în divergență cu sensul încetățenit în alte domenii.

Animalele și oamenii comunică prin emiterea de semnale sonore. Oamenii nu își folosesc vocea în același fel ca animalele. Astfel, deși animalele pot emite mai multe sunete diferite, ele nu vorbesc. În schimb, oamenii articulează sunetele, formează cuvinte și fraze și își pot controla glasul pentru a vorbi. Animalele fac schimb de semnale sonore: strigăte, mormăituri, fluierături, răgete, prin care pot transmite mesaje de chemare, de alarmă, de amenințare sau de agresiune. Păsările, de exemplu, au un sistem de comunicare sonoră foarte sofisticat (de exemplu pițigoiul poate emite peste 50 de sunete diferite). Fiecare sunet are un scop precis: păsările strigă pentru a semnaliza prezența unui dușman, pentru a-și chema puii sau pentru a menține contactul cu restul grupului.

Oamenii preistorici comunicau probabil între ei prin strigăte și diferite alte sunete, apoi, treptat, au avut nevoie să transmită informații din ce în ce mai complexe. Astfel, au început să folosească combinații de sunete diferite pentru fiecare obiect, fiecare acțiune și fiecare idee. Ei au inventat cuvinte pentru a desemna animalele, plantele, întreaga natură înconjurătoare și propriile lor activități: fuga, vânătoarea, hrana, somnul apoi activităților lor productive.

Cunoașterea și creativitatea sunt considerate factori-cheie în noua societate, în care se oferă oportunități și în care învățământul, ingeniozitatea, dinamismul, inovația și tehnologia sunt considerate pârgii esențiale în economia cunoașterii, având rol deosebit în oferirea educației adecvate formării competențelor umane. Toți oamenii prin natura lor își doresc cunoaștere ca să dețină cât mai multe informații.

1. Factorii comunicării

Formula comunicării poate fi dată prin: **cauză, distanță, efect**, combinate cu **intenție, atenție și reproducere/duplicare/copiere**, toate combinate **cu înțelegere**.

Pentru a exista o comunicare este necesar ca emițătorul să emită o **intenție** care se va transforma la receptor în **atenție**, iar pentru a se realiza o comunicare este necesar ca la receptor să apară o **duplicare** a ceea ce s-a întâmplat în emițător. Importanța factorului reproducere, duplicare poate fi exprimată și prin faptul că între **cauza** și **efect** trebuie să existe o înțelegere. Gradul de înțelegere definește premiza că această comunicare bilaterală există, fapt realizat concret prin duplicare. Pentru a realiza o comunicare este rândul ca *primul emițător* să devină *efect* să se realizeze duplicarea a ceea ce a fost emis de *primul receptor* și să devină *cauză*. În acest mod comunicarea este înfaptuită, nu există elemente care să fi avut efecte negative.

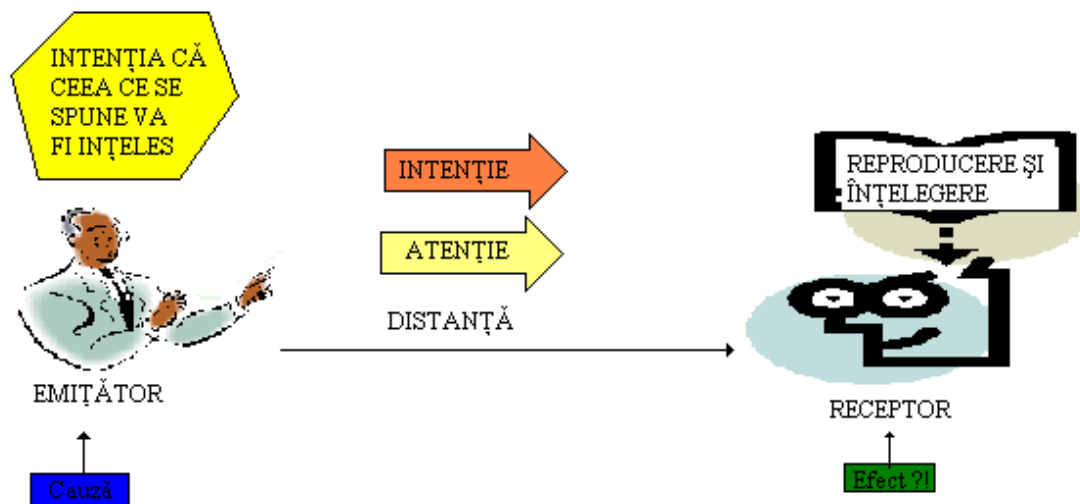


Figura nr. 1 Elementele comunicării

Dacă duplicarea nu se realizează corect, fie la receptor, fie la emițător, ciclul nu se încheie, există o serie întreagă de explicații necesar a fi furnizate pentru a se realiza înțelegerea mesajului emis și va fi necesară o etapă ulterioară în care atât emițătorul cât și receptorul vor dori să încheie ciclul comunicării. Orice eșec în comunicare poate fi descifrat prin analiza componentelor pentru a identifica ceea ce nu a funcționat bine. Sărăcia de mesaje recepționate va genera o serie de întrebări generate de perturbarea atenției și intenției. Intenția emițătorului de a fi înțeles generează necesitatea ca mesajul său să fie copiat/duplicat, iar dacă mesajul sau nu poate fi duplicat în nici un fel sigur la receptor mesajul nu va fi recepționat. Se poate apela ca cei doi să se înțeleagă prin gestică comună care să genereze cauze, efecte și duplicări, iar prin mimică și gestică să se poată comunica adesea foarte mult.

Pentru a comunica trebuie să luăm în considerare diferite modalități prin care putem atrage atenția celui căruia dorim să-i comunicăm ceva interesant pentru noi, ceva ce prin duplicare și înțelegere să devină interesant pentru el.



Figura nr. 2 Interesat / Interesant

Existența distanței nu trebuie împiedice asupra comunicării. De-a lungul secolelor, oamenii au inventat diferite moduri de a transmite informațiile. Pentru a comunica la distanță cu alți oameni, putem călători până la ei sau le putem trimite mesaje (echivalent cu o călătorie virtuală). Pentru aceasta, se folosesc mijloace de comunicare terestre, maritime sau aeriene și mijloace de transport (automobil, tren, vapor, avion etc), însă, datorită marilor descoperiri din secolul al XIX-lea, ca electricitatea, apoi undele electromagnetice, putem astăzi comunica la distanță fără să ne deplasăm.

Pentru a comunica oamenii pot vorbi (față în față, la telefon, la radio), scrie cărți sau articole în ziar, pot face fotografii, pot filma, trimite scrisori prin poștă, prin fax, prin rețeaua Internet etc. diversitatea mijloacelor de comunicare face posibilă exprimarea unor puncte de vedere diferite despre același eveniment.

O informație poate circula în orice loc dintr-un teritoriu cu condiția ca acesta să dispună de căi de comunicare. Toate aceste căi se constituie într-o rețea. Astfel, rețeaua rutieră este formată din șosele și autostrăzi legate între ele prin intersecții și sensuri giratorii. Podurile suspendate și semnalele luminoase ajută vehiculele care străbat rețelele rutiere să se orienteze și să evite blocările de circulație. La fel, a fost necesară organizarea circulației informațiilor prin fir și pe calea undelor, adică crearea de diferite rețele (rețeaua de fire, rețeaua hertziană, rețeaua celulară, rețeaua de sateliți) care comunică între ele.

Astăzi, putem transmite și primi informații imediat, oriunde în lume. Informația poate circula pe diferite suporturi, în funcție de cerință și de cantitatea de informație, care trebuie transportată, de rapiditatea de transmisie și de distanță. Datorită acestei rapidități, verificarea informațiilor devine din ce în ce mai dificilă, atât pentru ziariști, cât și pentru public. Comunicarea este indispensabilă, dar trebuie să comparăm și să privim cu un ochi critic toate informațiile care ne parvin.

O dată cu dezvoltarea informaticii au fost realizate rețele de telecomunicații care fac posibilă circulația rapidă a unui număr foarte mare de informații, sub forma de semnale

digitale. Aceste informații pot fi sunete, imagini statice sau în mișcare, texte ori date informatice.

Procesele de colectare de informații depind de modurile de comunicare inclusiv de activitățile de planificare, marketing, vânzări și service.

2. Tipurile comunicării

Comunicarea face posibilă coexistența oamenilor. Salutul sau un gest prietenesc sunt forme simple de a stabili un contact cu ceilalți. *Gestul* este un semn nonverbal care denumește o mișcare corporală, postură sau expresia materială care codifică sau influențează un concept, motivație sau stare de spirit și reprezintă *informație*, nu este nici materie și nici energie. Comunicarea nu se limitează la cuvintele unei limbi. Plantele și animalele nu vorbesc, cu toate acestea, ele comunică. Astfel, plantele transmit mesaje prin intermediul mirosurilor și al culorilor, la fel ca animalele și oamenii.

Limbajul corpului reprezintă termenul care a definit până nu demult comunicarea nonverbală fiind o sintagmă care etichetează un canal cheie al comunicării umane, diferit de cuvinte (vorbite sau tipărite) și reprezintă totalitatea mișcărilor corporale, posturilor și expresiilor faciale prin care o persoană comunică nonverbal cu alte persoane. Cercetările efectuate în anii '90 au completat definiția comunicării nonverbale cu semnificații susținute de explicații neurologice; limbajul corpului se bazează pe modelele comportamentale ale comunicării nonverbale. Intonațiile vocii pot înregistra atitudini și sentimente la fel de semnificativ ca încheștarea pumnului, agitarea mâinii, datul din umeri sau ridicarea sprâncenelor. Extrem de expresivă, fața umană are trăsăturile foarte mobile și deoarece „*vorbește pentru ea însăși*” cu elocință și candoare, vocabularul are doar câteva cuvinte care să exprime multitudinea și diversitatea gesturilor sale.

Din cele mai vechi timpuri, omul și-a schimbat înfățișarea și chiar pielea prin pictarea corpului, tatuaje, machiaj, îmbracaminte. De exemplu la triburile africane, pictarea corpului și a fetei, tatuajele și scarificările îndeplinesc diferite funcții: ele pot, de exemplu, indica vârsta sau statutul social.

Din punct de vedere emoțional, fața este mai puternică decât cuvântul. Eckman și Friesen au arătat că expresiile de *fericire, tristețe, furie, frică, surpriză, dezgust și interes* sunt universale.

Comunicarea directă între oameni este realizată prin intermediul cuvintelor sau a gesturilor. Dar, pentru a face un schimb de idei sau pentru a împărtăși cunoștințe cu persoane aflate departe, e nevoie de mijloacele cu ajutorul cărora să se transmită informațiile la distanță cum ar fi **mijloacele de comunicare în masă**. Comunicarea, informarea și mijloacele de comunicare depind unele de altele. Acești termeni au sensuri diferite în funcție de domeniile care au drept scop comunicarea informației.

Comunicarea este fundamentală atât pentru existența individuală cât și pentru stabilirea raporturilor individului cu ceilalți, cu societatea. A comunica este esențial atât în viața personală cât și în cea profesională, în acest ultim caz, raporturile ierarhice ridicând uneori bariere greu de depășit; pe aceeași treaptă ierarhică comunicarea se desfășoară mai ușor, încrederea interlocutorilor este mai mare.

În funcție de numărul participanților și tipul de relație dintre ei, există cinci tipuri de comunicare:

1. Comunicarea intrapersonală, în care emițătorul și receptorul sunt identici, este dialogul interior purtat cu sinele.

2. Comunicarea interpersonală diadică presupune strict doi participanți și are următoarele obiective: • convingerea interlocutorului; • autocunoașterea; • descoperirea lumii exterioare; • stabilirea și menținerea de relații semnificative cu alte ființe umane; • ajutorarea semenilor; • jocul și distracția.

William Schutz, definește „nevoile interpersonale”: nevoia de incluziune, nevoia de control și nevoia de afecțiune.

3. Comunicarea de grup presupune mai mult de doi participanți iar formarea grupurilor este determinată de existența unui obiectiv comun. Conversația în doi sau într-un cerc de persoane cunoscute sau mai puțin cunoscute reprezintă cea mai neîngrădită formă de manifestare publică.

În secolele trecute, când comportarea în societate se supunea unor reguli protocolare, iar manualele de bună purtare cuprindeau capitole speciale despre conversație. Epoca modernă s-a eliberat de asemenea conveniențe rigide dar manuale ale „manierelor elegante”, care să cuprindă și astfel de reguli, continuă să apară și în prezent, deoarece între oameni tăcerea prelungită devine supărătoare iar monopolizarea discuției nu este o soluție; între necunoscuți dar și între prieteni, exprimarea trebuie să fie corectă și controlată.

4. Comunicarea publică presupune prezența unui singur emițător și a unei multitudini de receptori. Există trei teorii care, din punct de vedere cronologic, au dominat succesiv abordarea teoretică a comunicării:

a) *Teoria acțională (teoria țintei)* care supradimensionează rolul oratorului în detrimentul auditoriului (publicului). Conform acestei teorii, calitățile oratorului – naturale și/sau exersate – sunt suficiente pentru ca acesta să fie înțeles de orice auditoriu, considerat un receptor pasiv.

b) *Teoria interacțională (teoria ping-pong-ului)* a dat naștere unei noi concepții despre comunicare, bazată pe observarea caracterului cooperativ al interlocutorului. Existența unui răspuns (**feed-back**) alternarea replicilor presupun schimbarea succesivă a rolului de receptor în emițător, comunicarea amintind în acest caz de jocul de tenis.

c) *Teoria tranzacțională (teoria spiralei)* cea mai modernă dintre abordări, a apărut ca urmare a dezvoltării cercetărilor asupra comunicării non-verbale și recunoașterii valorii comunicative a comportamentului. Denumiți generic „paloaltiști” (de la localitatea Palo Alto, din apropiere de San Francisco) cercetătorii de la Institute of Mental Research au demonstrat imposibilitatea separării obiective în cauze și efecte în comunicarea interpersonală; ca urmare, nu există acumulări discrete ci un continuu în care contribuția fiecărui participant nu este clar recunoscută formând o „spirală” a comunicării.

5. Comunicarea de masă: presupune prezența obligatorie a uneia din instituțiile comunicării de masă, presa scrisă și audiovizuală și poate avea una din următoarele forme: producție de carte, presă scrisă, transmisii de radio sau televiziune ori Internet. (de exemplu secole de-a rândul, cărțile erau copiate de mână, una câte una iar inventarea tiparului a făcut posibilă reproducerea lor în multe exemplare, pentru a fi vândute și apoi citite de mii de oameni).

Mijloacele de comunicare sunt reprezentate de diferitele **suporturi** pe care oamenii le folosesc ca să transmită informația (ziare, radio, televiziune etc.). Pentru inginerul din domeniul telecomunicațiilor, informația este un semnal transmis unui destinatar prin mijloace tehnice. Inginerul numește comunicare totalitatea operațiilor de prelucrare, de transmitere și recepționare a mesajului. Pentru cei din domeniul publicității, comunicarea are drept scop cucerirea și influențarea consumatorului prin mesaje atrăgătoare. În funcție de clientul care trebuie convins, sunt folosite diferite mijloace de comunicare. Pentru specialiștii din științele umane, comunicarea este un mijloc folosit de oameni pentru a stabili contacte, pentru a crea și întreține legături între membrii unui grup.

Informatica grupează ansamblul tehnico-organizatoric cu ajutorul căruia sunt strânse, înregistrate, selecționate și modificate diverse informații în mod automat și într-un timp extrem de scurt în vederea fundamentării deciziilor¹. Informatica s-a născut din necesitatea oamenilor de a efectua foarte repede calcule matematice din ce în ce mai complexe însă și-a

¹ Tamaș I., Bazele tehnologiei informației și comunicațiilor, 2004, București

extins aria în aproape orice domeniu de activitate. Astăzi, ea permite și efectuarea altor operații din toate domeniile cercetării, ale creației, divertismentului și chiar ale activităților casnice. Mai mic, mai puternic și mai ieftin, calculatorul a devenit astăzi un obiect al vieții de zi cu zi, fiind prezent în multe case și folosit în majoritatea locurilor de muncă. Astfel prin rețeaua Internet se oferă numeroase servicii iar prin *World Wide Web* (“pânza de păianjen mondială”) se înlesnește căutarea informațiilor având stabilite legături de hipertext și hipermedia.

3. Cunoașterea și firma intelectual intensivă

Societatea informațională, în care omenirea se încadrează, reprezintă o *societate a cunoașterii* și, în același timp, o *societate a organizațiilor*. Întemeierea pe cunoaștere înseamnă, pentru societăți atingerea stadiului deplinei maturități, concordant cu esența societății informaționale căreia îi aparțin.

În contextul globalizării sunt evidente schimbările structurale care au loc în procesele de producție, de distribuție, de aplicare și integrare crescândă a tehnologiilor informatice și de comunicare în afaceri, iar activitățile se desfășoară într-un ritm amețitor putând avea loc la scară globală cu tactici de nișă.

În funcționarea unor asemenea organizații, determinante sunt procesele desemnate generic prin sintagma celor „3 I”, respectiv *inovare* (crearea de cunoștințe noi), *învățare* (asimilarea de cunoștințe noi) și *interactivitate partenerială* referitoare la cunoaștere.

Cunoaștere explicită(articulată) reprezintă formă de cunoaștere care este exprimată în mod formal și transmisă ca atare. Manualele și ghidurile de instruire conțin, cel mai adesea, cunoștințe în această formă.

Cunoaștere implicită este cea dobândită prin experiența personală nemijlocită. Codificarea acesteia este mai dificilă deoarece depinde de credințele și valorile persoanei care o dobândește. Din acest motiv, pentru o altă persoană cunoștințele implicite pot avea o cu totul altă valoare fiind numită și cunoaștere **tăcită**.

De pe pozițiile tehnologiei informaționale organizația bazată pe cunoaștere reprezintă o colectivitate de lucrători cu muncă de concepție, interconectați printr-o infrastructură computerizată ceea ce caracterizează o firmă intelectual intensivă. Aceasta este prevăzută cu stații de lucru locale, centre de suport, canale de comunicații și colecții distribuite de cunoștințe, necesitând un demers explicit de proiectare și realizare, de natura unei informatizări avansate, cu aplicații ale inteligenței artificiale.

Din perspectiva managerială firma bazată pe informații reprezintă modelul organizațional al secolului al XXI-lea și se remarcă prin componența dominată de profesioniști, numărul redus al nivelurilor intermediare de conducere ierarhică, asigurarea coordonării prin mijloace de factură non-autoritară (standarde, norme, reguli de cooperare etc.).

Problema de bază a epistemologiei, cea a validității și limitelor cunoașterii, este o preocupare de nu numai în spațiul teoriei organizațiilor, ci și la scara organizațiilor, fiecare își elaborează și testează continuu reprezentările despre mediul de afaceri, misiunea și competențele proprii, făcându-le inteligibile membrilor săi.

Necesitatea înțelegerii, în complexitatea lor, a organizațiilor bazate pe cunoaștere a determinat și recurgerea la metafore dedicate, exemplul reprezentativ fiind metafora „organizației-creier”. Aceasta redă esența unei organizații conștiente de sine, capabilă să-și asume scopuri și să le concretizeze în proiecte, să-și dezvolte și să-și utilizeze creativ tezaurul de cunoaștere, afirmând, astfel, primatul concepției asupra acțiunii.

Neuro-marketingul vizează necesitatea revizuirii metodelor de comunicare cu clienții și stabilirea unei noi paradigme conform căreia pentru a avea convingerea că produsele pot fi cumpărate ele trebuie create în conformitate cu nevoile și dorințele consumatorilor.

Tabel nr. 1 Caracteristici ale demersului managerial în lumina paradigmelor organizaționale alternative

Criterii	Paradigma	
	Organizația bazată pe control și autoritate	Organizația bazată pe cunoaștere
Obiectul demersului	Resurse clasice, active tangibile, activități programate	Sisteme și procese bazate prioritar pe active intangibile
Logica dominantă	Logica postului de lucru și a organizării formale	Logică axată pe competențele organizaționale ca surse de performanță
Orientarea în timp	Retrospectivă(control și evidență)	Prospectivă(angajare în proiecte)
Natura demersului	Preponderent ameliorativă, cu accent pe continuitate în sisteme existente	Preponderent constructivă, cu accent pe conceperea și pilotarea schimbărilor
Modul de practicare	Rutinier, impersonal; centrare pe aspecte factice	Creativ, personalizat; centrare pe aspecte conceptuale și strategice
Modul de concretizare	Intervenție corectoare de abateri; comportamente reactive	Intervenție transformatoare bazată pe proiecte; comportamente proactive

4. Managementul cunoașterii și noile tehnologii de comunicare

Managementul cunoașterii reprezintă totalitatea activităților care au drept scop descoperirea, codificarea, stocarea, diseminarea, ameliorarea și utilizarea cunoașterii în cadrul unei organizații. Codificarea cunoașterii presupune transformarea cunoașterii într-o formă care să permită înțelegerea și asimilarea de către alte persoane. Formele cele mai uzuale de codificare sunt limbajul scris și vorbit. Codificarea de calitate presupune, în primul rând, competențe lingvistice și pedagogice pentru a putea adapta cunoașterea la nivelul intelectual al beneficiarilor. Managementul cunoașterii este un demers, orientat strategic, de motivare și facilitare a angajării membrilor organizației în dezvoltarea și utilizarea capacităților lor cognitive, prin valorizarea, subordonată obiectivelor ei de ansamblu, a surselor de informații, experienței și abilităților fiecăruia dintre ei.

Orice organizație, indiferent de profilul de activitate și de mărime, își poate mări rata de succes dacă utilizează adecvat resursele intelectuale ale membrilor săi. Managementul cunoașterii urmărește exploatarea resurselor pentru atingerea scopurilor organizației.

Intrarea în Uniunea Europeană a pus o mare problemă companiilor românești aceea de concurența acerbă, iar singura cale strategică prin care îi vor putea face față, este inovația și cultura organizațională. Astfel pentru a obține produse sau servicii mai bune nu este suficient să o declari. Practicile trebuie susținute de la cel mai înalt nivel și introduse în activitatea curentă cu insistență. În fond, angajații vor acționa în funcție de semnalele pe care le dau managerii. Dacă aceștia vor cere inovații, dar totodată îi vor pedepsi sau incrimina pe angajații care au consumat resurse în procesul de experimentare fără să obțină rezultate excepționale, atunci rezultatul va fi, fără îndoială, descurajarea oricăror inițiative creative.

Este nevoie de atitudine înainte de toate, fiindcă mințile creative există, se creează în instituții și tot ce trebuie este să fie stimulate să vină cu idei și apoi să se pună la punct o procedură prin care ideile să devină produse cu succes comercial sau procese care să mărească randamentul proceselor interne.

Totalitatea măsurilor prin care o organizație își încurajează angajații să găsească soluții creative la problemele cu care se confruntă. Cele mai utilizate măsuri sunt recunoașterea publică a contribuției angajaților și recompensarea financiară a acestora pentru ideile deosebite.

Pentru stimularea creativității la locul de muncă nu este suficient un document care să precizeze politica organizației, ci este nevoie de o cultură organizațională vie, de o atitudine a conducerii prin care angajații să vadă că noile idei sunt bine primite și aplicate. Se impune un managementul informației, adică o activitatea care să coordoneze colectarea, stocarea și distribuția informației de la sursă la utilizator. Activitatea este facilitată de o infrastructură bine pusă la punct. Noile tehnologii multimedia transforma modul de comunicare între ființele umane. Printre altele, ele simplifică și îmbunătățesc relația dintre oameni și aparate.

Cercetatorii elaborează noi tehnologii de comunicare, în încercarea de a perfecționa instrumentele multimedia care sunt folosite de tot mai mulți oameni. Cercetările urmăresc să obțină miniaturizarea, simplificarea utilizării și mobilitatea acestor tehnologii.

Cercetările se orientează spre eliminarea intermediarilor cum sunt mouse-ul, tastatura sau mânușa cu date pentru a putea da instrucțiunile direct. Ecranele tactile permit deja comunicarea cu calculatorul prin simpla atingere a anumitor zone de pe ecran cu varful degetelor. La unele calculatoare putem comanda verbal majoritatea funcțiilor unui program sau dicta direct un text (spre exemplu ajutând persoanele cu dizabilități). Unii cercetători încearcă să realizeze programe care ar permite controlul calculatorului cu ajutorul gândirii spre exemplu căștile piloților de pe avioanele de vânătoare sunt prevăzute deja cu viziere care primesc direct informațiile din calculatorul aflat la bord. Aceste informații sunt afișate în câmpul vizual al pilotului. Unele căști captează undele emise de creier, ceea ce permite declanșarea mai rapidă a tirului în timpul unor lupte aeriene.

Un sistem informatic integrat își propune să extragă, stochează, diseminează și procesează cunoașterea. Elementele principale sunt rețeaua de date, computerele și dispozitivele periferice (scanere, imprimante etc.).

Concluzii

Indiferent de tehnologiile informaționale pe care le folosesc firmele ca sisteme socio-umane complexe au fost și sunt întotdeauna condiționate de cunoaștere. Cel puțin la nivelul comportamentelor individuale ale membrilor care conștientizează relațiile dintre scopuri, mijloace și rezultate, precum și pe cele dintre organizație și ambianțul ei se impune comunicarea pentru a putea interacționa coordonat și aș elabora propriul comportament raportat la norme și valori comune.

Întemeierea pe cunoaștere face ca în comportamentul unei organizații să fie prezente și active noi mize strategice specifice, care o determină:

- să-și reprezinte integrator și transparent acumulările de cunoaștere explicită și implicită existente la nivel individual, de grup sau pe suporturi artificiale;
- să-și extindă continuu baza de cunoștințe prin stimularea proceselor de învățare și inovare organizațională și prin capitalizarea rezultatelor acestora;
- să-și dezvolte capacitatea de a transforma inteligent și oportun cunoașterea disponibilă în acțiuni de succes;
- să conștientizeze și să gestioneze propria ignoranță.

Organizațiile bazate pe cunoaștere sunt susceptibile ca, în virtutea culturii lor specifice, să promoveze în societate valoarea pertinentei conceptuale ca sursă de influență, precum și o etică a legitimității responsabile în comportamentele și relațiile actorilor sociali.

Dezvoltarea societății românești ca societate a cunoașterii este condiționată, ca și pe plan internațional, de prezența unor firme inteligente, cu capacități avansate de comunicare și de gestionare a competențelor lor colective ca surse de performanță.

Referințe bibliografice

1. Cowton, Ch. and Crisp, R., Business Ethics. Perspectives on the Practice of Theory, Oxford University Press, 1998, New York
2. Crane, A. and Matten, D. Business Ethics. A European Perspective, Oxford University Press, 2004, New York
3. Mareș, M.D., Mareș, Valerica, Decision in accounting using tools IT&C, The Annals of the University of Oradea, Economic Sciences, tom XXII 1st ISSUE / JULY 2014, Oradea
4. Mareș, M.D., Mareș, Valerica, Auditul și documentele economice la firme și instituții, editura Tribuna Economică, 2010, București
5. Nicolescu O., Metodologii manageriale. Editie nouă, editura Universitară, 2011, București
6. Nicolescu, O., Sistemul informațional managerial al organizației”, Editura Economică, 2001, București
7. Nonaka, I., & Takeuchi, H. (). The knowledge creation company , Oxford University Press 1995, New York
8. Tamaș, I., Bazele tehnologiei informației și comunicațiilor, Editura Infomega 2004, București
9. <http://www.santafe.edu/events>
10. <http://www.ktic.com/>
11. <http://www.cs.indiana.edu/Research/>
12. http://www.netfuture.org/2007/Dec1307_171.html
13. <http://www.brainyquote.com>
14. <http://cirss.lis.uiuc.edu>
15. <http://www.solonline.org/res/wp/maturana/index.html>
16. <http://www.informatics.indiana.edu/>

SCHIMBĂRI INSTITUTIONALE UTILE PENTRU EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI FINANCIAR-CONTABIL

INSTITUTIONAL CHANGES TO HELP STREAMLINE FINANCIAL ACCOUNTING MANAGEMENT

Alexandrina MERUȚĂ
Rodica DRAGOMIROIU
University Spiru Haret

Rezumat

Scopul acestui articol constă în elaborarea unor modalități de eficientizare a managementului sistemului financiar prin aplicarea noilor cote de impunere, facilităților și stimulentele fiscale, subvenționarea și încurajarea antreprenorilor din economia națională pentru a asigura și accelerarea ritmul de reformare a economiei naționale și adaptarea ei la condițiile economiei de piață.

Schimbarea presupune ajustarea continuă a vieții firmelor la condițiile externe din mediul de operare, în paralel cu o creștere a stabilității pe plan intern. Acest proces constituie dilema schimbare-stabilitate, care poate fi abordată numai prin existența unei viziuni despre viitor, a sensului de identitate, a interacțiunii organizație-mediul, a unei structuri organizaționale flexibile, a utilizării tehnologiei avansate și prin existența unui sistem de recompensare a angajaților care să reflecte în egală măsură atât prioritățile, valorile și normele organizaționale cât și nevoile individuale ale acestora.

Cuvinte cheie: *criză economică, investiții, recesiune, creștere economică, management financiar-contabil*

Abstract

The purpose of this article is to develop ways to streamline the management of the financial system through the new tax rates, facilities and tax incentives, subsidizing and encouraging entrepreneurs in the national economy to secure and accelerate the pace of national economic reform and adapt it to the market economy.

Change requires continuous adjustment of the external conditions of life in rural firms operating in parallel with the growth of domestic stability. This process is changing-stability dilemma that can be addressed only by the existence of a vision for the future of the sense of identity, organization-environment interaction of a flexible organizational structures, use of advanced technology and a system of rewarding employees equally reflecting both the priorities, values and organizational rules and their individual needs.

Key words: *economic crisis, investments, recession, economic growth, management accounting*

JEL classification: M12, M20, M51, M53, M54

Introducere

Deschiderea pieței românești către Uniunea Europeană a dus la o maturizare rapidă în multe domenii și prin aceasta la creșterea nivelului concurenței. Într-o confruntare din ce în ce mai disputată, companiile caută resurse și mijloace noi pentru a-și reafirma poziția proprie pe piață.

Se constată astfel o receptivitate din ce în ce mai mare pentru instrumente noi de management iar metoda de obținere a profitului devine la fel de importantă ca și profitul în sine.

Condiționarea decisivă a performanțelor, organizațiilor de conținutul strategiilor, devenită, în ultimele decenii, evidentă pentru majoritatea agenților economici, explică avalanșa de cercetări, studii, cursuri și consultanțe având drept obiect strategiile.

Atât în plan teoretic, cât și practic, strategia s-a impus ca o componentă esențială a managementului. Situarea sa în prim planul managementului contemporan din țările dezvoltate este valabilă pentru toate tipurile de organizații. Strategia se regăsește cel mai frecvent la nivelul firmei, firma fiind componenta economică de bază a economiei. Realitățile actuale ne arată că dezvoltarea economiei de piață și sporirea gradului de complexitate a acesteia necesită asigurarea unei informații economice operative și complete. Astfel de informații economice ne oferă bilanțul contabil și ne ajută să cunoaștem și să controlăm modul de utilizare a resurselor materiale și umane în vederea luării deciziilor ce se impun.

Implicarea bilanțului în procesul decizional se desfășoară pe următoarele segmente: decizii ale politicii de investiții, decizii cu privire la structura financiară și costul capitalului, precum și decizii cu privire la distribuirea dividendelor.

În condițiile economiei de piață, datele conținute de bilanț pot oferi o imagine cuprinzătoare și reală asupra situației economice și financiare a fiecărei firme, iar necesitatea și utilitatea analizei financiare ca instrument de supraveghere a activității și performanțelor firmei se concretizează prin impactul complex și permanent asupra deciziilor privind opțiunile în alocarea resurselor, dimensiunea alocării, respectiv investirii și eficiența utilizării lor în vederea asigurării marjei concurențiale și a viabilității.

Analiza financiară este un instrument deosebit de prețios de care dispun factorii de decizie pentru a cerceta și evalua o stare de fapt din domeniul financiar contabil.

Datorită faptului că strategia reprezintă adaptarea unor linii de acțiune care să permită organizației să câștige competiția, trebuie să identifice și locul pe care îl ocupă în cadrul pieței și principalii factori care explicitează poziția ei pe piață.

Fundamentul informațional al strategiei de firmă îl reprezintă analiza factorilor interni și externi care determină punctele slabe și punctele forte ale firmei, precum și oportunitățile și pericolele dezvoltării viitoare a acesteia.

Principalul instrument folosit îl reprezintă Matricea profilului competitiv al firmei, care servește la identificarea competitorilor cei mai importanți ai firmei și a punctelor forte și slabe ale acestora.

Există multe companii de succes în jurul nostru, dar cele mai bune descoperă în mod constant noi oportunități de piață și își folosesc potențialul pentru optimizarea internă. Acesta este momentul când trebuie implementat, în domeniul managementului strategic, conceptul de Balanced Scorecard, crearea și optimizarea procedurilor și structurilor organizaționale cât și pentru contabilitatea acestora.

Un sistem inteligent de management de proces creează condițiile care facilitează atingerea performanței dorite de organizație și orientarea acesteia spre client și propuneri privind implementarea procedurilor pentru atingerea targetelor și depășirea lor.

Benchmarking

Benchmarking-ul reprezintă un demers care constă în confruntarea propriilor practici ale organizației cu cele ale altor organizații. Conceptul de benchmarking provine din cuvântul englez „*benchmark*” (bornă, referință) este foarte practicat în SUA. Acest concept se bazează pe faptul că lumea exterioară este într-o continuă evoluție și constă în compararea propriei organizații cu una sau mai multe organizații identificate ca fiind de referință într-un anumit domeniu. Două adevăruri istorice ilustrează în mod convingător de ce benchmarkingul este atât de necesar. Primul, este vechi de peste 2500 de ani și este originar din China. În anul 500 î.Chr., Sun Tzu, un general chinez, scria: „dacă îți cunoști dușmanul și te cunoști și pe tine însuși, nu trebui să te temi de rezultatul a o sută de bătălii”. Cuvintele lui Sun Tzu reprezintă de fapt calea succesului în toate tipurile de situații de afaceri. Cel de-al doilea adevăr

reprezintă un cuvânt din limba japoneză, „dantotsu”, care înseamnă să fii „cel mai bun dintre cei mai buni”, devenită chiar esența benchmarking-ului.

Conform definiției lui David T. Kearns, de la compania Xerox, benchmarking-ul reprezintă: *„un proces continuu de măsurare a produselor, serviciilor și a practicilor unei companii cu cei mai puternici competitori sau cu acele companii considerate ca fiind liderii într-un anumit domeniu”*.

Benchmarking-ul intern reprezintă realizarea comparației în interiorul organizației, între diferite concepte, magazine, fabrici, ateliere, procese, etc.

Metoda prezintă avantaje esențiale pentru organizație și ajută la depistarea derapajelor și incită la luarea unor măsuri corective; oferă o bază de referință, alta decât datele istorice sau previzionate; asigură înnoirea metodelor de lucru utilizate; dă oamenilor sentimentul de apartenență la același grup; partajează inteligența organizațională prin dialog intern; mobilizează resursele pentru rezolvarea problemelor și descoperirea oportunităților.

Deschiderea pieței românești către Uniunea Europeană a dus la o maturizare rapidă în multe domenii și prin aceasta la creșterea nivelului concurenței. Într-o confruntare din ce în ce mai disputată, companiile caută resurse și mijloace noi pentru a-și reafirma poziția proprie pe piață.

Se constată astfel o receptivitate din ce în ce mai mare pentru instrumente noi de management iar metoda de obținere a profitului devine din tot mai de importantă.

Evidențierea punctelor forte și slabe ale firme

Pentru sintetizarea și evaluarea celor mai importante puncte forte și slabe ale firmei pe diferite domenii se folosește Matricea de evaluare a factorilor interni (MEFI). În elaborarea acestei matrice se pornește de la punctele forte și slabe identificate cu ajutorul studiului de diagnosticare.

Întocmirea matricei MEFI necesită parcurgerea următoarelor etape: întocmirea unei liste cu zece până la douăzeci de factori ai activității interne care determină succesul firmei, incluzând atât factori care reprezintă puncte forte, cât și factori care reprezintă puncte slabe; atribuirea unor coeficienți de importanță a factorilor cu valori cuprinse între 0 și 1, în funcție de importanța factorului respectiv pentru succesul firmei. Dacă factorul respectiv este unei cheie pentru eficiența firmei i se atribuie o valoare mai mare indiferent dacă este punct forte sau slab. Suma totală a coeficienților de importanță a factorilor este egală cu 1.

Se atribuie valoarea 1 pentru un factor ce reprezintă un punct foarte slab și o valoare 2 dacă factorul respectiv este slab. Se atribuie valoarea 3 pentru un factor care reprezintă un punct forte și valoarea 4 pentru un punct foarte major.

După însumarea punctajului pentru toți factorii, obținându-se totalul punctajului pentru firma, dacă valoarea totală a punctajului este 2,5 indică o putere strategică medie a firmei. Dacă valoarea totală a punctajului este sub 2,5 se apreciază ca firma este slab organizată intern, iar cu cât punctajul este peste 2,5 cu atât are o putere internă mai mare.

Rolul strategiilor de firma

Elaborarea și aplicarea strategiilor nu reprezintă un scop în sine, ci constituie o modalitate managerială majoră de profesionalizare a conducerii și creștere a competitivității firmei.

Elaborarea strategiilor prezintă importanță atât la nivel microeconomic, deci al agentului economic, cât și la nivel macroeconomic, adică la nivel de economie națională.

La nivel de firmă formularea de strategii și centrarea întregului management asupra lor favorizează, de regulă, luarea în considerare a intereselor principalilor acționari ai firmei. Ca urmare, gradul de implicare constructivă a acționarilor în activitatea firmei va fi sensibil mai intens și mai eficace. Trasând traiectoria de evoluție a firmei pe o perioadă relativ îndelungată, strategia asigură salariaților o direcționare rațională a eforturilor, o consistență și

convergență în timp a deciziilor și acțiunilor, subordonate atingerii unor obiective precis și riguros conturate.

Prin prefigurarea viitorului firmei și pregătirea acestuia, strategia asigură un fundament net superior pentru inițierea, adoptarea și aplicarea mulțimii celorlalte decizii tactice și curente, concomitent cu o reducere substanțială a riscurilor ce însoțesc inerent orice activitate economică.

Un avantaj important constă în facilitarea creării și dezvoltării unei culturi de întreprindere de tip competitiv; aceasta deține un rol major în înregistrarea unei evoluții performante pe termen lung. Fundamentarea managementului curent pe o strategie riguroasă este de natura să faciliteze și să amplifice eficacitatea integrării firmei în complexul și dinamicul mediu contemporan în care este plasată.

Constituirea și dezvoltarea avantajului competitiv al firmei, element esențial pentru performanțele acesteia în timp, constituie un alt avantaj foarte important al proiectării și aplicării unor strategii adecvate.

Avantajele precedente, în cea mai mare parte de ordin calitativ și necuantificabile, se concretizează în rezultatele sau performanțele economice ale firmei. Rezultatele analizei efectuate de doi specialiști americani, S. Thune și R. House, în 18 firme pereche de dimensiuni mari și mijlocii, din industria alimentară, farmaceutică, oțel, chimie și construcții de mașini, pe o perioadă de 7 ani demonstrează că firmele care își bazează activitatea pe strategii obțin rezultate economice net superioare celorlalte.

Concluzia principală care reiese este că firmele, în perioada în care apelau la strategie, au obținut rezultate net superioare perioadei anterioare, pentru aceiași indicatori.

Apelarea la strategii de către firme, creșterea performanțelor obținute de către acestea vor avea ca efect o contribuție la bugetul național net superioară. Sporirea cifrei de afaceri, a profitului, a dividendelor plătite acționarilor înseamnă tot atâtea baze, superioare ca volum, pentru aplicarea de impozite și taxe ce alimentează bugetul central și bugetele locale.

Un al doilea avantaj major al profilării strategiilor de firmă rezidă în favorizarea dezvoltării unei activități economice, la nivel teritorial și național.

Managementul schimbării

Managementul schimbării reprezintă ansamblul proceselor de prevedere, organizare, decizie, coordonare, antrenare și contro-reglare, al măsurilor de modificare, transformare, înlocuire, sau completare în formă și conținut a firmei cu scopul de îmbunătățire a performanței specifice a sistemului vizat. Noul, perfecționarea se realizează prin schimbare, iar acesta asigură atingerea obiectivelor organizaționale. Organizarea schimbărilor reclamă folosirea unor mijloace de muncă prin care capacitatea factorilor de decizie să fie îndreptată spre schimbare. Schimbarea presupune ajustarea continuă a vieții organizației la condițiile externe din mediul de operare, în paralel cu o creștere a stabilității pe plan intern. Acest proces constituie *dilema schimbare-stabilitate*, care poate fi abordată numai prin existența unei viziuni despre viitorul organizației, a sensului de identitate al organizației, a interacțiunii organizație-mediul, a unei structuri organizaționale flexibile, a utilizării tehnologiei avansate și prin existența unui sistem de recompensare a angajaților care să reflecte în egală măsură atât prioritățile, valorile și normele organizaționale, cât și nevoile individuale de demnitate și dezvoltare.

În condițiile în care rezistența la schimbare a fost învinsă urmează **implementarea propriu-zisă** a schimbării și **feed-back-ul permanent** generat de modulațiile factorilor care o declanșează de fapt.

În această etapă considerăm necesară elaborarea unui plan de acțiune, care trebuie să cuprindă **modalitățile** clare de **implementare a schimbării**. Ele trebuie să fie adaptate la specificul realităților din cadrul organizației și să faciliteze derularea tuturor acțiunilor pe care schimbarea le atrage.

În condițiile în care schimbarea este inevitabilă, există mai multe beneficii ale aplicării **Managementului Schimbării** în organizațiile românești, printre care se numără:

Control eficient al procesului de schimbare: Procesul de schimbare este planificat și gestionat, rezultatele dorite sunt clar stabilite iar organizația știe care este direcția de evoluție, precum și stadiul atingerii obiectivelor. Oamenii implicați în proces au la dispoziție un set de proceduri, instrumente de lucru și indicatori de performanță care să ghideze activitatea specifică legată de procesul de schimbare. În plus, se poate evalua impactul schimbării asupra organizației și oamenilor, atât pe durata implementării cât și după finalizarea acesteia.

Gestionare adecvată a resurselor umane: Prin managementul eficient al schimbării este încurajată gestionarea adecvată a resurselor umane, în timpul și după încheierea procesului de schimbare, minimizând rezistența la schimbare și maximizând angajamentul oamenilor implicați în sau afectați de schimbare (stakeholderi, clienți, furnizori, angajați, manageri, etc.), atât față de schimbarea dorită cât și față de organizație.

Control și minimizare a impactului negativ asupra activității curente: Managementul procesului de schimbare, ca abordare distinctă, permite adaptarea acestuia în funcție de cerințele operaționale curente ale organizației, astfel încât impactul asupra activității curente este minim. De asemenea, resursele necesare sunt estimate și furnizate separat față de operațiunile curente.

Dobândire de bune practici: Implementarea unui proces de schimbare este un exercițiu valoros pentru organizație și permite dezvoltarea de noi abilități, acumularea de noi cunoștințe, dezvoltarea echipelor și leadership-ului organizațional, îmbunătățirea comunicării etc., toate acestea devenind noi practici benefice pentru organizație și integrate în activitatea curentă.

Concluzii

În condițiile economiei contemporane, ale sporirii și diversificării bunurilor și a serviciilor destinate satisfacerii nevoilor materiale și spirituale ale societății, ale creșterii schimburilor economice internaționale și în contextul globalizării economiei și piețelor, problemele comunicării cu consumatorii interni sau cu cei externi devin din ce în ce mai dificile, necesită eforturi de cunoaștere și înțelegere reciprocă mult mai însemnate și mai variate.

De asemenea, orice agent economic trebuie să aibă în vedere și evoluția sa pe viitor, să anticipeze situațiile și să fie pregătit să acționeze.

Maximizarea profitului este un rezultat deosebit, a cărui obținere necesită într-adevăr o cercetare amănunțită a situațiilor și posibilităților.

Dincolo de toate acestea, trebuie ca problemele legate de fundamentarea științifică a deciziilor la nivel microeconomic să devină cele mai importante în viziunea economistului și managerului, ele contribuind, în mare măsură, la înregistrarea unor rezultate mult superioare față de situația în care se apreciază că în afară de obținerea unui profit, mărimea acestuia influențează atât agentul economic, în întregul său, cât și activitatea și rezultatele muncii fiecărui salariat în parte.

Pentru a avea mai mult succes față de competitorii noștri va trebui ca niciodată să nu fim mulțumiți cu anumită stare de fapt; va trebui să calculăm riscul de a căuta răspunsuri inovatoare la problemele complexe cu care ne confruntăm, aducând soluții mai bune pentru ridicarea nivelului de trai pe piețele care concurăm.

Schimbările în cadrul unei firme sunt foarte importante, pentru că mediul economic se schimbă permanent iar mecanismele de schimbare a culturii organizaționale sunt în corelare cu etapele vieții în care se află firma. La nivel managerial se observă trecerea la angajarea unor manageri profesioniști, ca urmare a creșterii complexității activităților desfășurate chiar

dacă fondatorii sau urmașii acestora sunt încă în firmă, influența lor interferează cu cea a liderilor de pe diferitele nivele ierarhice. O modalitate întâlnită tot mai des prin care se exercită o modificare a culturii organizaționale este schimbarea tehnologică care atrage numeroase schimbări în ceea ce privește procesele de muncă, interacțiunile umane, spre exemplu o linie nouă de fabricație în condițiile amplificării ritmului de inovare tehnologică, a creșterii rapide a gradului de uzură morală a diferitelor tehnologii. În acest fel tehnologia poate reprezenta un element care să contribuie la construirea unei percepții comune, a unui climat de muncă care să stimuleze creativitatea și performanțele personalului. Sunt posibile dacă vor fi întrunite cumulativ următoarele condiții: există un lider sau o echipă managerială cu o viziune clară, puternică asupra a locului unde trebuie să ajungă organizația, există competența necesară pentru a elabora o strategie care să prefigureze drumul ce trebuie urmat și aceștia au puterea, determinarea de a o implementa. Se consideră că există două modele majore de leadership prin care aceste schimbări pot fi implementate: modelul de leadership cu viziune puternică, conform căruia liderul are o viziune clară a locului unde trebuie să ajungă organizația și a drumului de parcurs; modelul de leadership cu viziune fuzzy, în care liderul accentuează starea de insatisfacție față de situația prezentă și că este imperios ca performanța să se îmbunătățească. Acesta se bazează însă pe ceilalți membri să formuleze propuneri privind calea pe care ar trebui să o urmeze, propuneri pe care liderul le va evalua și le va promova pe cele care par viabile.

Bibliografie recomandată

1. Billsberg J., *Management competitiv perspective și exemplificări*, Codex, București, 1996
2. Choffray J.M., *Sisteme inteligente de management*, Editura Științifică și Tehnică, București, 1997
3. Cole A.G., *Managementul personalului*, Codecs, București, 2000
4. Covey Șt., *Managementul timpului sau cum să ne stabilim prioritățile*, Website AIESEC
5. Dodescu E. *Statul și economia de piață*, Editura Economică, București, 2000
6. Filip G.F., *Societatea informațională. Societatea cunoașterii*, Editura Academiei Române, București, 2002
7. Fridman Milton, *Capitalism și libertate*, Editura Enciclopedică, București, 1994
8. Fusaru D., Gherasim Z., *Informatică managerială*, Editura Fundației România de Măine, 2008
9. Hopstede G., *Managementul structurilor multiculturale*, Editura Economică, București, 1995
10. Maslow A., *Motivation and Personality*, Harper and Row Ress, New York, 1987
11. Maxwell C.J., *Începe să gândești*, Editura Almatea, București, 2000
12. Negucioiu A., *Tranziția rațională*, Editura Economică, București, 2000
13. Obreja C., *Protejarea și promovarea intereselor firmei prin intelligence*, Editura Expert, București, 2009
14. Ohmae K., *Inteligența strategului*, Editura Teora, București, 1990
15. Sabău G., *Societatea cunoașterii. O perspectivă românească*, Editura Economică, București, 2001

UNELE ELEMENTE DE NOUȚATE ÎN AUDITAREA DE PROIECTE FINANȚATE DIN FONDURI EUROPENE ÎN DERULARE ÎN PREZENT SAU CARE VOR FI LANSATE PENTRU PERIOADA 2014-2020

prof.univ.dr. Dumitru NICA

Universitatea *Spiru Haret*

e-mail: nicadumitru_aism@yahoo.com

cc.st.gr.3 dr. Cristinel Claudiu COCOȘATU

Academia Română – Institutul de Economie Mondială

e-mail: cristi_claudiu@yahoo.com

Abstract

In the opening part of the paper we addressed some fundamental concepts used in the implementation and auditing of projects financed from European funds. In our scientific approach we continued by presenting the defining elements of audit regulations of the European projects currently in implementation in the 2007-2013 period and of the ones that will be available for 2014-2020 period. We have found to be appropriate in this paper to develop the presentation of the fundamental requirements arising from the operational programs financed by European funds that will be available for 2014-2020 period and furthermore draw some conclusions from a study on the effectiveness of the implementation of Structural and Cohesion Funds in Romania in the previous period (2007-2013) and in the upcoming one (2014-2020). At the end of the paper we put forward some conclusions and suggestions which we hope they are realistic and interesting in the same time.

Key words: *audit financiar; auditor; control intern; obiectul unei misiuni pe baza procedurilor convenite; misiunea privind proceduri convenite; element al unei situații financiare; fondurile publice; beneficiar; cheltuieli eligibile; operațiune, raport de constatări factuale (RCF); specificații tehnice (ST); raport de audit potrivit ISA 805; dosar de achiziții.*

JEL Classification: M14

Introducere

Problematica analizată este una deosebit de importantă la momentul când s-a lansat ultima serie de proiecte POSDRU și din alte proiecte ce se referă încă la perioada 2007-2013 și urmează să înceapă declanșarea de noi proiecte de o factură semnificativ îmbunătățită și simplificată, pentru perioada 2014-2020.

În cercetarea noastră am pornit de la faptul că în implementarea proiectelor de tip POSDRU și din celelalte programe operaționale, auditorul financiar deține un rol foarte important în efortul comun al echipei care concurează la implementarea unor astfel de proiecte de tip strategic sau grant.

Întregul efort depus pentru finalizarea acestei cercetări s-a fundamentat pe reglementările europene și naționale în domeniul activității de audit financiar.

Lucrarea de cercetare am structurat-o pe patru mari probleme, reliefate și în abstractul lucrării, probleme pe care noi am avut posibilitatea nu numai să le cercetăm dar să le și practicăm în acest domeniu.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

În realizarea acestei cercetări am investigat cele mai recente documente și lucrări din literatura de specialitate, care privesc atribuțiile auditorului financiar în proiectele POSDRU și

alte proiecte similare în România și în alte state europene care implementează proiecte similar. Avem în vedere în primul rând regulamentele și directivele europene în domeniu, actele normative naționale de bază (legi, hotărâri și ordonanțe ale guvernului, ordine ale miniștrilor cu responsabilități în domeniul financiar sau al resurselor umane). De asemenea ne-am mai raportat în cercetarea noastră la standarde, ghiduri, manuale și instrucțiuni ale autorității de implementare a acestor tipuri de proiecte (cum ar fi AMPOSDRU) dar am avut în vedere și reglementări ce privesc și alte proiecte cu finanțări europene, inclusiv pentru perioada 2014-2020, precum și lucrări și articole ce abordează astfel de probleme și diferite reglementări similare din Uniunea Europeană pentru fonduri cu astfel de destinații.

Fundamentarea teoretică

În realizarea acestei comunicări științifice am dorit să prezentăm conceptele-cheie și componentele de bază ale atribuțiilor auditorului financiar în cadrul serviciilor externalizate ce se achiziționează de beneficiarii ce implementează proiecte POSDRU și alte tipuri de proiecte cu finanțări europene.

Avem în vedere concepte fundamentale utilizate în proiecte europene și în auditul acestor fonduri, regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin programele operaționale, modelul de contract de finanțare de tip strategic/grant pentru Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013", noile reglementări privind regulile de eligibilitate și lista cheltuielilor eligibile în cadrul operațiunilor finanțate prin Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013", cerințele principale referitoare la procedurile simplificate aplicate de beneficiarii privați în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale, documentele ce se depun la rambursare și se prezintă auditorului financiar pentru verificare, pentru proiectele POSDRU care se implementează în prezent, potrivit Instrucțiunii AMPOSDRU 103/2015, conținutul raportului de audit pentru proiecte în derulare din perioada 2007-2013 și pentru proiecte ce se vor lansa pentru perioada 2014-2020 (conform protocolului dintre CAFR și MFE din anul 2014), cerințe de fond ce decurg din programele operaționale finanțate din fonduri europene care vor fi lansate pentru perioada 2014-2020 și unele concluzii desprinse dintr-un studiu privind eficiența implementării în România a Fondurilor structurale și de coeziune în perioada precedentă (2007-2013) și cea viitoare (2014-2020).

Unele concepte fundamentale utilizate în domeniul implementării și auditării proiectelor finanțate din fonduri europene

Pentru început vom prezenta cateva **concepte fundamentale utilizate în proiecte europene și în auditul acestor fonduri.**

Avem în vedere definirea următorilor termeni: *audit financiar; auditor; control intern; obiectul unei misiuni pe baza procedurilor convenite; misiunea privind proceduri convenite; element al unei situații financiare; fondurile publice; beneficiar; externalizarea /subcontractul; cheltuieli eligibile; operațiune.*

Auditul financiar are ca scop să furnizeze o opinie asupra faptului dacă situațiile financiare sunt complete și precise și dacă operațiunile sunt legale și regulamentare (sau conforme cu legile și reglementările relevante; auditul conformității activității entității cu legile și reglementările sau auditul de regularitate, face parte din auditul financiar)¹[1].

¹Curtea de Conturi a României, Manual de Audit Financiar și Regularitate, Proiect finanțat de UE, București, 2003, p.99 ;

Auditor este termen folosit pentru a face referire la persoana sau persoanele care efectuează auditul, de obicei partenerul de misiune sau alți membrii ai echipei misiunii, sau, în funcție de situație, firmă²[2].

Control intern reprezintă procesul conceput, implementat și menținut de către persoanele însărcinate cu guvernanta, conducere și alte categorii de personal cu scopul de a furniza o asigurare rezonabilă privind îndeplinirea obiectivelor unei entități cu privire la credibilitatea raportării financiare, eficiența și eficacitatea operațiunilor și conformitatea cu legile și reglementările aplicabile. Acest termen face referire la orice aspecte ale uneia sau mai multor componente ale controlului intern³[3].

Obiectul unei misiuni pe baza procedurilor convenite îl constituie efectuarea de către auditor a unor proceduri ce țin de natura unui audit convenit de către auditor, entitate și orice părți terțe adecvate și raportarea asupra constatărilor efective⁴[4].

Misiunea privind proceduri convenite în cadrul proiectelor POSDRU reprezintă un tip de serviciu prin care un auditor financiar autorizat în condițiile legii se angajează să efectueze acele proceduri de natura unui audit, asupra cărora auditorul a convenit împreună cu entitatea (beneficiarul proiectului) și orice altă terță parte interesată (AMPOSDRU/OIPOSDRU delegat) și raportează asupra constatărilor efective, fără a emite o opinie (destinatarii raportului își formulează propriile lor concluzii, pe baza raportului auditorului; raportul este adresat exclusiv acelor părți care au convenit asupra procedurilor care urmează să fie efectuate, deoarece alte persoane care nu cunosc motivele pentru care au fost aplicate prevederile, ar putea interpreta în mod eronat rezultatele)⁵[5].

Element al unei situații financiare reprezintă un element, cont sau aspect al unei situații financiare (cum ar fi de exemplu: creanțe; provizioane; stocuri; datorii; valoarea înregistrată a imobilizărilor necorporale; datorii aferente pagubelor survenite dar neraportate, într-un portofoliu de asigurare; o schemă privind activele administrate extern și veniturile dintr-un plan privat de pensii, inclusiv notele aferente, etc.)⁶[6].

Fondurile publice reprezintă, sume alocate din bugetele prevazute la art.1, alin. (2) din Legea nr. 500/2002 privind finanțele publice, cu modificările și completările ulterioare (aceste bugete sunt: bugetul de stat; bugetul asigurărilor sociale de stat; bugetele fondurilor speciale; bugetul trezoreriei statului; bugetele instituțiilor publice autonome; bugetele instituțiilor publice finanțate integral sau parțial din bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat și bugetele fondurilor speciale, după caz; bugetele instituțiilor publice finanțate integral din venituri proprii; bugetul fondurilor provenite din credite externe contractate sau garantate de stat și ale căror rambursare, dobânzi și alte costuri se asigură din fonduri publice; bugetul fondurilor externe nerambursabile)⁷[7].

Beneficiar are înțelesul prevăzut în Regulamentul (CE) nr. 1083/2006 al Consiliului din 11 iulie 2006 de stabilire a anumitor dispoziții generale privind Fondul European de

²Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe, Vol. 1*, CAFR, București, 2013, p.15;

³Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Op.cit.*, p.19;

⁴ISRS 4400 – Misiuni de efectuare a procedurilor convenite privind informațiile financiare, în Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe, Vol. 1*, CAFR, București, 2013, p.172;

⁵AMPOSDRU, Manualul beneficiarului, Editia 2013, p.145, www.fseromania.ro;

⁶ISA 805 – Considerente special – audituri ale componentelor individuale ale situațiilor financiare și ale elementelor specific, ale conturilor sau aspectelor unei situații financiare, în lucrarea realizată de Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe, Vol. 1*, CAFR, București, 2013, pp.794-813;

⁷Publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 597 din 13.08.2002, modificată prin OUG 15/2014 pentru completarea arti. 52 din Legea 500/2002, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 241 din 4 aprilie 2014;

Dezvoltare Regională, Fondul Social European și Fondul de coeziune și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1260/1999 și în cadrul Ordinului nr. 1117/17 august 2010 al Ministerului Muncii, Familiei și Protecției Sociale și Ordinului nr. 2170/20 august 2010 al Ministerului Finanțelor Publice pentru stabilirea regulilor de eligibilitate și a listei cheltuielilor eligibile în cadrul operațiunilor finanțate prin Programul operațional sectorial “Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013”(POSDRU)⁸[8]. Pentru proiectele implementate în parteneriat, termenul *beneficiar* semnifică parteneriatul, compus din două sau mai multe entități cu personalitate juridică, înregistrate în România și/sau în state membre ale Uniunii Europene.

În noile reglementări europene valabile pentru perioada 2014-2020, *beneficiar* înseamnă un organism public sau privat și, exclusiv în scopul regulamentului privind FEADR și al regulamentului FEPAM, o persoană fizică responsabilă pentru inițierea sau care inițiază și implementează operațiunile⁹[9].

În cazul finanțărilor nerambursabile acordate prin Programul operațional sectorial “Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013”(POSDRU) în baza unui contract de finanțare, *externalizarea/subcontractul* reprezintă acel acord scris/contract încheiat în baza legislației relevante, prin care beneficiarul încredințează o activitate sau o parte limitată a unei activități asumate prin cererea de finanțare unei terțe persoane juridice, alta decât entitățile partenere (așa cum este cazul și serviciului prestat de auditorul financiar în proiecte POSDRU).

Cheltuieli eligibile au înțelesul prevăzut în Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 64/2009 privind gestionarea financiară a instrumentelor structurale și utilizarea acestora pentru obiectivul convergent, aprobată cu modificări prin Legea nr. 362/2009. Potrivit acestor reglementări cheltuielile eligibile reprezintă cheltuielile efectuate de beneficiar, aferente proiectelor finanțate în cadrul programelor operaționale, care pot fi finanțate atât din instrumente structurale, cât și din cofinanțarea publică și/sau cofinanțarea privată, conform reglementărilor legale comunitare și naționale în vigoare privind eligibilitatea cheltuielilor¹⁰[10].

Operațiune înseamnă un proiect, un contract, o acțiune sau un grup de proiecte selectate de autoritățile de management ale programelor în cauză sau sub responsabilitatea acestora, care contribuie la realizarea obiectivelor unei priorități sau unor priorități aferente; în contextul instrumentelor financiare, o operațiune este constituită de contribuțiile financiare dintr-un program la instrumentele financiare și la sprijinul financiar ulterior oferit de respectivele instrumente financiare¹¹[11].

Potrivit **HG 759 din 2007 actualizată privind regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin programele operaționale**¹²[12] pentru a fi

⁸Publicate în Monitorul Oficial, Partea I nr.596 din 23 august 2010;

⁹Art.2, paragraf 10 din REGULAMENTUL (UE) NR. 1303/2013 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 17 decembrie 2013, de stabilire a unor dispoziții comune privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune, Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime, precum și de stabilire a unor dispoziții generale privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1083/2006 al Consiliului, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene din 20.12.2013;

¹⁰Art.2 din OUG nr. 64 din 3 iunie 2009 privind gestionarea financiară a instrumentelor structurale și utilizarea acestora pentru obiectivul convergență, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr.413 din 17 iunie 2009. A se vedea și Legea 362/2009 pentru aprobarea OUG nr. 64/2009 privind gestionarea financiară a instrumentelor structurale și utilizarea acestora pentru obiectivul convergență, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr.800 din 24 noiembrie 2009;

¹¹Art.2, paragraful 9 din REGULAMENTUL (UE) NR. 1303/2013 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 17 decembrie 2013, citat anterior;

¹²Actul normativ a fost publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 517 din 01.08.2007;

eligibilă, o cheltuială trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții cu caracter general:

a) să fie efectiv plătită de către beneficiar, între 1 ianuarie 2007 și 31 decembrie 2015, dacă autoritatea de management sau organismul intermediar, pentru și în numele acesteia, nu decide altfel prin contractul de finanțare/decizia/ordinul de finanțare;

b) să fie însoțită de facturi, în conformitate cu prevederile legislației naționale, sau de alte documente contabile cu valoare probatorie, echivalentă facturilor, pe baza cărora cheltuielile să poată fi auditate și identificate;

c) să fie în conformitate cu prevederile deciziei/ordinului de finanțare sau ale contractului de finanțare, încheiat de către autoritatea de management sau organismul intermediar, pentru și în numele acesteia, pentru aprobarea operațiunii, cu respectarea art. 54 alin. (5) și art. 60 din Regulamentul Consiliului nr. 1.083/2006;

d) să fie conformă cu prevederile legislației naționale și comunitare.

Elemente definitorii privind regulile de auditare a proiectelor europene aflate în prezent în implementare din perioada 2007-2013 și cele ce vor fi lansate pentru perioada 2014-2020

Pentru început prezentăm sintetic principalele referiri din **Ordinul ministrului fondurilor europene nr. 2591 din 12 decembrie 2013** privind aprobarea modelului de contract de finanțare de tip strategic/grant pentru Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013"¹³[13], legate de **obligățiile auditorului financiar**.

Odată cu transmiterea fiecărei cereri de rambursare intermediară sau finală, Beneficiarul va transmite la AMPOSDRU/OI POSDRU delegat **un raport de verificare a cheltuielilor aferente cererilor de rambursare respective**, emis de către un auditor financiar independent și autorizat în condițiile legii. Cererea de rambursare va purta mențiunea "Transmis spre auditare" și va fi semnată și datată de către auditorul financiar independent.

Auditorul financiar independent și autorizat în condițiile legii verifică faptul că toate cheltuielile declarate de Beneficiar în cererea de rambursare intermediară sau finală sunt reale, înregistrate în contabilitate și în evidența cheltuielilor și sunt eligibile în conformitate cu art. 4 și emite un raport de verificare a cheltuielilor în conformitate cu formatul standard furnizat de AMPOSDRU.

În cazul în care **în raportul de verificare a cheltuielilor întocmit de către auditor sunt evidențiate cheltuieli neeligibile**, acestea nu vor fi incluse de către Beneficiar în **evidența cheltuielilor**.

În situația în care **sunt identificate cheltuieli neeligibile**, care au fost însă certificate de auditorul financiar independent, AMPOSDRU/OI POSDRU delegat va comunica Camerei Auditorilor Financiari din România situațiile de această natură, conform prevederilor protocolului încheiat între AMPOSDRU și Camera Auditorilor Financiari din România.

De asemenea, AMPOSDRU/OI POSDRU delegat va reține din cheltuielile solicitate la rambursare aferente serviciilor prestate de auditor procentul stabilit ca neeligibil în urma verificărilor, în raport cu valoarea cererii de rambursare.

Beneficiarul trebuie să pună la dispoziția auditorului financiar independent și autorizat în condițiile legii toate documentele și/sau informațiile solicitate și să asigure toate condițiile pentru verificarea cheltuielilor de către acesta.

Auditorul financiar independent și autorizat în condițiile legii va fi selectat cu respectarea condițiilor prevederilor instrucțiunilor și deciziilor emise de AMPOSDRU, în cazul în care Beneficiarul nu reprezintă autoritate contractantă în sensul legislației naționale privind atribuirea contractelor de achiziție publică. **Auditorul va fi selectat din cadrul**

¹³ Publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 814 din 20.12.2013 și intrat în vigoare de la 20.12.2013;

membrilor activi ai Camerei Auditorilor Financiari din România și certificat de către această entitate pentru a desfășura activități specifice în cadrul POSDRU.

În actuala perioadă de implementare a proiectelor POSDRU auditorul financiar trebuie să țină seama de câteva modificări aparute în legislația de profil privind eligibilitatea cheltuielilor, derularea achizițiilor publice în astfel de proiecte și documentele actuale ce se depun cu ocazia cererilor de rambursare și de plată.

În ceea ce privește eligibilitatea cheltuielilor, pe care auditorul financiar o urmărește cu prioritate, trebuie respectat **OMFE nr. 989 din 29 septembrie 2014 privind modificarea și completarea Ordinului ministrului muncii, familiei și protecției sociale și al ministrului finanțelor publice nr. 1.117/2.170/2010 pentru stabilirea regulilor de eligibilitate și a listei cheltuielilor eligibile în cadrul operațiunilor finanțate prin Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013"**¹⁴[14], care conține o serie de modificări la care o sa ne referim în continuare.

O primă modificare o constatăm în art. 3 al ordinului. Pentru a fi eligibilă, o cheltuială trebuie să îndeplinească cumulativ prevederile art. 2 alin. (1) din Hotărârea Guvernului nr. 759/2007 privind regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin programele operaționale, cu modificările și completările ulterioare, precum și următoarele condiții cu caracter specific:

a) să fie efectiv plătită de către beneficiar de la data intrării în vigoare a contractului de finanțare/deciziei de finanțare sau de la data menționată în contractul de finanțare/decizia de finanțare;

b) să nu fi făcut obiectul altor finanțări din fonduri publice, cu excepția prevederilor art. 7 lit. b) din Hotărârea Guvernului nr. 759/2007, cu modificările și completările ulterioare.

c) sunt rezonabile, justificate și respectă principiile bunei gestiuni financiare, în special în ceea ce privește economia și eficiența.

Cheltuielile efectuate, în calitate de beneficiar, de către Autoritatea de management, organismele intermediare, pentru implementarea operațiunilor finanțate în cadrul POSDRU sunt considerate eligibile de la 1 ianuarie 2007.

O a doua modificare o constatăm la art. 5 din reglementarea menționată. **(1) Cheltuielile referitoare la următoarele subcontracte (externalizări) nu sunt eligibile pentru cofinanțarea din POSDRU:**

a) subcontractele (externalizările) care determină o creștere a costului de executare a operațiunii, fără a aduce o valoare adăugată;

b) subcontractele (externalizările) în temeiul cărora plata se definește în procente din costul total al proiectului.

Pentru toate subcontractele (externalizările), subcontractorii sunt obligați să furnizeze organismelor de audit și de control toate informațiile necesare privind activitățile subcontractate.

O a treia modificare vizează restrictionarea valorii unor achizitii de tip FEDR. **Pentru achiziția de echipamente se vor deconta cheltuieli în limita următoarelor plafoane maxime: a) laptop/notebook - 4.000 lei inclusiv TVA; b) computer desktop - 3.500 lei inclusiv TVA; c) videoproiector - 2.500 lei inclusiv TVA; d) imprimantă - 3.000 lei inclusiv TVA; e) multifuncțională - 12.000 lei inclusiv TVA; f) tabletă - 900 lei inclusiv TVA.**

Referitor la derularea achizițiilor publice pe care auditorul trebuie să le verifice cu mare strictețe (se fac corecții foarte serioase de către autoritatea de management, în caz de erori) se impune aduse în atenție **elemente de noutate rezultate din adoptarea Instrucțiunii AMPOSDRU nr. 79/25.10.2013**¹⁵[15] privind aplicarea OMFE nr. 1120/15.10.2013

¹⁴ Actul normativ a fost publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, Nr.249 din 24 septembrie 2014

¹⁵ Publicata pe site-ul Ministerului Fondurilor Europene, www.fonduri-ue.ro

referitoare la procedurile simplificate aplicate de beneficiarii privați în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale¹⁶[16].

Din OMFE nr. 1120/15.10.2013 menționăm câteva prevederi reprezentative:

- Procedura simplificată prevăzută în OMFE nr. 1120/15.10.2013 se aplică beneficiarilor privatizați în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale, dacă valoarea estimată a achiziției, fără TVA, nu depășește pragurile valorice prevăzute de art. 19 din O.U.G. nr. 34/2006;

- Pentru fiecare achiziție, beneficiarul achiziționează direct produse, servicii sau lucrări;

- Achiziția se realizează pe bază de documente justificative (de exemplu: comandă, bon fiscal, factură, contract etc.);

- Dosarul achiziției va cuprinde o noutate privind determinarea valorii estimate (valoarea fiind actualizată la momentul achiziției, dacă este cazul) și documentele justificative ale achiziției, inclusiv documentele care dovedesc îndeplinirea obligațiilor contractuale (de exemplu: procese-verbale de recepție servicii și lucrări, livrabile, procese-verbale de predare primire etc.). Nu este obligatorie semnarea unui contract.

Procedura simplificată presupune parcurgerea mai multor etape: Etapa 1 - Elaborarea specificațiilor tehnice și verificarea valorii estimate; Etapa 2 - Prospectarea pieții; Etapa 3 - Semnarea contractului de achiziție; Etapa 4 - Implementarea contractului de achiziție.

Dosarul achiziției conține o serie de piese obligatorii și anume: 1) Specificațiile tehnice; 2) Nota privind determinarea valorii estimate actualizată; 3) Dovada anunțului; 4) contractul de achiziție, având ca anexă oferta aleasă; 5) actele adiționale (acolo unde este cazul); 6) declarații pe propria răspundere din care rezultă că nu a încălcat prevederile referitoare la conflictul de interese; 7) CD cu documentele scanate (format PDF) care alcătuiesc dosarul achiziției, inclusiv documentele care dovedesc îndeplinirea obligațiilor contractuale (exemplu: procese-verbale de recepție servicii și lucrări, livrabile, procese-verbale de predare-primire etc.).

În ceea ce privește documentele ce se depun la rambursare și se prezintă auditorului financiar pentru verificare, pentru proiectele POSDRU care se implementează în prezent, potrivit Instrucțiunii AMPOSDRU 103/2015¹⁷[17], acestea sunt următoarele: 1) Formularul Cerere de rambursare – Anexa 4; 2) Raportul tehnico-financiar – Anexa 5; 3) Evidența cheltuielilor generată de AW – Anexa 6; 4) Registrul grupului țintă – Anexa 7; 5) Raportul auditorului financiar independent ; 6) Formularul de identificare financiară (FIF) – Anexa 1; 7) Certificatul ANAF și/sau declarația pe proprie răspundere beneficiari/parteneri certificată de organul fiscal privind nedeductibilitatea TVA eligibilă solicitată la rambursare, cu respectarea legislației naționale în vigoare; 8) Lista persoanelor implicate în activități de management, implementare și administrative – Anexa 28;

La fiecare cerere de rambursare a cheltuielilor (în cazul proiectelor POSDRU) și la finalul implementării proiectelor (în cazul celorlalte proiecte aflate în derulare pentru perioada 2007-2013) se întocmește **Raportul de constatări factuale (RCF)** (potrivit ISRS 4400) și Anexa cu **Specificațiile tehnice (ST)**.

Raport de constatări factuale (RCF) trebuie să atingă următoarele probleme-cheie: 1) Obiectiv; 2) Scopul lucrării; 3) Sursele informațiilor; 4) Constatări factuale; 5) Utilizarea Raportului. La partea de detalii a raportului se ating următoarele probleme: 1) Informații privind contractul strategic și acțiunea; 2) Proceduri realizate și constatări factuale (Obținerea unei înțelegeri suficiente a proiectului și a termenilor și condițiilor Contractului de Finanțare Nerambursabilă; Procedurile de verificare a eligibilității cheltuielilor menționate de Beneficiar

¹⁶ Publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, Nr.650 din 22 octombrie 2013

¹⁷ Publicată pe site-ul Ministerului Fondurilor Europene, www.fonduri-ue.ro;

în Raportul Financiar al Proiectului - Proceduri generale; Conformitatea cheltuielilor cu Bugetul și revizia analitică; Selecționarea cheltuielilor pentru verificare; Verificarea cheltuielilor - Eligibilitatea costurile directe; Acuratețea și înregistrarea; Clasificarea (încadrarea cheltuielilor); Realitatea (angajare/efectuare); Conformitatea cu regulile de achiziții, naționalitate și origine; Costurile generale administrative (indirecte); Verificarea acoperirii cheltuielilor; Verificarea încasărilor proiectului).

Specificățiile tehnice (ST) acoperă foarte bine aspectele de detaliu ale problemelor menționate mai sus cu titlu de enumerare.

Din **Protocolul de colaborare privind organizarea și desfășurarea activității de audit financiar pentru fonduri europene și alte fonduri nerambursabile de la alți donatori încheiat între Ministerul Fondurilor Europene (MFE) și Camera Auditorilor Financiari din România (CAFR) din 20 ianuarie 2014¹⁸[18]** rezultă următoarele aspecte mai importante:

1) Autoritatea de Management (cum este și AMPOSDRU pentru proiecte POSDRU) și alte entități cu rol în coordonare, gestionare și certificarea fondurilor nerambursabile UE și de la alți donatori, are/au dreptul în orice moment să verifice activitatea auditorilor pe bază de eșantion, în conformitate cu prevederile comunitare și naționale și în situația în care sunt identificate deficiențe în activitatea prestată, CAFR se angajează să sancționeze corespunzător auditorii;

2) CAFR se va asigura de preluarea de la MFE și diseminarea către auditori a regulilor pe baza cărora auditorii au obligația să realizeze misiunile de asigurare cu scop special (ISA 100-805) privind eligibilitatea cheltuielilor și a surselor de finanțare primite și/sau solicitate prin cereri de rambursare de către beneficiari și care să ofere suficiente asigurări Autorității de Management sau altor entități cu rol în gestionarea și certificarea fondurilor nerambursabile de la alți donatori, cu orice informații solicitate în legătură cu auditul;

3) CAFR va publica lista auditorilor financiari, membrii activi, de categoria A certificați în urma testului obligatoriu de verificare a cunoștințelor în domeniul instrumentelor structurale și a altor fonduri nerambursabile;

4) CAFR va actualiza trimestrial lista auditorilor financiari, persoane fizice sau/și juridice, care îndeplinesc cerințele stabilite prin protocol pentru auditarea cheltuielilor eligibile și a altor cerințe ale beneficiarilor de fonduri, coordonate și gestionate de Ministerul Fondurilor Europene (MFE);

5) Pentru a realiza auditarea fondurilor europene coordonate și gestionate de MFE, auditorii financiari, membrii activi ai CAFR, trebuie să îndeplinească cumulativ, următoarele condiții: a) să fie auditori financiari de categoria A, absolvenți ai cursurilor de specializare și perfecționare pentru fonduri europene, organizate de CAFR, în condițiile și cu respectarea prevederilor protocolului privind organizarea și desfășurarea activității de audit financiar a fondurilor europene încheiat între Ministerul Fondurilor Europene (MFE) și Camera Auditorilor Financiari din România (CAFR); b) să promoveze testul de verificare a cunoștințelor privind legislația națională și europeană a fondurilor europene; c) împotriva auditorilor financiari să nu se fi pronunțat sancțiuni disciplinare rămase definitive în ultimii trei ani;

6) Lista auditorilor financiari care îndeplinesc condițiile protocolului va fi comunicată MFE, se va publica atât pe site-ul CAFR, cât și pe cel al MFE precum și în revista „Audit financiar” editată de CAFR și va fi actualizată trimestrial;

7) Orice sancțiune împotriva auditorilor incluși pe lista menționată anterior va fi comunicată MFE de către CAFR, în termen de maxim 10 zile de la data aplicării sancțiunii;

¹⁸Protocolul este postat pe site-ul Camera Auditorilor Financiari din România: www.cafr.ro;

8) În situația în care auditorii aflați inițial pe listă vor fi sancționați – prin declasificarea de la categoria A la o categoria inferioară, aceștia vor fi comunicați MFE de către CAFR ca fiind excluși din listă;

9) Părțile vor colabora în vederea emiterii de instrucțiuni în ceea ce privește formatul standard de contract, modelul scrisorii de angajament obligatorii, a raportului auditorului, a listei de verificare, precum și a documentației de atribuire, astfel încât, activitatea auditorilor să ofere suficientă asigurare prin prisma prevederilor comunitare în ceea ce privește verificările de management (Art.60 lit.b din Regulamentul CE 1083/2006 și Art.13 din Regulamentul CE nr. 1828/2006), ale Regulamentelor de implementare aplicabile mecanismelor financiare SEE și Norvegin, HG nr.1065/2010 privind aprobarea Acordului Cadru dintre Guvernul României și Consiliul Elvețian privind implementarea Programului de Cooperare Elvețiano-Român și alte documente relevante aplicabile;

10) Auditorii financiari de categoria A, membrii ai CAFR, abilitați conform prevederilor de mai sus, să desfășoare misiuni de asigurare cu scop special, vor audita cheltuieli eligibile pe baza respectării Standardelor Internaționale de Audit (ISA 100-805);

11) Auditorii financiari pe categorie A, membrii ai CAFR, în baza probelor de audit acumulate privind cantitatea și calitatea lor asupra eligibilității cheltuielilor, vor emite un raport de audit financiar independent cu opinia fără rezerve, conform ISA 700/coroborat cu ISA 805, sau un raport de audit modificat în baza ISA 705. Indiferent de opinia dată, auditorii financiari pentru orice fond european vor avea de abordat și sursele de finanțare conform ISA 805.

Până la apariția instrucțiunilor Autorităților de Management de la diferite fonduri europene, în auditarea fondurilor europene se utilizează ISRS 4400, care presupune un anumit format al raportului de audit denumit raport de constatări factuale (RCF) și niște standarde tehnice (ST).

Începând cu proiectele ce se vor iniția pentru perioada 2014-2020 se va utiliza modelul de raport de audit potrivit ISA 805¹⁹[19]. Acest tip de raport va cuprinde următoarele capitole mari: 1. Identificarea informațiilor financiare auditate; 2. Responsabilitatea conducerii pentru situația financiară; 3. Responsabilitatea auditorului; 4. Opinia; 5. Bazele întocmirii și restricționarea distribuirii.

Deosebirile între cele două forme de audit (cel potrivit ISRS 4400 și IAS 805) sunt relevante în tabelul de mai jos:

ISRS 4400	IAS 805
Nu se oferă asigurare	Asigurare ridicată, nu absolută
Raport asupra constatărilor factuale	Opinie exprimată într-un raport al auditorului
Scrisoare de angajament diferită	Scrisoare de angajament diferită
Prag de semnificație mai mare	Prag de semnificație mai mic
Nu neapărat e cerută independența	Cerințe etice: independența
Se aplică: Procedurile convenite	Toate ISA adaptate
Acoperire mai mică	Acoperire mai mare

Se poate observa în esență ca noul tip de raport de audit va conferi un grad mai mare de asigurare pentru beneficiarii lui (Beneficiarul; AMPOSDRU; Organisme antifraudă; Curtea de Conturi a României și Europeană).

¹⁹Modelul de raport este preluat după cel prezentat la Cursul organizat de CAFR în luna Martie 2015 pe problematica auditării proiectelor europene pentru perioada 2014-2020.

Cerințe de fond ce decurg din programele operaționale finanțate din fonduri europene care vor fi lansate pentru perioada 2014-2020 și unele concluzii desprinse dintr-un studiu privind eficiența implementării în România a Fondurilor structurale și de coeziune în perioada precedentă (2007-2013) și cea viitoare (2014-2020)

Pentru început, în această parte a comunicării noastre, dorim să prezentăm cerințe de fond ce decurg din programele operaționale finanțate din fonduri europene care vor fi lansate pentru perioada 2014-2020.

Programele Operaționale care se vor lansa în **perioada 2014-2020²⁰[20]** sunt următoarele: **1) Programul Operațional Capital Uman (POCU); 2) Programul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR); 3) Programul Operațional Asistență Tehnică (POAT); 4) Programul Operațional Competitivitate (POC); 5) Programul Operațional Capacitate Administrativă (POCA); 6) Programul Operațional Infrastructură Mare (POIM); 7) Programul Operațional Regional (POR).**

1) Programul Operațional Capital Uman (POCU): A) Contribuția POCU la Strategia UE 2020; Acest program operațional susține creșterea economică incluzivă, prin investiții în: 1) Încurajarea ocupării și a mobilității forței de muncă, în special în rândul tinerilor și a persoanelor situate în afara pieței muncii; 2) Promovarea incluziunii sociale și combaterea sărăciei; 3) Susținerea educației, dezvoltarea competențelor și încurajarea învățării pe tot parcursul vieții. B) Contribuția POCU la Acordul de Parteneriat; Provocările de dezvoltare din AP: I. Competitivitatea și dezvoltarea locală; II. Oamenii și societatea; III. Infrastructura; IV. Resurse; V. Administrația și guvernarea. C) Axele prioritare POCU sunt următoarele: C1) Referitoare la Ocupare: A1) Inițiativa locuri de muncă pentru tineri; A2) Îmbunătățirea situației tinerilor din categoria NEETs; A3) Locuri de muncă pentru toți; C2) Referitoare la Incluziune: A4) Incluziunea socială și combaterea sărăciei; A5) Măsuri integrate destinate comunităților aflate în risc de sărăcie (CLLD); C3) Referitoare la Educație: A6) Educație și competențe; C4) Referitoare la Asistența tehnică: A7) Asistența tehnică.

2) Programul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR): A) Contribuția PNDR la Acordul de Parteneriat; PNDR răspunde la 3 dintre provocările de dezvoltare stabilite prin Acordul de Parteneriat: I. Competitivitatea și dezvoltarea locală; II. Oamenii și societatea; III. Infrastructura; IV. Resursele; V. Administrația și guvernarea. B) Obiective strategice ale PNDR: PNDR (finanțat din Fondul European Agricol pentru Dezvoltare Rurală) susține dezvoltarea strategică a spațiului rural prin abordarea strategică a următoarelor obiective: OS1-Restructurarea și creșterea viabilității exploatațiilor agricole (P2+P3); OS2-Gestionarea durabilă a resurselor naturale și combaterea schimbărilor climatice (P4 +P5); OS3-Diversificarea activităților economice, crearea de locuri de muncă, îmbunătățirea infrastructurii și serviciilor pentru îmbunătățirea calității vieții în zonele rurale (P6). C) Priorități de dezvoltare rurală; Îndeplinirea obiectivelor strategice din PNDR 2014-2020 se va realiza prin cele 6 priorități de dezvoltare rurală: P1-Încurajarea transferului de cunoștințe și a inovării în agricultură, în silvicultură și în zonele rurale; P2-Creșterea viabilității exploatațiilor și a competitivității tuturor tipurilor de agricultură în toate regiunile și promovarea tehnologiilor agricole inovative și a gestionării durabile a pădurilor; P3-Promovarea organizării lanțului alimentar, inclusive procesarea și comercializarea produselor agricole, a bunăstării animalelor și a gestionării riscurilor în agricultură; P4-Refacerea, conservarea și consolidarea ecosistemelor care sunt legate de agricultură și silvicultură; P5-Promovarea utilizării eficiente a resurselor și sprijinirea tranziției către o economie cu emisii reduse de carbon și rezilientă la schimbările climatice în sectoarele agricol, alimentar și silvic; P6-Promovarea incluziunii sociale, reducerea sărăciei și dezvoltare economică în zonele rurale.

²⁰ Informații preluate de pe site-ul www.fonduri-ue.ro, partea referitoare la Programe operaționale 2014-2020

3) Programul Operațional Asistență Tehnică (POAT): A) Metodologie privind elaborarea POAT: - S-a pornit de la analiza nevoilor de AT realizată cu sprijinul Grupului de Lucru Asistență Tehnică (GLAT)²¹[21]; -Analiza de birou (Raportul evaluării intermediare a POAT 2007-2013, raportul privind lecțiile învățate din utilizarea AT 2007-2013, analiza privind capacitatea sistemului și a beneficiarilor fondurilor ESI, Regulamente UE etc.); - Consultări cu peste 18 instituții partenere și cu peste 75 de reprezentanți ai acestor instituții sub forma de interviuri, focus grupuri (4), paneluri de experți (2). Un focus grup cu membrii CM POAT a avut loc în 26 februarie 2014; -Primul document consultativ POAT 2014-2020 a fost publicat spre dezbateri publice pe site-ul MFE în luna martie 2014, iar cel de-al doilea în luna mai 2014.

Pentru perioada 2014-2020, MFE a reprojecat cadrul instituțional al fondurilor Europene Structurale și de Investiții (FESI), cu scopul de a îmbunătăți funcția de coordonare a gestionării și implementării fondurilor UE – coordonator MFE și Programe Operaționale în MFE, MDRAP și MADR. În acest scop, POAT 2014-2020 reprezintă un instrument important pentru utilizarea mai eficientă a asistenței tehnice și eliminarea blocajelor din sistemul fondurilor ESI. B) Elemente de noutate ale POAT pentru 2014-2020: 1) POAT va asigura pe lângă sprijinul orizontal pentru sistemul FESI și asistența tehnică pentru POIM și POC; 2) Este necesară definirea indicatorilor de rezultat, cu precizarea valorilor de bază și a țintelor pentru 2023 (în perioada 2007-2013 POAT a avut numai indicatori de realizare imediată); 3) Ca și în cazul celorlalte PO, este necesară menționarea sprijinului specific pentru acțiunile teritoriale integrate (acțiuni integrate pentru dezvoltare durabilă urbană, investiții teritoriale integrate); 4) Condiționalități ex-ante generale aplicabile POAT (anti-discriminare, egalitate de șanse între femei și bărbați, dizabilități publice și sistem statistic de indicatori); 5) Acțiuni care vizează reducerea sarcinilor administrative pentru beneficiari; 6) Precizarea partenerilor relevanți care au fost implicați în pregătirea programului. C) Obiectivul POAT: Asigurarea capacității și a instrumentelor necesare pentru o eficiență coordonare, gestionare și control al intervențiilor finanțate din FESI, precum și pentru o implementare eficientă, bine orientată și corectă a POAT, POIM și POC, prin intermediul a TREI Axe Prioritare. D) Direcția de acțiune/ Axe Prioritare: Direcția de acțiune 1: Beneficiari, comunicare FESI și întărire parteneriat FESI; Axa prioritară 1: Întărirea capacității beneficiarilor de a pregăti și implementa proiecte finanțate din FESI și diseminarea informațiilor privind aceste fonduri; Direcția de acțiune 2: Sistemul de coordonare, gestionare și control al fondurilor ESI; Axa prioritară 2: Sprijin pentru coordonarea, gestionarea și controlul fondurilor ESI; Axa prioritară 3: Creșterea eficienței resurselor umane, implicate în sistemul de coordonare, gestionare și control al FESI.

4) Programul Operațional Competitivitate (POC): Acest program operațional (finanțat prin FEDR) susține creșterea inteligentă, promovarea economiei bazate pe cunoaștere și inovare, prin investiții în: 1) Consolidarea cercetării, dezvoltării tehnologice și inovării; 2) Sporirea utilizării, calității și accesului la tehnologiile informației și comunicațiilor; A) Contributia POC la Acordul de Parteneriat; POC răspunde la 4 dintre provocările de dezvoltare stabilite prin Acordul de Parteneriat: I. Competitivitatea și dezvoltarea locală; II. Oamenii și societatea; III. Infrastructura; IV. Resursele; V. Administrația și guvernarea; B) Axe prioritare: - Axa Prioritară 1- Cercetare, dezvoltare tehnologică și inovare (CDI) în sprijinul competitivității economice și dezvoltării afacerilor; - Axa Prioritară 2-Tehnologia Informației și Comunicațiilor (TIC) pentru o economie digitală competitivă; C) Elemente de noutate ale POC pentru perioada 2014-2020 față de 2007-2013: - Investițiile în CDI vor fi realizate numai în legătură cu ariile identificate în strategia națională

²¹GLAT a fost înființat în 2012 pentru realizarea analizei pe AT și sprijinirea elaborării POAT 2014- 2020, prin extinderea Comitetului de Coordonare a Asistenței tehnice, cu reprezentanți ai OI-urilor, asociațiilor autorităților locale, societății civile etc.

de CDI ca fiind de „specializare inteligentă” (smart specialization); -Vor fi sprijinite parteneriatele între întreprinderi și instituții de cercetare în scopul creșterii transferului de cunoștințe, tehnologie și personal cu competențe CDI pentru dezvoltarea de produse și procese bazate pe CDI și pe cererea pieței; -Investițiile TIC vor fi orientate inclusiv către îmbunătățirea mediului digital de asigurare a serviciilor publice pentru cetățeni și mediul de afaceri (evenimente de viață).

5) Programul Operațional Capacitate Administrativă (POCA): A) Obiective tematice ale POCA: OT11: Consolidarea capacității instituționale a autorităților publice și a părților interesate și eficiența administrației publice; B) Axe prioritare: Axa Prioritară 1 - Structuri eficiente la nivelul tuturor palierelor administrative și judiciare; Axa Prioritară 2: Administrație publică și sistem judiciar eficace și transparente; Axa Prioritară 3: Asistență tehnică.

6) Programul Operațional Infrastructură Mare (POIM): A) Obiective tematice: OT7: Promovarea sistemelor de transport durabile și eliminarea blocajelor din cadrul infrastructurilor rețelelor majore; OT6: Protecția mediului și promovarea utilizării eficiente a resurselor; OT5: Promovarea adaptării la schimbările climatice, prevenirea și gestionarea riscurilor; OT4: Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de carbon în toate sectoarele; B) Axe prioritare: În domeniul Transportului: AP1: Dezvoltarea rețelei TEN-T pe teritoriul României; AP2: Creșterea accesibilității regionale prin conectarea la TEN-T; AP3: Dezvoltarea unui sistem de transport sigur și prietenos cu mediul; În domeniul Mediului și schimbărilor climatice: AP4: Protecția mediului și promovarea utilizării eficiente a resurselor; AP5: Protejarea și conservarea biodiversității, decontaminarea siturilor poluate istoric și monitorizarea calității aerului; AP6: Promovarea adaptării la schimbările climatice, prevenirea și gestionarea riscurilor; În domeniul Energiei curate și eficienței energetice: AP7: Energie sigură și curată pentru o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon; AP8 : Sisteme inteligente și sustenabile de transport al energiei electrice și gazelor naturale; În domeniul Infrastructurii în regiunea București – Ilfov: AP9: Dezvoltarea infrastructurii urbane în București-Ilfov.

7) Programul Operațional Regional (POR): A) Obiective Tematice (OT) și Axe Prioritare (AP): OT1: Consolidarea cercetării, dezvoltării tehnologice și a inovării ; AP1: Transfer tehnologic; OT3: Îmbunătățirea competitivității întreprinderilor mici și mijlocii, a sectorului agricol, pescuitului și acvaculturii; AP2: Competitivitate IMM; OT4: Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon în toate sectoarele; AP3: Eficiență energetică în clădiri publice; AP4: Dezvoltare urbană; OT6: Protecția mediului și promovarea utilizării eficiente a resurselor; AP4: Dezvoltare urbană; AP5: Patrimoniu cultural; OT7: Promovarea sistemelor de transport durabile și eliminarea blocajelor din cadrul infrastructurilor rețelelor majore; AP6: Infrastructură de transport rutieră; OT8: Promovarea ocupării forței de muncă sustenabile și de calitate și sprijinirea mobilității forței de muncă ; AP7: Turism; OT9: Promovarea incluziunii sociale și combaterea sărăciei; AP 8 – Infrastructură sanitară și social ; AP9: Comunități marginalizate (CLLD); OT10: Investițiile în educație, competențe și învățare pe tot parcursul Vieții; AP10: Infrastructura educațională; OT11: Consolidarea capacității instituționale și o administrație publică Eficientă; AP11: Cadastru; Fara OT: AP12:Asistență tehnică.

În finalul comunicării noastre prezentăm **unele concluzii desprinse dintr-un studiu privind eficiența implementării în România a Fondurilor structurale și de coeziune în perioada precedentă (2007-2013) și cea viitoare (2014-2020)**, de care trebuie să țină seama și auditorii financiari, atunci când primesc misiuni în cadrul unora asemenea proiecte și doresc și trebuie să contribuie mai mult la sporirea eficienței acestor proiecte.

Pentru început vom prezenta unele aspecte referitoare la Analiza Fondurile structurale și de coeziune 2007-2013²²[22] potrivit **Modelului QUEST III**. Acest model este folosit pentru a evalua impactul potențial al fondurilor structurale și de coeziune pentru statele membre în perioada 2007-2013.

Întrebarea cheie este în ce măsură aceste fonduri contribuie la o creștere a capacităților de producție în țările destinație ale fluxurilor. Studiul lui Herve & Holzmann (1998) surprinde mai multe motive pentru care creșterea reală ar putea fi semnificativ mai redusă decât reiese din modele economice.

Aceste motive reprezintă și factorii de risc pentru care absorbția fondurilor europene pe proiecte ar putea să conducă la rezultate mai mici decât reiese din modelele econometrice.

Factori de risc asociați nematerializării convergenței, așa cum reiese din Herve&Holzmann (1998) sunt: *a) Risipa de transferuri; b) Costuri administrative pentru a asigura cea mai bună utilizare a fondurilor; c) Activitățile generatoare de rente; d) Realocarea fondurilor către consum.*

În afară de acești factori există și alții care pot conduce la o folosire suboptimal a fondurilor atrase: 1) probleme legate de perioada lungă de decontare (pentru că există perioade semnificative de la momentul efectuării investiției și până când se materializează randamentele);

2) costurile de oportunitate sunt ridicate și de aceea deciziile de investiții pot fi amânate; 3) considerații subiective în ceea ce privește alegerea proiectelor (adică sprijinirea intenționată a unor proiecte suboptimale).

Pentru perioada 2007-2013, Fondurile Structurale și de Coeziune pentru noile state membre au totalizat 173,9 miliarde euro. Perioadele bugetare anterioare au arătat însă că, deoarece există întârzieri în plăți de până la 2 ani, sumele alocate sunt împărțite pe o perioadă de până la 9 ani (practic până în 2015).

În Tabelul 1 se descrie profilul (alocările potențiale) raportate la PIB pe perioada 2007-2015.

Tabel 1. Anticipațiile de rambursări (modelare econometrică) ca procent din PIB în perioada 2007-2015

Tara	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Bulgaria	1,1	1,1	1,1	1,4	1,7	2,0	2,2	2,6	1,9
Cehia	1,2	0,9	0,8	1,3	1,7	1,8	1,9	2,4	1,7
Estonia	1,1	1,2	1,3	1,7	2,0	1,9	1,9	1,9	1,6
Cipru	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4	0,7	0,4
Letonia	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	1,7	2,4	2,0	2,0
Lituania	1,1	1,3	1,5	1,4	1,4	1,8	2,2	2,7	1,9
Ungaria	1,0	1,3	1,6	2,0	2,4	2,7	2,9	3,0	2,6
Malta	0,5	0,5	0,4	0,8	1,2	1,9	2,6	2,2	2,4
Polonia	1,1	0,9	0,7	1,1	1,5	1,8	2,2	2,7	1,9
România	0,7	0,8	0,8	1,0	1,2	1,4	1,5	1,7	1,3
Slovenia	0,6	0,8	1,0	1,2	1,3	1,1	0,9	1,3	0,8
Slovacia	1,1	1,1	1,1	1,3	1,4	1,7	1,9	2,3	1,6
Toate noile state membre	1,0	0,9	0,9	1,3	1,5	1,8	2,0	2,4	1,8

Sursa: Profilul de alocare prognozat de DG REGIO

Prin programarea bugetară se observă trei mari domenii de alocare (principalele): a) infrastructura: circa 60% din alocări se îndreaptă spre cele mai multe noi state membre; b) investiții în cercetare dezvoltare; c) investiții în resurse umane.

Modelul constă în patru regiuni: 1) blocul noilor state membre; 2) blocul statelor membre euro; 3) statele membre mai vechi care nu sunt membre ale zonei euro; 4) restul lumii;

²²Soviani Radu, drd. O analiză bazată pe ipoteze privind efectul multiplicator al unei absorbții adecvate a fondurilor europene. Efectele asupra convergenței reale în România, articol publicat în revista "Audit financiar" din Noiembrie 2014, pp. 24-35.

Aplicarea rezultatelor modelului QUEST 3 asupra economiei României a presupus o anumită metodologie de cercetare specifică, asupra careia nu ne vom focaliza în această parte a comunicării noastre.

Se constată din modelul aplicat, că în perioada 2011- 2024 o absorbție fără risipă a fondurilor europene în România, în special în sectorul investițiilor în infrastructură, industrie și servicii, cercetare-dezvoltare, resurse umane, asistență tehnică, conduce la o convergență reală - creștere - a PIB-ului pe cap de locuitor cu 2.377.16 euro, respectiv cu 41% (**Tabelul 6**).

Tabel 6. Estimarea creșterii de PIB, anuală, în România

PIB/capita (EUR)	Începutul perioadei (EUR/capita)	Ritm de creștere (%)	Sfârșitul perioadei (EUR/capita)	Plus PIB/capita față de anul de bază
2010	5804,39	0	5804,39	0
2011	5804,39	0,39	5827,03	22,64
2012	5827,03	0,65	5864,90	60,51
2013	5864,90	0,92	5918,86	114,47
2014	5918,86	1,32	5996,99	192,60
2015	5996,99	1,74	6101,34	296,95
2016	6101,34	2,25	6238,62	434,23
2017	6238,62	2,79	6412,67	608,28
2018	6412,67	3,44	6633,27	828,88
2019	6633,27	3,82	6886,66	1082,27
2020	6886,66	3,63	7136,65	1332,26
2021	7136,65	3,55	7390,00	1585,61
2022	7390,00	3,5	7648,65	1844,26
2023	7648,65	3,45	7912,53	2108,14
2024	7912,53	3,4	8181,55	2377,16
TOTAL				12888,26

Sursa: Calcule proprii

Creșterea cu 41% a PIB-ului pe cap de locuitor (și implicit a bunăstării populației) la care ne referim este strict legată de influența absorbției fondurilor europene. La ea se poate adăuga performanța internă a economiei, suplimentar, prin alocări bugetare eficiente, atragere de investiții private, mix de politici economice corecte. Nu s-a considerat în model influența subvențiilor directe, intrucat, așa cum am arătat anterior, efectele asupra convergenței sunt nule.

Din simularea sintetizată în **Tabelul 7**.

Tabel 7. Simulare PIB/capita cu factorul de sensibilitate care reiese din indicele de risc

PIB/capita (EUR)	Începutul perioadei	Ritm de creștere	Sfârșitul perioadei	Plus PIB/capita față de anul de bază
2010	5804,39	0	5804,39	0,00
2011	5804,39	0,39	5817,97	13,58
2012	5817,97	0,65	5840,66	36,27
2013	5840,66	0,92	5872,90	68,51
2014	5872,90	1,32	5919,42	115,03
2015	5919,42	1,74	5981,21	176,82
2016	5964,39	2,25	6061,96	257,57
2017	6037,32	2,79	6163,44	359,05
2018	6128,86	3,44	6290,65	486,26
2019	6243,45	3,82	6434,83	630,44
2020	6373,07	3,63	6574,98	770,59
2021	6498,80	3,55	6715,03	910,64
2022	6624,18	3,5	6856,05	1051,66
2023	6750,18	3,45	6997,97	1193,58
2024	6876,75	3,4	7140,73	1336,34
Total				7406,35

Sursa: Calcule proprii

rezultă că: a) în scenariul optim, al unui proces de absorbție al fondurilor europene cu eficiența înregistrată în Polonia, PIB-ul/capita ar fi crescut la 8.181,55 euro, de la 5.804,39 euro (mai mare cu 41%) sau cu +2377,16 euro (în termeni reali, neluând în considerare particularitățile economiei României, care fac, în fapt, ca alocarea și transferul de fonduri europene să fie diminuate față de ipoteza avută în vedere de autorii studiului – absorbția optimală în cazul Poloniei). b) În scenariul suboptimal, mai realist, care are în vedere absorbția fondurilor în contextul diferențelor dintre România și Polonia din punct de vedere al competitivității, a ușurinței de a face afaceri și a percepției corupției așa cum reiese din indicii de risc definiți de autorii studiului, PIB-ul/capita ar crește de la 5.804,39 euro (în 2010) la 7140,73 euro (mai mare cu 23% sau +1336.33 euro), în 14 ani.

Concluziile și soluțiile propuse de autorul cercetării sunt prezentate în articolul menționat, însă noi nu am extras din ele decât pe următoarele:

1) Modelul calibrat la realitatea economică a României arată că, în condițiile în care România nu îmbunătățește suplimentar condițiile de competitivitate, de ușurința de a face afaceri și de limitare a efectelor corupției asupra mediului economic, absorbția fondurilor europene va fi sub-optimală. Prin urmare, în termeni reali PIB-ul pe cap de locuitor ar înregistra o pierdere față de potențialul de creștere de circa 1.040,82 euro/cap de locuitor sau, raportat la nivelul de plecare, România pierde o recuperare de 18% față de nivelul PIB-ului /capita înregistrat în anul 2010. Absorbția în aceste condiții îngreunează convergența reală față de PIB-ul/capita calculat ca medie în Uniunea Europeană.

2) Un alt factor de risc în privința limitării convergenței reale prin absorbția fondurilor europene este definit de lipsa de determinare în a finanța proiectele eligibile doar din fonduri europene. În fapt, unele proiecte eligibile se finanțează din bugetul național, având ca efecte două dimensiuni: a) adâncirea deficitului bugetar prin cheltuielile suplimentare efectuate; b) un grad mai redus de absorbție a fondurilor europene și, prin urmare, perspectiva unor alocări mai mici în viitor; De aceea, este strict necesar ca proiectele eligibile pentru finanțarea din fonduri europene să nu mai fie ordonate din credite bugetare, ci să aibă ca finanțare fondurile structurale.

3) În privința alocării fondurilor europene, se constată din simulări că efectul maximal în privința convergenței este atins atunci când fondurile europene sunt direcționate în investiții publice în infrastructură, iar efectul minim este atins atunci când fondurile europene sunt direcționate spre subvenționarea veniturilor gospodăriilor.

4) Atunci când fondurile europene sunt direcționate spre investiții private, este urmat scenariul creșterii, detaliat în cazul direcționării spre investițiile publice, dar efectele sunt mai puțin permanente. Aceasta derivă din faptul că, după cum se știe, capitalul privat se depreciază mai rapid decât infrastructura publică. Totuși, cheltuirea fondurilor europene pe investiții private, spre deosebire de investițiile publice compensează procesul „bolii olandeze”. Câștigurile de productivitate se răspândesc mai rapid în economie, nu apare efect de evicțiune în sectorul bunurilor finale. Efectul ar fi chiar mai bun dacă fondurile ar fi direcționate integral spre producătorii de bunuri finale.

5) Efectele cumulate ale surplusului real PIB/capita față de anul de bază (2010) este de 12.888,26 euro până în anul 2024 (adică +220,4%) în timp ce în scenariul calibrat, efectele cumulate ale surplusului real PIB/capita față de anul de bază (2010) este de 7.406,35 euro (+127,6%). Acest lucru înseamnă că efectele unei absorbții adecvate pe un termen de 7 ani aduc un PIB suplimentar/capita în următorii 14 ani echivalent al PIB-ului/capita produs în 2 ani, 2 luni și 2 săptămâni de PIB/capita la nivelul anului 2010) în timp ce în scenariul calibrat, PIB-ul suplimentar/capita este cel echivalent al PIB-ului/capita produs într-un an, 3 luni și 2 săptămâni. Practic, în scenariul calibrat, din cauza particularităților economice ale României (diferite față de Polonia) România pierde aproape echivalentul unui PIB anual/capita (11 luni) în perioada 2010-2024.

Toate aceste concluzii și altele de natura similară, trebuie să determine pe auditorii financiari să își facă la modul cel mai serios datoria, pentru a contribui la eficientizare implementării proiectelor finanțate din fonduri europene, aflate în derulare în prezent și cele care se referă la perioada 2014-2020 și pe care le-am menționat sintetic la începutul acestui capitol al comunicării.

Unele concluzii și propuneri

În urma celor prezentate am desprins următoarele **concluzii** mai importante:

1) Complexitatea și intensitatea activităților desfășurate de persoanele cu atribuții financiar-contabile în cadrul proiectelor de grant sau strategice aflate în derulare din perioada 2007-2013 sau care vor fi lansate pentru noua perioadă (2014-2020) vor cere eforturi intelectuale și fizice deosebite și din partea auditorilor financiari, iar atingerea indicatorilor de performanță și gradul de execuție a bugetului fiecărui proiect, ținând seama de cerințele eficienței, eficacității și economicității dar și celelalte, proprii unor astfel de proiecte, vor rămâne elemente definitorii în judecarea activității de ansamblu și a acestor profesioniști contabili (auditorii financiari ce auditează aceste proiecte);

2) Legislația națională și comunitară foarte complexă și în continuă schimbare, cu aplicabilitate în condiții specifice de implementare a proiectelor aflate în derulare din perioada 2007-2013 sau care vor fi lansate pentru noua perioadă (2014-2020), obligă și auditorii financiari care sunt implicați în aceste proiecte ca entități externalizate, pe baza procedurilor de achiziții publice, la o activitate laborioasă și de mare responsabilitate. Pentru persoanele care au calitatea de auditori financiari ale căror prestații în proiecte europene pot fi achiziționate ca servicii externalizate, există restricții în ceea ce privește durata de exercitare a unei misiuni la o cerere de rambursare, durată care poate varia de la 2-3 zile până chiar la 5-6 zile. Având în vedere că la proiectele europene pe resurse umane frecvența cererilor de rambursare și de plată este trimestrială sau chiar lunară (fac excepție proiectele de celelalte tipuri decât pe resurse umane, unde auditarea financiară a acestor proiecte se face la finalul implementării proiectului), atunci astfel de experți nu pot să se implice în mai mult de 2-3 servicii de această natură la diferiții solicitanți în cadrul proiectelor;

3) Auditorii financiari trebuie să își îmbunătățească simțitor activitatea în noua perioadă de implementare a proiectelor (2014-2020), pentru a putea da, la sfârșitul misiunii lor, prin rapoartele de audit, gradul de asigurare care se așteaptă de la ei de către ministerul de resort, cu condiția ca cele două organisme coordonatoare (CAFR și MFE) să pună la dispoziția profesioniștilor contabili la care ne referim, reglementările și modelele de documente promise prin protocolul încheiat în ianuarie 2014.

Pe baza studiului efectuat și a concluziilor prezentate anterior, avansam și **unele propuneri** referitoare la activitatea viitoare a responsabilului financiar:

1) Pe baza activității practice în domeniu este indicat ca Ministerul Fondurilor Europene, în Manualele beneficiarului (sau cum se va numi documentul ce vine în sprijinul celor ce vor implementa astfel de proiecte), pentru toate proiectele care vor fi lansate pentru perioada 2014-2020, să prevadă pentru auditorii financiari, atribuții clare și conforme cu prevederile protocolului încheiat în ianuarie 2014 între CAFR și MFE.

2) Conținutul raportului de audit pentru proiectele care vor fi lansate pentru perioada 2014-2020 să fie exemplificat de Ministerul Fondurilor Europene pentru fiecare tip de program operațional în parte, în Manualele beneficiarului (sau cum se va numi documentul ce vine în sprijinul celor ce vor implementa astfel de proiecte), conform ISA 805, așa cum s-a convenit prin protocolul încheiat în ianuarie 2014 între CAFR și MFE ;

3) În scopul abordării problemei auditului financiar într-o formă unitară din punctul de vedere a ceea ce trebuie verificat și care sunt punctele vulnerabile în activitatea solicitanților în procesul de implementare a acestor proiecte pentru perioada 2014-2020, se impune ca

Ministerul Fondurilor Europene să realizeze o procedură pentru fiecare tip de proiect în parte, care să ajute pe acești profesioniști contabili să nu omită ceva în procesul de verificare și să poată da, prin raportul de audit, gradul de asigurare care se așteaptă de la ei de către ministerul de resort.

Bibliografie

1. Curtea de Conturi a României, *Manual de Audit Financiar și Regularitate*, Proiect finanțat de UE, București, 2003;
2. Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe, Vol. 1*, CAFR, București, 2013;
3. Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe, Op.cit.*
4. ISRS 4400 – Misiuni de efectuare a procedurilor convenite privind informațiile financiare, în Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe, Vol. 1*, CAFR, București, 2013;
5. AMPOSDRU, *Manualul beneficiarului*, Editia 2013, p.145, www.fseromania.ro;
6. ISA 805 – Considerente speciale – audituri ale componentelor individuale ale situațiilor financiare și ale elementelor specifice, ale conturilor sau aspectelor unei situații financiare, în lucrarea realizată de Consiliul pentru Standardele Internaționale de Audit și Asigurare, *Manual de Reglementări Internaționale de Control al Calității, Audit, Revizuire, Alte Servicii de Asigurare și Servicii Conexe, Vol. 1*, CAFR, București, 2013;
7. *Legea nr. 500/2002 privind finanțele publice, cu modificările și completările ulterioare*, Publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 597 din 13.08.2002;
8. *Ordinului nr. 1117/17 august 2010 al Ministerului Muncii, Familiei și Protecției Sociale și Ordinului nr. 2170/20 august 2010 al Ministerului Finanțelor Publice pentru stabilirea regulilor de eligibilitate și a listei cheltuielilor eligibile în cadrul operațiunilor finanțate prin Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013"(POSDRU)*, publicate în Monitorul Oficial, Partea I nr.596 din 23 august 2010;
9. *REGULAMENTUL (UE) NR. 1303/2013 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 17 decembrie 2013, de stabilire a unor dispoziții comune privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune, Fondul european agricol pentru dezvoltare rurală și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime, precum și de stabilire a unor dispoziții generale privind Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european, Fondul de coeziune și Fondul european pentru pescuit și afaceri maritime și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 1083/2006 al Consiliului*, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene din 20.12.2013;
10. *OUG nr. 64/2009 privind gestionarea financiară a instrumentelor structurale și utilizarea acestora pentru obiectivul convergența*, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr.800 din 24 noiembrie 2009;
11. *REGULAMENTUL (UE) NR. 1303/2013 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 17 decembrie 2013*, Op.cit.
12. *HG 759 din 2007 actualizată privind regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin programele operaționale*, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 517 din 01.08.2007;
13. *Ordinul ministrului fondurilor europene nr. 2591 din 12 decembrie 2013 privind aprobarea modelului de contract de finanțare de tip strategic/grant pentru Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013", în vederea aplicării acestui model pentru contractele de finanțare ce au fost sau urmează a fi semnate de Autoritatea de management pentru Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane"/organismele intermediare pentru Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane"*, publicat în Monitorul Oficial, Partea I nr. 814 din 20.12.2013;

14. *OMFE nr. 989 din 29 septembrie 2014 privind modificarea și completarea Ordinului ministrului muncii, familiei și protecției sociale și al ministrului finanțelor publice nr. 1.117/2.170/2010 pentru stabilirea regulilor de eligibilitate și a listei cheltuielilor eligibile în cadrul operațiunilor finanțate prin Programul operațional sectorial "Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013", publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, Nr.249 din 24 septembrie 2014;*
15. *Instrucțiunii AMPOSDRU nr. 79/25.10.2013, publicată pe site-ul Ministerului Fondurilor Europene, www.fonduri-ue.ro;*
16. *OMFE nr. 1120/15.10.2013 referitoare la procedurile simplificate aplicate de beneficiarii privați în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale, Publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, Nr.650 din 22 octombrie 2013;*
17. *Instrucțiunii AMPOSDRU 103/2015, publicată pe site-ul Ministerului Fondurilor Europene, www.fonduri-ue.ro;*
18. *Protocolul de colaborare privind organizarea și desfășurarea activității de audit financiar pentru fonduri europene și alte fonduri nerambursabile de la alți donatori încheiat între Ministerul Fondurilor Europene (MFE) și Camera Auditorilor Financiari din România (CAFR) din 20 ianuarie 2014, postat pe site-ul Camera Auditorilor Financiari din România: www.cafr.ro;*
19. *Modelul de raport de audit potrivit ISA 805 este preluat după cel prezentat la Cursul organizat de CAFR în luna Martie 2015 pe problematica auditării proiectelor europene pentru perioada 2014-2020.*
20. *Programele Operaționale care se vor lansa în perioada 2014-2020, postate pe site-ul www.fonduri-ue.ro, partea referitoare la Programe operaționale 2014-2020;*
21. *GLAT a fost înființat în 2012 pentru realizarea analizei pe AT și sprijinirea elaborării POAT 2014-2020, prin extinderea Comitetului de Coordonare a Asistenței tehnice, cu reprezentanți ai OI-urilor, asociațiilor autorităților locale, societății civile etc.*
22. *Soviani Radu, drd., O analiză bazată pe ipoteze privind efectul multiplicator al unei absorbții adecvate a fondurilor europene. Efectele asupra convergenței reale în România, articol publicat în revista "Audit financiar" din Noiembrie 2014.*

SISTEMATIZĂRI CONCEPTUALE REFERITOARE LA SECURITATEA FAȚĂ DE ATACURI ASUPRA BAZELOR DE DATE

CONCEPTUAL SYSTEMATIZATION REGARDIND SECURITY AGAINST ATTACKS ON DATABASES

drd. Mariuța ȘERBAN
Universitatea din Pitești, Pitești
e-mail: t_mariuta@yahoo.com

Abstract:

Because databases represent one of the important components of any organization, their security becomes a priority.

Key performances in transmission, transaction and use of data/databases in a secure regime prove to be marked by key elements of security attached to computational and communication infrastructure.

In this paper are shown conceptual systematization regarding securing databases and for security against attacks on data/databases.

Keywords: *data security, confidentiality, integrity, availability, attack.*

Rezumat:

Deoarece bazele de date reprezintă una dintre componentele importante ale oricărei organizații, securitatea acestora devine prioritară.

Performanțele-cheie în transmiterea, tranzacționarea și folosirea datelor/bazelor de date în regim securizat se dovedesc a fi marcate de elemente-cheie de securitate atașate infrastructurilor computaționale și de comunicație.

În această lucrare sunt redate sistematizări conceptuale referitoare la securizarea bazelor de date precum și la securitatea față de atacuri asupra datelor/bazelor de date.

Cuvinte cheie: *securitatea datelor, confidențialitate, integritate, disponibilitate, atac.*

Introducere

În cercetarea securității bazelor de date, metodele au diferențe de nivel de situație explicativă, amploarea și fezabilitatea lor derivând din căi, itinerarii și diversele momente ale procesului de investigare științifică.

Considerăm că pentru a formaliza o metodă de securizare/securitate a bazelor de date trebuie urmărit caracterul instrumental al acesteia, felul de a acționa, cât și principiile de cunoaștere (teoretice) de la care pornește demersul de cercetare.

Studiul metodelor și tehnicilor pentru asigurarea securității bazelor de date se dovedește de importanță esențială în spațiul de cunoaștere contemporană, deoarece în mediul economic, social-productiv, creativ ș.a. sunt vehiculate mulțimi de date de dimensiuni și densitate excepțională.

Pe de altă parte, inteligența informațională este articulată cu inteligența economică, pe această bază întreprinderile, organizațiile, entitățile în general, devenind mai competitive.

În prezent, orice entitate urmărește atingerea *avantajului competitiv* față de strategia clasică de realizare a avantajului comparativ. De aceea cunoașterea teoretico-metodologică este contributivă la securitatea bazelor de date din complexe de cunoaștere informatizată.

Sistematizări conceptuale referitoare la securizarea bazelor de date

Bazele de date constituie una dintre componentele cele mai importante a oricărui sistem informatic, care păstrează și prelucrează diverse date.

Datele, respectiv bazele de date se dovedesc, alături de serviciile (operațiunile) considerate sub-infrastructuri conceptuale, intangibile ori tangibile (măsurabile), în care securitatea/protecția/protejarea trebuie implementată în regim convențional acceptat [2].

Esentializând conceptual aserțiunea de mai sus, se constată existența unui triunghi al cerințelor de securizare al bazelor de date.

Tentativa de conceptualizare a securizării în domeniu presupune interconectare teoretico-metodologică și operațională a sub-conceptelor *confidentiality* (confidențialitate), *integrity* (integritate), *availability* (disponibilitate) (fig. 1).

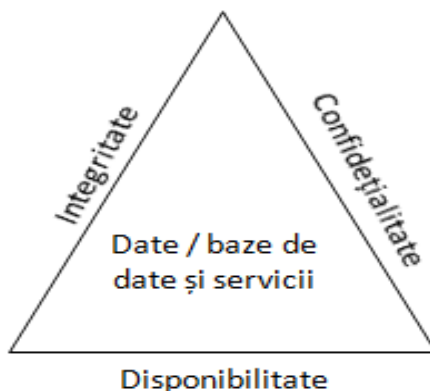


Figura 1. Triunghiul cerințelor de securizare al bazelor de date

De aceea, performanțele cheie în transmiterea, tranzacționarea și folosirea datelor/ bazelor de date în regim securizat se dovedesc a fi marcate de elemente-cheie de securitate atașate infrastructurilor computaționale și de comunicație/comunicare.

Din rândul acestor elemente se remarcă [7]:

1) *Confidențialitatea*: este un element perceput pe două aliniamente de concretizare.

a) *Data confidentiality* (confidențialitatea datelor) – se remarcă faptul că informațiile/ datele private nu pot fi străpunse pentru cunoaștere neautorizată.

b) *Privacy* (caracterul privat ca proprietate a datelor) – se obține garanția că datele nu pot fi înstrăinate, nici puse la dispoziția oricui, ci numai celor a căroră le sunt destinate.

Confidențialitatea este condiție premergătoare securizării. Pierderea confidențialității este afectată pentru securitatea/securizarea datelor.

2) *Integritatea*, are înfățișare conceptuală, tot sub două aliniamente, și anume:

a) *Integritatea datelor* (se obține asigurarea că informațiile/datele și programele sunt modificate/ schimbate numai în manieră/sub formulă autorizată).

b) *Integritatea sistemului de date* (se obține asigurarea că sistemul de date operează sub influența/orientarea funcțiilor care garantează protejarea față de manipulări inadecvate, față de inadvertențe operaționale sau deliberat convențional negative).

3) *Valabilitatea și disponibilitatea datelor* conferă siguranță că sistemul de date poate fi prompt operațional fără a fi manevrat de actori și factori neautorizați.

În fapt, se asigură accesul și folosirea autorizației informațiilor/datelor. Pierderea disponibilității la operaționalizare arată incapacitatea în folosirea datelor din sistemele informaționale.

4) *Autenticitatea* arată că există proprietatea de verificare și creștere a încrederii utilizatorilor în date/ baze de date, precum și în sursele/izvorul lor.

5) *Calculabilitatea* ține de măsurabilitate.

În fond, ținta securizării/securității datelor, respectiv a bazelor de date, se focalizează pe întreaga entitate a mulțimii de date/informații.

Unicitatea datelor este dată de măsura/măsurarea distinctă a lor, din perspectivă cantitativă și calitativă.

În egală măsură, securitatea bazelor de date se referă la preservarea/protejarea lor cantitativă în tranzacții sau confruntări tranzacționale.

Cu privire la securitatea față de atacuri asupra datelor/bazelor de date

Clasificările internaționale în domeniu arată că există 1) atacuri pasive (*passive attacks*), și 2) atacuri active (*active attacks*).

În principal, atacurile pasive evidențiază luarea la cunoștință de către o terță entitate a proprietăților resurselor dintr-un alt sistem, resurse care rămân neafectate.

Scopul atacatorului este de a obține date spre a le transmite mai departe altora.

Atacurile pasive sunt extrem de greu de detectat, întrucât ele nu produc alterării ale datelor/bazelor de date care, acestea să fie sesizate/observate.

Uzual, se poate întâlni un atac specific între doi sau mai mulți comunicatori (*fig. 2*).

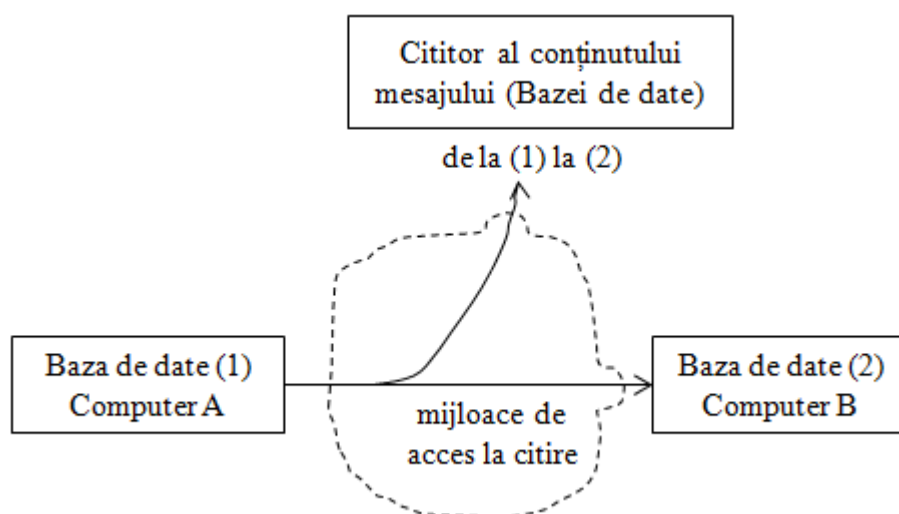


Fig. 2 Atac pasiv al bazelor de date între comunicatorii (1) și (2)

Mesajul captat de cititorul neautorizat este ușor de înțeles, fiind apoi destinat folosirii în regim propriu sau pentru alte scopuri.

Un alt tip de atac pasiv vizează analiza structurii mesajului de la un emițător (*fig. 3*).

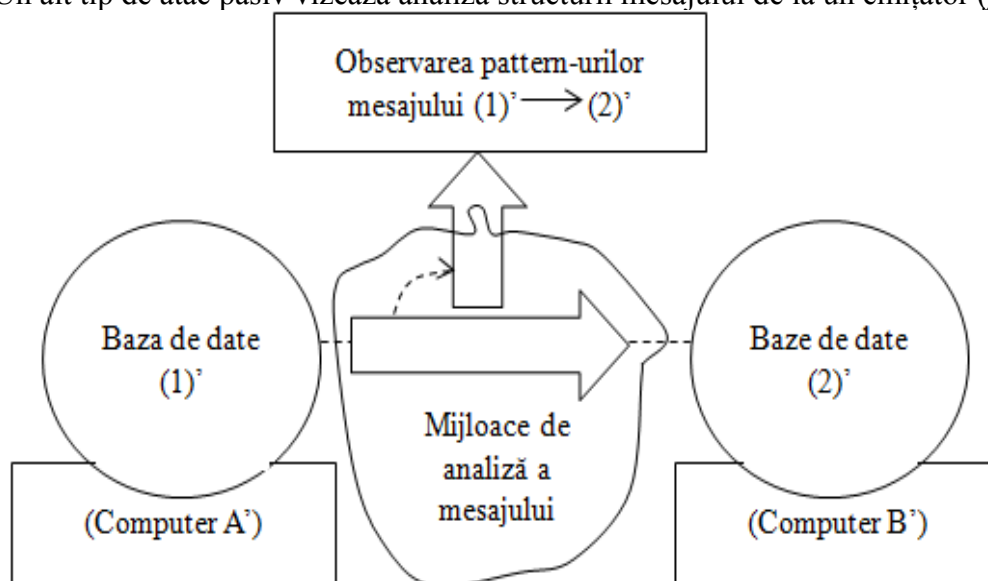


Figura 3. Atac pasiv prin analiza pattern-urilor mesajului de la (1) la (2)

Se observă că atacatorii pasivi nu deteriorează datele.

Atacurile active presupun modificări ale datelor/bazelor de date captate de terță entitate.

Tipurile de astfel de atacuri active sunt sistematizate în literatura de specialitate contemporană în *a) mascarade* (fig. 4) și *b) replay* (fig. 5).

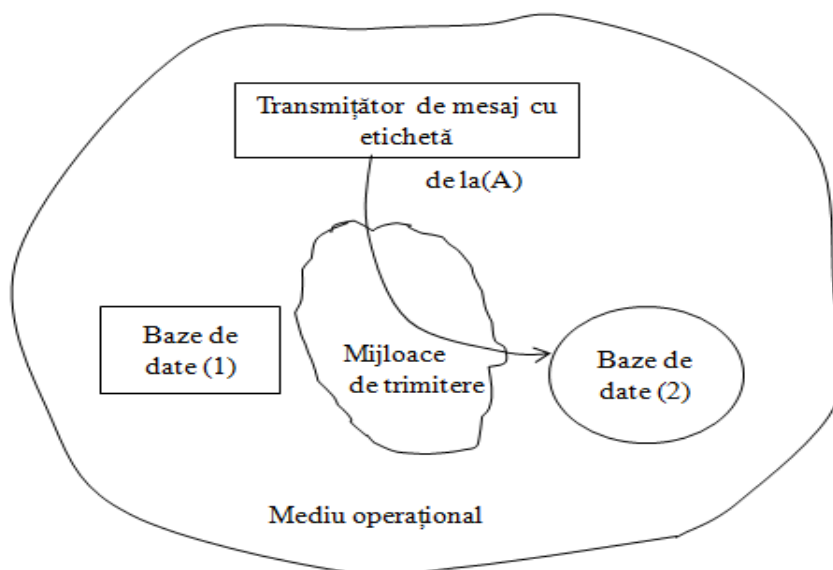


Figura 4. Atac activ de tip “mascaradă” de la (A) la (B)

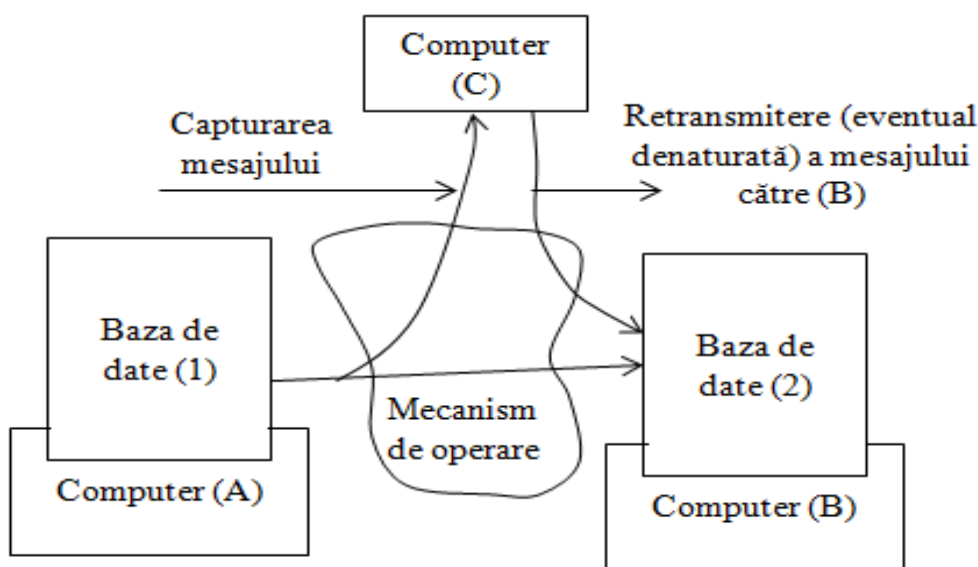


Figura 5. Atac activ de tip “replay” prin capturarea mesajului de la (A) și retransmiterea intermediată la (B)

Se întâlnește și atacul activ cu modificarea mesajului (fig.6).

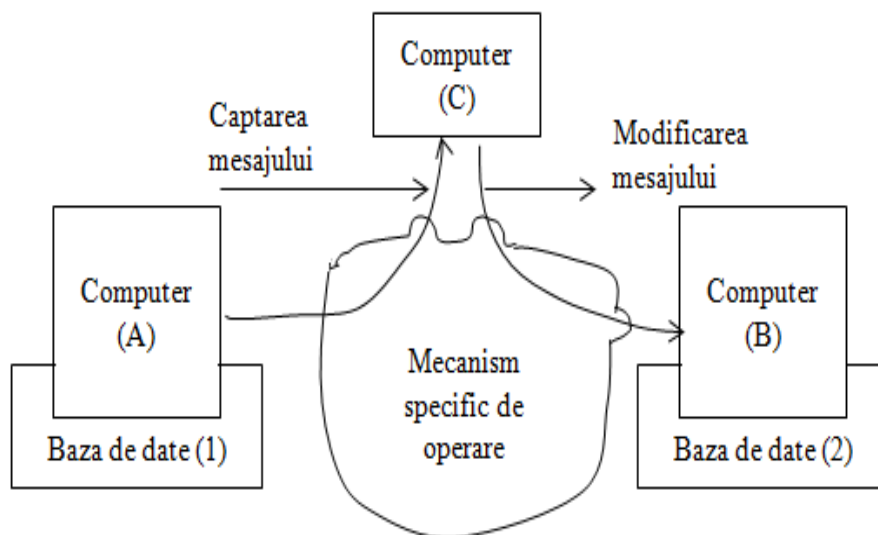


Figura 6. Atac activ asupra bazelor de date prin capturarea, modificarea și transmiterea nemijlocită a noului mesaj de către (C), de la (A) la (B)

Situațiile de atac activ “puternic”, arată că o terță entitate furnizează receptorului mesaje altele decât cele așteptate (*fig. 7.*).

Este de precizat faptul că atacurile active și, în egală măsură atacurile pasive sunt cele mai obișnuite formule acționale pentru erodarea securității bazelor de date.

Rareori de-securizarea bazelor de date trece neobservată chiar atunci când se petrece “natural”, din cauze endogene (neprofesionalism, defecțiuni, sistem perimat, uzat fizic sau moral etc.).

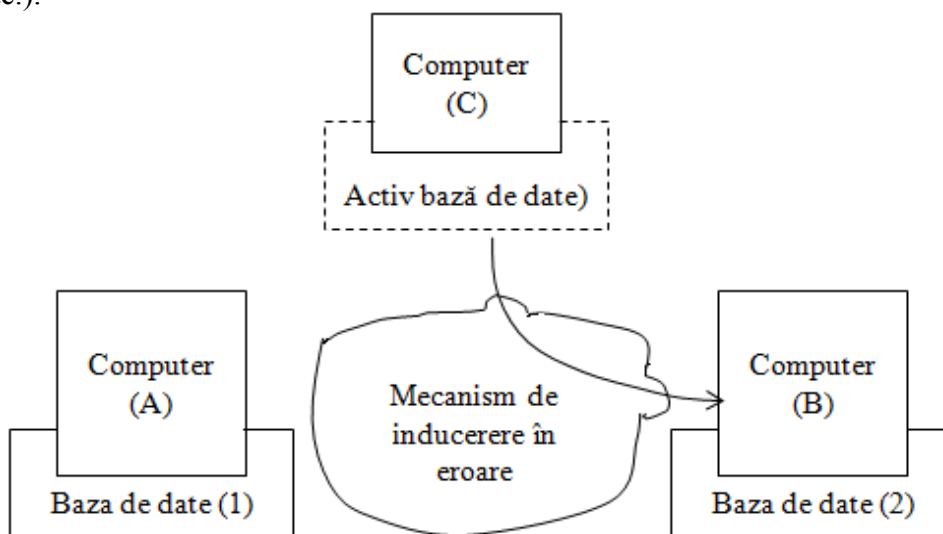


Figura 7. Atac activ prin suprimare de către (C) a mesajului de la (A) la (B)

Reiterăm constatarea că, în esență, contracararea absolută a atacurilor, fie pasive, fie active, nu este încă realizabilă ideal, practic.

Concluzii

Operatorii informatici trebuie să perceapă securitatea datelor ca o formulă de utilizator de interfață în domeniu, iar fezabilizarea sub-liniilor de securitate poate viza *securitatea atacurilor* și în egală măsură *securitatea mecanismelor*, la care se adaugă *securitatea serviciilor* de tranzacționare, afirmându-se că securitatea perfectă a bazelor de date este întotdeauna probabilistă, încă neatinsă.

Deoarece sistemele de informație managerială formează un element cheie al controlului managerial, sistemele de prelucrare automată a datelor în domeniul financiar-contabil trebuie să asigure confidențialitatea, protecția informațiilor și a programelor.

Bibliografie

1. Barnes, R. (2011) *Database Security and Auditing: Leading Practices*, Enterprise Auditing Solutions Applications Security.
2. Fotache, M. - *Baze de date relationale. Organizare, interogare, normalizare*. Ed. Junimea, Iasi, 1997.
3. Hurloiu L.-R. și colectivul, *Documentele financiar-contabile – Management, audit, control, clasificare și securitate*, Editura Print Caro, Chișinău, 234 pp., 2014.
4. Mihăescu L. – *Informatizarea sistemului de comunicații a firmei*, Ed. Universității Lucian Blaga, Sibiu, 2009.
5. Mihai, C.I. (2010) Modele de atac, Securitatea-informațiilor.ro, Criminalitatea informatică.ro <http://www.securitatea-informatiilor.ro/tipuri-de-atacuri/modele-de-atac-113.html>.
6. Miles T., Jansen W., Bisker S., *Guidelines on Electronic Mail. Guidelines Mail Security - Recommendations of the National Institute of Standards and Technology*, NIST Special Publication 800-45 version 2, February 2007.
7. Șerban M. - *Frequently Used Methods for Securing Databases*, International Journal Of Education And Research, Published by Contemporary Research Center (CRC), Australia, Vol. 1, No. 4 April 2013, p. 201-208.
8. Stamp M. - *Information Security Principles and Practice*, San Jose State University, A John Wiley & Sons, Inc., Publication, Wiley – Interscience, 2006.

DEMERSURI PENTRU CONFIGURAREA UNEI BAZE DE DATE MACROECONOMICE UTILIZÂND CLASIFICAREA SUPERVIZATĂ A DATELOR

REQUESTS TO CONFIGURE A MACROECONOMIC DATABASE USING DATA SUPERVISED CLASSIFICATION

drd. Raluca-Mariana ȘTEFAN
Academia de Studii Economice, București

Abstract

Macroeconomic domain remains an area of great interest representing, equally to the economic informatics experts and economists, as well as to other categories of professionals, an area with very high degree of complexity in terms of data variability and its influence on economic decisions.

Data classification is a general-explanatory formula for the processing of information of different categories of significance for analysis and obtaining knowledge in the foundation and decision making, including macroeconomic.

In-depth vision, supervised classification data suggests categorizing them based on predefined patterns of predefined data models classes or training.

In fact, patterns represent real reference classifications and therefore macroeconomic data is an ideal candidate for supervised classification.

This paper presents supporting elements in order to carry out the necessary requests to configure a database using supervised classification of data.

Keywords: *macroeconomic data, database, supervised classification, reference patterns.*

Rezumat

Domeniul macroeconomic rămâne în continuare un domeniu de mare interes, reprezentând în egală măsură, atât pentru experți în informatica economică și economiști, cât și pentru alte categorii de specialiști, un domeniu cu grad foarte ridicat de complexitate în ceea ce privește variabilitatea datelor și influența acestora asupra deciziilor economice.

Clasificarea datelor reprezintă o formulă general-explicativă pentru procesarea informațiilor de diferite categorii de semnificație în vederea analizei și obținerii cunoașterii în fundamentarea și luarea deciziilor, inclusiv macroeconomice.

În viziune aprofundată, clasificarea supervizată a datelor propune categorizarea lor bazată pe modele predefinite de clase sau modele predefinite de date de antrenament.

În fapt, modelele reprezintă clasificări reale de referință și prin urmare, datele macroeconomice reprezintă un candidat ideal pentru clasificarea supervizată.

În această lucrare sunt prezentate elemente justificative în vederea efectuării unor demersuri ce se impun pentru a configura o bază de date folosind clasificarea supervizată a datelor.

Cuvinte cheie: *date macroeconomice, bază de date, clasificare supervizată, modele de referință.*

JEL Classification: C38, C81, C82, D83, C02, C88

Introducere

Clasificarea datelor reprezintă o formulă general-explicativă pentru procesarea informațiilor de diferite categorii de semnificație în vederea analizei și obținerii cunoașterii în fundamentarea și luarea deciziilor, inclusiv macroeconomice.

În viziune aprofundată, clasificarea supervizată a datelor propune categorizarea lor bazată pe modele predefinite de clase sau modele predefinite de date de antrenament.

În fapt, modelele reprezintă clasificări reale de referință.

La rândul lor, referențialele în cauză intră sub incidența tehnicii de clasificare supervizată cu scopul antrenării sistemului.

Ca atare, antrenarea sistemului se petrece înaintea clasificării propriu-zise a datelor. Pe acest considerent, clasificarea devine *supervizată*.

Realitatea economică furnizează cantități din ce în ce mai mari de date diverse și de mare complexitate. Acestea trebuie prelucrate pentru a se obține informații convențional considerate eficiente și relevante.

Analiza datelor și clasificarea supervizată

Analiza datelor are semnificația globală a operării cu o mulțime de tehnici bazate pe modelarea matematică a sursei datelor, aplicând proceduri de căutare, validare și clasificare.

Din rândul tehnicilor în domeniu face parte *clasificarea supervizată*.

Data reprezintă conceptul cel mai important și cel mai frecvent întâlnit în analiza datelor. Datele sunt considerate expresii cantitative și calitative ale unor fenomene și procese din realitatea macroeconomică.

Astfel că, se dovedește utilă abordarea problemelor de analiză macroeconomică a indicatorilor din perspectiva clasificării supervizate.

Pornind de la cerința existenței convergenței economice în structura productiv-economică și socială a unei țări, ca urmare a procesului de globalizare se ivește posibilitatea aplicării tehnicilor de clasificare supervizată și asupra altor grupări (combinații) de indicatori macroeconomici.

În lucrarea de față, investigațiile în aria tematicii, țin seama de faptul că proiecțiile statistice se referă la identificarea metodelor convențional folosite pentru clasificarea datelor deținute în diverse baze statistice ale Comisiei Europene.

În fond, se aduce contribuția la realizarea unei analize macroeconomice cât mai relevantă în plan regional.

De altfel, în cadrul investigațiilor statistice sunt analizați indicatori macroeconomici ai țărilor componente ale Uniunii Europene, urmărind cunoașterea dimensiunii și calității obiectivului propus de a defini indicatorii cei mai influenți care afectează deciziile economice cu impact la nivel regional.

Analiza datelor cuprinde metode și tehnici considerate în unele momente a fi inovative, drept cele mai potrivite instrumente pentru identificarea de structuri ce se înțeleg a fi operaționale în domeniul economic.

Procesul prin care se derulează analiza datelor este specific, mizând pe transformarea informațională. Acesta are date de intrare (*inputs*) care sunt date primare, iar datele de ieșire (*outputs*) sunt informațiile rezumatoare.

Motivațiile pentru care se impune clasificarea datelor cu aplicații macroeconomice rezidă din obiectivele care trebuie avute în vedere în convergența dintre țările U.E. cu scopul încadrării în anumiți parametri programați de dezvoltare.

Pe de altă parte, datele clasificate condensează/esențializează elementele decizionale pentru dezvoltarea durabilă.

Constatăm că indiferent de nivelul sau influența pe care o are un indicator macroeconomic asupra activității economice a unei țări este importantă regăsirea acestuia într-o *clasă de clasificare*.

Metode și tehnici de clasificare supervizată a datelor

Aplicarea unor tehnici tradiționale de clasificare supervizată asupra unor combinații de indicatori macroeconomici pentru a testa relevanța acestora în clasificarea țărilor pe care le caracterizează se dovedește oportună, în egală măsură și în managementul macroeconomic comunitar/european.

Legitimitatea aserțiunilor de mai sus rezultă din faptul că în cadrul clasificării supervizate se recurge la un set de exemple etichetate pentru a determina un clasificator.

Analiza discriminantă, rețelele neuronale și metodele de tip *Support Vector Machine* (SVM), sunt întâlnite ca instrumente cu potențial de semnificație și relevanță în domeniu.

Clasificarea supervizată a datelor macroeconomice

În esență, selectarea datelor procesate în vederea obținerii unor informații țintite (obiective) se realizează cu ajutorul tehnicilor de clasificare.

Pornind de la aserțiunile de mai sus, în lucrarea de față este formalizată, pentru prima dată în literatura de specialitate, o clasificare supervizată a datelor sistemului indicatorilor macroeconomici din România (fig. 1).

Fondul epistemologic și practic economic evidențiază faptul că evoluția PIB-ului, precum și a altor parametri macroeconomici, se află în conexiune cu dinamica altor indicatori, precum: speranța de viață, gradul de educație al populației, productivitatea resurselor umane, respectiv naturale, rata populației ocupate, rata șomajului ș.a.

Pornind de la câțiva dintre indicatorii macroeconomici ce sunt caracterizați la rândul lor de o structură arborescentă de alți nenumărați subindicatori, clasificarea supervizată a datelor macroeconomice este impusă de fluența continuă și variabilitatea acestora.

De asemenea, este foarte important de știut în ce măsură sunt influențate deciziile economice de către datele supervizate selectate ce sunt înregistrate pentru anumiți indicatori și subindicatori macroeconomici.

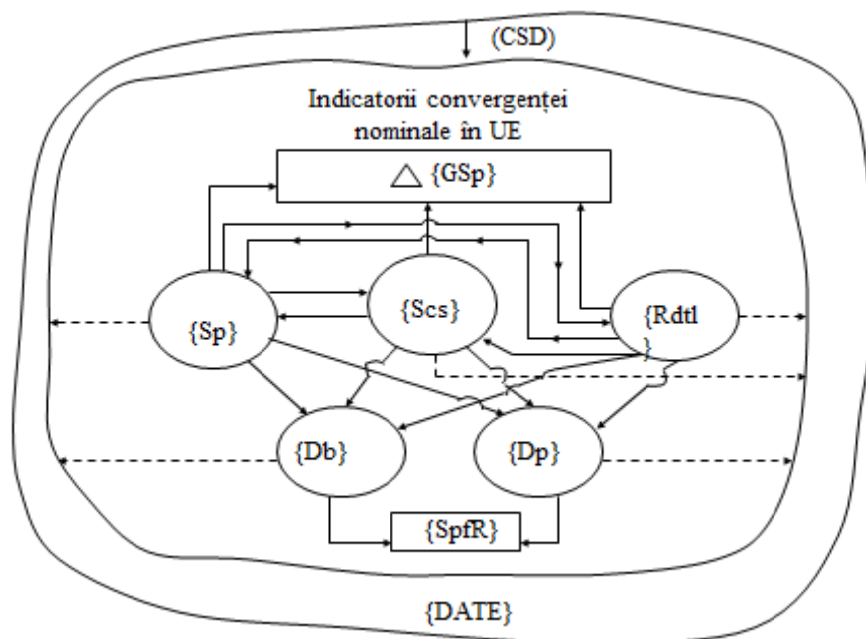


Figura 1. Clasificarea supervizată a datelor (CSD) în sistemul indicorial al convergenței nominale a României în UE (conform tratatului de la Maastricht)

{Sp} = stabilitatea prețurilor; {Scs} = stabilitatea cursului de schimb valutar; {Rdtl} = rata dobânzii pe termen lung; {Db} = Deficitul bugetar; {Dp} = Datoria publică; {Gsp} = gradul de stabilitate a prețurilor; {SpfR} = sustenabilitatea poziției fiscale a României

Elementele de mai sus, cuantificate cantitativ, măsurate, devin constituenți ale bazei de date asupra căreia se pot aplica metode și tehnici de calcul pentru efectuarea de estimări și prognoze economice.

Totodată, clasificarea de elemente considerate noi obiecte, pe baza variabilelor din matricea discriminant și a criteriilor de separare, induce predicția, care poate fi accesată în domeniul economic în cazul examinării evoluției diferiților indicatori și subindicatori macroeconomici.

Rezultatele preconizate a fi obținute prin aplicarea diferitelor tehnici de clasificare asupra unor date macroeconomice cu referință un număr mare de entități macro, cum ar fi statele, pot fi folosite în sfera economică pentru fundamentarea deciziilor.

Concluzii

Relevanța semnificației deciziilor este investigată prin aplicarea tehnicilor de clasificare corelative. Astfel că, prin această inițiativă de efectuare a demersurilor de configurare a unei baze de date macroeconomice, se pot realiza cu ușurință și rapiditate fundamentările deciziilor economice necesare în vederea depășirii obstacolelor majore existente în economia regională sau globală.

În context, rezultă considerația compusă, generică și complexă prin care se apreciază că sunt necesare următoarele:

- dezvoltarea unor algoritmi de instruire specifici aplicațiilor macroeconomice;
- efectuarea unor studii pentru aplicarea principiilor rețelelor neuronale unor indicatori macroeconomici cu scopul creării unor modele de predictibilitate;
- se resimte nevoia unor studii pe un număr mai mare de indicatori macroeconomici de diferite niveluri în vederea îmbunătățirii performanțelor de predicție cu ajutorul rețelelor neuronale;
- extinderea folosirii tehnicilor SVM în clasificarea datelor din domeniul macroeconomic.

Bibliografie

1. Agathon, D.M.; Sava, C., *A Golden Mind & Spirit analysis – The figures that tear us apart. How far are we from the developed countries from E.U.* Disponibil pe www.buzznews.ro, 2012.
2. Pao, H.-T., *A comparison of neural network and multiple regression analysis in modelling capital structure*, Disponibil pe www.sciencedirect.com, 2008.
3. Vesely A., *Economic classification and regression problems and neural networks*, *Agricultural Economics*, 3, p. 150 – 157, 2011.
4. Van der Heijden F., Duin R.P.W., de Ridder D., Tax D.M.J., *Classification, Parameter Estimation and State Estimation: An Engineering Approach Using MATLAB*, Wiley, 2004.
5. Cui, Y.; Fan L., *A novel supervised dimensionality reduction algorithm: Graph-based Fisher analysis*, *Pattern Recognition* 45, pag. 1471-1481, 2012.
6. Ruxanda, G., *Analiza multidimensională a datelor*, curs Școala Doctorală, Academia de Studii Economice, București, 2009.
7. Wai-Ki Ching, Delin Chu, Li-Zhi Liao, Xiaoyan Wang, *Regularized orthogonal linear discriminant analysis*, *Pattern Recognition*, Elsevier, 2012.
8. Guyon I., Stork D., *Linear Discriminant and Support Vector Classifier: Advances in Large Margin Classifiers*, Cambridge, MA, MIT Press. (Schölkopf, B., Burges, C.J., Smola, A.J. eds.), 2000.
9. Qing Wang, Liang Zhang, *Least Squares Online Linear Discriminant Analysis*, *Expert Systems with Applications* 39 (2012), pag. 1510-1517, Elsevier, 2012.

10. F. Mokhatab Rafiei, S.M. Manzari, S. Bostanian, Financial health prediction models using artificial neural networks, genetic algorithm and multivariate discriminant analysis: Iranian evidence, *Expert Systems with Applications* 38, Elsevier, pag. 10210-10217, 2011.
11. *** <http://www.bnr.ro/Home.aspx>.
12. *** http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/european_economy/2010/pdf/ee-2010-3_en.pdf.
13. *** <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

CONCEPTUL DE INOVAȚIE ÎN MANAGEMENTUL RELAȚIILOR CU CLIENȚII

INNOVATION CONCEPT CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Mihaela TOMA (IONESCU)
Academia de Studii Economice București

Rezumat

Prin articolul propus, autorul oferă o imagine de ansamblu cu privire la Managementul Relației cu Clienții (CRM) și la intersecția acestui concept cu cel de inovație, pentru a vedea modul în care aceste două concepte co-există, se influențează și se transformă unul pe celălalt.

În articol vor fi detaliate cinci dimensiuni ale CRM-ului (distribuirea informației, implicarea clienților, parteneriatul pe termen lung, rezolvarea problemelor și tehnologia pe care se bazează CRM-ul), dar și cinci aspecte ale inovației (produs, proces, administrație, marketing și inovația în servicii). Într-o etapă viitoare, articolul poate fi dezvoltat și poate servi drept punct de referință pentru alte proiecte.

Cuvinte cheie: *managementul relației cu clienții, inovație, tehnologie, managementul serviciului pentru clienți.*

Clasificarea JEL: M11, M3, O3

1. Introducere

În contextul actual de piață când lucrurile se schimbă rapid și tehnologiile noi apar cu o viteză uluitoare, companiile trebuie să dezvolte în permanență lucruri noi, să inoveze pentru a-și satisface în permanență clienții. Situația curentă de pe piață înseamnă dezvoltarea de noi modalități de câștigare a avantajului competitiv, modalități ce sunt oferite prin inovație. Companiile trebuie să inoveze pentru a câștiga cotă de piață, pentru a-și menține cota de piață și pentru a-și satisface clienții.

În acest articol, autorul va încerca să explice câteva concepte teoretice care sunt necesare pentru a obține lucrurile mai sus menționate. Concepte precum Managementul Relației cu Clienții (CRM) și inovație sunt explicate în paginile ce urmează împreună cu o propunere de studiu de cercetare ce vine să întărească conceptele prezentate. Dezvoltarea capacităților de inovație pentru a face față imprevizibilului competiției de pe piață reprezintă o problemă importantă pentru companii (Shane și Ulrich, 2004).

2. Fundamentarea teoretică

Un Management bun al Relațiilor cu Clienții, spre exemplu, între o companie și clienții săi, va reține clienții și îi va încuraja să dea sugestii și feedback companiei. Aceste sugestii vor îmbunătăți calitatea serviciilor oferite și a produselor (Ramani și Kumar, 2008).

CRM-ul oferă companiilor o nouă perspectivă asupra abordării preferințelor clienților. Aceeași autori citați mai sus, au declarat în 2008 că CRM-ul devine rolul principal în dezvoltarea capacităților de inovație și ajută companiile să își păstreze avantajul competitiv.

2.1. Managementul Relațiilor cu Clienții

CRM-ul, ca și concept, poate face referire la două direcții. Prima, este procesul de dezvoltare a CRM-ului, și, a doua, este conținutul CRM-ului. Procesul, poate fi împărțit în trei părți: inițiere, mentenanță și finalizare (Reinartz et al., 2004). CRM-ul constă în activități pe care compania le desfășoară pentru a satisface nevoile pe care clienții săi le au, pentru a identifica preferințele acestora și pentru a rezolva plângerile lor, prin oferirea serviciului de garanție după cumpărarea produselor, în concluzie pentru a stabili o relație pe termen lung cu aceștia (Sin et al. 2005).

Dacă facem o analiză în detaliu, procesul de CRM poate fi împărțit în programe interne și programe externe. Programele interne fac referire la structura organizației, la cultură și la managementul cunoașterii, în timp ce programele externe fac referire la interacțiunile cu clienții.

Articolul va face referire la partea externă a CRM-ului în relație cu cinci dintre cele mai populare activități de CRM: distribuirea informațiilor, implicarea clienților, parteneriate pe termen lung, rezolvarea problemelor și tehnologia pe care se bazează CRM-ul.

Distribuirea informațiilor. Se referă la distribuire și schimbul esențial și exclusiv de informații prin activități interactive între companii și clienții acestora (McEvily și Marcus, 2005; Mentzer et al. 2000).

Implicarea clienților. Când un produs nou este dezvoltat clienții pot fi implicați în proces: prin organizarea de întâlniri și workshop-uri de testare specificații produse sau discutarea de exemplu, a punctelor de distribuire a produselor și serviciilor oferite. De cele mai multe ori, clienții oferă informații cu privire la trendurile pieței, informații care pot duce la o înțelegere mai bună a cererilor viitoare (Sin et al., 2005).

Parteneriate pe termen lung. Se referă la relațiile de business dintre două firme. Fiecare dintre parteneri trebuie să aibă aceleași obiective și să aibă interesul de a obține profituri mutuale (Mohr și Spekman, 1994).

Rezolvarea problemelor. Se referă la colaborarea dintre clienți și companii în rezolvarea problemelor și împărțirea responsabilităților pentru a rezolva aceste probleme atunci când apar (McEvily și Marcus, 2005).

Platforma tehnologică pe care se bazează CRM-ul. Firmele folosesc tehnologia computerizată pentru a facilita diferite activități de CRM și pentru a oferi suport clienților săi. Aceste activități includ stocarea de date, analiza datelor și sistemele software de CRM (Sin et al., 2005).

2.2. Capabilități de inovație

Capabilitățile de inovație se referă la implementarea sau crearea unor tehnologii care să deservească sistemelor companiei, politicilor sale interne, produselor, proceselor și așa mai departe (Chang and Lee, 2008).

Inovația, dacă vorbim în sens general, poate fi abordată sub două aspecte: gradul de inovație și scopul inovației. Primul dintre concepte se referă la rândul său la alte două aspecte: dezvoltarea revoluționară a unui produs, a unei noi piețe sau a unei tehnologii (Green et al., 1995), fie o îmbunătățire sau un upgrade a unor funcții sau performanțe..

Inovația poate fi de asemenea, un concept multidimensional, în care companiile se concentrează pe un produs, proces sau serviciu pentru a implementa gradual modificarea. Dacă o companie vrea, spre exemplu, să își extindă linia de produse, acest proces poate fi privit ca o inovație.

Care este rolul inovației? Dacă ne referim la inovația tehnologică, atunci includem produsele, marketing-ul, serviciile și tehnologiile folosite pentru a produce acele produse, inclusiv procesul de vânzare (Damanpour și Evan, 1984).

Articolul acesta oferă o perspectivă teoretică a aspectelor inovației, scopul său fiind de a sublinia cele mai comune cinci studiate capabilități de inovație: inovația de produs, inovația de proces, inovația în marketing, inovația în servicii și inovația administrativă.

Inovația de produs. Se referă la dezvoltarea și introducerea unor noi produse pe piață sau schimbarea produselor existente prin adăugarea de funcții noi. (Liao et al., 2007).

Inovația de proces. Aceasta implică crearea și îmbunătățirea metodelor de producție, precum și adoptarea de elemente noi (material, specificații, fluxuri, echipamente) în procesul de producție (Damanpour, 1996).

Inovația de marketing. Se referă la concepte de marketing precum: cercetare de piață, strategia de setare prețuri, segmentare de piață, publicitate, promoții, canale de distribuție și sisteme informatice de marketing (Vorhies și Harker, 2000; Weerawardena, 2003).

Inovația de service. Se referă la afinitatea producătorilor față de diferite activități de inovație care duc la satisfacerea clienților, inclusiv serviciul de after-sales sau politici de garanție (Gopalakrishnan and Damanpour, 1997).

Inovația administrativă. Se referă la schimbările ce au loc în structura organizației sau în procesele administrative, cum ar fi recrutarea de personal, alocarea resurselor și responsabilităților, precum și recompensarea angajaților (Damanpour, 1992; Gopalakrishnan și Damanpour, 1997).

Legătura dintre CRM și inovație este tot mai discutată în zilele noastre. Specialiștii Ramani și Kumar sugerează că folosirea CRM-ului este esențială pentru a crea și menține o relație bună cu clienții și este un element strategic pe care toate companiile ar trebui să le aibă.

2.3. Distribuirea informațiilor

În literatura de specialitate, efectul distribuirii informației în inovație este confirmat deja. De exemplu, Verhoef (2003) și Lagrosen (2005) concluzionează că firmele pot lansa produse și servicii noi pe piață prin folosirea feedback-ului de la clienți, prin cererile care există pe piață și prin competiția care există pe piață.

Carr și Person (1999) au arătat că distribuirea informației între producători și clienții lor, informații cu privire la piețe, design, procese, încurajează producătorii să adopte tehnologii care să îmbunătățească procesele existente și design-ul produselor.

Toate lucrurile mai sus menționate au un impact pozitiv asupra distribuirii informației despre produse sau procese de inovație. Informațiile intra-organizaționale sunt importante pentru crearea și răspândirea inovației în organizațiile complexe.

Interacțiunile frecvente și apropiate permit tuturor părților implicate să se cunoască, să împărtășească informațiile relevante și să creeze idei comune. Lin și Germain (2004) au descoperit că este important să existe feedback din partea clienților în ceea ce privește anumite nevoi specifice (serviciul de după vânzare, sisteme de garanție și alte proceduri specifice).

2.4. Implicarea clienților

Implicarea clienților în timpul procesului de producție este recunoscut ca fiind un factor de succes în lansarea de noi produse (Dow et al., 1999). Participarea fiecărui client în activități de producție ale produselor pe care aceștia le vor cumpăra, ajută companiile să

inoveze prin produse și servicii diferențiate pentru anumite segmente de piață (Lagrosen, 2005).

În altă ordine de ide, implicarea consumatorilor are efecte pozitive asupra inovației de produse. Slater și Narver (1995) au sugerat că producătorii care promovează CRM-ul sunt mai capabili să înțeleagă și să prezică schimbările viitoare de piață prin această implicare a clienților.

Dean și Evan (1994) sugerează că producătorii vor avea o atitudine mai orientată către clienți decât competiția lor, dacă le vor permite clienților să ia parte la conferințe despre situația pieței, la discuții cu privire la sistemele de stabilire a prețurilor, la activitățile promoționale precum și la formarea strategiilor de retail și marketing.

2.5. Parteneriate pe termen lung

Firmele și clienții săi au ca interes menținerea unui parteneriat pe termen lung, a unor relații de loialitate pe care să se poată baza. Prin alianțe strategice, firmele sunt mult mai dispuși să investească în echipament specific, să ajusteze turele de lucru, să se adapteze la fluctuațiile care există pe piață.

Un proces de inovație organizațional care include dezvoltarea unui business complementar și a resurselor umane este important pentru dezvoltarea unui avantaj competitiv. Prin parteneriatul firmelor, nu doar că acestea vor fi mai deschise către procese de inovație, însă vor îmbrățișa mai ușor schimbările din organizație, infrastructura și strategia necesară pentru implementarea abordărilor de inovație (Maheshwari et al., 2006).

Bazându-se pe înțelegere mutuală și respect, companiile pot menține o relație apropiată cu clienții lor și este mult mai probabil pentru ei să identifice nevoile specifice ale acestora, pentru care mai apoi să vină cu o schemă adecvată de preț sau cu campanii promoționale targetate (Lin and Germain, 2004).

2.6. Rezolvarea problemelor

Rezolvarea problemelor este considerată un factor esențial pentru succesul produsului și al dezvoltării pieței. Specialiștii Ritter și Walter au afirmat în 2003 că ar fi mai ușor pentru producători să îmbunătățească calitatea produselor și procesele tehnice atunci când clienții acordă voluntar asistență/informații.

2.7. Platforma pe care se bazează CRM-ul

Sunt câteva studii care recunosc importanța rolului pe care sistemele informatice și tehnologia le au în procesul de inovație (Tarafdar and Gordon, 2007; Khosrow Pour, 2006). Dyche (2001). Companiile ar trebui să implementeze sisteme informatice, cum ar fi analiza datelor financiare sau platforme pentru relațiile cu clienții, pentru a înțelege și pentru a comunica mai bine cu aceștia.

Ca rezultat al acestor implementări, companiile vor putea să răspundă în timp real la feedback-ul clienților. Prin urmare, tehnologiile care se bazează pe CRM promovează inovația de produs.

Mai mult, în 2009, Wei et al., au demonstrat că sistemele IT care au un focus pe relațiile cu clienții își îmbunătățesc calitatea serviciilor și cresc satisfacția clienților. Prin folosirea unor instrumente de analiză a datelor, anumite organizații sunt capabile să adune informații pentru a crește vânzările și pentru a oferi produse noi sau produse îmbunătățite (Hwang and Xu, 2008). Sistemele de IT permit de asemenea, menținerea unui

management optim al tichetelor de service, urmărirea acestora pe stadii de rezolvare, precum și servicii de garanție după achiziționarea produsului sau serviciului respectiv.

3. Metodologie

Autorul articolului propune industria IT & C din România pentru a studia relația dintre CRM și inovație. De ce această industrie și de ce România? Pentru că această țară este una dintre țările cu creșterea cea mai mare a pieței IT& C raportat la alte țări din Europa Centrală și de Est.

România a înregistrat un progres semnificativ în toate sub-sectoarele acestei industrii, inclusiv în ceea ce privește tehnologia mobilă și IT, fiind leader în Europa și a șasea țară din lume în ceea ce privește numărul de certificări al specialiștilor IT, cu o densitate/1000 locuitori a specialiștilor mai mare decât cea a Statelor Unite ale Americii sau Rusia. În momentul de față sunt peste 64,000 specialiști în sectorul IT. Aproximativ 5,000 din totalul de 30,000 ingineri care termină facultatea în fiecare an, ajung să fie școliți în industria IT&C. Acest sector este unul dintre cele mai dinamice sectoare industriale din economia României. Începând cu anul 1994, piața de IT&C din România a crescut cu 40-80% în fiecare an. Prin articolul scris, se vor folosi conceptele teoretice prezentate mai sus pentru a testa aplicabilitatea sistemelor de CRM și inovație în România.

Metoda și scalele de analiză pe care le vom folosi pentru studii viitoare, au fost dezvoltate pe baza modelelor studiate de către alți cercetători. De exemplu, scalele pentru inovația de produs și procesele de inovație au fost dezvoltate de către cercetătorul Damanpour în 1992. Măsurătorile pentru inovația administrativă se bazează pe modelele cercetătorilor Elenkov și Manev (2005) și Weerarwardena (2003). Inovația în marketing se bazează pe modelele lui Ibarra (1993) și Hammer (2004), pe când inovația în service-ul produselor a fost dezvoltată de Mathe și Shapiro (1993).

În analiză se va folosi scara Likert de măsurare, de la 1 (deloc) la 7 (foarte mult) pentru a măsura gradul de implementare pentru toate tipurile de inovație. Mai departe, vor fi alese două stadii de analiză statistică - prima cu factor de analiză variabilă pentru a oferi informații cu privire la dimensiunile CRM-ului și inovație, iar cea de-a doua cu regresie multiplă pentru a testa relația dintre practicile CRM-ului și inovație.

4. Concluzii

CRM-ul este indispensabil într-o companie atunci când vorbim de inovație și avantaj competitiv. Ce lipsește în momentul de față sunt informațiile cu privire la modul în care cele două componente pot fi integrate. Acest studio pornește de la premisa că atât CRM-ul cât și inovația sunt concepte multidimensionale, de aceea managerii trebuie să înțeleagă cum anumite activități ale CRM-ului corespund cu diferite dimensiuni ale inovației.

„Această lucrare a beneficiat de suport financiar prin proiectul “Rute de excelență academică în cercetarea doctorală și post-doctorală – READ” cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, contract nr. POSDRU/159/1.5/S/137926.”

5. Bibliografie

1. Ahire, S.L., Golhar, D.Y. și Waller, M.A. ,“Development and validation of TQM implementation constructs”, *Decision Sciences* 27 (1), (1996), 23-56.
2. Carr, A.S., Pearson, J.N., “Strategically managed buyer-supplier relationships and performance outcomes”, *Journal of Operations Management*, 17 (5), (1999), 497-519.
3. Damanpour, F., Evan, W.E., “Organizational innovation and performance: the problem of organizational lag”, *Administrative Science Quarterly*, 29 (3), (1984), 392-409.
4. Dean, J.W., Evan, J.R. ,*Total Quality Management, Organization, and Strategy*, West Publishing, Minneapolis, MN, . (1994).
5. Dow, D., Samson, D. and Ford, S. ,“Exploding the myth: do all quality management practices contribute to superior quality performance?”, *Production and Operations Management*, 8 (1), (1999), 1-27.
6. Dyche', J., *The CRM Handbook: A Business Guide to Customer Relationship Management*, Addison-Wesley, Upper Saddle River, NJ, (2001),.
7. Elenkov, D.S., Manev, I.M., “Top management leadership and influence on innovation: the role of sociocultural context”, *Journal of Management*, 31 (3), (2005), 381-402.
8. Groznik, A., Kovacic, A., Trkman, P., “The role of business renovation and information in e-government”, *The Journal of Computer Information Systems*, 49 (1), (2008), 81-9.
9. Green, S.G., Gavin, M.B., Aiman-Smith, L., “Assessing a multidimensional measure of radical technological innovation”, *IEEE Transactions in Engineering Management*, 42 (3), (1995), 203-14.
10. Gopalakrishnan, S., Damanpour, F., “A review of innovation research in economics, sociology and technology management”, *Omega*, 25 (1), (1997), 147-66.
11. Hammer, M., “Deep change: how operational innovation can transform your company”, *Harvard Business Review*, 82 (4), (2004), 84-93.
12. Hwang, M.I., Xu, H.J., “A structural model of data warehousing success”, *The Journal of Computer Information Systems*, 49 (1), (2008), 48-56.
13. Ibarra, H. “Network centrality, power, and innovation involvement: determinants of technical and administrative roles”, *Academy of Management Journal*, 36 (3), (1993), 471-501.
14. Khosrow-Pour, M. *Cases on Information Technology and Business Process Reengineering*, Idea Group, Hershey, PA, (2006)
15. Lagrosen, S., “Customer involvement in new product development: a relationship marketing perspective”, *European Journal of Innovation Management*, 8 (4), (2005), 424-36.
16. Lin, X., Germain, R., “Antecedents to customer involvement in product development”, *European Management Journal*, 22 (2), (2004), 244-55.
17. Mathe, H., Shapiro, R.D. *Integrating Service Strategy in the Manufacturing Company*, Chapman & Hall, London, (1993).
18. McEvily, B., Marcus, A., “Embedded ties and the acquisition of competitive capabilities”, *Strategic Management Journal*, 26 (11), (2005), 1033-55.
19. Mentzer, J.T., Min, S., Zacharia, Z.G., “The nature of inter-firm partnering in supply chain management”, *Journal of Retailing*, 76 (4), (2000), 549-68.
20. Mohr, J., Spekman, R. “Characteristics of partnership success: partnership attributes, communication behavior, and conflict resolution techniques”, *Strategic Management Journal*, 15 (2), (1994), 135-52.
21. Maheshwari, B., Kumar, V., Kumar, U. “Optimizing success in supply chain partnerships”, *Journal of Enterprise Information Management*, 19 (3), (2006), 277-91.
22. O'Regan, N., Ghobadian, A. ,“Strategic planning: a comparison of high and low technology manufacturing firms”, *Technovation*, 25 (10), (2005), 1107-17.
23. Ramani, G., Kumar, V. , “Interaction orientation and firm performance”, *Journal of Marketing*, 72 (1), (2008), 27-45.
24. Ritter, T., Walter, A., “Relationship-specific antecedents of customer involvement in new product development”, *International Journal of Technology Management*, 26 (5/6), (2003), 482-501.
25. Shane, S.A., Ulrich, K.T., “Technological innovation, product development, and entrepreneurship in management science”, *Management Science*, 50 (2), (2004), 133-44.

26. Sin, L.Y.M., Tse, A.C.B., Yim, F.H.K., "CRM: conceptualization and scale development", *European Journal of Marketing*, 39 (11/12), (2005), 1264-90.
27. Tarafdar, M., Gordon, S.R., "Understanding the influence of information systems competencies on process innovation: a resource-based view", *Journal of Strategic Information Systems*, 16 (4), (2007), 353-92.
28. Verhoef, P.C. , "Understanding the effect of customer retention and customer share development", *Journal of Marketing*, 67 (4), (2003), 30-45.
29. Vorhies, D.W., Harker, M., "The capabilities and performance advantages of market-driven firms: an empirical investigation", *Australian Journal of Management*, 25 (2), (2000), 145-71.
30. Weerawardena, J., "Exploring the role of market learning capability in competitive strategy", *European Journal of Marketing*, 37 (3/4), (2003), 407-30.
31. Wei, J., van der Ende, L., Lin, B., "Customer-focused e-business model for the oil industry", *The Journal of Computer Information Systems*, 49 (3), (2009), 11-21.

NECESITATEA CREȘTERII REZILIENȚEI ECONOMICE A ROMÂNIEI ÎN CONTEXTUL UNEI LUMI MULTIPOLARE ȘI POST-CRIZĂ

NEED TO INCREASE ECONOMIC RESILIENCE OF ROMANIA IN THE MULTIPOLAR AND POST-CRISIS WORLD CONTEXT

prof. univ.dr. DHC Gheorghe ZAMAN,
Membru corespondent al Academiei Române,
e-mail: gheorghezaman@ien.ro

prof. univ.dr. Zenovic GHERASIM,
Universitatea *Spiru Haret*,
Facultatea de Management Financiar-Contabil București,
e-mail: zgherasim.mfc@spiruharet.ro

Rezumat

Reziliența economică privește capacitatea economiei de a-și reveni sau de a se adapta la acțiunea perturbațiilor din mediul socio-economic. Reziliența, la modul general, nu privește numai domeniul economic, ci și alte domenii de activitate diverse, cum sunt social, organizațional, financiar, instituțional, politic, militar, biologic, ecologic, informațional, personal etc.

Analiza unor aspecte ale creșterii rezilienței economice a României în perioada actuală conduce la reliefarea caracteristicilor dinamicii indicatorilor specifici comerțului exterior al României, cu concluzii pentru perioada următoare.

Abstract

The economic resilience is the economy's ability to recover or adapt to disturbances action from the socio-economic environment. Resilience, in general, refers not only to economic field, but also in other diverse fields: social, organizational, financial, institutional, political, military, biological, ecological, informational, personal etc.

Analysis of some aspects of Romania's economic resilience growth in the current drive to highlight the specific characteristics of the specific indicators dynamics of Romania's foreign trade, with conclusions for the next period.

Cuvinte-cheie: *reziliență economică, criză economică, criză financiară, comerț exterior, previziune economică*

Key-words: *economic resilience, economic crisis, financial crisis, foreign trade, economic forecasting*

JEL Classification: F47

1. Introducere

Pentru agenții economici și instituțiile publice, pentru întregul mediu socio-economic, acțiunea crizei economice și financiare reprezintă, de regulă, un șoc extern puternic, un eveniment neașteptat (eveniment ce nu a fost prevăzut în ipotezele de lucru la elaborarea unui plan economico-financiar). Efectele unui astfel de șoc puternic sunt multiple, motiv pentru care și problemele generate necesită modalități și căi de soluționare diferite, speciale, adaptate; efectele negative pot fi eliminate dacă entitatea afectată (sistemul socio-economic) dispune de capacitatea de *reacoperire* a acestor efecte. Altfel exprimat, această entitate face față șocului extern (ca perturbație majoră) dacă dispune de *reziliență economică*.

Reziliența economică privește capacitatea economiei de a-și reveni sau de a se adapta la acțiunea perturbațiilor din mediul socio-economic. *Reziliența*, la modul general, nu privește numai domeniul economic, ci și alte domenii de activitate diverse, cum sunt social, organizațional, financiar, instituțional, politic, militar, biologic, ecologic, informațional, personal etc.

Apărut în anul 1674, termenul de *reziliență* este folosit efectiv de B. Franklin începând cu anul 1772. În inginerie, *reziliența* este definită prin caracteristica materialelor de a rezista la șocuri fără a se produce deformarea permanentă sau fisurarea¹.

Perioada prezentă este caracterizată drept perioadă *post-criză*, plină de *instabilități* și *volatilități*, dar veștile de dată recentă nu sunt încurajatoare: economia globală se apropie de o nouă *recesiune*, iar autoritățile au rămas fără politici de răspuns, susține Stephen King, economistul-șef al celei mai mari bănci britanice².

2. Reziliența economică – consecință și scop

Prin *reziliență economică* se pun în evidență noi *resurse interne* ale entității economice (organizației) sau economiei în ansamblu pentru a se putea face față la *șocuri externe*, de regulă fenomene aleatoare (crize, dezastre, evenimente catastrofice, fenomene naturale extreme etc.). Prin *reziliență economică* se obțin răspunsuri adaptive la apariția unor fenomene aleatoare prin care persoanele și comunitățile dispun de posibilitatea de a putea elimina pierderile potențiale ale agenților economici, gospodăriilor, piețelor, la nivel național, regional sau local.

Din teoria sistemelor adaptive complexe rezultă că sisteme de acest tip dispun de capacitatea de a se regla ca răspuns la acțiunea perturbațiilor externe (fig.1). Aceste sisteme sunt de tip *cibernetic* (cu autoreglare prin intermediul buclei de reacție).

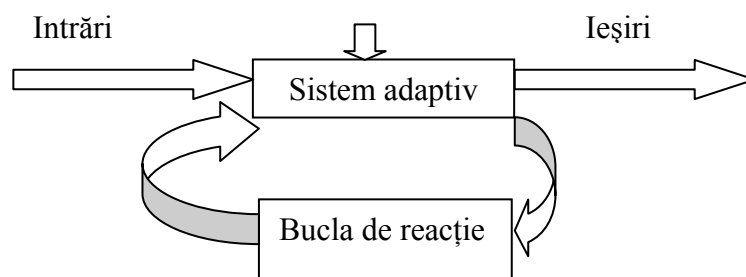


Figura1. Structura generală a unui sistem adaptiv

Sistemele adaptive își mențin prin autoreglare funcționalitatea într-un anumit domeniu de acțiune a perturbațiilor, inclusiv a șocurilor și fenomenelor neașteptate, fără a afecta structura sistemului. Când acțiunea perturbațiilor externe este prea mare, sistemul afectat poate să fie în situația de a nu își mai reveni la starea inițială.

Potrivit teoriei lui Schumpeter a *distrugerii creative*, apare ca evidențiată *funcția ecologică a crizelor*³, ca sprijin pentru creșterea și reînnoirea *tehnologică* și *socio-economică*, într-o manieră *constructivă* și nu într-una de *demolare*. Înțelegerea revenirii la nivelurile anterioare și la dinamica producției, ocupării forței de muncă, salarizării, comerțului exterior etc. după o perioadă de recesiune reprezintă una dintre cheile aplicării elementelor *rezilienței economice*.

¹ *** Dicționar Larousse.

² *** *Revista presei*, 22 mai 2015.

³ **Gheorghe Dolgu**, (2009), *Criza: finanțe, teorii: Studii alese*, Editura Expert, București.

3. Reziliența multipolară și implicațiile sale

Pe plan național, regional și local, *reziliența economică* se manifestă sub diferite aspecte și forme.

În România este constatată *recuperarea foarte înceată a declinului economico-financiar* rezultat al ultimei crize economico-financiare (din 42 de județe, 29 de județe nu au recuperat încă declinul din perioada anilor 2009-2010).

Dacă se ia exemplul *evoluției comerțului exterior*, declinul a avut loc atât la *export* cât și la *import* în anii 2009 și 2012 (tabelul 1).

Prin calcule de previziune a evoluției *exportului* României, până în anul 2021, folosind datele din perioada 2002-2008, se constată corectitudinea trendului pentru perioada 2010-2014, cu acoperire ulterioară pentru anii afectați de criza economico-financiară (2009 și 2012), așa cum se poate constata în fig.2. În ceea ce privește *importurile*, din același tip de calcule de previziune, s-a putut constata că valorile realizate ale importurilor în perioada 2002-2014 se situează sub valorile previzionate, ceea ce este benefic pentru dezideratul de reducere progresivă a deficitului balanței de plăți externe a României.

Tabelul 1. Situația exporturilor și importurilor României în perioada 2002-2014 pentru

Anul	EXPORT	IMPORT	Observații
2002	14.674.900	18.880.800	
2003	15.613.800	21.201.400	
2004	18.934.700	26.281.000	
2005	22.255.100	32.568.500	
2006	25.850.500	40.745.800	
2007	29.401.800	50.992.600	
2008	33.724.600	57.240.300	
2009	29.084.240	38.953.180	
2010	37.360.259	46.869.188	
2011	45.291.534	54.951.515	
2012	45.069.648	54.703.854	
2013	49.564.229	55.268.109	
2014	52.459.800	58.508.400	

01.01- 31.12. (în mii euro)

Surse: www.dce.gov.ro, *Buletin lunar*.

Trend Analysis (regress over time)			
Measure	Value	Future Period	Forecast
Error Measures		8,	36.013.770,
Bias (Mean Error)	2,1429	9,	39.286.660,
MAD (Mean Absolute Deviation)	730.027,875	10,	42.559.550,
MSE (Mean Squared Error)	28.190.418.944,	11,	45.832.440,
Standard Error (denom=n-2=5)	1.009.686,375	12,	49.105.340,
Regression line		13,	52.378.230,
Export = 9830629		14,	55.651.120,
+ 3.272.892,25 * Time(x)		15,	58.924.010,
Statistics		16,	62.196.900,
Correlation coefficient	0.9916	17,	65.469.800,
Coefficient of determination (r^2)	0.9833	18,	68.742.690,
		19,	72.015.580,
		20,	75.288.470,

Figura 2. Previziunea valorilor exportului României pentru perioada 2009 (8)-2021 (20)- mii euro

De asemenea, folosind datele din perioada 2009-2014 (tabelul 2), prin calcule de previziune a evoluției *exportului* a cinci județe ale României (Alba, Timiș, Iași, Gorj și Constanța), se obține tendința de creștere a exportului pentru perioada 2015-2021 (tabelul 3).

Un aspect important ce trebuie reliefat este faptul că 40% din *exportul României* reprezintă *conținut de import*. Firmele cu capital străin din România reprezintă 70% din totalul exporturilor și 60% din totalul importurilor.

Internaționalizarea firmelor determină o amplificare a efectelor volatilității, cu multiple consecințe în diferite domenii de activitate, atât pe plan național cât și internațional. Cu cât firma este mai mare, cu ramificații interstatale, cu atât mai puternic va fi resimțit *efectul de domino* al dispariției, de exemplu, a unei surse importante de aprovizionare. Concluzia este aplicabilă în special băncilor, societăților de asigurări, altor societăți financiare și mai puțin societăților comerciale românești *neinternaționalizate* sau *slab internaționalizate*.

Pe plan mondial, *reziliența multipolară* conduce la o redistribuire a polilor economico-financiari între S.U.A., Uniunea Europeană, China, Rusia (mai exact, grupul BRIC); sancțiunile economice împotriva Rusiei au scos în evidență o reziliență economică mare a acesteia, având în spate *imensele resurse naturale*, dar și capacitatea de a găsi *soluții de înlocuire*. Un exemplu din domeniul IT&C este reprezentat de recentul anunț al Rusiei de a înlocui sistemele de operare americane cu *sisteme de operare proprii* care să garanteze *protecția și securitatea datelor*, urmând exemplul Chinei care a implementat începând cu anul 2001 sistemul Kylin⁴, un *sistem de operare* disponibil în peste 50 de limbi, bazat pe Linux și dezvoltat de Universitatea Națională de Tehnologie pentru Apărare din Changsha⁵.

Tabelul 2. Situația exporturilor și importurilor a cinci județe în perioada 2009-2014 pentru 01.01- 31.12. (în mii euro)

Județul	Alba		Timiș		Iași		Gorj		Constanța	
Anul	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT
2009	482425	303746	2403135	2263398	226652	348642	39591	58827	1566571	2287956
2010	701586	354184	3020672	2856581	384032	498472	41635	46308	1767546	2634775
2011	888568	438329	3778762	3377138	533036	669161	58776	55539	2381405	255953
2012	906930	426307	4133380	3449515	683464	701963	51939	54614	2326983	2450698
2013	1075172	505551	4607148	3789388	688919	578929	57455	56825	2415688	2035550
2014	1266034	734766	4831953	4148871	724969	618414	54828	52625	2618253	2436086

Surse: www.dce.gov.ro.

Tabelul 3. Previziunea valorilor exportului a cinci județe pentru perioada 2015 -2021 (mii euro)

Anul/Județul	Alba	Timiș	Iași	Gorj	Constanța	Observații
2015	1392502	5521657	895846	62384	2894249	
2016	1536993	6014747	997465	65722	3098489	
2017	1681483	6507837	1099084	69059	3302730	
2018	1825974	7000928	1200704	72397	3506970	
2019	1970464	7494018	1302323	75734	3711210	
2020	2114954	7987108	1403942	79071	3915450	
2021	2259445	8480198	1505561	82409	4119691	

Sursa: Calcule proprii pe baza datelor din tabelul 2.

În *perioada post-criză*, efectele de interes major ale *crizei economico-financiare* se regăsesc aplicate în:

⁴ www.wikipedia.org

⁵ www.nudt.edu.ch

- găsirea și valorificarea *avantajelor* generate de criză pentru *anumite sectoare de activitate economică*;
- *regândirea raporturilor dominante* dintre piață, economie și stat;
- *reevaluarea costurilor* generate de o criză economico-financiară;
- *globalizarea și impactul investițiilor* străine directe atât pentru țările dezvoltate cât și pentru țările în curs de dezvoltare;
- *diversificarea realizării proiectelor majore* prin parteneriate public-privat, privat-privat, public-public;
- folosirea generalizată a unor *sisteme integrate complexe de monitorizare și corectare a sistemelor financiare* naționale și internaționale (pentru evitarea *derapajelor dezastruoase* și prevenirea *criminalității economico-financiare*);
- creșterea *responsabilității sociale* a firmelor și instituțiilor;
- promovarea generalizată a *eticii în afaceri* și compatibilizarea acesteia cu dorința de creștere a profitului și cu protecția mediului etc.

4. Concluzii

România se caracterizează printr-o *recuperare foarte înceată* a declinului economico-financiar. Internaționalizarea firmelor amplifică efectele volatilității; concluzia este aplicabilă în special băncilor, societăților de asigurări, altor societăți financiare și mai puțin societăților comerciale românești neinternaționalizate.

Pe plan mondial, *reziliența multipolară* conduce la o redistribuire a polilor economico-financiarilor între S.U.A., Uniunea Europeană, China, Rusia (grupul BRIC); sancțiunile economice împotriva Rusiei au scos în evidență o reziliență economică mare a acesteia, având în spate imensele resurse naturale, dar și capacitatea de a găsi *soluții de înlocuire*.

Bibliografie

1. Augustine, N., Wolman, H., Wial, H., McMillen, M., (2013), *Regional Economic Capacity, Economic Shocks and Economic Resilience*, Symposium of Building Resilient Regions, Urban Institute, Washington D.C., brr.berkeley.edu.
2. Briguglio L., Cordina, G., Bugeja, S., Farrugio, N., (2004), *Conceptualizing and Measuring Economic Resilience*, University of Malta, Economics Department, www.um.edu.mt.
3. Cordina, G., (2004), *Economic Vulnerability And Economic Growth: Some Results From A Neo-Classical Growth Modelling Approach*, Journal of Economic Development, Chung-Ang University, Department of Economics, vol. 29(2), pages 21-39, December.
4. Cutter, S., Burton, Ch. G., Emrich, Ch. T., (2010), *Disastre Resilience Indicators for Benchmarking Baseline Conditions*, Journal of Homeland Security and Emergency Management, 7, No.1.
5. Dolgu, Gh.(2009), *Criza: finanțe, teorii: Studii alese*, Editura Expert, București.
6. Duval, R., M., Elmeskov, J., Vogel, L. (2008), *Structural Policies and Economic Resilience to Shocks*, www.oecd.org.
7. Hallegatte, S., (2014), *Economic Resilience. Definition and Measurement*, Policy Research Working Paper 6852, The World Bank, Climate Change Group, Office of the Chief Economist, documents.worldbank.org.
8. Rose, A., (2013), *An Economic Framework for the Development of a Resilience Index for Business Recovery*, International Journal of Disaster Risk Reduction, Vol.5, www.sciencedirect.com, Elsevier.
9. Yosra, B.M., Fawzi, J., (2015), *Post-Earnings Announcement Drift: The Role of Earnings Volatility*, Journal of Finance and Accounting, 3(3), www.sciencepublishinggroup.com.
10. Zaman, Gh. (2012) – *Provocările teoriei economice și urgențele ieșirii din criză. Lecții pentru România*, Volumul cu lucrări al Simpozionului *Cadrul conceptual al economiei post-criză*, AGER și ASE, București.

11. Zaman, Gh., Georgescu, G., (2015), *Resilience to crisis and GDP recovery at county level in Romania*, MPRA Paper 63246, University Library of Munich, Germany.
12. Zaman, Gh., Vasile, V., (2014), *Conceptual framework of economic resilience and vulnerability, at national and regional levels*, Romanian Journal of Economics, Institute of National Economy, vol. 39(2(48)), pages 5-18, December.
13. www.wikipedia.com.
14. www.dce.gov.ro.

ARTICOLE ÎN AFARA LUCRĂRILOR CONFERINȚEI

NOTE DE LECTURĂ PROFESIONALĂ

ECONOMIA ROMÂNEASCĂ. REALITĂȚI ȘI PERSPECTIVE DE DEZVOLTARE Dan Voiculescu, Editura Bibliotheca, Târgoviște, 2015

**Conf.univ.dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ,
Universitatea Spiru Haret
Economist Dan MANOLACHE¹**

Am citit cu interes cartea profesorului Dan Voiculescu „Economia românească. Realități și perspective de dezvoltare”. În această recenzie ne-am concentrat pe următoarele aspecte: elementele importante pentru cercetarea economică, consecvența doctrinară, influența calității de om politic fondator al unui partid politic, experiența managerială și poziția de om de afaceri, chiar retras din prim-planul acestor zone.

Elemente importante pentru cercetarea economică

Găsim o corelare între sistemul bancar și dezvoltarea economică bazată pe realitățile din România(pagina 52- 58). Apariția unor elemente discutabile este nesemnificativă în toate cele 3 momente ale analizei: evoluția anterioară, realitățile prezente probate statistic și perspectivele de viitor

Impactul investițiilor străine directe (ISD) este realizat pe baza unor indicatori calitativi relevanți. (pagina 77-82). Surprinde foarte bine cauzele care au generat volumul dat al ISD în România pe bază de date interpretate riguros. Astfel depășește o serie de alte abordări din literatură care fie sunt dominate de elemente ideologice fie rămân cantonate în descrierea seacă a cifrelor. Ca și în alte părți din lucrare metoda analizei structurale atinge aspecte de profunzime ale fenomenului. Sunt puse în evidență cu explicațiile de rigoare structurile pe ramuri și pe componentele principale ale ISD (participării de capital, profituri reinvestite credite intra-grup), repartizarea lor pe regiuni, elemente de exit. Problema ISD este conectată la câteva din temele majore ale teoriei economice: factorul de multiplicare al investițiilor, crearea de locuri de muncă, schimbarea climatului concurențial. Sunt puse în discuție teme cum ar fi rolul ISD asupra importurilor, reducerea locurilor de muncă din întreprinderi privatizate prin ISD, pierderea locurilor de muncă din întreprinderi concurente având capital românesc.

Cartea profesorului Dan Voiculescu face un mare pas înainte la tema modelului economic al UE. Subliniază clar limitele unității europene prin factori legați de mobilitate redusă a forței de muncă, lipsa mecanismelor operative de transferuri fiscale, tipologia sub-modelelor de dezvoltare din Europa. Găsim astfel o altă structură a sub-modelelor de dezvoltare din UE decât cea obișnuită din literatura economică (pag. 119) În ceea ce privește convergența din UE propune conceptul de „ *convergență către performanțele modelului comun european*”.

Un alt element de interes pentru cercetarea economică legat de modelul UE este sintetizarea direcțiilor din Strategia UE prin identificarea muncii ca element central. Educația, inovarea, cercetarea și atenția acordată antreprenoriatului duc în esență la creșterea calității și valorii muncii prestate. Astfel se face o conexiune între fundamentele economiei de piață cu partea utilă din teoriile valorii muncă.

¹ Autorii articolului nu au nici o legătură financiară cu grupurile Grivco și Intact.

În problema mecanismelor dezvoltării găsim în carte o repunere în atenție a calculării duratei de recuperare a decalajelor țării noastre față de media UE (pagina 122). Pentru diferitele evoluții pozitive din economia națională este identificat astfel un instrument de măsurare relevant.

Pentru stabilirea nivelului real de dezvoltare al României profesorul Dan Voiculescu utilizează combinat metoda comparațiilor cu UE (cu sincronizarea momentului observației statistice) împreună cu o serie de indicatori calitativi care au o mare putere informațională. Sunt utilizați PIB/locuitor, salariul mediu brut pe economie, structura PIB pe baza metodei veniturilor, indicele consumului individual per capita, nivelul prețurilor alimentelor și băuturilor non-alcoolice. Pe baza acestui tip de analiză macroeconomică autorul trage concluzii interesante cum ar fi dezechilibrele structurale în ceea ce privește remunerarea factorilor de producție în România (pagina 124).

Selectarea adecvată a datelor statistice este combinată în cartea „ Economia Românească” atât de o prelucrare a lor corespunzătoare cât și de analiza calitativă a fenomenelor. Rezultă astfel mecanismul causal specific României căruia îi sunt atașate concluzii operaționale pentru proiectarea politicilor economice. Din lista de cauze bine identificate menționăm creșterea economică dezechilibrată, modelul de business axat mai mult pe câștiguri mari pe termen scurt, orientarea capitalurilor străine în special spre domenii neproductive.

Din punct de vedere al istoriei economice este de remarcat în carte reluarea unei teme majore a teoriei economice de până la perioada interbelică, dezechilibrul dintre remunerarea factorului muncă și capital (pagina 126)..

Preferința față de schemele de analiză „clasică” a mecanismului economic îl duce pe Dan Voiculescu la o concluzie corectă în ceea ce privește impactul negativ al structurii investițiilor publice: cele pe termen scurt, care au avut prioritate în România, au un impact mai mic asupra dezvoltării față de cele pe termen lung (pagina 128).

Alte elemente de cercetare economică valoroase în cartea „ Economia Românească” sunt după părerea noastră: analiza combinată a bugetului pe capitole atât ca pondere în PIB cât și ca eficiență, comparații între structura bugetului public din România față de UE, utilizarea ca indicator calitativ al dezvoltării poziția României față de alte state din UE. (pagina 129-130).

Consecvența doctrinară.

Din punct de vedere al opțiunii echilibru-dezechilibru, Dan Voiculescu rămâne adeptul așa-numitei dezvoltări echilibrate. Atunci când echilibrul nu se întrevide a fi stabil, el este privit în dinamică. Dezechilibrul este o situație conjuncturală anormală. Printre cauzele crizei financiare a anului 2008 profesorul Voiculescu pune accentul pe „dezechilibrele structurale, fiscale, bugetare, de comportament, de investire, de consum, de business, de îndatorare” (pagina 13).

În esența sa, gândirea economică a lui Dan Voiculescu a rămas de tip liberal. După opinia noastră (întărită și însușită de câteva persoane care i-au fost interlocutori în discuții despre idei economice), Dan Voiculescu este, dintre cei care au generat operă economică scrisă în perioada de după Revoluție, unul dintre cei mai apropiați de liberalismul tradițional inter-belic din România. Printre soluțiile de redresare preconizate de autor se situează reducerea fiscalității (cu accent pe fiscalitatea suportată de categoriile sărace ale populației).

Influența calității de om politic

Deși este fondatorul unui partid politic care a invocat mai întâi „doctrina umanistă” și ulterior „doctrina conservatoare”, Dan Voiculescu rămâne consecvent cu varianta de liberalism pe care a susținut-o încă de la intrarea în spațiul public. Componenta politică îl ajută să pună în legătură elementele de teorie economică cu realitățile din România pentru a stabili cauze ale evoluțiilor anterioare și a proiecta perspectivele posibile.

Partidul pe care l-a fondat a susținut ferm nevoia dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii (IMM). În carte Dan Voiculescu aduce argumente economice solide în favoarea acestui sector. Argumentele utilizate în susținerea IMM-urilor sunt în corelare cu ideile politice prezentate public.

A fost mai greu de înțeles repetarea de mai multe ori în carte a faptului că *deficiențele modelului de creștere economică din perioada 2005-2008 au stat la baza crizei manifestate în România în anii 2009 și 2010* (pagina 141, 171, etc.). Este vorba de o eliminare din calcul a unui set de erori grave manifestate la sfârșitul anului 2008 și începutul anului 2009: impozitul minim pe profit și creșterea contribuțiilor sociale. În 2010 a fost adâncită intrarea deliberată în recesiune prin creșterea cotei generale de TVA, care coroborată cu reducerea salariilor bugetarilor și a pensiilor a provocat un grav dezechilibru macroeconomic resimțit în economie prin reducerea puterii de cumpărare și implicit a consumului, punând astfel o presiune deosebită pe sectorul privat. Găsim de altfel în lucrare observații privind ineficacitatea măsurilor de austeritate (pagina 121). De asemenea este sugerată ideea că întreprinderile mici și mijlocii, cheia dezvoltării într-o societate avansată, sunt cele mai afectate de reducerea puterii de cumpărare a populației prin măsurile de austeritate. Aceste erori de politică fiscală au fost observate, consemnate, comunicate public și criticate constant la momentul respectiv de Dan Voiculescu în calitate de om politic. În carte rămâne la stadiul de analiză strict din punctul de vedere al economiei standard macro-economice. La o retrospectivă a acțiunii politice din anii 2005-2008 rezultă că Dan Voiculescu a susținut politic implicit modelul respectiv de dezvoltare. Este adevărat că în perioada menționată a existat un context în care raționamentele legate de funcționarea statului puteau prevala față de cele ale calității modelului economic urmat.

Calitatea dezvoltării economice este un concept specific doctrinei partidului fondat de Dan Voiculescu. Una din referințele la calitatea dezvoltării economice privește corelarea creșterii economice cu a veniturilor majorității populației. Dan Voiculescu precizează că în numai câțiva ani a existat o astfel de creștere a nivelului de trai al populației. O altă trimitere la calitatea dezvoltării se referă la sincronizarea indicatorilor valorici macroeconomici de tipul PIB cu reducerea șomajului sau crearea de locuri de muncă.

Din punctul nostru de vedere apare o neconcordanță între omul politic Dan Voiculescu, în cea mai mare parte de orientare liberală, pe de o parte, și concluzia referitoare la ponderea prea mică a veniturilor bugetare în PIB (pagina 127)

Experiența managerială și cea de om de afaceri

Experiența îndelungată în conducerea afacerilor, inclusiv din perspectiva de om de afaceri, i-au furnizat lui Dan Voiculescu informațiile necesare pentru înțelegerea proceselor din cadrul unei întreprinderi. Economia României și perspectivele ei sunt văzute pornind de la mecanismele derulate la nivel micro-economic. Este abordarea potrivit căreia nu poate exista o țară bogată și oameni fericiți dacă întreprinderile din țara respectivă merg prost. Putem spune că acest tip de abordare este un element de originalitate deoarece în marea majoritate a studiilor elaborate în România ultimilor ani accentul a căzut pe componenta macro-economică.

Dând dovadă că stăpânește corelațiile la nivel național, cu evidențiere a elementelor specifice României (capitolul 1 „ Considerații privind creșterea economică”) autorul cărții mută centrul analizei pe elemente perceptibile la nivelul firmelor, inclusiv prin valorificarea adecvată a sistemului informațional economic.

Spre deosebire de alți oameni de afaceri, domeniul în care a investit Dan Voiculescu nu are un loc privilegiat nici în documentare, nici în analiză. Mass-media din România a reprezentat un domeniu nou în peisajul economiei naționale și un canal important în producția sau consumul de avuție. Deși avea o expertiză specială pentru mass-media, Dan Voiculescu nu o valorifică în această carte. Poate într-un alt studiu...

Ca om de afaceri român acceptă parțial penetrarea masivă a capitalului străin în România. Pe de o parte apreciază aportul investițiilor străine directe (ISD) la efortul de modernizare a României și de orientare a ei spre economia de piață. Remarcă însă de câteva ori slăbiciunea și vulnerabilitatea României în lipsa unor bănci având acționariat din țară.

În capitolul 6 sunt concentrate o serie de analize statistice. Cele privind sistemul financiar pornesc de regulă din anul 2000 astfel încât nu este pusă în evidență contribuția negativă a sistemului bancar național din perioada 1991-2000 prin falimente și pierderi suportate din bugetul public datorită creditelor clientelare neperformante și a managementului dezastruos. Apariția băncilor cu capital autohton, mixt sau de stat (sugerată la pagina 168) probabil are în vedere preluarea de către noile instituții financiare având capital românesc a elementelor de management bancar de la filialele instituțiilor internaționale prezente în România și nu revenirea la procedurile perdante din perioada 1991-2000.

În concordanță cu opinia multor oameni de afaceri din România și a numeroși specialiști este observată atenția exagerată față de soluțiile venite din exterior, fără cunoașterea realităților din țară. Problema este că utilizarea expertizei specialiștilor din țară, inclusiv mediu universitar și de cercetare, trebuie să fie consecventă, nu rămasă la fază declarativă. Putem să observăm de exemplu că lucrarea Domnului profesor Voiculescu este foarte bine documentată, dar cu referință covârșitoare din literatura străină. Astfel, din 57 de titluri menționate și de altfel utilizate efectiv în conținutul lucrării, numai 3 titluri sunt autori din România. Dacă oamenii de afaceri care au avut prin prisma funcțiilor politice contact cu mediul academic nu se bazează pe studii naționale este greu de crezut că o vor face reprezentanții creditorilor internaționali.

MOTIVAREA NON-FINANCIARĂ A PERSONALULUI – PROVOCĂRI ȘI SOLUȚII

NON – FINANCIAL MOTIVATION OF STAFF – CHALLENGES AND SOLUTIONS

Conf. univ. dr. Cezar BRAICU

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Finanțe și Bănci București

Conf. univ. dr. Elena NEAGU

Universitatea Artifex, București

Rezumat

Oamenii sunt cea mai importantă resursă în cadrul unei organizații, ca urmare motivația angajaților este hotărâtoare în ceea ce privește succesul sau eșecul acesteia, fiind astfel motivul pentru care trebuie să reprezinte o temă de maximă actualitate a managerului.

Cuvinte cheie: *motivare, motivare pozitivă, motivare negativă, motivare financiară, motivare non-financiară.*

Keywords: *motivation, positive motivation, motivation negative financial incentives, non - financial reasons*

1. Ce este motivația?

Motivația ține de voința omului de a acționa într-un mod anume. Motivația reprezintă starea internă a angajatului, care orientează și dirijează comportamentul acestuia prin satisfacerea anumitor necesități.

Motivarea angajatului ține de arta managerului de a influența comportamentul acestuia. Odată conștientizat acest lucru, apare șansa de a obține rezultate bune atât la nivel organizațional cât și la nivel individual.

Managerii nu pot ordona angajaților lor să fie motivați; ceea ce pot face însă este să creeze o atmosferă prin care să cultive responsabilizarea, dedicarea și perfecționarea la locul de muncă. Unii manageri aleg un drum mai scurt, dar deloc eficient – încearcă să motiveze prin frică. Această metodă își pierde însă repede din efect.

Managerii adevărați motivează prin personalitatea și autoritatea lor, nu prin frică. Doar motivarea prin autoritate este de durată.

Pentru a utiliza potențialul maxim al angajaților, organizațiile și managerii moderni și-au modificat abordarea de la „a da ordine și a controla” spre „a consulta și susține”, drept modalități eficiente de motivare a angajaților. Această schimbare de atitudine a început când managerii au înțeles că recunoașterea realizărilor sau a bunei performanțe este mult mai eficientă decât pedepsirea pentru performanță slabă.

Motivarea non-financiară reprezintă integrarea unui sistem de recompensă și recunoaștere (Rewards and Recognition - R&R), care nu presupune acordarea directă a unor sume de bani angajatului. Politicile motivaționale, financiare și non-financiare, nu trebuie concepute în mod izolat ci în acord cu celelalte politici ale organizației și cu obiectivele prestabilite. Analiza implementării acestora nu se va limita doar la o perioadă scurtă de timp, ci va lua în calcul efectele produse de acestea pe un orizont temporal mai lung.

În funcție de mai multe criterii se poate face o clasificare a motivației, însă cea mai relevantă este aceea care face diferența dintre motivarea pozitivă și motivarea negativă.

Principalii factori motivaționali premiali utilizați în cadrul unei organizații sunt:

- realizarea profesională;
- un climat organizațional plăcut;
- munca interesantă;
- dezvoltarea profesională;
- recunoașterea contribuțiilor profesionale;
- respectul și un anumit statut oferite de natura postului.

Motivarea negativă este generată de factori motivaționali aversivi, care induc sentimente și reacții negative cu privire la postul ocupat în cadrul organizației.

Principalii factori sunt:

- apariția impresiei de inechitate ;
- politicile și procedurile de control (liste întregi cu reguli, reguli care nu sunt necesare);
- relațiile colegiale/ierarhice;
- statutul individual pe care îl conferă o anumită poziție în organizație;
- nivelul scăzut al salariului/reducerea salariului;
- nesiguranța locului de muncă;
- influența serviciului asupra vieții personale (timp liber versus timp ocupat).

2. Motivarea non-financiară versus motivarea financiară

Având în vedere că, fiecare persoană este motivată de lucruri diferite, în funcție de circumstanțele individuale și de situația în care se găsește la un moment dat, managerii trebuie să fie capabili să identifice factorii motivaționali care să se alinieze pe dorințele și nevoile acestora.

Este clar că, în cadrul unei organizații, care își dorește performanță, nu putem avea doar un singur tip de motivație, dar în comparație cu motivarea financiară, cea non-financiară prezintă o serie de avantaje:

- costuri reduse;
- are un efect mai puternic și rămâne întipărită mai mult timp în mintea angajatului deoarece face apel la starea emoțională a acestuia;
- se poate aplica pe o perioadă mai lungă de timp;
- dacă este întreruptă nu generează resentimente în rândul celor vizați;
- promovează apartenența la echipa respectivă;
- crește fidelitatea angajatului față de organizație.

3. Modul de aplicare a motivației non-financiare

Relația dintre angajat și angajator constituie un factor de maximă motivare pentru angajat. Metodele motivaționale utilizate de către un manager, prin care să arate că îi pasă de angajații săi, sunt următoarele (fără a se limita la acestea):

- o comunicare eficientă: o ascultare activă a managerului la mesajele transmise de către interlocutor, urmată de un feedback clar din partea acestuia;
- feedback pozitiv (recunoașterea meritelor): “laudă în public și corectează în privat”;
- extinderea/îmbogățirea postului: remarcarea din partea managerului a potențialului fiecărui angajat și încurajarea dezvoltării acestora;
- managementul prin obiective: participarea în comun la stabilirea obiectivelor, realizarea acestora precum și evaluarea performanțelor fiecărui angajat;
- cercurile calității: managerul le propune angajaților să constituie echipe pentru a furniza soluții în rezolvarea unei probleme ce privește calitatea produsului;

- claritatea sarcinilor: managerul trebuie să ofere suficiente informații referitoare la sarcinile trasate, pentru ca angajații să înțeleagă ce se dorește de la ei;
- Brainstorming: tehnică specifică de grup menită să genereze o gamă variată de idei pentru rezolvarea unor probleme;
- delegarea: managerul poate să împuternicească o persoană/un grup de persoane, pe timp limitat, cu executarea, supravegherea sau organizarea unui proiect.

4. Care sunt rezultatele implementării unui sistem R&R?

În contextul economic actual, soluția optimă pentru o anumită categorie de probleme care apar în activitatea unei organizații îl reprezintă sistemul R&R.

La nivelul unei organizații aplicarea practică a motivației non-financiară, poate să aducă următoarele rezultate:

- identificarea factorilor motivaționali caracteristici angajaților din cadrul societății, vizând creșterea performanțelor profesionale;
- alinierea obiectivelor individuale la obiectivele generale ale societății și stabilirea modalităților prin care acestea vor fi realizate;
- cultivarea spiritului de coeziune, apartenență și responsabilitate comună pentru succesul sau insuccesul echipei;
- “împingerea” personalului spre acțiune, în perioadele de vârf sau în momentele critice ale companiei, când se simte nevoia de forță suplimentară și bugetul companiei nu permite angajarea de personal suplimentar;
- determinarea angajaților de a se implica în realizarea obiectivelor de dezvoltare ale companiei și conștientizarea acestora de rolul pe care îl au în cadrul acesteia;
- diminuarea fluctuației de personal din funcțiile cheie ale companiei și creșterea loialității față de aceasta;
- un mediu de business competitiv prin dezvoltarea dorinței de reușită a personalului;
- creșterea calității produselor/serviciilor oferite, implicit a vânzărilor, fără a fi nevoie de suplimentarea costurilor de producție și a cheltuielilor de marketing;
- îmbunătățirea imaginii externe și interne a companiei și clădirea unui climat intern de valorizare a muncii bine făcute.

Tehnicile motivaționale, indiferent de modul de clasificare sau de folosire a acestora, pleacă de la următoarea premisă: cu atât mai mari vor fi sentimentele de apartenență și de implicare în cadrul acelei firme, cu cât sunt mai mari responsabilitatea, recunoașterea, respectul sau statutul acordat personalului.

Politica de motivare non-financiară trebuie să stimuleze recunoașterea nu doar pe verticală, ci și pe orizontală (manager-angajat și angajat-angajat). Acest sistem R&R va avea un efect pozitiv dacă managerul va implica angajații în crearea grilei de evaluare, după care se va face recompensarea personalului din cadrul firmei, conștientizându-le astfel angajaților importanța lor în cadrul echipei și a organizației.

Bibliografie

1. Gary Johns, *Comportament organizațional*, Ed. Economică, București, 1998
2. Corodeanu Daniela Tatiana, *Etica în administrația publică. Dileme etice în organizații și instrumente pentru rezolvarea acestora*, Ed. Tehnopress, 2007, Iași,
3. Preda Marian, *Comportament organizațional: teorii, exerciții și studii de caz*, Editura Polirom, Iași, 2006
4. Crăciun Dan, Morar Vasile, Macoviciuc Vasile, *Etica afacerilor*, Editura Paideia, București, 2005
5. Burcea Nelu, *Etica în afaceri - O abordare prospectivă*, Editura Universitară, 2010
6. Bădescu Valentin Stelian, „ETICA ÎN AFACERI”, Editura Pro Universitaria, 2014

7. Radu Filip, Iamandi Irina Eugenia, *Etică și responsabilitate socială corporativă în afacerile internaționale*, Ed. Economică, București, 2008
8. Mitu Narcis Eduard, *Etică și negociere în afaceri*, Editura SITECH, 2010
9. Potincu Cristian, Potincu Laura, *Etică în afaceri și responsabilitate socială corporatistă. Interferențe economice și juridice*, Editura C.H. Beck, 2014
10. Covey Stephen R., *Etica liderului eficient sau conducerea bazată pe principii*, Editura ALLFA, 2001

CAMPANIILE DE LOBBY ȘI ADVOCACY– INSTRUMENTE UTILE DECIZIILOR LEGISLATIVE

conf. univ. dr. Elena GURGU

Facultatea de Marketing și Afaceri Economice Internaționale, USH, București
elenagurgu@yahoo.com

Abstract

Pentru multe organizații non-profit, activitatea de lobby are conotații negative. Mulți se tem să abordeze factorii de decizie pentru că aceștia par inabordabili, iar uneori organizațiile evită să facă lobby. În realitate, această activitate nu presupune decât a încuraja adoptarea unei legi sau politici noi sau modificarea unora deja existente, fie ele la nivel local, național sau internațional.

Cuvinte cheie: *lobby, advocacy, politici publice, procesul legislativ.*

JEL Code: K2

Introducere în problematica subiectului abordat

Cele mai cunoscute tehnici utilizate în campaniile de persuadare a unei autorități publice de către o organizație sunt cele de lobby și advocacy. De factura americană, cei doi termeni au intrat și în limbajul comun românesc, fără a avea un corespondent adecvat. Din acest motiv, adesea sunt întâmpinate dificultăți în definire, mai ales dacă se recurge la comparație.

Noțiunea de advocacy în sine provine de la verbul englezesc *to advocate*, care înseamnă „a susține o cauză”. În esență, advocacy este un termen-umbrelă, care desemnează activismul organizat în anumite domenii. **Advocacy** înseamnă *urmărirea influențării rezultatelor – inclusiv a politicilor publice și a deciziilor de alocare a resurselor din cadrul sistemelor și instituțiilor politice, economice și sociale. Cu alte cuvinte, sunt acțiuni concrete îndreptate spre modificarea legilor și regulamentelor promovate și adoptate de către autoritățile publice.*

Campania de advocacy se referă la *procedeul de apărare a unui drept care își are corespondentul în Charta Drepturilor Omului, iar lobby înseamnă promovarea campaniei de advocacy.*

Campania de advocacy presupune *sensibilizarea populației și implicarea ei în acțiuni de interes comun - ținând cont de abilitățile și disponibilitatea cetățenilor într-o problemă care poate fi rezolvată în interesul comunității - și este derulată de activiștii de advocacy sau de anumite organizații.*

În accepțiunea americană, **procesul de lobby** este o *extindere a dreptului fiecărui cetățean de a se face ascultat, prin efortul de a influența legislația specifică și exercițiul democratic.* Trebuie menționat că activitatea de lobby este inevitabilă în orice sistem politic. În prezent, există softuri specializate care pot să identifice persoanele-cheie, membri ai Parlamentului sau oficiali ai Guvernului care ar putea genera diferite forme de presiune politică.

Nu pot fi considerate activități de lobby:

- analizele/studiile/cercetările nepartizane,
- discuțiile referitoare la probleme economice sau sociale,
- declarațiile sau comentariile asupra legislației

Activitatea de lobby trebuie să fie *derulată de persoane calificate sau firme specializate în lobby.*

Activistul de lobby este o persoană plătită de o organizație, cu scopul de a influența autoritățile legislative, executive sau oricare alt tip de autorități locale, comunicând direct sau convingând alte persoane să comunice cu oficiali publici la nivel local și național. **Cu alte cuvinte**, este o persoană calificată să comunice direct cu membrii Parlamentului sau cu factorii de decizie la nivel local sau național, acționând pentru un grup care are un interes special, care încearcă să influențeze legislația, procesul de luare a deciziei sau factorii de decizie.

Politicienii sunt avantajați de activitatea de lobby, având privilegiul de a clarifica și clasifica problemele grupului, ceea ce implică un câștig de timp.

Principalii piloni ai activității de lobby

Coalițiile de instituții sau organizațiile, multe dintre acestea având proprii activiști de lobby, influențează politicile publice la nivel local și național.

O coaliție de activiști de lobby reprezintă un grup de persoane sau instituții care alocă împreună fonduri pentru a plăti activiștii de lobby (fie ei persoane fizice sau firme specializate).

Obligațiile principale ale activiștilor de lobby în tot acest proces sunt:

- să înțeleagă procesul;
- să nu judece sau să eticheteze anumite persoane și
- să recunoască eforturile celorlalte persoane care participă la proces.

Identificarea scopurilor legislative se bazează:

- mai întâi pe identificarea problemei,
- apoi pe context,
- recomandări și
- costuri.

Lucrul în coaliții necesită, de asemenea:

- identificarea problemei,
- formarea unei coaliții,
- formularea acțiunilor și
- a rezultatelor așteptate.

Pentru a putea începe o acțiune de lobby, trebuie:

- constituită o rețea, identificând domeniul dorit,
- trebuie recrutați membri,
- trebuie formulat planul inițial și
- dezvoltată o rețea de comunicare prin telefon.

Premisele procesului legislativ sunt:

- integritatea și
- profesionalismul .

Activiștii de lobby sunt **responsabili** de:

- percepția pe care o are opinia publică despre activitatea lor și
- de cum sunt respectate standardele etice specifice oricărei societăți libere și morale.

Trebuie menționat și faptul că **activiștii de lobby au suficientă experiență** pentru:

- a putea prezenta toate punctele de vedere,
- pentru a evita conflictul de interese
- și au calitățile necesare colaborării cu oficiali și funcționari publici, conform legislației specifice procesului de lobby.

În general, în țările cu o legislație specifică acestui domeniu, **activiștii de lobby** semnează **acorduri** prin care **se obligă**:

- să fie cinstiți și etici;

- să-și țină promisiunile și
- să spună adevărul când comunică cu oficialii publici;
- să anunțe beneficiarii când are loc un conflict;
- să separe serviciile publice de interesele private;
- să fie respectuoși față de oficialități.

Activitățile specifice de lobby

Orice societate liberă include grupuri de interese. Acestea pot fi dezvoltate plecând de la diverse premise; chiar și comunitățile, în ultimă instanță, pot fi considerate grupuri de interese.

Grupurile de interese pot juca un rol pozitiv într-o societate democratică și pluralistă, indicând modelele și tipurile de politici guvernamentale care au un impact asupra vieții, activităților, aspirațiilor și așteptărilor unui grup sau unei comunități.

Grupurile, pentru a se putea face auzite, au nevoie de:

- strategii speciale și,
- cel mai important, de tehnici speciale de influențare a factorilor de decizie.

Pentru rezolvarea problemei identificate este important:

- să identificăm o anumită problemă,
- să atragem susținerea unui anumit punct de vedere.

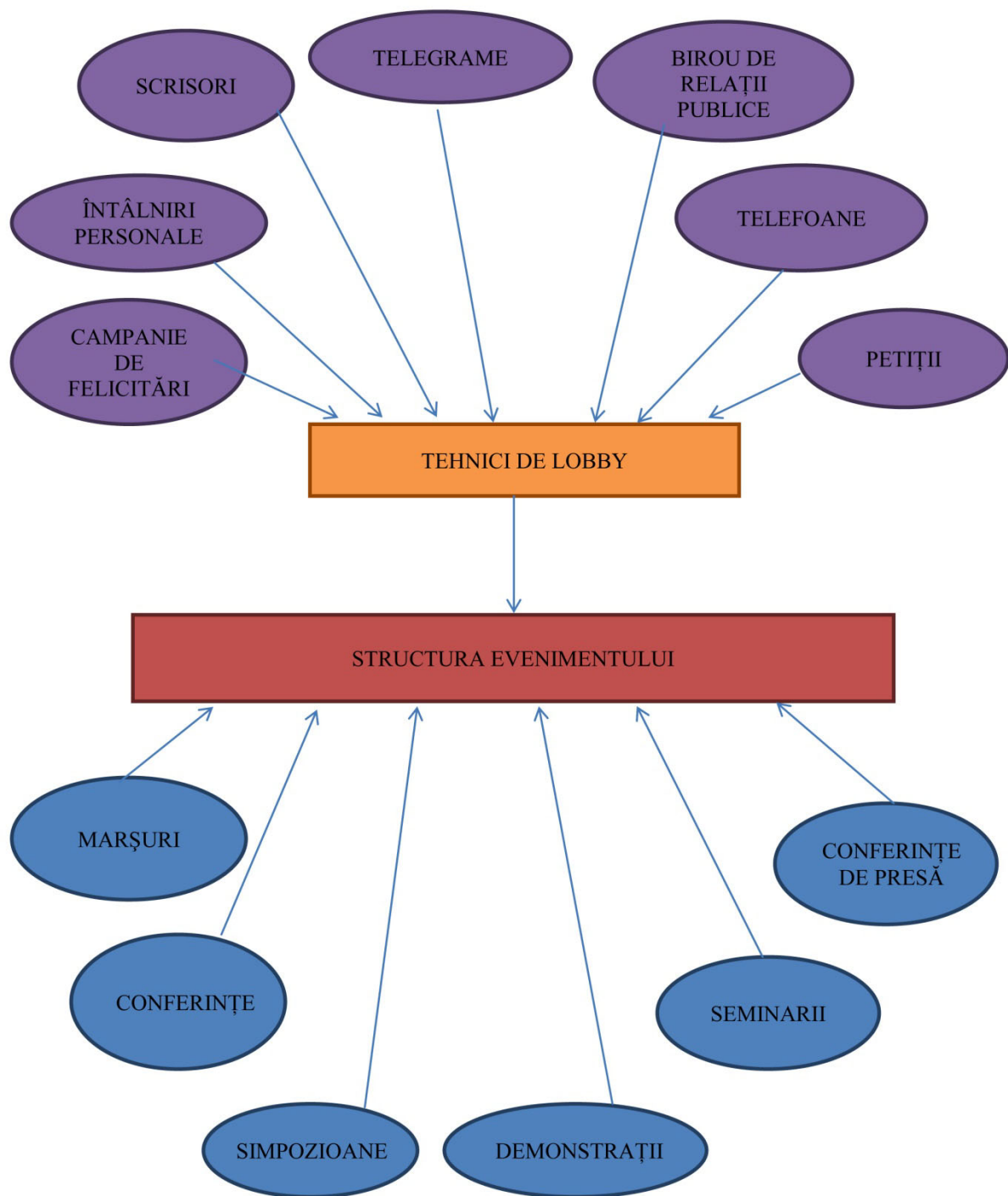
Dar este, de asemenea, esențial să putem influența factorii de decizie pentru ca aceștia să adopte hotărâri care ar soluționa problema în modul dorit de grupul de interes care s-a constituit pentru a sprijini această problemă. Cu alte cuvinte, este nevoie de lobby.

Prin **lobby** înțelegem o procedură profesională structurată pentru a influența factorii de decizie. La baza activității de lobby se află principiul conform căruia mai multe persoane/organizații își unesc eforturile pentru a promova anumite interese și pentru a dezvolta strategii de a influența deciziile guvernamentale, sporind, practic, gradul de influențare a sistemului politic.

Așadar, **activitatea de lobby** trebuie să fie o profesie specifică, care necesită profesioniști, persoane specializate în a face lobby, fiind, de asemenea, nevoie de un cadru legislativ specific pentru ca aceasta să se poată desfășura.

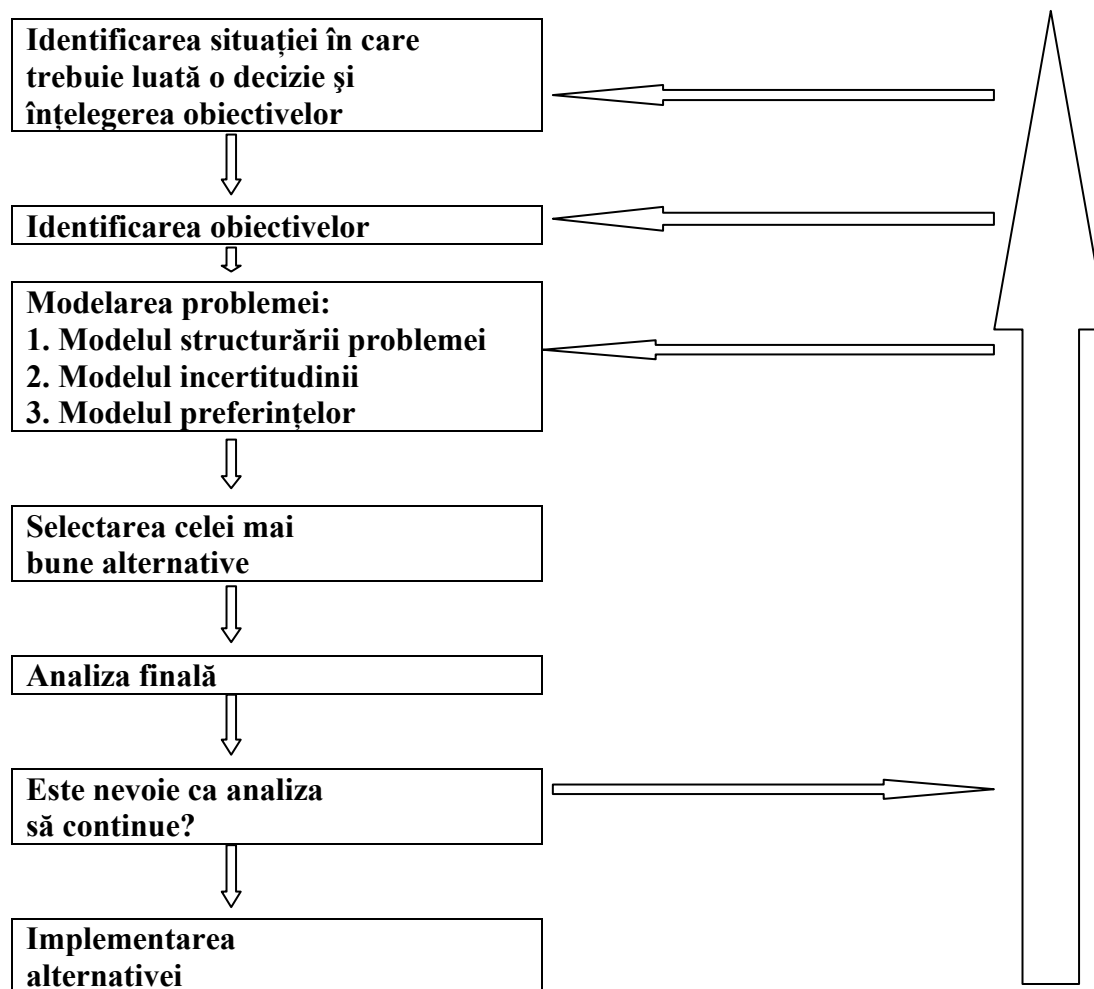
Fără un cadru legislativ care definește activitatea de lobby, care stabilește distincția dintre lobby și alte mijloace de a influența decizia politică, există pericolul asimilării activităților de lobby cu influențarea ilegală a deciziilor. Definirea prin lege a **activității de lobby** instituie activitatea legală, clarificând și făcând distincția între ceea ce este și ceea ce nu este lobby; între nevoia legală a grupurilor de interes de a se face auzite și cea de a-și apăra interesele (care nu trebuie să se opună tendințelor generale ale societății, precum dezvoltarea economică sau democrația) și dorința anumitor grupuri de a influența decizia politică, chiar dacă devine contrară nevoilor generale ale societății.

Pe de altă parte, factorii de decizie se confruntă permanent cu o avalanșă de informații, pe diverse canale oficiale sau neoficiale, guvernamentale sau neguvernamentale, sau pe linia partidului politic din care fac parte.



Coagularea diferitelor grupuri de interese în jurul unei probleme specifice este foarte importantă pentru creșterea capacității de a influența factorii de decizie.

Analiza deciziei



Orice formă eficientă de lobby trebuie să fie urmată de o **campanie adecvată de advocacy**. La nivelul comunităților există probleme specifice unei anumite comunități însă pot fi identificate și alte probleme, care se regăsesc și în alte comunități sau chiar în toate - probleme care au fost provocate de o anumită decizie politică.

Influențarea acelei decizii este dezirabilă, dar, întâi de toate, trebuie exprimată problema, trebuie identificat impactul soluționării sau nerezolvării acelei probleme, trebuie găsiți potențialii aliați și abia apoi are loc încercarea de a influența decizia politică.

Procesul de advocacy

Advocacy reprezintă un serviciu pentru comunități și este un proces care implică cetățenii în eforturile de a influența politicile publice și, implicit, de a promova schimbarea socială. Acest proces a apărut ca rezultat al faptului că cetățenii au drepturi care trebuie apărate.

Advocacy este un proces de informare și asistență pentru factorii de decizie, în condițiile în care o hotărâre bună poate fi luată numai dacă informațiile corecte sunt asigurate.

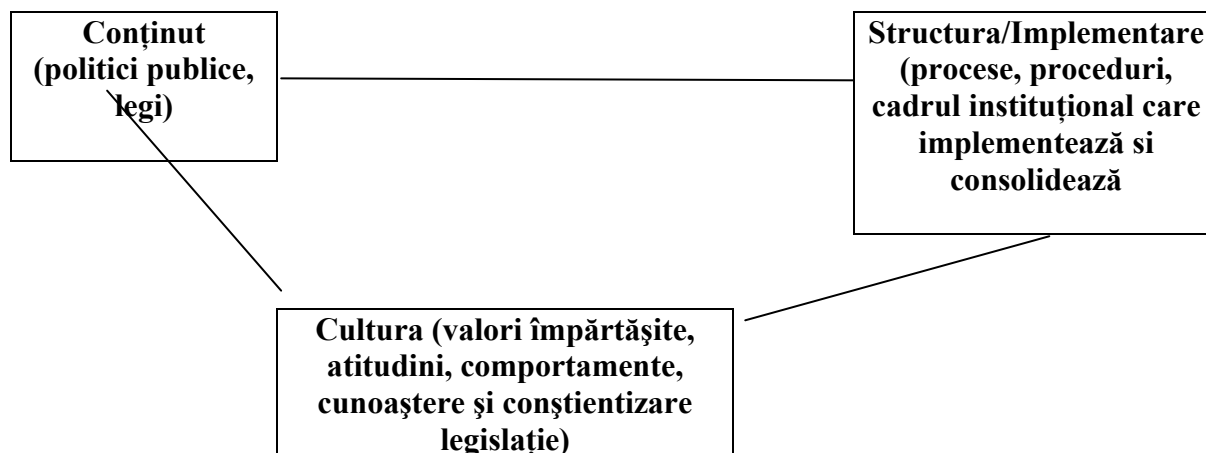
Obiectivele generale ale procesului de advocacy sunt:

- influențarea politicilor publice;
- informarea politicienilor;
- crearea de legături cu alte organizații implicate în acest proces.

Obiectivele specifice ale procesului de advocacy sunt:

- axat pe legislație și alte acte normative;
- reglementările constituie unitatea de măsură cea mai relevantă a succesului într-un demers de advocacy;
- dacă acțiunile cuiva nu sunt orientate către promovarea sau înlăturarea unor legi sau reglementări specifice, atunci nu este implicat într-o “campanie de advocacy”.

Pentru a fixa **obiectivul de advocacy**, este utilă analizarea cauzei problemei specifice din **3 puncte de vedere**¹:



Triunghi de analiza - VeneKlasen & Miller, 2002

Procesul de advocacy oferă populației dintr-o comunitate posibilitatea să se cunoască mai bine, să acționeze împreună și să își dezvolte abilitățile de planificare strategică și organizațională, pentru a atrage resurse și pentru a facilita relaționarea cu diferite organizații.

În practică, activitatea de advocacy este desfășurată de către organizații neguvernamentale a căror misiune este de a reprezenta comunitățile, asigurând resursele care pot fi folosite pentru influențarea politicilor ce privesc comunitatea, iar membrii comunității înțeleg acest proces.

Este o zonă sensibilă care poate crea o anumită nesiguranță organizațiilor care desfășoară campanii de advocacy, ceea ce înseamnă că aceste organizații trebuie să mai desfășoare și alte activități în paralel. Există tendința ca aceste organizații să nu se implice total în "luptă", asigurându-și, astfel, credibilitatea, deși activitatea de advocacy oferă o multitudine de oportunități, pe lângă riscuri.

Scopurile principale ale organizațiilor care derulează campanii de advocacy sunt:

- oferirea de servicii,
- coordonarea și desfășurarea unor acțiuni legislative,
- sprijinirea profesionalismului
- crearea de oportunități pentru îmbunătățirea nivelului profesional și de educație.

Scopul principal al unei campanii de advocacy este crearea unui mediu care să asigure o îmbunătățire continuă a calității serviciilor, investind în resursele umane și în dezvoltarea de parteneriate.

¹ Nader K. Tadros - „Advocacy Concepts and Practices Handbook a Practical Guide to Advocacy Groups”, suport de training, 2006, World Learning România

O activitate de advocacy de succes necesită luarea în calcul a tuturor factorilor care conduc la reușita cauzei propuse și a experienței membrilor organizației în domeniul respectiv. Trebuie prevăzut numărul persoanelor care ar fi afectate de propunerea în cauză, câte persoane ar avea de suferit și câte ar putea fi ajutate și, mai ales, trebuie identificați factorii de decizie care ar susține cauza propusă. Persoanele implicate în acest proces sunt numite **activiști de advocacy**.

Pentru a asigura succesul unei campanii de advocacy, **activiștii de advocacy** trebuie să îndeplinească anumite **cerințe**:

- să cunoască legislația;
- să cunoască procedurile legale;
- să cunoască factorii de decizie cărora li se adresează;
- să se concentreze pe probleme și nu pe anumite persoane;
- să fie deschiși colaborărilor, realiști, pragmatici, bine pregătiți și informați;
- să ofere asistență pe durata desfășurării procesului de luare a deciziei și în timpul procesului legislativ;
- să fie credibili.

Desfășurarea unei campanii de advocacy

a) Alegerea temei. Prima fază a unei campanii de advocacy o reprezintă alegerea temei care va fi abordată de organizație și pe care se va baza campania. Pentru a putea fi considerată adecvată pentru o campanie de advocacy, tema trebuie să beneficieze de o susținere solidă, ar trebui să fie explicită pentru a putea sublinia impactul imediat și trebuie derulată la timp. În general, o organizație care desfășoară o campanie de advocacy alcătuiește o listă cu toate problemele care vor fi supuse dezbaterii în legislatura care urmează (la nivel local sau național) și identifică prioritățile și problemele pentru care grupurile locale de interes sunt dispuse să monitorizeze politicile și să se facă auzite.

După identificarea problemei specifice, trebuie să aibă loc o documentare în privința legislației, trebuie avut în vedere dacă organizația și comunitatea ar putea fi afectate semnificativ, dacă există oportunități pentru dezvoltare organizațională printr-o serie de activități variate și prin crearea unor relații cu noi aliați. Documentarea asupra problemei identificate se realizează prin implicarea comunității, folosind metode precum interviul și sondajul, în rândul liderilor comunității și tuturor beneficiarilor de servicii din domeniul ales și analizând implicațiile directe ale campaniei asupra acestora.

b) Ținte. Următorul pas într-o campanie de advocacy este identificarea grupului țintă și opțiunile pentru soluționarea problemei identificate. Pentru aceasta se va face o analiză, referitoare la echilibrul puterii în cadrul comunității, la grupurile de interes și la climatul general economic, politic și social.

Țintele primare sunt acele persoane în măsură să vă ofere direct ceea ce doriți.

Țintele secundare sunt acele persoane care nu au puterea sau autoritatea să vă ofere direct ceea ce doriți, dar au puterea să influențeze țintele primare.

Ținta este întotdeauna o persoană și nu o instituție. Chiar și organizațiile și instituțiile cele mai complexe sunt alcătuite din oameni. Alegând o singură persoană la un moment dat, campania dvs. va deveni mai palpabilă pentru public. Pentru fiecare problemă specifică există mai mult decât o singură țintă. Folosiți la un moment dat ținta care poate aduce cele mai multe beneficii pentru campania dvs. De asemenea, puteți alterna țintele pe parcursul campaniei.

Fiecare din tacticile pe care le puneți în aplicare pe parcursul campaniei trebuie îndreptată către una din țintele pe care le-ați ales. O tactică îndreptată spre toate țintele în același timp se va dispersa și, în concluzie, nu va avea destula forță.

Orice **campanie de advocacy trebuie să aibă o țintă**. Aceasta o reprezintă întotdeauna o persoană, și anume persoana care deține puterea de a oferi comunității ceea ce și-a propus campania:

- ținta trebuie să fie o persoană, nu o instituție. Chiar dacă o campanie își propune schimbarea unei legi și este nevoie de votul majoritar parlamentar, trebuie identificată o singură persoană - un anumit membru al Parlamentului, la un anumit moment;

- când a fost identificată ținta, va fi mult mai ușor ca membrii și voluntarii organizației care contribuie la campanie să înțeleagă procesul și să se implice. Chiar dacă cele mai complexe instituții, precum Parlamentul sunt conduse de diferite persoane, trebuie selectată o singură persoană, la un moment dat, astfel încât campania să fie clară pentru public.

c) Derularea campaniei de advocacy. Pentru fiecare problemă specifică există mai multe grupuri țintă. Trebuie luat în considerare un grup țintă care la un moment dat poate aduce beneficii campaniei. Se pot schimba grupurile țintă pe parcursul campaniei. Fiecare tactică aleasă pe parcursul campaniei trebuie focalizată pe unul dintre grupurile țintă identificate. O tactică focalizată pe toate grupurile țintă riscă să piardă din amploare și să nu poată fi dusă la bun sfârșit.

d) Grupurile de interes. Grupurile de interes reprezintă o parte integrantă a oricărei societăți și au o influență directă sau indirectă asupra politicilor publice. Acestea pot avea o influență pozitivă sau una negativă, depinzând de modul de abordare a problemei și de calitățile liderului de opinie, dar ele susțin democrația și pluralismul.

Grupurile de interes au diferite roluri în societate:

- reprezintă populația în fața autorităților la nivel local și național;
- participă la acțiuni politice, educând membrii;
- monitorizează programe.

În fiecare societate există câteva grupuri de interes majore: economic, politic și guvernamental, eficiența lor depinzând în mod direct de resursele disponibile. Pe tot parcursul procesului este foarte important ca mass-media să fie implicate în campaniile de advocacy, iar fiecare organizație care derulează campanii de advocacy trebuie să aibă un plan strategic de comunicare cu reprezentanții presei, să organizeze conferințe de presă și să genereze evenimente mediatice.

e) Strategii. Organizația poate face o prezentare generală în cadrul comunității, prin diverse acțiuni specifice strategiilor folosite. De asemenea, liderii de campanie pot fi implicați în discuții și sesiuni de instruire, pot disemina informații și pot lucra împreună pentru a coordona membrii comunităților să se implice în schimbarea sistemului din domeniul ales.

Tipuri de strategii de advocacy

1) Strategia de informare. Această strategie presupune că ținta, publicul și celelalte organizații nu au suficiente informații pentru a lua o decizie în privința problemei specifice abordate. Din acest motiv, organizația trebuie să se ocupe de informarea acestora cu privire la importanța problemei specifice.

Strategia de informare include, în general, utilizarea:

- mass-media
- a activităților de promovare.

Alte tactici folosite:

- întâlnirile de informare,
- mesele rotunde
- dezbaterile.

Scopul acestei strategii este ca publicul, ONG-urile și țintele să ajungă la același nivel de înțelegere a problemei specifice, astfel încât acestea să acționeze împreună în favoarea rezolvării ei.

2) Strategia de colaborare. Aceasta presupune că preocuparea organizatorilor unei campanii de advocacy pentru succesul campaniei este împărtășită de către publicul larg, de către celelalte ONG-uri și chiar de către țintă. Dacă nu pare să existe nici o divergență majoră de fond, rolul organizației care se ocupă de campania de advocacy este să faciliteze construirea unui mesaj și a unui curs de acțiune comun pentru campanie.

Tacticile care pot fi utilizate sunt:

- construirea unei coaliții,
- oferirea de expertiză,
- prezentarea unor studii de caz
- desfășurarea unor activități în comun (întâlniri, conferințe de presă etc.).

3) Strategia de confruntare. Aceasta presupune un conflict atât de puternic încât orice discuții, negocieri sau dialog ar fi sortite eșecului. Țintele nu recunosc (sau nu vor să recunoască) problema identificată de către comunitate. De cele mai multe ori, în astfel de situații, dacă organizația își atinge scopul în urma campaniei de advocacy, ținta va pierde ceva. Orice organizație care își propune o campanie de advocacy nu trebuie să dea înapoi de la utilizarea strategiei de confruntare. Prin acesta, ținta este presată să ia o decizie cu privire la problema specifică identificată.

Tacticile cel mai des folosite în cadrul unei astfel de strategii includ:

- demonstrațiile de masă,
- grevele,
- marșurile ,
- boicoturile.

Elemente comune activităților de lobby și advocacy

a. Comunicarea mesajului

Definirea mesajului se bazează pe trei principii. Mesajul trebuie să:

- convingă populația că vor fi îmbunătățite simțitor condițiile ei de viață, în urma campaniei;

- dea populației sentimentul că deține putere;

- consolideze capacitatea organizațiilor de a realiza schimbări pe viitor.

Pe parcursul unui **proces de lobby și/sau advocacy** vor fi aplicate diferite **tactici**, dar sunt necesare unele abilități, pentru ca mesajul să ajungă la destinatari pe cale directă, folosind:

- telefoane;
- scrisori;
- fluturași;
- petiții;
- baze de date computerizate;
- scrisori de mulțumire.

b. Elementele unei reprezentări eficiente:

- cunoașterea procedurilor legislative și a modului în care o anumită procedură este importantă pentru administrația publică locală vizată;

- cunoașterea procedurilor interne ale procesului legislativ, introducerea persoanelor oficiale care pot influența problema în agențiile de stat și în Parlament;

- stăpânirea unor tehnici de discurs care să conțină argumente convingătoare și încrederea în tehnica promovată;
- capacitatea de a vorbi pe scurt și la obiect sporește gradul de succes;
- disponibilitatea de a negocia cu oficiali publici;
- crearea unor coaliții cu alte organizații cu interese comune pentru o anumită problemă;
- posibilitatea de a dezvolta anumite abilități: încredere, precizie, siguranță și alte abilități esențiale pentru persoanele pe care le reprezintă;
- este necesară o viziune asupra evoluției problemei în timp - unii ani prezintă oportunități mai bune decât alții, în privința anumitor schimbări;
- relațiile cu anumiți membri ai Parlamentului nu trebuie încheiate dacă aceștia au votat în trecut împotriva unei anumite probleme identificate. Același membru al Parlamentului poate susține o altă cauză ulterior;
- valoarea micilor schimbări trebuie recunoscută - micile schimbări pot acumula beneficii, în timp.

Primul pas necesar într-o campanie eficientă de lobby sau advocacy îl reprezintă constituirea unei agende de politici de asociere, care să conțină prioritățile organizației. În procesul intermediar este important ca această agendă să fie clar întocmită și să prezinte interesele-cheie ale membrilor.

c. Transmiterea mesajului legislativ către:

- *forumul membrilor:*

- buletine informative cu privire la legislație;
- întâlniri anuale ale asociațiilor administrației locale;
- ateliere de lucru.

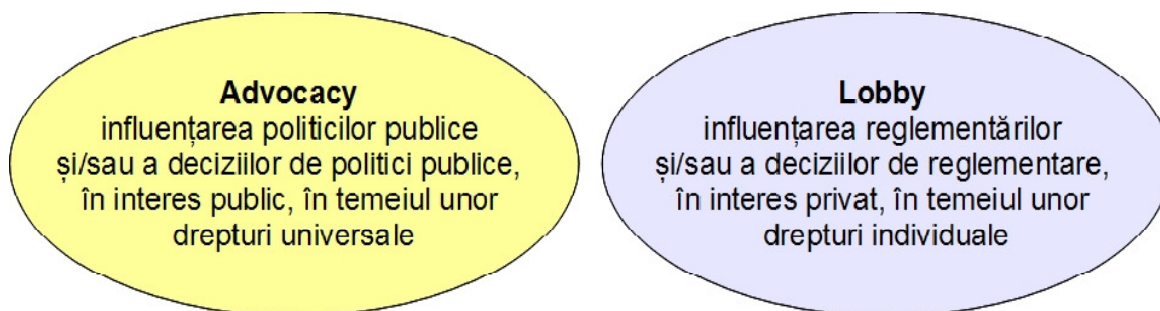
- *factorii de decizie-cheie la nivelul administrației centrale:*

- întâlniri oficiale;
- întâlniri private;
- întâlniri ale personalului, discuții.

- *publicul general:*

- articole în presa locală.

Diferențe Advocacy-Lobby



A) Din punct de vedere al obiectivului:

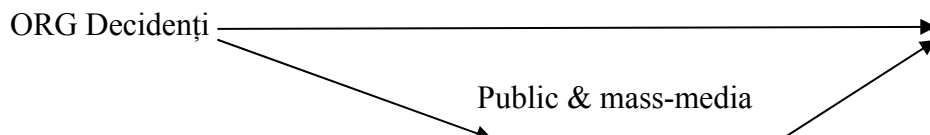
- *Advocacy*
- practicat pentru o cauză mai largă, un drept, o problema din agenda publică a comunității;
- promovează un interes public oricât de mic este grupul de beneficiari.
- *Lobby*

- practicat în general de grupurile de interese, în majoritate economice (se obține avantaj material din modificările legislative promovate);
- promovează un interes particular oricât de mare este grupul de beneficiari

B) Din punct de vedere al tehnicilor de influențare:

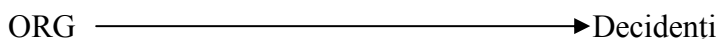
- *Advocacy*

- tip de persuadare mai „la vedere”, care de regula implica și acțiuni de popularizare a cauzei pe care organizația respectiva o susține;
- din acest punct de vedere, campania de advocacy include și acțiuni de tipul „lobby” în sensul tehnicilor de influențare prin comunicarea directă cu decidenții.



- *Lobby*

- acțiuni directe îndreptate spre decidenți.



Agenda publică. Agenda publică conține un set de probleme aflate la un moment dat în discuție publică (grupuri de cetățeni, grupuri de presiune, organizații etc.), care, în opinia unui public interesat, trebuie să devină obiecte ale acțiunii guvernamentale.

Agenda politică. Agenda politică este cea pe care orice politician și-o conturează, de cele mai multe ori chiar înainte de a fi investit sau ales în vreo funcție. Agenda politică include lista obiectivelor politice și ea are succes dacă ține cont nu doar de calcule politice individuale sau de grup, ci mai ales de principalele probleme de pe agenda publică, la care trebuie să răspundă cu soluții.

Agenda instituției. Agenda instituției se referă la acele probleme care au fost alese de către o instituție guvernamentală spre a fi rezolvate prin intermediul unor măsuri specifice, în conformitate cu prioritățile stabilite prin Programul de Guvernare, dar și cu cele identificate la nivel politic pe parcursul actului de guvernare.

Agenda media. Agenda media face referire la subiectele de interes pentru reprezentanții mass-media (reporteri, editori, șefi de redacție, patronat).

Agenda de advocacy. Agenda de advocacy a unei organizații cuprinde obiectivele de advocacy ale acesteia pe o anumită perioadă.

Obiectivele de advocacy ale organizației se referă la acele modificări legislative care:

- pot rezolva problemele organizației, ale constituenților săi,
- pot promova soluțiile gândite de organizație în beneficiul constituenților săi,
- sprijină obiectivele strategice ale organizației.

Concluzii:

Prin *lobby* și *advocacy*, politicienii beneficiază de un sistem informațional mai rapid, comunică direct cu grupurile de interes, având convingerea că deciziile lor sunt mai aproape de nevoile și prioritățile populației pe care o reprezintă.

Lobby-ul este, de asemenea, o șansă de a comunica cu factorii de decizie, la care mare parte a populației nu are acces. Făcând parte dintr-un grup de interes, vocea populației dintr-o comunitate poate fi auzită, datorită persoanei sau instituției care reprezintă grupul, chiar și în fața factorilor de decizie. Pentru comunitățile mici, acest aspect este de o importanță majoră, pentru că tendința generală este de a ignora aceste comunități, din cauza numărului mic de

voturi furnizate. Comunitatea trebuie să se facă auzită, să-și promoveze interesele și să fie reprezentată, nu numai legislativ, dar și ca grup de interes.

O industrie de lobby bine reglementată la noi în țară ar fi un beneficiu pentru România, pentru ca ar ajuta la crearea de locuri de muncă și la reducerea cazurilor de trafic de influență.

Considerăm că în România avem nevoie de *o lege a lobby-ului*, mai ales ca suntem singura țară din Europa care nu are niciun fel de cadru legislativ în acest sens. În plus, se pare că traficul de influență a devenit sport național în multe din zonele din România.

Bibliografie

1. Anderson Gary L., **Advocacy Leadership**, Routledge Publisher, 2014, USA
2. Andrew Goodman, **Effective Written Advocacy**, Wildy, Simmonds and Hill Publishing, 2012, USA
3. Boon Andy, **Advocacy**, Routledge-Cavendish Publisher, 2013, USA
4. Dan Brockington, **Celebrity Advocacy and International Development**, Taylor & Francis Ltd, 2014, USA
5. David Pope , Dan Hill , **Mooting and Advocacy Skills**, Second Edition, Sweet & Maxwell Ltd Publisher, 2011, USA
6. David Ross , **Advocacy**, Cambridge University Press, 2007, USA
7. Institutul Intercultural din Timișoara , **Manual training „Tehnici de mediere și negociere”**, Timisoara, 2006
8. Jane Boylan , Jane Dalrymple, **Understanding Advocacy for Children and Young People**, Open University Press, 2009, USA
9. Jane Dalrymple , Jane Boylan, **Effective Advocacy in Social Work**, SAGE Publications Ltd., 2013, USA
10. John A. Daly , **Advocacy**, Yale University Press, 2012, USA
11. John Munkman , **Technique of Advocacy**, LexisNexis UK, 2011, UK
12. Joseph B. Hughey , Tanya D. Whitehead, **Exploring Self-Advocacy from a Social Power Perspective**, Nova Science Publishers Inc, 2004, USA
13. Karyn Charles Rybacki , Donald Jay Rybacki , **Advocacy and Opposition**, Pearson Education (US), 2014, USA
14. Karyn Charles Rybacki , Donald Jay Rybacki, **Advocacy and Opposition**, Allyn & Bacon Publisher, 2012, USA
15. Karyn Charles Rybacki , Donald Jay Rybacki, **Advocacy and Opposition: Pearson New International Edition**, Pearson Education (US), 2013, USA
16. Leigh Ann Vaughn, **Regulatory Fit and Persuasion Through Advocacy Messages and Narratives**, Nova Science Publishers Inc, 2010, USA
17. Mortola Peter , Hiton Howard , Grant Stephen, **BAM! Boys Advocacy and Mentoring**, Routledge Publisher, 2013, USA
18. Nader K. Tadros , **Advocacy Concepts and Practices: Handbook - a Practical Guide to Advocacy Groups**, suport de training, 2006, World Learning România
19. Nash, Robert, Alan Hudson, Cecilia Luttrell, **Mapping Political Context—A Toolkit for Civil Society Organisations**, London, UK: Overseas Development Institute, 2006, UK
20. Paul Burstein, **American Public Opinion, Advocacy, and Policy in Congress**, Cambridge University Press, 2014, USA
21. Prakash/Gugerty, **Advocacy Organizations and Collective Action**, Cambridge University Press, 2012, UK
22. Ros Carne, **Professional Ethics**, OUP Oxford Publisher, 15 edition , 2010, UK
23. Sean G. Massey , Ricardo E. Barreras , **Impact Validity as a Framework for Advocacy-Based Research**, John Wiley & Sons Ltd, 2014, USA
24. The City Law School, **Advocacy**, OUP Oxford Publisher, 16 edition , 2012, UK
25. The City Law School, **Conference Skills**, OUP Oxford Publisher, 16 edition , 2012, UK
26. Tom Wilks , **Advocacy and Social Work Practice**, Open University Press, 2012, USA
27. World Learning România , **Advocacy Concepts and Practices**, suport de training, 2006

28. <http://business.rol.ro/o-industrie-de-lobby-bine-reglementata-ar-fi-un-beneficiu-pentru-romania-132483.html#sthash.18Kdcsrz.dpuf>
29. www.advocacy.ro
30. bunaguvernare.eu
31. www.ce-re.ro



UNIVERSITATEA SPIRU HARET
Facultatea de Management Financiar-Contabil,
București
Centrul de Cercetări în Domeniile Managementului,
Contabilității și Informaticii de Gestione



**CONFERINȚA DE MANAGEMENT,
CONTABILITATE ȘI INFORMATICĂ DE GESTIUNE**
- ediția a III-a -

**CONFERENCE MANAGEMENT, ACCOUNTING
AND MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS**
- 3th edition -

- MAMIS 2015 -

***Economia post-criză a României într-un context internațional volatil:
inițiative, proiecte și obstacole majore***

***Post-crisis Romanian economy in a volatile international context:
initiatives, projects and major obstacles***

București, România
26 mai 2015

**CONFERINȚA DE MANAGEMENT, CONTABILITATE ȘI
INFORMATICĂ DE GESTIUNE
- MAMIS 2015 -**

Economia post-criză a României într-un context internațional volatil: inițiative, proiecte și obstacole majore

AGENDA CONFERINȚEI

- **9.30 – 10.00 Bine ați venit la MAMIS 2015!**
Primirea și înregistrarea participanților în holul Amfiteatrului A5, Corpul A, Campus Didactica, str. Fabricii, nr. 46G, sector 6, București.
- **10.00 – 12.00 Deschiderea Conferinței în Amfiteatrul A5 și prezentarea în plen a lucrărilor selectate de către Comitetul științific.**
- **12.00 – 12.30 Pauză.**
- **12.30 – 15.00 Prezentarea lucrărilor în cadrul secțiunilor.**
- **15.00 Concluziile MAMIS 2015 și închiderea Conferinței.**

Timpul recomandat de prezentare a comunicărilor este de 10 minute.

Comitetul științific

Președinte:

Prof. univ. dr. **Cicilia IONESCU**, USH,
decan MFC București

Vicepreședinte:

Conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**, USH,
director adj. CCDMCIG

Membri:

Prof.univ.dr. **Carmen COSTEA**, prorector USH
Prof.univ.dr. **Gheorghe ZAMAN**, m.c.

ACADEMIA ROMÂNĂ,
Institutul de Economie Națională

Prof. univ. dr. **Zenovic GHERASIM**, USH

Prof.univ.dr. **Cornel IONESCU**,
ACADEMIA ROMÂNĂ,

Institutul de Economie Națională

Prof.univ.dr. **Mărioara AVRAM**,

Universitatea din Craiova

Prof.univ.dr. **Daniela Artemisa CALU**,
ASE București

Prof.univ.dr. **Aurelia ȘTEFĂNESCU**,
ASE București

Prof.univ.dr. **Maria ANDRONIE**, USH

Conf.univ.dr. **Floarea GEORGESCU**, USH,
prodecan MFC

Conf.univ.dr. **Aurelian BĂLUȚĂ**, USH,
director CCDMCIG

Conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**, USH,
director DMC

Conf.univ.dr. **Lăcrămioara HURLOIU**, USH

Lect.univ.dr. **Florentin CALOIAN**,
ASE București, președinte CECCAR București

Lect.univ.dr. **Iulian HURLOIU**, USH,
director DPMC

Lect.univ.dr. **Alexandrina MERUȚĂ**, USH

Lect.univ.dr. **Liana GĂDĂU**, USH

Lect.univ.dr. **Ramona CHIVU**, USH

Asist.univ.drd. **Mărioara ȘERBAN**, USH

LUCRĂRI PREZENTATE ÎN PLENUL CONFERINȚEI

- CADRE DIDACTICE ȘI STUDENȚI -

Prezidiul Conferinței MAMIS 2015:

prof.univ.dr. **Gheorghe ZAMAN**, m.c.a.

prof.univ.dr. **Cicilia IONESCU**

conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**

conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**

Moderator: prof.univ.dr. **Zenovic GHERASIM**

- *NECESITATEA CREȘTERII REZILIENȚEI ECONOMICE A ROMÂNIEI ÎN CONTEXTUL UNEI LUMI MULTIPOLARE ȘI POST-CRIZĂ*, prof.univ.dr. DHC, membru corespondent al Academiei Române **Gheorghe ZAMAN**¹, prof.univ.dr. **Zenovic GHERASIM**², Academia Română - Institutul de Economie Națională¹, Universitatea *Spiru Haret*², e-mail: gheorghezaman@ien.ro; zgherasim.mfc@spiruharet.ro
- *TRANSPARENCY AND CREDIBILITY IN THE FINANCIAL REPORTS OF ROMANIAN ECONOMIC ENTITIES / TRANSPARENȚĂ ȘI CREDIBILITATE ÎN RAPORTĂRILE FINANCIARE ALE ENTITĂȚILOR*

ECONOMICE ROMÂNEȘTI, prof.univ.dr. **Cicilia IONESCU**, prof.univ.dr. **Cornel IONESCU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: cicilia.ionescu@yahoo.com; caragea21@yahoo.com

- *THE FISCAL AND FINANCIAL CONTROL REFORM IN ROMANIA AND TURKEY A COMPARATIVE STUDY*, conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**¹, lector univ. dr. **Sami BUHUR**², Universitatea Spiru Haret ¹, Universitatea Ahi Evran Turcia², e-mail: ionescu.mfc@spiruharet.ro; y.s.buhur@hotmail.com
- *PROBABILITATEA COERENȚEI ÎN DECIZIA MANAGERIALĂ PENTRU FORMALIZAREA DE STRUCTURI ORGANIZAȚIONALE DEMASIFICATE*, conf.univ.dr. **Maria GÂF-DEAC**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: gafdeac@yahoo.com
- *RELUĂRI ȘI DEZVOLTĂRI PRIVIND CONTABILITATEA REDUCERILOR COMERCIALE ȘI FINANCIARE*, conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: lilincuta.mfc@spiruharet.ro
- *MANAGEMENTUL DEZVOLTĂRII ECONOMICE A ROMÂNIEI ÎN CORESPONDENȚA PRIVATĂ A MARELUI REGE CAROL I - UN MODEL DE URMAT PENTRU EPOCA ACTUALĂ*, conf.univ.dr. **Aurelian Virgil BĂLUȚĂ**¹, profesor istorie grad didactic I **Daniel MĂLĂELEA**², Universitatea Spiru Haret¹, Colegiul Tehnic Media², e-mail: baluta.aurelian@yahoo.com; danielmalaelea@yahoo.com
- **PREDUȚ (AMZA) Mădălina și POPINCIUC Valentin**, CAEIP anul II, *Analiza și calcularea principalilor indicatori derivați din bilanțul financiar*
Coordonator: conf. univ. dr. **Luminița IONESCU**
- **RĂCĂTEJ DOMAN Ana și NICULAE Andreea Larisa**, CIG anul III IF, *Probleme actuale ale imobilizărilor corporale*
Coordonatori: conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**
prof.univ.dr. **Zenovic GHERASIM**
- **MIȘTORICĂ (STANICĂ) Maria Camelia și POPINCIUC Valentin**, CAEIP anul II, *Contabilitatea salariilor în lumina noilor modificari fiscale*
Coordonator: conf. univ. dr. **Luminița IONESCU**

SECȚIUNILE CONFERINȚEI

1. Economie generală și Management

SALA: AMFITEATRUL A8, h. 12.30 – 15.00

Consiliul secțiunii:
prof.univ.dr. **Ioan GÂF-DEAC**
conf.univ.dr. **Lăcrămioara-Rodica HURLOIU**

Moderator: prof.univ.dr. **Gheorghe ZAMAN**, m.c.a.

- *SINERGISMUL/CONSINERGISMUL ȘI NOILE TANGENȚE ALE SISTEMULUI MANAGERIAL*, prof.univ.dr. **Ioan GÂF-DEAC**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: ro_affairs@yahoo.com
- *PROBLEMATICA RESURSELOR UMANE ÎN CONTEXT EUROPEAN*, conf.univ.dr. **Lăcrămioara-Rodica HURLOIU**, lector univ.dr. **Ion-Iulian HURLOIU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: hlacra@yahoo.com; iulian.hurloiu@spiruharet.ro
- *SCHIMBĂRI INSTITUȚIONALE UTILE PENTRU EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI FINANCIAR-CONTABIL*, lector univ.dr. **Alexandrina MERUȚĂ**, lector univ.dr. **Rodica DRAGOMIROIU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: alexandrina.meruta@yahoo.com; rodica.dragomiroiu@yahoo.com
- *ABILITĂȚILE DE COMUNICARE ORGANIZAȚIONALĂ – FACTOR CU IMPACT ASUPRA COMPETITIVITĂȚII AFACERILOR*, conf.univ.dr. **Cezar BRAICU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: cezar_braicu@yahoo.com
- *MODELE DE CREȘTERE ENDOGENĂ A INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE/ MODELS OF ENDOGENOUS ECONOMIC GROWTH OF THE FDI*, asist.univ.dr. **Marinela GEAMĂNU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: geamanu_marinela@yahoo.com.au
- *MANAGEMENTUL INTERACȚIUNII ÎNTRE MEDIUL EXTERN DE AFACERI ȘI ANTREPRENORI*, lector univ.dr. **Rodica DRAGOMIROIU**, lector univ.dr. **Alexandrina MERUȚĂ**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: rodica.dragomiroiu@yahoo.com; alexandrina.meruta@yahoo.com
- *INNOVATION CONCEPT CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT / CONCEPTUL DE INOVAȚIE ÎN MANAGEMENTUL RELAȚIILOR CU CLIEȚII*, drd. **Mihaela TOMA**, Academia de Studii Economice București, e-mail: mihaelatoma@gmail.com
- *COSTUMER LEVEL FACTORS THAT DRIVE PRIVATE LABEL PRONENESS / FACTORI LA NIVEL DE CONSUMATORI CARE INFLUENȚEAZĂ ADOPTIA MĂRCILOR PRIVATE*, drd. **Alexandru IONESCU**, Academia Româna, e-mail: alexandru.ionescu2005@gmail.com
- *THE FINANCIAL FUNCTION WITHIN THE COMPANY'S COMPETITIVE STRATEGY*, asist. univ.dr. **Marin CHIVU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: chivu_marin@yahoo.com
- *ORIENTATION TOWARDS BREND. CONCEPTUALIZATION AND IMPACT ON THE PERFORMANCE OF COMPANIES IN ROMANIA/ ORIENTAREA SPRE BREND. CONCEPTUALIZARE ȘI IMPACT ASUPRA PERFORMANȚEI FIRMELOR DIN ROMÂNIA*, drd. **Adrian IONESCU**, Universitatea de Vest din Timișoara, e-mail: adrian.ionescu@europe.com
- *COMPANY'S RELATIONS WITH THE BUSINESS ENVIRONMENT*, asist.univ.dr. **Marin CHIVU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: chivu_marin@yahoo.com

2. Contabilitate

SALA: AMFITEATRUL A5, h. 12.30 – 15.00

Consiliul secțiunii:
prof.univ.dr. **Cicilia IONESCU**
conf.univ.dr. **Floarea GEORGESCU**

Moderator: conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**

- *RISKS DISTORTIONS OF INFORMATION IN ROMANIAN FINANCIAL REPORTS/ RISCURILE DENATURĂRILOR DE INFORMAȚII ÎN RAPORTĂRILE FINANCIARE ROMÂNEȘTI*, prof.univ.dr. **Cicilia IONESCU**, prof.univ.dr. **Cornel IONESCU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: cicilia.ionescu@yahoo.com; caragea21@yahoo.com
- *UNELE ELEMENTE DE NOUȚATE ÎN AUDITAREA DE PROIECTE FINANȚATE DIN FONDURI EUROPENE ÎN DERULARE ÎN PREZENT SAU CARE VOR FI LANSATE PENTRU PERIOADA 2014-2020*, prof.univ.dr. **Dumitru NICA**¹, cc.st.gradul 3 **Cristinel Claudiu COCOȘATU**², Universitatea *Spiru Haret*¹, Academia Romana – Institutul de Economie Mondială², e-mail: nicadumitru_aism@yahoo.com; cristi_claudiu@yahoo.com
- *CONTABILITATEA ȘI BIROCRAȚIA ÎN ECONOMIA POST-CRIZĂ A ROMÂNIEI / ACCOUNTING AND BUREAUCRACY IN POST-CRISIS ROMANIAN ECONOMY*, conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: lionescu.mfc@spiruharet.ro
- *ACTIVELE BIOLOGICE ÎN REGLEMENTĂRILE CONTABILE DIN ROMÂNIA CONFORME CU DIRECTIVELE EUROPENE*, conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: lilincuta.mfc@spiruharet.ro
- *ACCOUNTING PLACED FACE TO FACE WITH ENVIRONMENTAL ISSUES*, lect.univ.dr. **Maria Ramona CHIVU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: chivumariaramona@yahoo.com
- *PREVIZIUNEA CONDIȚIILOR ECONOMICE VIITOARE LA NIVELUL FIRMEI*, conf.univ.dr. **Floarea GEORGESCU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: georgescuflori@yahoo.com
- *COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE PRACTICES OF THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY*, lect.univ.dr. **Maria Ramona CHIVU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: chivumariaramona@yahoo.com
- *NOI DIMENSIUNI ALE PERFORMANȚEI GLOBALE*, lect.univ.dr. **Liana GĂDĂU**, Universitatea *Spiru Haret*, e-mail: lianagadau@yahoo.com

3. Informatică economică

SALA: AMFITEATRUL A4, h. 12.30 – 14.00

Consiliul secțiunii:
prof.univ.dr. **Maria ANDRONIE**
asist.univ.drd. **Mariuța ȘERBAN**

Moderator: prof.univ.dr. **Zenovic GHERASIM**

- *ANALIZA DATELOR ECONOMICE ASISTATĂ DE CALCULATOR ÎN CONTEXT BIG DATA*, prof.univ.dr. **Zenovic GHERASIM**, prof.univ.dr. **Maria ANDRONIE**, prof.univ.dr. **Grigore ALBEANU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: zgherasim.mfc@spiruharet.ro; andronie_maria@hotmail.com; g.albeanu.mi@spiruharet.ro
- *ORIENTAREA STRATEGICĂ ÎN DEZVOLTAREA COMPANIEI, MANAGEMENT DE CUNOȘTINȚE ȘI SISTEME DE COMUNICAȚIE / STRATEGIC ORIENTATION IN COMPANY DEVELOPMENT, MANAGEMENT OF KNOWLEDGE AND COMMUNICATION SYSTEMS*, prof.univ.dr. **Marius Daniel MAREȘ**¹, conf.univ.dr. **Valerica MAREȘ**², Universitatea Spiru Haret¹, Academia de Studii Economice București², e-mail: mdmares.mfc@spiruharet.ro, maresvalerica@yahoo.com
- *SISTEMATIZĂRI CONCEPTUALE REFERITOARE LA SECURITATEA FAȚĂ DE ATACURI ASUPRA BAZELOR DE DATE/ CONCEPTUAL SYSTEMATIZATION REGARDIND SECURITY AGAINST ATTACKS ON DATABASES*, asist.univ.drd. **Mariuța ȘERBAN** Universitatea Spiru Haret și doctorand la Universitatea din Pitești, e-mail: t_mariuta@yahoo.com
- *DEMERSURI PENTRU CONFIGURAREA UNEI BAZE DE DATE MACROECONOMICE UTILIZÂND CLASIFICAREA SUPERVIZATĂ A DATELOR/ CONCEPTUAL SYSTEMATIZATION REGARDIND SECURITY AGAINST ATTACKS ON DATABASES*, drd. **Raluca-Mariana ȘTEFAN**, A.S.E. București, e-mail: raluca stefan77@yahoo.com

4. Secțiunea studenți și masteranzi

SALA: AMFITEATRUL A1, h. 12.30 – 14.30

Consiliul secțiunii:
Moderator: conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**
conf.univ.dr. **Aurelian BĂLUȚĂ**

- **TABLA Ionela Costela**, CIG anul III IF, *Importanța creșterii vitezei de rotație a stocurilor în activitatea societății comerciale*
Coordonatori: conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**
prof.univ.dr. **Zenovic GHERASIM**
- **VÎLCU Ștefania Cristina**, CIG anul III IF, *Importanța standardelor de raportare financiară în sistemul contabil al unei societăți comerciale*
Coordonatori: conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**
prof.univ.dr. **Zenovic GHERASIM**
- **MOHOR (FANARU) Mihaela -Veronica**, CAEIP anul I, *Noutăți legislative TVA 2015 - modalități de relansare economică*
Coordonator: conf.univ.dr. **Luminița IONESCU**