

UNIVERSITATEA SPIRU HARET

**INSTITUTUL CENTRAL DE CERCETARE ȘTIINȚIFICĂ
CENTRUL DE CERCETĂRI APLICATE ÎN ECONOMIE**

**MANAGEMENT, CONTABILITATE ȘI
INFORMATICĂ DE GESTIUNE**

**MANAGEMENT, ACCOUNTING AND
MANAGEMENT INFORMATION SYSTEMS**

- MAMIS 2016 -

CONFERINȚA ECONOMICĂ NAȚIONALĂ - CEN 2016

**OPORTUNITĂȚI ȘI PROVOCĂRI PENTRU
ECONOMIA ROMÂNEASCĂ ÎN SPAȚIUL EUROPEAN**

**OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR
ROMANIAN ECONOMY WITHIN EUROPEAN SPACE**

**Volum îngrijit de Conf. univ. dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ
Director adjunct CCAE**



**EDITURA UNIVERSITARĂ
București, 2016**

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*.

Începând cu anul 2015 în urma fuziunii celor trei facultăți cu specific economic din București, respectiv: Facultatea de *Management Financiar-Contabil* (înființată în anul 1991), Facultatea de *Marketing și Afaceri Economice Internaționale* (înființată în anul 1996) și Facultatea de *Finanțe și Bănci* (înființată în anul 2002) s-a înființat Facultatea de *Științe Economice* din cadrul Universității *Spiru Haret*.

Pe lângă Facultatea de *Științe Economice* funcționează începând cu anul 2016, *Centrul de Cercetări Aplicate în Economie (CCAE)* care a organizat în perioada 19-20 mai 2016, *Conferința Economică Națională – CEN 2016*.

Limba de publicare a textului este română/engleză.

Consiliul științific și editorial face eforturi susținute de indexare a revistei în baze de date internaționale - BDI.

Revista MAMIS nr. 4 din septembrie 2016.

Editor: *Centrul de Cercetări în Domeniile Managementului, Contabilității și Informaticii de Gestiune/ Centrul de Cercetări Aplicate în Economie*

Adresa: Str. Fabricii nr. 46 G, Sector 6, București, corpul C, etajul 2, camera 2.1.

E-mail: mamis@spiruharet.ro

www.mamis.spiruharet.ro

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

Consiliul științific și editorial

1. Prof. univ. dr., DHC, **Gheorghe ZAMAN**, m.c. al Academiei Române, INCE, USH
2. Prof. univ. dr. **Cicilia IONESCU**, USH
3. Prof. univ. dr. **Zenovic GHERASIM**, USH
4. Prof. univ. dr. **Marius-Daniel MAREȘ**, USH
5. Prof. univ. dr. **Maria ANDRONIE**, USH
6. Prof. univ. dr. **Cornel IONESCU**, USH
7. Prof. univ. dr. **Mihai RISTEA**, ASE București
8. Prof. univ. dr. **Daniela Artemisa CALU**, ASE București
9. Prof. univ. dr. **Corina Graziella BÂTCĂ-DUMITRU**, ASE București
10. Prof. univ. dr. **Sorinel DOMNIȘORU**, Universitatea din Craiova
11. Conf. univ. dr. **Aurelian A. BONDREA**, USH
12. Conf. univ. dr. **Aurelian Virgil BĂLUȚĂ**, USH
13. Conf. univ. dr. **Lăcrămioara-Rodica HURLOIU**, USH
14. Conf. univ. dr. **Luminița IONESCU**, USH
15. Conf. univ. dr. **Bianca RUSU**, USH
16. Conf. univ. dr. **Lucian - Dorel ILINCUȚĂ**, USH
17. Conf. univ. dr. **Floarea GEORGESCU**, USH
18. Conf. univ. dr. **Mihai ANDRONIE**, USH
19. Conf. univ. dr. **Elena GURGU**, USH
20. Conf. univ. dr. **Luisse MLADEN**, USH, INCSMPS
21. Conf. univ. dr. **Alina IRIMESCU**, ASE București
22. Conf. univ. dr. **Valerica MAREȘ**, ASE București
23. Lector univ. dr. **Maria Ramona CHIVU**, USH
24. Lector univ. dr. **Liana GĂDĂU**, USH
25. Lector univ. dr. **Dragoș POPESCU**, USH
26. Lector univ. dr. **Raluca MIHĂLCIOIU**, USH
27. Lector univ. dr. **Rodica DRAGOMIROIU**, USH
28. Lector univ. dr. **Iulian HURLOIU**, USH
29. Lector univ. dr. **Alexandrina MERUȚĂ**, USH
30. Lector univ. dr. **Măriuța ȘERBAN**, USH
31. Lector univ. dr. **Florentin CALOIAN**, ASE București
32. Asist. univ. dr. **Marin CHIVU**, USH
33. Dr. **Sami BUHUR**, Universitatea Balikesir, Turcia

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 © 2016
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>INSTRUMENTE INTELIGENTE PENTRU SISTEMELE DE ASISTARE A DECIZIEI ÎN COMERȚUL ELECTRONIC / INTELLIGENT TOOLS FOR DECISION SUPPORT SYSTEMS IN THE ELECTRONIC COMMERCE</i>, conf. univ. dr. Mihai ANDRONIE, prof. univ. dr. Zenovic GHERASIM, prof. univ. dr. Maria ANDRONIE, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: mihai_a380@spiruharet.ro; zgherasim.mfc@spiruharet.ro; andronie_maria@hotmail.com.....	9
• <i>PROCEDURILE FINANCIAR-CONTABILE ÎN PERIOADA DE PRECAMPANIE LA UN PARTID POLITIC DIN ROMÂNIA / FINANCIAL AND ACCOUNTING PROCEDURES OF A PARTY IN PRECAMPAIN FOR ELECTION IN ROMANIA</i>, conf. univ. dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, dr. ec. Antonel TĂNASE, Institutul de Studii Populare București, e-mail: baluta.aurelian@yahoo.com.....	15
• <i>INTERDEPENDENȚA ECONOMICĂ ȘI SECURITATEA ECONOMICĂ NAȚIONALĂ ȘI INTERNAȚIONALĂ</i>, asist. univ. drd. Elena BURTEA, lector univ. dr. Alexandrina MERUȚĂ, lector univ. dr. Măriuța ȘERBAN, conf. univ. dr. Bianca RUSU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: elenapana2006@yahoo.com.....	22
• <i>EVALUAREA ȘI CONTROLUL REZULTATELOR ȘI ACȚIUNILOR DE MEDIU ALE COMPANIEI/ EVALUATION AND CONTROL OF RESULTS AND ENVIRONMENTAL ACTION OF THE ENTERPRISE</i>, lector univ. dr. Maria-Ramona CHIVU, Asist. univ. dr. Marin CHIVU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: chivumariaramona@yahoo.com; chivu_marin@yahoo.com.....	27
• <i>ROLUL CONTABILITĂȚII ÎN MANAGEMENTUL DE MEDIU AL FIRMEI. EVALUAREA MEDIULUI ȘI TRATAMENTUL CONTABIL AL COSTURILOR DE MEDIU / ROLE OF ACCOUNTING IN ENVIRONMENTAL MANAGEMENT OF THE COMPANY. ASSESSMENT AND ACCOUNTING TREATMENT OF THE ENVIRONMENTAL COSTS</i>, lector univ. dr. Maria-Ramona CHIVU, asist. univ. dr. Marin CHIVU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: chivumariaramona@yahoo.com; chivu_marin@yahoo.com.....	36
• <i>NAȚIONAL-DEMOCRAȚIA EUROPEANĂ POST MODERNĂ</i>, conf. univ. dr. Ion CORBU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: vicobnoru@yahoo.fr.....	45
• <i>STRATEGIA DE DEZVOLTARE A RESURSELOR UMANE / HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT STRATEGY</i>, lector univ. dr. Rodica DRAGOMIROIU, lector univ. dr. Iulian HURLOIU, asist. univ. drd. Elena BURTEA, asist univ. drd. Raluca ȘTEFAN, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: rodica.dragomiroiu@yahoo.com.....	51
• <i>RAPORTAREA SOCIALĂ ȘI DE MEDIU - UN INSTRUMENT INDISPENSABIL PENTRU COMPANII / SOCIAL AND ENVIRONMENTAL REPORTING AN INDISPENSABLE TOOL FOR COMPANIES</i>, lector univ. dr. Liana GĂDĂU, lector univ. dr. Dragoș POPESCU, Universitatea <i>Spiru Haret</i>, e-mail: lianagadau@yahoo.com; dragosgabrielpopescu@yahoo.com.....	56
• <i>INFORMAȚIILE MANAGERIALE ÎN REALITATEA ECONOMICĂ FIZICĂ ȘI ÎN REALITATEA ECONOMICĂ VIRTUALĂ / MANAGERIAL INFORMATION IN PHYSICAL ECONOMIC REALITY AND IN VIRTUAL ECONOMIC REALITY</i>, conf. univ. dr. Maria GÂF-DEAC,	

¹ În ordine alfabetică după numele primului autor.

Universitatea <i>Spiru Haret</i> , lector univ. dr. Ioana Andreea MARINESCU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , conf. univ. dr. Ioan I. GÂF-DEAC , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , dr. Cristina Monica VALECA , Universitatea din Pitești, Institutul de Cercetări Nucleare, lector univ. dr. Mihaela PÎRVULESCU , Universitatea Bioterra din București, lector univ. dr. Nicolae Cicerone MARINESCU , Universitatea din Pitești, e-mail: gafdeac@yahoo.com	60
• <i>CORRESPONDENȚE STRUCTURALE ÎNTRE MANAGEMENTUL ECONOMIEI ROMÂNIEI ȘI ESTIMAREA/PREDICȚIA RISCURILOR STRATEGICE // STRUCTURAL CORRESPONDENCE BETWEEN ROMANIA'S ECONOMY MANAGEMENT AND ESTIMATING/PREDICTION STRATEGIC RISKS</i> , conf. univ. dr. Maria GÂF-DEAC , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , lector univ. dr. Ioana Andreea MARINESCU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , conf. univ. dr. Ioan I. GÂF-DEAC , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , dr. Cristina Monica VALECA , Universitatea din Pitești, Institutul de Cercetări Nucleare, lector univ. dr. Mihaela PÎRVULESCU , Universitatea Bioterra din București, Andrei Nicolae JACOBS , University Bremen, Germany, Viorel Bogdan STREZA , Universitatea Bioterra din București, e-mail: gafdeac@yahoo.com	68
• <i>ANALYSIS OF EMOTIONAL IMPLICATIONS IN CASE OF SPORTS COMPETITIONS CONSUMER BEHAVIOR AND THEIR IMPORTANCE FOR THE SPORTS TOURISM DEVELOPMENT</i> , lector univ. dr. Daniel Adrian GÂRDAN , lector univ. dr. Iuliana Petronela GÂRDAN , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: danielgardan@yahoo.com	76
• <i>ANALIZA ȘI TESTAREA LEGĂTURILOR ÎNTRE VARIABILELE CE VIZEAZĂ ACTIVITATEA PE TERMEN SCURT A ÎNTREPRINDERII / ANALYSIS AND TESTING ACTIVITIES BETWEEN THE VARIABLES THAT CONCERN THE ACTIVITY ON SHORT TERM OF THE ENTERPRISE</i> , conf. univ. dr. Floarea GEORGESCU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: georgescuflori@yahoo.com	82
• <i>NOUA DIPLOMAȚIE PUBLICĂ ȘI EFECTELE EI PE PLAN INTERNAȚIONAL / NEW PUBLIC DIPLOMACY AND ITS EFFECTS ON INTERNATIONAL LEVEL</i> , conf. univ. dr. Elena GURGU , conf. univ. dr. Aristide COCIUBAN , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: elenagurgu@yahoo.com	90
• <i>TENDINȚE ALE MANAGEMENTULUI DESFACERII ÎN ECONOMIA MODERNĂ / TRENDS OF SALES MANAGEMENT IN THE MODERN ECONOMY</i> , lector univ. dr. Iulian HURLOIU , lector univ. dr. Mariuța ȘERBAN , asist. univ. drd. Raluca ȘTEFAN , lector univ. dr. Alexandrina MERUȚĂ , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: iulian_hurloiu@yahoo.com	99
• <i>CONTABILITATEA FINANȚĂRII CAMPANIEI ELECTORALE - ALEGERI LOCALE 2016. MANDATARUL FINANCIAR / ACCOUNTING FOR FINANCING CAMPAIGN - LOCAL ELECTIONS - 2016. FINANCIAL TRUSTEE</i> , conf. univ. dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: lilincuta.mfc@spiruharet.ro	107
• <i>ELEMENTE DE CONTABILITATE ȘI FISCALITATE PRIVIND REEVALUAREA ACTIVELOR IMOBILIZATE / ACCOUNTANCY AND FISCALITY ELEMENTS REGARDING FIXED ASSETS REEVALUATION</i> , conf. univ. dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: lilincuta.mfc@spiruharet.ro	125
• <i>ASPECTE PRIVIND DEPRECIEREA VALORII ACTIVELOR / ISSUES ON IMPAIRMENT OF ASSETS</i> , prof. univ. dr. Cicilia IONESCU , prof. univ. dr. Cornel IONESCU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: cicilia.ionescu@yahoo.com ; caragea21@yahoo.com	150
• <i>PROCEDURI ANALITICE ÎN AUDITUL FINANCIAR – ANALIZĂ ȘI INTERPRETARE / ANALYTICAL PROCEDURES FINANCIAL AUDIT - ANALYSIS AND INTERPRETATION</i> , prof. univ. dr. Cicilia IONESCU , prof. univ. dr. Cornel IONESCU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: cicilia.ionescu@yahoo.com ; caragea21@yahoo.com	157

- *THE ROLE OF ERASMUS+ PROGRAMME IN HIGHER EDUCATION AND THE FINANCIAL STRUCTURE OF THE BUDGET*, conf. univ. dr. **Luminița IONESCU**, Universitatea Spiru Haret, dr. **Sami BUHUR**, Balikesir University Turcia; e-mail: **luminitaionescu2003@yahoo.com** 163
- *BIROCRAȚIA NECESARĂ, SUFICIENTĂ ȘI EFICIENTĂ PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ROMÂNIEI / NECESSARY, EFFECTIVE AND SUFFICIENT BUREAUCRACY FOR ROMANIAN'S SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT*, conf. univ. dr. **Luminița IONESCU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **luminitaionescu2003@yahoo.com** 168
- *EFFICIENT COMMUNICATION PROCESS IN BUSINESS USING IT&C / PROCESUL DE COMUNICARE EFICIENTĂ ÎN AFACERI FOLOSIND IT&C*, **Marius Daniel MAREȘ** Professor PhD., Spiru Haret University, **Valerica MAREȘ** Associate Professor PhD., Academy of Economic Studies, Bucharest, Romania, e-mail: **mdmares.mfc@spiruharet.ro; maresvalerica@yahoo.com** 172
- *GLOBALIZATION, TECHNOLOGIES AND DEVELOPMENT OF LEADERSHIP CAPABILITIES / GLOBALIZARE, TEHNOLOGII ȘI DEZVOLTAREA CAPACITĂȚILOR DE LEADERSHIP*, **Valerica MAREȘ** Associate Professor PhD., Academy of Economic Studies, Bucharest, Romania, **Marius Daniel MAREȘ** Professor PhD., Spiru Haret University, e-mail: **maresvalerica@yahoo.com; mdmares.mfc@spiruharet.ro** 180
- *OMUL – FACTOR ACTIV ȘI CREATIV ÎN SOCIETATEA INFORMATIZATĂ BAZATĂ PE CUNOAȘTERE / THE MAN - ACTIVE AND CREATIVE FACTOR IN THE INFORMATION SOCIETY, KNOWLEDGE*, lector univ. dr. **Alexandrina MERUȚĂ**, conf. univ. dr. **Lăcrămioara HURLOIU**, conf. univ. dr. **Bianca RUSU**, asist univ. drd. **Elena BURTEA**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **alexandrina.meruta@yahoo.com** 185
- *ELEMENTE DE NOUȚATE ÎN PRIVINȚA ROLULUI PERSOANELOR CU FUNCȚII PE DOMENIUL ECONOMIC-FINANCIAR ÎN NOILE PROIECTE EUROPENE CE SE VOR IMPLEMENTA ÎN PERIOADA 2014-2020 / NOVELTY ON THE ROLE OF THE PERSONS WITH FINANCIAL AND ECONOMIC FUNCTIONS IN AREAS OF THE NEW EUROPEAN PROJECTS THAT WILL BE IMPLEMENTED BETWEEN 2014-2020*, prof. univ. dr. **Dumitru NICA**, Universitatea Spiru Haret, dr. **Cristinel Claudiu COCOȘATU** - CSIII, Academia Română – Institutul de Economie Mondială, ec. **Dan-Claudiu MANOLACHE**, e-mail: **nicadumitru_aism@yahoo.com; cristi_claudiu@yahoo.com** 189
- *MANAGEMENTUL FINANCIAR DIN PERSPECTIVA INSTITUȚIILOR DE CREDIT / FINANCIAL MANAGEMENT FROM CREDIT INSTITUTIONS PERSPECTIVE*, conf. univ. dr. **Bianca RUSU**, conf. univ. dr. **Lăcrămioara HURLOIU**, lector univ. dr. **Rodica DRAGOMIROIU**, lector univ. dr. **Iulian HURLOIU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **bianca_preda1974@yahoo.com** 210
- *EFICIENȚA RAȚIONALIZĂRII PROCESELOR DECIZIONALE DE MANAGEMENT INFORMATIZAT AL FIRMEI / EFFICIENCY OF STREAMLINING INFORMATION MANAGEMENT DECISION-MAKING PROCESSES OF THE COMPANY*, lector univ. dr. **Mariuța ȘERBAN**, conf. univ. dr. **Lăcrămioara HURLOIU**, asist. univ. drd. **Raluca ȘTEFAN**, lector univ. dr. **Rodica DRAGOMIROIU**, Universitatea Spiru Haret, e-mail: **t_mariuta@yahoo.com** 216
- *ȚINTELE STRATEGIEI EUROPA 2020 ȘI PROVOCĂRILE PROCESELOR DE CONVERGENȚĂ - DIVERGENȚĂ PENTRU ROMÂNIA / EUROPE 2020 STRATEGY TARGETS AND CHALLENGES OF CONVERGENCE AND DIVERGENCE PROCESSES FOR ROMANIA*, prof. univ. dr., DHC, membru corespondent al Academiei Române

Gheorghe ZAMAN , Academia Română, Institutul de Economie Națională, prof. univ. dr. Zenovic GHERASIM , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , e-mail: gheorghezaman@ien.ro ; zgherasim.mfc@spiruharet.ro	222
• ANEXA - Program CEN 2016	231
• Articole în afara lucrărilor Conferinței	240
▪ <i>CHANGING MENTALITIES. NEW APPROACHES OF THE CULTURAL DIMENSION OF SCHOOL ORGANIZATIONS</i> , conf.univ. dr. Sebastian CHIRIMBU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , doctorand Școala Doctorală IOSUD Universitatea <i>Valahia</i> din Târgoviște, e-mail: sebastian_chirimbuc@yahoo.com	240

INSTRUMENTE INTELIGENTE PENTRU SISTEMELE DE ASISTARE A DECIZIEI ÎN COMERȚUL ELECTRONIC

INTELLIGENT TOOLS FOR DECISION SUPPORT SYSTEMS IN THE ELECTRONIC COMMERCE

conf. univ. dr. Mihai ANDRONIE*,
e-mail: mihai_a380@spiruharet.ro
prof. univ. dr. Zenovic GHERASIM*,
e-mail: zgherasim.mfc@spiruharet.ro
prof. univ. dr. Maria ANDRONIE*,
*Universitatea Spiru Haret,
Facultatea de Științe Economice București,
e-mail: andronie_maria@hotmail.com

Rezumat.

Sistemele de comerț electronic (e-Commerce), ca interfețe standard între vânzători și cumpărători, au ajuns la un grad semnificativ de maturitate în cadrul mai larg al afacerilor electronice (e-Business) și sunt supuse permanent perfecționărilor generate de progresele tehnologiilor informației și ale comunicațiilor (IT&C).

Creșterea interesului clienților pentru cumpărăturile pe Internet solicită facilități noi și diversificarea serviciilor oferite de către magazinele electronice (e-malls), ca părți componente de bază ale sistemelor de comerț electronic.

Avantajele conectării rapide și la costuri mici a comercianților prin intermediul sistemelor de comerț electronic, cu focalizare pe segmentele de piață de interes, sunt sporite dacă se utilizează instrumente inteligente de asistare a deciziei.

Lucrarea analizează caracteristicile unora dintre instrumentele inteligente de asistare a deciziei în sistemele de comerț electronic în contextul cercetării afacerilor (business intelligence).

Abstract.

E-commerce systems (e-Commerce) as standard interfaces between sellers and buyers, reached a significant degree of maturity within the broader framework of electronic business (e-Business). These systems are under continuous refinements generated by the progress of information technologies and communications (IT & C).

Increasing customer interest in shopping on the Internet calls for new facilities and diversification of services offered by e-stores (e-malls) as basic components of e-commerce systems.

Quick and cost benefits of linking small traders through e-commerce systems, focusing on market segments of interest are increased when using intelligent decision support tools.

The paper analyzes the characteristics of some of intelligent decision support tools in electronic commerce systems in the context of business intelligence.

Cuvinte-cheie: *comerț electronic, instrument informatic inteligent de asistare a deciziei, listă de ierarhizare a produselor, structura preferințelor consumatorilor, cercetarea afacerilor.*

Key-Words: *e-Commerce, Intelligent Decision Support Software Tools, product ranked list, customer preference structure, e-Business.*

JEL Classification: C45, M15.

1. Introducere

Sistemele de comerț electronic (e-Commerce), ca interfețe standard între vânzători și cumpărători, au ajuns la un grad semnificativ de maturitate în cadrul mai larg al afacerilor electronice (e-Business) și sunt supuse permanent perfecționărilor generate de progresele tehnologiilor informației și ale comunicațiilor (IT&C).

Creșterea interesului clienților pentru cumpărăturile pe Internet solicită facilități noi și diversificarea serviciilor oferite de către *magazinele electronice (e-malls)*, ca părți componente de bază ale sistemelor de comerț electronic.

Avantajele conectării rapide și la costuri mici a comercianților prin intermediul sistemelor de comerț electronic, cu focalizare pe segmentele de piață de interes, sunt sporite dacă se utilizează *instrumente inteligente de asistare a deciziei*. Aceste instrumente reprezintă o combinație între sistemele informatice de asistare a deciziei și componente ce aparțin inteligenței artificiale (Artificial Intelligence). Ca și un consultant uman, un sistem inteligent de asistare a deciziei rezolvă probleme complexe, incomplete, incerte, cu parametri multipli de influență, prin evaluarea datelor, informațiilor și, în special, a cunoștințelor, pentru a identifica un posibil curs al acțiunii umane, cu propuneri de soluții logice pentru decizie. Ierarhizarea produselor și serviciilor de pe piață oferite la vânzare nu mai reprezintă de mult doar o problemă tratată simplist și superficial. Sistemele inteligente de asistare a deciziei în comerțul electronic înglobează principii, metode și tehnici complexe din diferite domenii disciplinare, pe lângă metodele și tehnicile matematico-informatică regăsindu-se elemente de psihologie, sociologie, marketing, lingvistică, statistică, econometrie, demografie, drept etc.

Sistemele inteligente de asistare a deciziei în comerțul electronic înglobează în special componente de data mining, de sisteme expert și de agenți inteligenți, de raționament bazat pe cazuri și de sisteme fuzzy.

Este demn de remarcat faptul că țara noastră a fost printre primele din lume care a adoptat o lege a comerțului electronic, fapt care a permis o dezvoltare puternică a acestui domeniu.

Lucrarea analizează caracteristicile unora dintre *instrumentele inteligente de asistare a deciziei* în sistemele de comerț electronic în contextul *cercetării afacerilor (business intelligence)*.

2. Premize ale asistării inteligente a deciziei în comerțul electronic

Dintre tehnologiile informatice inteligente se remarcă agenții inteligenți, folosiți în asistarea deciziei în comerțul electronic pentru optimizarea căutării, inclusiv optimizarea motoarelor de căutare – SEO (*Search Engine Optimization*). Scopul principal al optimizării pentru motoarele de căutare (SEO) este mărirea traficului calitativ al unui site și creșterea vizibilității online, cu implicații directe în instrumentele informatice inteligente de asistare a deciziei (IDSS). Decidentul trebuie să cunoască în permanență dacă evoluția progresivă a site-ului Web al afacerii se menține în concordanță cu dezvoltarea afacerii susținute de acest site. De asemenea, componentele informatice de asistare a cercetării afacerilor (*Business Intelligence*) contribuie în mod determinat la cunoașterea evoluției și compararea performanțelor competitorilor de pe piață în domeniul afacerii reprezentate de site-ul respectiv.

SEO presupune efectuarea unui set de operațiuni pentru creșterea pozițiilor site-ului web de comerț electronic (*un loc cât mai în față în sala de spectacole de teatru*) în lista de rezultate ale căutărilor, pentru anumite cuvinte sau combinații de cuvinte cheie, semnificative, esențiale și relevante pentru afacere. Vizibilitatea online mai bună se obține prin controlul și ameliorarea criteriilor de ierarhizare, adică a factorilor care - luați la un loc și analizați de algoritmul de căutare, inclusiv de agenții inteligenți – conduc la o poziționare mai bună în paginile cu rezultate. De asemenea, prin SEO sunt neutralizate spam-urile online prin diferite tehnici și instrumente informatice inteligente de eliminare a vulnerabilităților sistemului de comerț electronic.

Un site Web destinat comerțului electronic trebuie să asigure mai multe funcționalități grupate în cerințe generice¹: catalog de produse sau servicii și o multitudine de funcții avansate de vânzare. Componentele inteligente intervin în special în filtrarea produselor sau serviciilor (*după interval de preț, după caracteristici, după producător și interval de preț etc.*). Aceste site-uri prezintă optimizare Google 100% (SEO).

¹ www.seliton.ro

3. Analiza comparativă a instrumentelor informatice de asistare inteligentă a deciziei în comerțul electronic

În sistemele de asistare a deciziei în comerțul electronic sunt luate în considerare toate modelele importante ce descriu comportamentul consumatorului (Engel-Blackwell, Andreasen, Nicosia, Bettman, Howard-Sheth). Toate aceste modele prezintă în comun cele șase etape ale procesului de vânzare-cumpărare Pivk-Gama: identificarea, brokerajul, negocierea, contractul, plata și furnizarea produsului sau serviciului.

Un model conceptual de abordare a sistemelor inteligente de asistare a deciziei, IDSS (*Intelligent Decision Support Systems*) în comerțul electronic este prezentat în fig.1. Cadrul de lucru pentru comerț electronic (*E-Commerce Framework*), alături de progresele tehnologiilor de inteligență artificială, AI (*Artificial Intelligence*) facilitează dezvoltarea instrumentelor inteligente din compunerea sistemelor informatice inteligente pentru asistarea deciziei, IDSS (*Intelligent Decision Support Systems*).

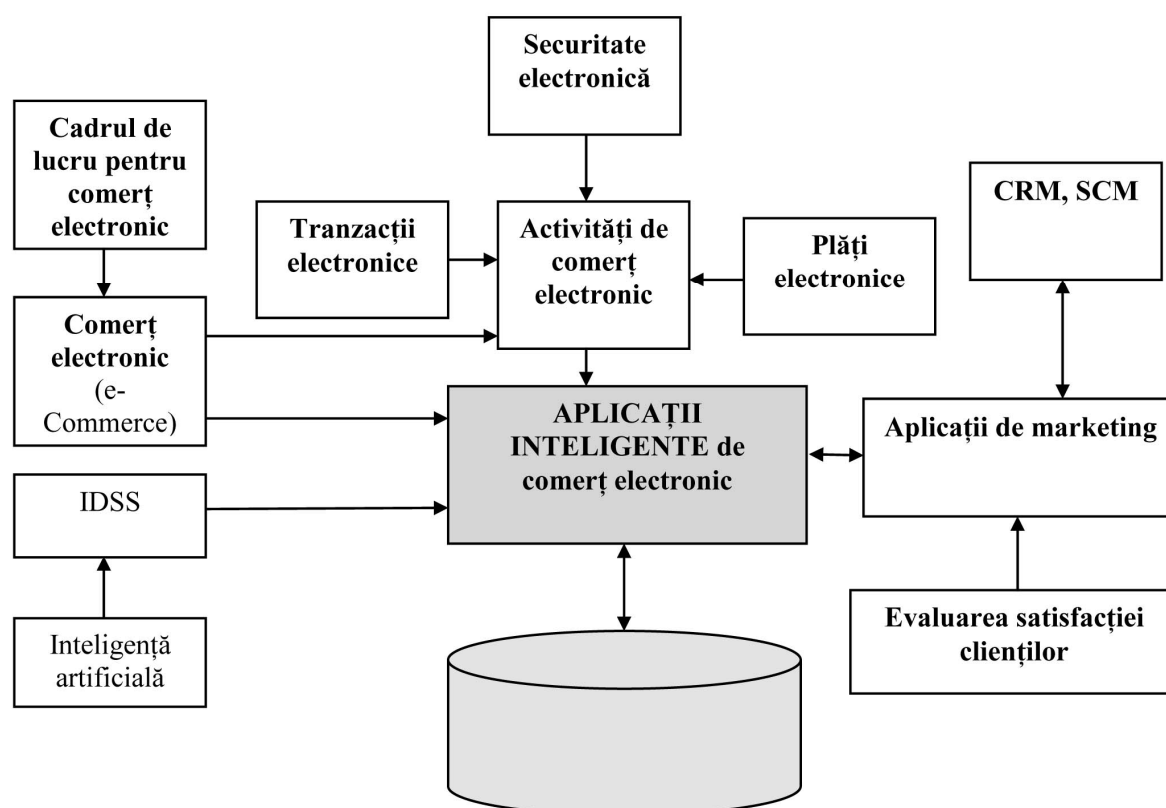


Fig. 1. Model conceptual de abordare a IDSS pentru comerțul electronic

Activitățile de comerț electronic sunt asigurate de posibilitățile de efectuare a tranzacțiilor electronice și a plăților electronice într-o manieră sigură și de încredere (prin intermediul tehnicilor și instrumentelor de securitate electronică).

Managementul relației cu clienții, CRM (Customer Relationship Management) și managementul lanțului de aprovizionare, SCM (Supply Chain Management), ca și evaluarea satisfacției clienților sprijină aplicațiile informatice de marketing cu care lucrează nemijlocit instrumentele (aplicațiile) inteligente de comerț electronic în care se regăsesc componentele inteligente de asistare a deciziei în comerțul electronic. Instrumentele inteligente de asistare a deciziei în sistemele de comerț electronic (IDSS) conțin, în principal, sisteme expert și agenți inteligenți.

Sistemele expert realizează lanțuri de raționamente logice (inferențe logice) asupra cunoștințelor din baza de cunoștințe prin intermediul unui motor de inferențe. Sistemele expert elimină deciziile proaste luate în grabă sau în situații de nervozitate a factorului decident.

Un exemplu de aplicare a regulilor de tipul IF <premize> THEN <concluzie> este următorul:

IF client <motivatie=ridicata, sarcina=cautare_produce> AND produs <valoare=mare, complexitate=ridicata, cantitate=mare> THEN recomandare <harta, lista_ierarhizare_produce, caracteristici_asociate_produc, imagini_produc, agent_curier>.

Agenții inteligenți software reprezintă entități software care acționează în mod autonom pentru a îndeplini sarcini în conformitate cu cerințele utilizatorilor lor. Hendler clasifică agenții software în agenți pentru rezolvarea problemelor (inclusiv culegerea datelor), agenți de control, agenți centrați pe utilizator și agenți de efectuare a tranzacțiilor. Sarcinile îndeplinite de agenții inteligenți sunt inferența logică și deducția, recunoașterea modelelor, cunoașterea într-un domeniu contextual, învățarea și adaptabilitatea. Volumul de date prelucrat în mod autonom de agenții inteligenți se încadrează în categoria Big Data. Agenții inteligenți sunt utilizați în comerțul electronic în special pentru negocieri, acorduri de parteneriat, colaborare. De cele mai multe ori, agenții inteligenți sunt cuplați cu tehnologiile GIS și GPS reușind evaluarea preferințelor clienților legate de areale geografice mari și lucrul cu vizualizare intensivă.

Din categoria IDSS aplicate în comerțul electronic fac parte și DSS adaptive, ADSS (*Adaptive Decision Support Systems*) care îmbină avantajele sistemelor adaptive în timp real cu cele ale sistemelor inteligente.

Un exemplu de magazin online cu asistarea inteligentă a deciziei este Seliton ce corespunde în totalitate cerințelor tehnologice ale motorului de căutare Google. Alte cerințe generice realizate de magazinul Seliton sunt: arhitectură în conformitate cu regulile impuse de Google și Yahoo; URL-uri cu motor de căutare *prietenosă*; Meta-tag-uri pe 3 nivele; URL-uri personalizate și control îmbunătățit al adresei web prin utilizarea a patru tipuri de variabile; Suport de protocol *Hartă site*; *Rich Snippets* pentru Google și Yahoo; Integrare *Google Shopping*; Suport microformate *Schema.org*; SEO îmbunătățit prin descrieri *Alt Tag* ale imaginilor; vizualizare Hover și rapidă a produselor; căutare rapidă a produselor cu minimum 3-4 caractere.

Caracteristici ale diferitelor IDSS aplicate în subdomenii de bază sau adiacente comerțului electronic sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1. Caracteristici ale IDSS aplicate în comerțul electronic

Nr.crt.	Categoria de IDSS	Caracteristici
1	3D e-Commerce	Optimizarea multicriterială (cu excepția metodelor de ponderare simplă); Modele de management cu luarea deciziei în condiții de incertitudine;
2	Componentă a mediei sociale	Influențarea unor mase mari de oameni aflați pe areale geografice mari (de exemplu, în procesele electorale) prin rețele de socializare;
3	Mobile	Penetrarea DSS mobile de la concurență;
4	Medicale online	Acordarea de sfaturi medicale (în situații critice) pacienților aflați în evidența clinicii;
5	Vizuale	Folosirea realității virtuale pentru ierarhizarea produselor de viitor (care nu se află încă în producție de serie mare) sau a unor servicii în proiect;
6	Fonduri de investiții	Folosirea inferențelor logice pentru luarea deciziei la niveluri inferioare de management; Realizarea eficienței investițiilor;
7	Proiecte de mărire a pieței produsului sau serviciului	Optimizarea structurii organizaționale și a necesarului de resurse umane, materiale, financiare și informaționale;
8	Cloud, Grid sau rețele distribuite	Creșterea rolului deciziei colective ca urmare a dezvoltării bazelor de cunoștințe (cognitive).

Vizualizarea Hover a produselor constă în faptul că în timp ce clienții vizualizează pagina de categorie, prin poziționarea mouse-ului deasupra imaginii unui produs, se pot vedea toate informațiile necesare despre fiecare produs: imaginile, dimensiunile disponibile, culorile, opțiunile, variantele. *Vizualizarea rapidă a produselor* se realizează prin aceea că într-o fereastră *Pop-up* clienții pot vedea informațiile de bază despre fiecare produs, cum sunt: nume, imagini, preț și evaluare, fără a fi nevoie să deschidă pagina de produs.

Alte exemple de produse software din comerțul electronic ce înglobează componente de asistare inteligentă a deciziei sunt: ISSGlobal, Shopify, BigCommerce, Liftoff, MIA Pilot Project, Bitrix24, Zapmeta s.a.

4. Concluzii

Instrumentele inteligente de asistare a deciziei în sistemele de comerț electronic (IDSS) conțin, în principal, sisteme expert și agenți inteligenți. Sistemele expert elimină, între altele, deciziile proaste luate în grabă sau în situații de nervozitate a factorului decident. Sarcinile îndeplinite de agenții inteligenți sunt inferența logică și deducția, recunoașterea modelelor, cunoașterea într-un domeniu contextual, învățarea și adaptabilitatea. Volumul de date prelucrat în mod autonom de agenții inteligenți în comerțul electronic (*e-Commerce*) ce susține afacerile electronice (*e-Business*) se încadrează în categoria *Big Data*. *Vizibilitatea online* mai bună a fiecărui site Web se obține prin controlul și ameliorarea criteriilor de ierarhizare.

Pentru o mai bună asistare inteligentă a deciziei în comerțul electronic, este recomandabilă o *abordare integrată* a tehnicilor sistemelor expert și agenților inteligenți în compunerea instrumentelor informatice de tipul IDSS.

Bibliografie

1. **Andronie Maria, Andronie Mihai, (2009)**, *Data Mining Techniques Used in Metallurgic Industry*, Metalurgia International special issue no.12, Volume 14/2009, ISSN 1582-2214, Editura științifică F.M.R., 2009; BDI: Web of Knowledge;
2. **Andronie, Maria, (2007)**, *Analiza și proiectarea sistemelor informatice de gestiune*, Editura Fundației România de Măine, București.
3. **Barefoot, C., (2004)**, *Revoluția comerțului electronic*, Ed. Amaltea, București.
4. **Bharati, P., Chaudhury, A., (2004)**, *An Empirical Investigation of Decision-Making Satisfaction in Web-Based Decision Support Systems*, Decision Support Systems, Vol.37, No.2, p.187-197.
5. **Cândea, C., (2013)**, *Contribuții la realizarea de sisteme suport pentru decizii bazate pe agenți inteligenți cu aplicații în domeniul comerțului electronic*, Teză de doctorat, Academia Română, Coordonator Acad. Florin Gh. Filip, www.racal.ro.
6. **Fondevila-Gascon, J.F., Berbel, G., Munoz-Gonzales, M., Mir-Bernal, P., Puiggros, E., Sierra-Sanchez, J., Tena-Leon, M., Santana-Lopez, E., Rom-Rodriguez, J., Ordeix-Rigo, E., (2016)**, *Business Tourist Segment: Empirical Analysis in Spain about the Influence of Social Media and Smartphone in Reservations for Hotels*, Advanced in Economics and Business, 4(5), 261-267, www.hrpub.org.
7. **Ganski, Lisa, (2011)**, *În rețea. De ce sharing-ul reprezintă viitorul afacerilor*, Editura Publica, București.
8. **Gherasim Zenovic; Andronie Maria; Albeanu Grigore, (2015)**, *Analiza datelor economice asistată de calculator în context Big Data*, Volum cu lucrări, Conferința Economică Națională MAMIS 2015, „Economia post-criză a României într-un context internațional volatil: inițiative, proiecte și obstacole majore”, Universitatea Spiru Haret, București, 26 Mai 2015, Editura Universitară București.
9. **Gherasim, Zenovic; Fusaru, Doina; Andronie, Maria, (2008)**, *Sisteme informatice pentru asistarea deciziei economice*, Editura Fundației România de Măine, București.
10. **Gherasim, Zenovic; Cocianu Cătălina Lucia, (2005)**, *Sisteme expert în economie*, Editura Fundației România de Măine, București.
11. **Gherasim Zenovic, (2009)**, *Managementul afacerilor cu ajutorul soluțiilor informatice de tipul Business Intelligence*, Opinia Națională, Nr.478/2.
12. **Gherasim, Zenovic, (2006)**, *Particularități ale securității bazelor de date utilizate în afacerile electronice pe Internet*, Analele Universității Spiru Haret, Seria Economie, Nr.5.
13. **Gowda, R., (2007)**, *Role of Software Agents in e-Commerce*, International Journal of Computational Engineering Research, www.ijceronline.com, Vol.3, Issue 3.
14. **Haider, K., Tweedale, J., Jain, L., (2009)**, *An Intelligent Decision Support System Using Expert System in a MAS*, Chapter 5, New Advanced in Intelligent Decision Technologies, Vol.199 of the series Studies in Computational Intelligence, p.213-222, link.springer.com.
15. **Haralambie, G.I., (2014)**, *Comerțul electronic în România*, www.e-cr-uvt.ro/conferinte_e-cr/al_3.../15.30_15.45_haralambie_george.pdf.
16. **Hendler, J, (1999)**, *Is There an Intelligent Agent in Your Future?*, Nature, www.math.pka.edu.cn.
17. **Kopackova, H., Skrobakova, M., (2004)**, *Decision Support Systems or Business Intelligence: What Can Help in Decision Making?*, Univerzita Pardubice, desc.20.03.2016.
18. **Olson, D.L., Elbaum, S., Goddard, S., Choobinch, F., (2002)**, *An E-Commerce Decision Support System Design for Web Customer Retention*, desc. 20.03.2016.
19. **Pivk, A., Gama, M., (2002)**, *E-Commerce Intelligent Agents*, dis.ijs.si/Sandi/docs/ECIAgents.pdf.
20. **Prasad, B., (2003)**, *Intelligent Techniques for e-Commerce*, Journal of Electronic Commerce Research, Vol.4, No.2., desc.23.03.2016.

21. **Pu, Pearl; Chen, Li (2005)**, *Integrating Tradeoff Support in Product Search Tools for e-Commerce Sites*, EC05, June 5-8, Vancouver, Canada, infoscience.epfl.ch.
22. **Schneider, G.**, (2007), *Electronic Commerce*, 7th Edition, Thomson Course Technology, International Edition.
23. **Senthil-Velmurungan, M., Narayanasamy, K., (2008)**, *Application of DSS in e-Commerce*, Communications of the IBIMA, Vol.5, p.156.
24. **Skulimowski, A.M.J., (2011)**, *Future Trends of Intelligent Decision Support Systems and Models*, Krakow, Poland, www.researchgate.net.
25. **Suchanek, P., Sperka, R., Dolak, R., Miskus, M., (2007)**, *Intelligent Decision Support Systems in e-Commerce*, www.intechopen.com.
26. **Sutcliffe, A., Al-Qaed, F., (2009)**, *Designing Tools for Supporting User Decision-making in e-Commerce*, University of Manchester, UK.
27. *****, (2015)**, *Use of Intelligent Agents in e-Commerce*, Information Technology Essay, www.ukessays.com.
28. www.seliton.ro; www.shopify.com;
29. www.wikipedia.com.

PROCEDURILE FINANCIAR-CONTABILE ÎN PERIOADA DE PRECAMPANIE LA UN PARTID POLITIC DIN ROMÂNIA

FINANCIAL AND ACCOUNTING PROCEDURES OF A PARTY IN PRECAMPAIGN FOR ELECTION IN ROMANIA

Aurelian Virgil BĂLUȚĂ, Universitatea Spiru Haret
Antonel TĂNASE, Institutul de Studii Populare România

Rezumat.

În conformitate cu noua legislație a finanțării campaniilor electorale partidele politice din România trebuie să reprojeteze procedurile financiar-contabile anterioare. Comunicarea conține elementele pe care trebuie să le conțină aceste proceduri în perioada de pre-campanie pentru a respecta noile exigențe ale legislației.

Procedurile din această etapă se referă la mecanismele de nominalizare și înregistrare a mandatarului financiar, cele de realizare a corespondenței precontractuale pentru cheltuielile din campanie, stabilirea responsabilităților pentru circulația documentelor justificative în perioada de campanie și în perioada de control financiar, conținutul și structura bugetului de campanie, execuția bugetului de campanie, competențele în angajarea și ordonanțarea cheltuielilor din campanie.

Abstract.

In accordance with the new legislation of financing the election campaign, political parties in Romania have to redesign their financial and accounting procedures. The paper contains items that must belong to these procedures during pre-campaign to meet the new requirements of the legislation.

The procedures in this stage concerns the mechanisms of nomination and registration of financial agent, the achievement of mail precontractual spending campaign, establishing responsibilities for movement supporting documents during the campaign and during the financial control, content and structure of the budget campaign, campaign budget implementation, commitment and authorization of expenditure from the campaign.

Cuvinte cheie: procedură, finanțarea campaniei electorale, partid, contabilitate, mandatar financiar.

Key words: procedure, financing of election campaign, party, accounting, financial agent.

Clasificare JEL: M41 Contabilitate

JEL Classification: M41 Accounting

1. Introducere

Contabilitatea este tot mai mult implicată în viața societății. În acest articol avem în vedere implicațiile evoluțiilor recente ale contabilității, sistemul de proceduri, asupra procesului electoral. În aplicarea noilor reglementări privind finanțarea campaniilor electorale partidele politice pot să elaboreze proceduri contabile sau financiar-contabile care să le ușureze organizarea activităților de gestiune. Procedurile omogene pot fi elaborate separat pentru perioada premergătoare campaniei (precampația cum este denumită frecvent), campania propriu-zisă, pregătirea documentației pentru Raportul de Venituri și Cheltuieli al campaniei, pregătirea documentației pentru Cererea de rambursare a Cheltuielilor, derularea etapelor finale și opționale (răspuns la reclamații, derulare control, contestații, litigii, efectuare rambursare cheltuieli către contribuitori, etc.). Ne-am propus în articol să prezentăm procedurile financiar-contabile din etapa de precampație așa cum au fost concepute și aplicate de Partidul Național Liberal. Ambii autori au fost implicați activ în decursul timpului în astfel de activități. Din acest punct de vedere, articolul poate fi privit și ca un studiu de caz sau un exemplu de diseminare bune practici. Problematika din articol este de tip interdisciplinar. Caracterul interdisciplinar al procedurilor financiar-contabile din precampație rezultă din numeroasele constrângeri ale legislației electorale, administrative, ale normelor legale și statutare politice, etc.

Conținutul acestui articol este axat pe sistemul de proceduri al unui tip particular de organizație, un partid politic, într-o perioadă având restricții legale puternice, precampația pentru alegeri. Sunt implicate fluxurile informaționale ale organizației, în primul rând cele legate de execuția bugetară,

organizarea contabilității în condițiile tranzacțiilor cu restricții bugetare severe, aplicarea legislației finanțării partidelor politice și a campaniilor electorale, bazele contabilității sau procedurile contabile ale întreprinderii, managementul financiar-contabil.

2. Recenzia literaturii științifice în domeniul articolului

Procedurile contabile au făcut obiectul cărților care tratează generic disciplina *Bazele contabilității* având o pondere mai mică sau mai mare în funcție de viziunea asupra funcției contabile. În lucrarea doamnei Ionescu Cicilia *Contabilitate - baze și proceduri*, ediția a III-a, Editura Fundației România de Măine, București, 2008, procedurile contabile au, așa cum apare și în titlu, o pondere decisivă. Sunt furnizate raționamente profesionale care permit proiectarea procedurilor contabile ale unei organizații în orice domeniu de activitate.

Managementul conexat activităților și funcțiilor organizației (inclusiv financiar- contabilă) pe bază de proiect, cum este cazul managementului unei campanii electorale, a făcut obiectul unor abordări teoretice și practice cum ar fi lucrarea **Managementul proiectelor**, coordonatori Z. Gherasim și M. Andronie. Regulile de colectare a datelor, în principal cele contabile, au făcut obiectul unor cărți de teorie contabilă cum ar fi *Bazele contabilității* de C. Caraiani, M. Dumitrana.

Problematica articolului este inclusă și în *Legea contabilității* care prevede sancțiuni pentru nerespectarea dispozițiilor legale privind procedurile organizațiilor. Partidele politice sunt asimilate din punct de vedere al contabilității la organizațiile non-profit (Ordinul M.F.P. nr. 1969/2007). Ele nu au obligații legale exprese privind procedurile pentru campania electorală. Procedura financiar-contabilă utilizată de Partidul Național Liberal pentru precampanie, la fel ca și cele din campanie sau pentru depunerea documentațiilor legale, au fost elaborate în baza normelor interne care impun un management riguros.

3. Contextul elaborării procedurii

Perioada de precampanie a alegerilor locale din anul 2016 a început pe data de 22 martie 2016 (data publicării Hotărârii de Guvern pentru organizarea alegerilor locale 2016). Aceasta durează până la data de 5 mai 2016, după care urmează campania electorală propriu-zisă. Procedura analizată este destinată activităților din această perioadă de precampanie. Pentru perioada de campanie electorală este elaborată o altă procedură. De asemenea există proceduri distincte pentru perioada controlului financiar și cea a rambursării cheltuielilor electorale.

4. Aspecte formale ale procedurii: limitări, scop, arie de aplicare, răspunderi

Procedura are menirea de a detalia și concretiza obligațiile legale ale persoanelor implicate în campania pentru alegerile locale 2016. Ea nu înlocuiește și nu derogă de la nici una din prevederile legale în vigoare.

În același timp procedura este aplicată ținând cont de Strategia de campanie a fiecărei filiale pentru alegerile locale, de regulile interne proprii ale organizațiilor, de competențele persoanelor implicate, de resursele disponibile ale fiecărei filiale

Scopul procedurii este de a asigura respectarea legislației în vigoare, în primul rând cea financiară, de a elimina riscul invalidării candidaților PNL aleși la alegerile locale și de obține rambursarea integrală a cheltuielilor electorale efectuate cu ocazia alegerilor locale.

Aria de aplicare a procedurii cuprinde toate persoanele implicate în orice mod în campania electorală pentru alegerile locale ale PNL, în primul rând cele care au acces sub orice formă la resursele partidului.

Sancțiunile directe în cazul nerespectării procedurii și implicit a legislației în vigoare pot fi: invalidarea mandatelor candidaților aleși ai PNL, nerambursarea cheltuielilor electorale efectuate, amenzi. În același timp, abaterile pot genera efecte indirecte cum ar fi risipă de resurse umane și materiale necesare în campanie și pierderi de imagine pentru PNL, cu impact asupra rezultatului electoral.

5. Etapa 1 a procedurii. Desemnarea mandatarului financiar al filialei

Biroul filialei va desemna Mandatarul financiar având în vedere următoarele exigențe:

- a) să dețină calitatea de expert contabil, furnizând documentul care dovedește această calitate
- b) să cunoască legislația privind finanțarea partidelor politice și a campaniilor electorale
- c) să fie disponibil pentru desfășurarea tuturor activităților specifice funcției de mandatar financiar conform exigențelor legale
- d) să existe o comunicare bună între conducerea filialei și a echipei de campanie cu persoana desemnată ca mandatar financiar

Desemnarea mandatarului financiar este urmată imediat de etapa de înregistrare a mandatarului financiar. Dacă desemnarea mandatarului financiar nu se finalizează cu înregistrarea sa la AEP se reia imediat această etapă, cu încadrarea în termen.

6. Etapa 2 a procedurii. Înregistrarea mandatarului financiar la AEP

Înregistrarea mandatarului financiar la AEP presupune întocmirea, semnarea și depunerea la AEP a următoarelor documente:

- a) Cererea de înregistrare a mandatarului financiar conform anexa 15 la H.G. nr. 10/2016
- b) Contractul de prestări servicii dintre filială în calitate de Beneficiar și Mandatarul financiar în calitate de Prestator.

Înregistrarea mandatarului financiar este *finalizată* prin

- a) acordarea unui număr de înregistrare de către AEP la cererea de înregistrare a Mandatarului financiar al filialei
- b) confirmarea primită pe emailul filialei de la Mandatarul financiar coordonator al PNL.

7. Etapa 3 a procedurii. Întâlnirea dintre Mandatarul financiar al filialei și echipa de campanie

Este necesară o întâlnire între Mandatarul financiar înregistrat și echipa de campanie formată din:

- persoanele cu funcții executive în organul colectiv de conducere al filialei;
- persoanele cu funcții executive în campania pentru alegerile locale;
- candidații din listele filialei.

Obiectivele acestei întâlniri sunt:

- cunoașterea reciprocă și comunicarea datelor de contact;
- informarea de către Mandatar a echipei de campanie privind regulile financiare obligatorii, cu accent pe elemente noi aduse de legislație;
- cunoașterea de către Mandatar a problemelor derulării efective a campaniei în filială și stabilirea în comun a soluțiilor de rezolvare legală a acestora;
- stabilirea detaliilor privind contul sau conturile de campanie al filialei (un singur cont sau mai multe conturi, banca sau băncile la care vor fi deschise acestea);
- mecanismul concret de comunicare între Mandatar și echipa de campanie pentru angajarea și plata cheltuielilor electorale;
- discuții privind bugetul de campanie pe filială și pentru fiecare listă de candidați a filialei;
- discuții și analiză pentru stabilirea structurii bugetului și a surselor de finanțare;
- redactarea modelului contractului de donație pentru campanie.

De reținut că în cadrul PNL:

1. Filialele PNL au **totală libertate** în deschiderea conturilor pentru alegerile locale 2016 și în stabilirea mecanismului de colaborare între echipa de campanie și mandatar.
2. Filialele au obligația informării Mandatarului financiar coordonator privind deschiderea contului.

8. Etapa 4 a procedurii. Aprobarea bugetului final de campanie pe elemente componente și surse de finanțare

Conducerea filialei va stabili de comun acord cu toți candidații, conform normelor interne statutare ale PNL:

- a) bugetul total de campanie, cu respectarea **limitelor legale** (secțiune separată);
- b) structura pe categorii de cheltuieli electorale cea mai adecvată pentru a realiza obiectivele politice asumate de filială, cu încadrarea în **restricțiile legale** (secțiune separată);
- c) modul de repartizare și de finanțare a cheltuielilor comune efectuate de diferite liste de candidați (de exemplu defalcarea între cheltuielile efectuate pe raza unui oraș între lista de la Consiliul Județean și cea de Consilieri Locali a orașului);
- d) alegerea persoanelor care vor face selecția furnizorilor sau prestatorilor pentru campania electorală, cu încadrarea în parametrii bugetari stabiliți la lit. a și b; în cazul în care există deja negocieri, oferte sau alt tip de corespondență precontractuală se pot stabili datele contractuale din această etapă (denumire furnizor sau prestator, prețuri unitare, cantități, valori);
- e) stabilirea contribuțiilor finale pe candidați pentru finanțarea campaniei electorale.

De reținut.

1. Filialele PNL **nu** pot conta pe fonduri de la Secretariatul General decât în măsura în care membrii de partid sau simpatizanți ai filialelor vor face donații în perioada de precampanie la sediul central al partidului iar sumele respective exced obligațiile curente ale filialei către Secretariatul General conform normelor statutare;
2. În perioada de precampanie pot avea loc activități precum corespondență precontractuală și selecție a furnizorilor sau prestatorilor;
3. Contractele și orice livrări sau prestații pentru campania electorală vor avea ca dată în perioada 6 mai - 4 iunie ora 07.00 (perioada de campanie) și vor respecta Procedura de derulare a cheltuielilor în campania electorală care va fi trimisă ulterior; Nu se va face trimitere în documentele contractuale la corespondența precontractuală anterioară campaniei electorale;
4. Legislația finanțării campaniilor electorale nu face trimitere la normele legale privind *conflictul de interese* specific domeniului public. Din acest punct de vedere *filialele își vor stabili pe proprie răspundere* regulile de selecție a furnizorilor sau prestatorilor;
5. Filialele pot stabili, *anterior definitivării listelor*, **contribuții orientative** care vor fi comunicate candidaților înainte de a fi desemnați, dar valoarea finală este cea după stabilirea bugetului de campanie de la această etapă.

9. Etapa 5 a procedurii. Stabilirea furnizorilor și prestatorilor pentru campania electorală

Stabilirea furnizorilor și prestatorilor pentru campania electorală va avea în vedere următoarele aspecte:

- a) verificarea dacă aceștia nu se află pe Lista firmelor inactive de pe site-ul Ministerului Finanțelor Publice;
- b) obținerea confirmării că firmele vor emite facturile conform cerințelor legislației electorale cum ar fi data ultimei facturi, forma facturii (o factură pentru fiecare tip de cheltuială electorală), documente de însoțire, condiții de plată (fără avans înainte de începerea campaniei electorale), etc.;
- c) includerea în contract sau în document oficial separat al furnizorului-prestatorului a datelor de bază pentru persoana de contact (telefon, mail, adresa sediului secundar implicat în realizarea prestației contractuale pentru campania electorală dacă diferă de sediul social).

De reținut

1. Punctele a) și b) sunt obligatorii.
2. Filialele pot deroga de la punctual c) **pe propria răspundere**.

10. Etapa 6 a procedurii. Desemnarea persoanelor cu atribuții în angajarea cheltuielilor și monitorizarea prestațiilor altele decât Mandatarul financiar

Pasul 1 - Stabilirea persoanei care va semna împuternicirea scrisă a Mandatarului financiar pentru efectuarea operațiunilor bancare în conformitate cu art. 38 al. (1) din Legea nr. 334/2006 actualizată.

Pasul 2 - *Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a producției și difuzării materialelor de propagandă electorală la radio și televiziune.* Această persoană:

a) Va semna procesele-verbale de recepție a materialelor de propagandă electorală audiovizuale produse;

b) Va semna Declarația privind datele și orele difuzării materialelor de propagandă electorală la radio și/sau televiziune, conform modelului prevăzut în anexa nr. 24 din H.G. nr. 10/2016 și atașată prezentei Proceduri;

c) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de serviciu furnizat;

d) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând prestația de producție și difuzarea materialelor de propagandă electorală la radio și televiziune

e) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b și c.

Pasul 3 - *Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a producției și difuzării materialelor de propagandă electorală în presa scrisă.* Această persoană:

a) Va semna procesele-verbale de recepție a materialelor de propagandă electorală în presa scrisă;

b) Va semna Declarația privind data apariției publicației și tirajul, conform modelului prevăzut în anexa nr. 25 din H.G. nr. 10/2016 și atașată prezentei Proceduri;

c) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de serviciu furnizat;

d) va procura câte un exemplar al fiecărei publicații în care a avut loc propaganda electorală în presa scrisă;

e) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând prestația de producție și difuzarea materialelor de propagandă electorală în presa scrisă;

f) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b, c și d.

Pasul 4 - *Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a producției și difuzării materialelor de propagandă electorală online.* Această persoană:

a) Va semna procesele-verbale de recepție a materialelor de propagandă electorală online;

b) Va semna Declarația privind adresa de internet unde materialul de propagandă electorală a fost afișat și datele între care acesta a fost postat din partea proprietarului site-ului, conform modelului prevăzut în anexa nr. 26 din H.G. nr. 10/2016 și atașată prezentei Proceduri;

c) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de serviciu furnizat;

d) va procura câte un exemplar pe suport electronic, al fiecărui material de propagandă electorală online;

e) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând prestația de producție și difuzarea materialelor de propagandă electorală online;

f) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b, c și d.

Pasul 5 - *Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a prestațiilor privind cercetările sociologice.* Această persoană:

a) Va solicita și va primi o copie scrisă a rezultatelor cercetării sociologice;

b) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de serviciu furnizat;

c) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând prestația de servicii cercetări sociologice;

d) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentul menționat la lit. c.

Pasul 6 - *Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a producției și difuzării afișelor electorale.* Această persoană:

a) Va semna procesele-verbale de recepție a afișelor electorale conform modelului din anexa atașată prezentei Proceduri;

- b) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de material furnizat;
- c) Va întocmi Lista de distribuție a afișelor electorale cuprinzând numărul de afișe electorale din fiecare localitate;
- d) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând prestația de producție și difuzarea afișelor electorale;
- e) Va procura câte un exemplar al fiecărui tip de afiș electoral;
- f) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b, c, d și e.

Pasul 7 - Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a producției și difuzării broșurilor, pliantelor și a altor materiale de propagandă electorală tipărite. Această persoană:

- a) Va semna procesele-verbale de recepție a broșurilor, pliantelor și a altor materiale de propagandă electorală tipărite;
- b) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de material furnizat;
- c) Va întocmi Lista de distribuție a broșurilor, pliantelor și a altor materiale de propagandă electorală tipărite;
- d) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând prestația de producție și difuzarea afișelor electorale;
- e) Va procura câte un exemplar al fiecărui tip de broșură, pliant și material tipărit de propagandă electorală;
- f) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b, c, d și e.

Pasul 8 - Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a închirierii de spații și echipamente. Această persoană:

- a) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de material furnizat-serviciu prestat;
- c) Va întocmi și obține semnătura va prezenta efectua fotografii ale spațiilor și ale echipamentelor închiriate;
- d) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând spații și echipamente închiriate;
- e) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b, c și d.

Pasul 9 - Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a cheltuielilor de protocol cu ocazia organizării de evenimente cu tematică politică, economică, culturală sau socială. Această persoană:

- a) Va întocmi și va prezenta reprezentantului legal al filialei pentru a semna Declarația privind numărul participanților la fiecare eveniment în parte, conform modelului din Anexa 27 a H.G. nr. 10/2016;
- b) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de material furnizat;
- c) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând spații și echipamente închiriate;
- d) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b și c.

Pasul 10 - Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a cheltuielilor pentru transportul și cazarea candidaților. Această persoană:

- a) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de serviciu prestat, inclusiv să fie însoțite de documente justificative legale;
- c) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând transportul și cazarea candidaților;
- d) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b și c.

Pasul 11- Desemnarea persoanei cu atribuții de monitorizare a cheltuielilor pentru asistență juridică și alte tipuri de consultanță. Această persoană:

- a) Va urmări ca facturile aferente prestației să cuprindă toate elementele legale prevăzute de Codul Fiscal și să conțină mențiuni privind tipul de serviciu prestat;
- c) Va da „Bun de plată” pe factura reprezentând pentru asistență juridică și alte tipuri de consultanță;
- d) Va pune la dispoziția Mandatarului financiar documentele menționate la lit. a, b și c.

În situația în care din documentele prevăzute la Pasul 2-11 AEP consideră că nu rezultă în mod clar tipul serviciului sau al bunului achiziționat, respectiv realitatea acestora, persoanele desemnate cu

atribuții pentru tipul respective de cheltuială electorală va da declarații sau va furniza documente suplimentare, în condițiile legii.

În funcție de specificul activităților de campanie ale filialei, de resursele umane disponibile și de înțelegerea contractuală cu Mandatarul financiar, atribuțiile menționate la Pasul 2-11 pot să fie exercitate de una și aceeași persoană, inclusive de mandatarul financiar.

Concluzii

Procedura financiar-contabilă în precampanie cuprinde în prima parte elemente generale: limitările procedurii, scopul procedurii, aria de aplicare a procedurii, sancțiunile aplicabile. Conținutul procedurii cuprinde: desemnarea Mandatarului financiar al filialei, înregistrarea mandatarului financiar la AEP, întâlnirea dintre Mandatarul financiar al filialei și echipa de campanie, aprobarea bugetului final de campanie pe elemente componente și surse de finanțare cu respectarea limitelor și restricțiilor legale, stabilirea furnizorilor și prestatorilor pentru campania electorală, desemnarea persoanelor cu atribuții în angajarea cheltuielilor și monitorizarea prestațiilor altele decât Mandatarul financiar.

Bibliografie

A. Legislație

1. Legea nr. 334/2006 privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale, republicată, cu modificările la zi.
2. Legea nr. 82/1991 / Legea contabilității.
3. Legea nr. 215/2001 / Legea administrației publice locale.
4. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 privind aprobarea Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 334/2006 privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale.
5. Hotărârea nr. 19/2016 a Autorității Electorale Permanente privind aprobarea Ghidului finanțării campaniei electorale de la alegerile locale din anul 2016.
6. Ordinul MFP nr. 1969/2007 pentru aprobarea Reglementărilor contabile pentru persoanele juridice fără scop patrimonial.

B. Literatură economică

1. Caraiani Chirața, Dumitrana Mihaela, *Bazele contabilității*, Editura InfoMega, București, 2005, pag. 21.
2. Ionescu Cicilia, *Contabilitate - baze și proceduri*, ediția a III-a, Editura Fundației România de Măine, București, 2008
3. Ristea Mihai, *Metode și politici contabile de întreprindere*, Editura Tribuna Economică, București, 2000, pag. 9.

C. Bibliografie pe webb

<http://politici-contabile.ro/>
<http://www.fiscalitatea.ro/omfp-3055-politicile-si-procedurile-contabile-sunt-obligatorii-2603/>
<http://www.roaep.ro>

INTERDEPENDENȚA ECONOMICĂ ȘI SECURITATEA ECONOMICĂ NAȚIONALĂ ȘI INTERNAȚIONALĂ

Elena BURTEA
Alexandrina MERUȚĂ
Mariuța ȘERBAN
Bianca RUSU

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice, București

Rezumat.

Securitatea economică este o componentă a securității naționale și rezidă într-o stare a economiei, manifestată prin legalitate, echilibru și dezvoltare.

Scopul articolului este de a scoate în evidență principalele segmente ale securității economice, securitatea energetică, securitatea financiară, securitatea bancară și nebanară, securitatea ramurilor strategice ale economiei naționale și a întreprinderilor de importanță vitală, inclusiv prin prevenirea situațiilor excepționale.

Securitatea națională, și componentele de baza ale acesteia, de care depinde dezvoltarea armonioasă a României, nevoia de securitate la nivel zonal, regional și mondial devine o condiție primordială a dezvoltării statului român, un scop ideal ce nu poate fi atins nici măcar de statele cele mai puternice de aceea există tendința ca securitatea națională să fie centrată pe dimensiunea militară, având ca obiectiv crearea unei forțe militare puternice dar și a unei politici externe corespunzătoare.

Abstract.

Economic security is a component of national security and resides in a state of the economy, manifested by legality, balance and development.

The purpose of this article is to highlight the major segments of economic security, energy security, financial security, security of banking and non-strategic branches of the national economy security and vital enterprises, including the prevention of emergency situations.

National security and the basic components thereof, upon which the harmonious development of Romania, the need for security at local, regional and world becomes a prerequisite to the development of the Romanian state, a goal the ideal can not be achieved even by the state's stronger so that national security tend to be centered on the military dimension, aimed at creating a strong military forces but also a proper foreign policy.

Cuvinte-cheie: securitate economică, securitate financiară, suveranitate națională.

Keywords: economic security, financial security, national sovereignty.

Jel Classification: F4, N1, A12

Introducere

Situația actuală din Europa, deși evoluează spre o anumită stare de destindere și o creștere a încrederii în relațiile dintre state, totuși focarele de conflict și divergențele de interese ale unor țări în raport cu altele, demonstrează existența de instabilitate deosebit de periculoasă pentru pacea și securitatea statelor din zona. Efortul de democratizare și de edificare a economiei de piață în România se desfășoară într-un mediu geopolitic și geostrategic instabil, iar pericolul subversiunii interne a căpătat de mai mulți ani prioritate asupra celei externe. Securitatea națională are un înțeles mai larg decât protecția față de agresiunea fizică, implică asigurarea, printr-o varietate de mijloace, a intereselor vitale economice și politice, a căror deteriorare poate amenința valorile fundamentale și vitalitatea statului.

Există tendința ca securitatea națională să fie centrată pe dimensiunea sa militară, având ca obiectiv crearea unei forțe militare puternice dar și a unei politici externe corespunzătoare. România trebuie să-și redefinească politica de securitate, ca de altfel toate statele lumii, datorită noilor riscuri externe dar și interne, precum explozia naționalismului, tendințele revizioniste, fanatismul religios, terorismul, instabilitatea economică, socială și politică etc. Statul român este nevoit să-și asigure prin forțe proprii și relații internaționale propria securitate națională. Aceasta se poate realiza prin apărarea

și garantarea drepturilor și libertăților fundamentale ale cetățenilor, dezvoltarea într-un ritm rapid; integrarea în structurile NATO și UE.

Identificarea factorilor de risc și amenințărilor la adresa ordinii publice este primul pas în prevenirea și combaterea acțiunilor care pot aduce atingere securității naționale.

Societatea românească nu poate progresa fără existența unei stări de ordine generală bine structurată și respectată. Ordinea publică este, prin implicațiile pe care le poate avea starea ei la un moment dat, un etalon al stării de siguranță națională și o parte componentă importantă a securității naționale.

De mai mulți ani se constată pe plan mondial că, atât cadrul juridic cât și forțele de ordine sunt depășite de formele de protest social care au înregistrat o evoluție substanțială, cu puternice consecințe asupra ordinii publice, securității persoanelor, a proprietății publice și private. Tulburarea ordinii publice se caracterizează printr-o radicalizare atitudinală concretizată în escaladarea violenței până la folosirea armelor de foc, a obiectelor contondente, armelor albe, precum și aplicarea unor forme de manevră specifice domeniului și științei militare, în atragerea forțelor de ordine pe un teren nefavorabil sau necunoscut lor.

Securitatea economică și integrarea europeană

Termenul de securitate este folosit în relațiile internaționale și în alte discipline și pare să fie acceptat ca un concept central organizator. În ultimii ani, limitările tot mai evidente ale modelelor tradiționale ale securității, restrânse la nivelul statelor individuale și al problemei militare, au condus la ideea că acțiunea majoră pentru asigurarea securității statului ar trebui centrată pe protecția individului. Această idee se bazează pe două principii și anume: - interesele de securitate ale statului nu trebuie să intre în contradicție cu interesele de securitate ale cetățenilor; - condițiile de securitate cerute de populație pentru bunăstarea sa, față de care statul are responsabilitatea de a se asigura că sunt satisfăcute, nu sunt limitate doar la problemele militare, ci includ toate aspectele politice, sociale, economice, culturale, ecologice.

Factorii economici care pot genera securitate nu pot fi decuplați de procesul ireversibil al globalizării, ce favorizează atât competiția, cât și cooperarea pentru putere, resurse, căi de transport și comunicații și piețe de desfacere. Fenomenul globalizării a accelerat integrarea economică, tehnologică, culturală și politică, alături de guvernarea democratică, dinamismul economic și economia de piață, respectarea drepturilor omului și evoluția comunicațiilor. De asemenea, a sporit și amplificat complexitatea relațiilor și interdependențelor economice dintre state, dar și dintre economiile naționale și cea globală. Mai mult, accentuarea globalizării a dus și la creșterea gradului de interdependență și interacțiune în planul securității, proces care, dacă este bine gestionat, poate avea efecte benefice în domeniul sporirii stabilității în sfera relațiilor internaționale. Prin urmare, în condițiile globalizării, atingerea unui anumit nivel de securitate depinde de capacitatea statului de a agrega resursele la nivel intern și de a câștiga sau a-și menține accesul la resurse economice externe.

Crearea condițiilor pentru asigurarea creșterii economice și, implicit, realizarea securității necesită creșterea semnificativă a investițiilor străine, gestionarea corespunzătoare a datoriei publice, deficitului de cont curent și a ratei oficiale de schimb, reducerea inflației și a datoriilor externe, crearea unui mediu de afaceri prielnic și a unui cadru legislativ favorabil dezvoltării economiei de piață. Gestionarea eficientă a acestor factori economici poate genera o creștere a veniturilor populației și a standardului de viață, cu efecte benefice asupra reducerii șomajului și combaterii sărăciei. În ultimă instanță, la nivel individual, securitatea se referă la crearea condițiilor economice care să satisfacă nevoile umane de bază – hrană, apă, adăpost, educație, loc de muncă și un venit minim garantat.

Uniunea Europeană a fost fondată pentru a consolida securitatea economică și politică a fiecărei națiuni europene, fiind legendară intenția ștergerii rivalității franco-germane prin punere în comun a unor ramuri economice strategice.

Securitatea economică a unei țări este dată de stocul de resurse și de nivelul de dezvoltare și nu poate fi privită doar în mod static, aproape contabil trebuie percepută în strânsă legătură cu securitatea națională și cu interesul național iar în ecuație intră și politica economică. Corelația dintre securitatea economică și gradul de integrare economică este dat de vulnerabilitatea unei economii, văzută ca raport între avantajele și dezavantajele economiei naționale în raport cu mediul economic internațional, cu mediul social și politic intern, cu capacitatea acesteia de a face față cu forțe proprii

provocărilor interne și externe. Altfel spus, vulnerabilitatea se referă la capacitatea economiei naționale de a realiza obiectivele naționale și interesul național. Procesul de integrare la Uniunea Europeană a făcut ca economia națională să semene structural cu economiile care funcționează în cadrul acestei organizații integraționiste.

Prin efortul comun al statelor membre UE s-a reușit conturarea unor strategii și ținte coerente și clare și în sensul asigurării securității energetic printre care putem aminti realizarea mecanismelor comunitare și naționale de asigurare a aprovizionării energetice, includerea problematicii energiei în „Politica comună externă și de securitate a Uniunii Europene precum și cooperarea la nivel comunitar și extra-comunitar în scopul asigurării securității rutelor critice de aprovizionare și a infrastructurii aferente. În practică însă, consacrarea unui concept de securitate energetică comun la nivelul Uniunii Europene și, mai ales, a unor politici comune, încă întâmpină rezistență, funcție de gradul diferit de dependență de surse din import a fiecărui stat.

Uniunea Europeană este prin excelență puternic dependentă de importul de energie. Consumul energetic la nivel comunitar este structurat în proporție de 80 % pe cărbune, petrol și gaze naturale din care, ca medie europeană, 50% este acoperit din importuri, prefigurându-se ca acestea să crească la 65% în următorii ani.

Statistic se poate observa că Uniunea Europeană prezintă o mare dependență în ceea ce privește importurile de gaze natural, iar această dependență riscă sigur să crească, având în vedere comandamentele ecologice centrale ale politicii sale energetice, gazul fiind un „fuel of choice” pentru producerea de energie electrică, în condițiile în care emisiile sale de carbon sunt sub cele ale cărbunelui, iar costurile de exploatare sunt relativ mai mici. Prin urmare, securitatea energetică a Uniunii Europene este puternic legată de componenta gazelor naturale în totalul energiilor utilizate.

În acest context, și în mod indubitabil, securitatea energetică a Uniunii Europene și implicit a unui număr însemnat de state membre este legată de Federația Rusă și de importurile de hidrocarburi din această țară. Aceasta dependență s-a manifestat tot mai pregnant după aplicarea expresiilor concrete ale instrumentelor de politică energetică ruse ce au luat forma reducerilor sau chiar a sistării exporturilor de gaze către Belarus în 2002, 2003, 2006 și 2010, a crizelor ucrainene a gazelor din 2006 și 2009 și a unor acțiuni în timpul războiului din Georgia din 2008. Pe măsură ce insecuritatea economică a Federației Ruse sporește (aspecte conștientizate de factorii politici ruși: carențe și dezechilibre structurale și economice majore, corupție, dezechilibre demografice, handicapul tehnologic și infrastructural din industria energetică, Rusia riscând să rămână, nu fără hidrocarburi, ci fără hidrocarburi ieftine, etatizarea industriei energetice și transformarea acesteia într-o armă geopolitică în detrimentul modernizării acesteia, inclusiv prin formule cooperative cu companii petroliere internaționale, creșterea cererii interne de resurse energetice și subvenționarea în mare parte a acestora), se amplifică direct proporțional promovarea politicii energetice ruse în plan geopolitic, ca principal element de politica externă de stat și singurul instrument cu care Moscova mai este capabilă să proiecteze forța geopolitică în termeni de „Realpolitik” (companiile Gazprom, Transneft și Rosneft fiind recent complet integrate în această strategie). Pe cale de consecință, devin mai complexe și provocările la adresa securității energetice europene.

Succesul politicii Federației Ruse în relația cu Uniunea Europeană se bazează tocmai pe abordarea bilaterală, în detrimentul celei comunitare, a problematicii energetice cu fiecare stat membru („divide et impera”), și în particular cu polii de greutate economică și politică, dar și mari consumatori energetici, reprezentați de Germania, Franța și Italia. Tratarea preferențială de către Moscova a temelor energetice majore cu doar câțiva poli de putere europeană este de natură să afecteze securitatea energetică mai ales în „noua Europă” (pentru Bruxelles), respectiv, „imediata vecinătate” (pentru Federația Rusă), și anume, statele Central și Est Europene, inclusiv Balcanii.

Menținerea unor contracte de furnizare pe termen lung de tip „take or pay”, utilizarea unor prețuri ridicate (de monopol), dezvoltarea unor infrastructuri de aprovizionare cuplate intereselor geopolitice și geoeconomice rusești, lipsa reciprocității în privința admiterii investițiilor occidentale în sectorul energetic rus, refuzul angrenării Rusiei în mecanismele energetice europene (refuzul de a implementa Cartea Europeană a Energiei), interpunerea Moscovei în relația energetică a Uniunii Europene cu statele furnizoare de petrol și gaze naturale din zona Caucazului, reprezintă acele elementele publice, accesibile, care demonstrează dezechilibrul în relația dintre Uniunea Europeană și Federația Rusă. Dacă Irakul a cunoscut programul „petrol contra hrană”, putem afirma că în relația cu Federația Rusă, Europa cunoaște programul „gaz contra solidaritate europeană”.

Uniunea Europeană a reușit totuși să contureze un concept și un cadru legal și instituțional vast și aprofundat atașat problematicii asigurării securității energetice comunitare, iar ritmul de acțiune în această direcție este unul susținut. Trebuie remarcat însă că paralel acestui proces, statele europene sunt încă nevoite să aplice politici proprii în domeniul securității energetice, ca expresie a suveranității (ar fi de preferat ca acestea să nu conțină prevederi în contradictoriu cu cele exprimate în cadrul politicii europene de securitate energetică).

Se poate afirma astfel că politica europeană de securitate energetică este centrată pe securitatea aprovizionării energetice, concurență și protecția mediului, și are ca principală provocare o serie de factori externi Uniunii. În condițiile în care pentru acești factori externi problematica energetică a devenit un instrument de politică externă „de facto” și „de jure” și Uniunea Europeană va trebui să includă securitatea energetică pe agenda permanentă a politicii sale externe și de securitate.

Securitatea financiară, cea mai importantă componentă a securității economice reprezintă de asemenea o stare a sistemului financiar-bancar, când statul poate garanta, în anumite limite, aceleași condiții economice pentru funcționarea instituțiilor oficiale ale puterii și a instituțiilor economiei de piață. Experiența mondială demonstrează că, dacă vrem să construim un anumit model de sistem financiar, din punct de vedere al securității naționale, trebuie să evităm cele două extreme, pe de o parte descentralizarea, când sistemul financiar al statului nu mai dispune de minimul necesar de mijloace pentru achitarea plăților curente și nici, barem, pentru remunerarea funcționarilor publici și presupune o situație economică a sistemelor bugetar, monetar și de credit, bancar și valutar, precum și a pieței financiare, care să se caracterizeze printr-o stare de echilibru, de rezistență față de pericolele interne și externe, ce ar garanta funcționarea eficientă a sistemului economic național și dezvoltarea economică a țării.

Securitatea bugetară este o componentă a securității financiare și reprezintă starea de asigurare a solvabilității statului, ținând cont de balanța veniturilor și cheltuielilor din bugetul țării și bugetele locale și de eficacitatea utilizării acestor mijloace bugetare.

O altă componentă, **securitatea valutară**, presupune o situație de evoluare a cursurilor, care să creeze condiții optime pentru creșterea stabilă a exportului de mărfuri autohtone, pătrunderea liberă, fără obstacole în țară a investițiilor străine, precum și protecția maximă contra crizelor de pe piețele valutare internaționale.

Securitatea monetară și de credit, reprezintă situația sistemului monetar și de credit, care se caracterizează printr-o asemenea stabilitate a monedei naționale și accesibilitate la resursele de credit și printr-un asemenea nivel al inflației, care să asigure dezvoltarea economică și creșterea veniturilor reale ale populației.

Securitatea de credit, prevede un asemenea volum al datoriilor internă și externă, cu luarea în calcul a costului serviciilor acordate și a eficienței utilizării împrumuturilor interne și externe și raportului optim dintre ele, care să fie suficient pentru soluționarea nevoilor social-economice vitale ce garantează suveranitatea țării și stabilitatea sistemului său financiar.

Securitatea pieței de asigurări, presupune asigurarea cu resurse financiare a companiilor de asigurări, care să ofere, în caz de nevoie, posibilitatea recompensării pagubelor clienților, stipulate în contractele de asigurare și garanția funcționării lor eficiente.

Securitatea pieței valorilor, reprezintă capacitatea optimă de capitalizare a pieței care să asigure o situație financiară stabilă a emitenților, posesorilor, vânzătorilor, comercianților, instituțiilor de investiții comune, intermediarilor (brokerilor), consultanților, registratorilor, depozitarilor, păstrătorilor și statului.

Concluzii

La începutul mileniului III, factorii de natură economică capătă din ce în ce mai multă importanță în procesul de realizare a stării de securitate. Securitatea națională, cea regională, și internațională, nu poate exista fără asigurarea unei securități economice adecvate. Desigur că mulți dintre factorii economici identificați pot constitui atât surse de securitate, cât și de insecuritate, însă starea de securitate a sistemului depinde de capacitatea statului de a gestiona cât mai eficient acești factori, prin maximizarea celor pozitivi și atenuarea sau chiar eradicarea celor negativi. De aceea, se impune dezvoltarea de noi instituții internaționale de reglementare a piețelor, de aplanare a

confruntărilor economice devastatoare, precum și o cooperare multilaterală a statelor lumii pentru a slăbi influența negativă a factorilor economici.

Concluzionând, putem spune că aderarea la UE și primirea în NATO sunt două componente ale interesului național, exprimat foarte convingător de opinia publică și că integrarea României în UE și NATO este obiectivul esențial al actualei generații politice.

Globalizarea accelerează interdependența economică, politică și socială a țărilor, ducând la producerea unor fenomene interne sub acțiunea directă sau indirectă a unor factori exteriori țării respective. Cazul cel mai relevant îl constituie evoluția fluxurilor financiare care condiționează decisiv ratele de schimb, rata dobânzii, rata inflației sau echilibrul bugetar al unei țări.

În cadrul unei analize a securității economice a României, dar și a oricărui stat trebuie avute în vedere tendințele regionale și statale în dinamica lor precum și aspectele și procesele de natură geopolitică și geostrategică a regiunii respective.

Referințe bibliografice

1. Barton Barry, et al. *Energy security: managing risk in a dynamic and regulatory environment*. Oxford: Oxford University Press, 2004;
2. Luft Gal, Korin Anne, *Energy Security: in the eye of the beholder, Energy Security Challenges for the 21st Century*, Gal Luft and Anne Korin, ABC Clio, 2009;
3. Monaghan Andrew, Russian Oil and EU *Energy Security*, *Defence Academy of the United Kingdom. Conflict Studies Research Centre*, Russian Series 05/65, November 2005;
4. Nincic Donna, *Troubled Waters: Energy Security as Maritime Security, Energy Security Challenges for the 21st Century*, Gal Luft and Anne Korin, ABC Clio, 2009;
5. Skinner Robert, Arnott, Robert. *EUROGULF: an EU-GCC dialogue for energy stability and sustainability*;
6. *** Energy Dialogue EU–Russia. The Tenth Progress Report.. European Commission. November 2009. pp. 4–6. Retrieved 24 January 2010;
7. *** Proiect de lege privind modificarea și completarea unor acte normative în domeniul securității naționale, inițiat de Deputat Cezar Florin Preda, în forma adoptată de Camera Deputaților la data de 3 noiembrie 2011;
8. *** România în NATO, Securitatea energetică, Delegația permanentă a României la NATO, <http://nato.mae.ro/node/430>.

EVALUAREA ȘI CONTROLUL REZULTATELOR ȘI ACȚIUNILOR DE MEDIU ALE COMPANIEI

EVALUATION AND CONTROL OF RESULTS AND ENVIRONMENTAL ACTION OF THE ENTERPRISE

Maria-Ramona CHIVU

Marin CHIVU

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice, București, România

Rezumat.

Lucrarea analizează internalizarea variabilei de mediu în procesele decizionale ale firmei, precum și studierea gradului de conștientizare ecologică a firmei și a societății în general. Totodată, prezintă problematica evaluării mediului și tratamentului contabil al costurilor de mediu, în scopul de a include această analiză în managementul mediului și oferirea unei viziuni precise a relevanței acestora.

Analizează diferitele forme de acțiune ale contabilității pentru evaluarea și controlul rezultatelor și acțiunilor de mediu ale companiei.

Abstract.

The paper analyzes the internalization of environmental variable in decision-making processes of the company and studying ecological awareness of the company and society in general. However, the issue presents environmental assessment and accounting treatment of environmental costs, in order to include this analysis in environmental management and to provide a precise vision of their relevance.

It analyzes the different forms of action for the evaluation and control of accounting and the results of the Company's environmental actions.

Cuvinte cheie: *Contabilitate de mediu, management de mediu, responsabilitatea socială a firmei, costuri de mediu, venituri de mediu, rezultat de mediu.*

Keywords: *Environmental accounting, environmental management, social responsibility of the company, environmental costs, environmental income, environmental outcome.*

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

1. Beneficiile și veniturile derivate din managementul de mediu

În scopul de a cunoaște rezultatul acțiunilor de mediu a companiilor, este interesant să obținem o evaluare a veniturilor sau a profiturilor, care au fost generate de către firmă, ca urmare a comportamentului ei ecologic. Prin aceasta, companiile pot conecta cheltuielile de mediu la veniturile pe care le presupun activitățile lor legate de mediu și, prin urmare, ajungându-se la concluzii de natură economică cu privire la aceasta.

Logic, rezultatul obținut prin compararea veniturilor de mediu, cu costurile de mediu, va reflecta un rezultat de mediu care ar trebui să fie tratat cu o flexibilitate adecvată, datorită, printre alte motive, a unor precizii limitate cu care se definesc elementele care le cuprind și a dificultățile de evaluare a unora dintre ele.

Cu toate acestea, acest rezultat ar trebui să fie unul dintre cei mai importanți indicatori de care dispune compania, pentru a evalua rentabilitatea economică a operațiunilor legate de mediul natural în care își desfășoară activitatea. Adică, pe lângă acest rezultat monetar, ar trebui să se cântărească alte elemente și realizări care nu au fost cuantificate în termeni monetari și care au un caracter etic sau ecologic.

1.1. Estimarea veniturilor de mediu

Ca și în cazul costurilor de mediu, veniturile de mediu sunt dificil de cuantificat cu exactitate. Pentru evaluarea beneficiilor oferite de resursele naturale în domeniul contabilității naționale, ar fi

valide metodele discutate în subcapitolul precedent, cu ulterioarele dezavantaje care le presupune utilizarea sa, și care fac complexă aplicarea ei în practică.

Utilizarea unor astfel de metodologii în afaceri este chiar mai dificilă din cauza costului monetar ridicat pentru firmă și necesitatea de realizare a evaluării la momentul oportun, ceea ce nu întotdeauna va fi posibil. De asemenea, apar alte dezavantaje care duc la necesitatea de a aborda aceste elemente de mediu cu suficientă flexibilitate.

Printre diferitele probleme cu care se poate confrunta firma la momentul determinării veniturilor de mediu se includ următoarele:

- Veniturile mediu pot fi parte a veniturilor care nu cuprind componenta de mediu și, prin urmare, sunt de natură diferită. În acest sens există un risc clar de subiectivitate în ceea ce privește stabilirea valorii celor care aparțin mediului, de celelalte care nu aparțin (AECA, 1996, p. 62).

- Poate apărea o disfuncție temporară: aceste venituri pot apărea în perioade diferite de activitatea care le-a ocazionat, atunci apare problema recunoașterii lor. Uneori această perioadă poate fi prelungită, așa cum se poate întâmpla și în cazul costurilor, care pot apărea de-a lungul ciclului de viață al produsului (AECA, 1996, p. 61).

În opinia noastră, pentru a realiza o gestionare eficientă a mediului, sunt necesare estimări precise pentru a obține date din ce în ce mai fiabile, care să ne conducă la cifre concrete în scopul de a cunoaște cât mai exact evoluția și comportamentul companiei în zona de mediu.

Prin urmare, pentru analiza firmei trebuie să se obțină o evaluare a veniturilor de mediu care afectează firma. Acest proces de evaluare presupune, în primul rând, identificare și definirea veniturilor de mediu ale companiei și apoi, obținerea cuantificării monetare.

O chestiune separată o reprezintă veniturile sociale sau externalitățile pozitive care urmăresc comunitatea ca urmare acțiunilor ecologice corecte ale organizației. Se poate obține o evaluare a beneficiului pentru societate, în general, dar este dificil să se stabilească care a fost beneficiul pentru companie.

Prin urmare, deși nu poate fi cuantificat monetar profitul sau venitul monetar care afectează firma, ar trebui să fie incluse ca o informație relevantă în sistemele de gestiune a acesteia. Adică, aceste venituri sociale nu fac parte din rezultatul monetar de mediu, dar cuantificarea sa globală pentru societate, în unități fizice sau monetare, ar trebui să fie internalizată în managementul firmei ca un obiectiv de atins al entității.

Cuantificarea monetară a veniturilor de mediu, ar putea fi realizată prin aplicarea metodologiilor privind costurile. Dar în acest caz, ar trebui să fie evaluate beneficiile generate și daunele evitate prin aplicarea de măsuri adecvate pentru controlul poluării, în loc de a evalua pagubele aduse mediului sau unui bun natural, așa cum se face în cazul costurilor de mediu.

Cu toate acestea, apariția unor externalități pozitive pentru societate duce la apariția, în mod indirect, a altor venituri pentru firmă. Acestea pot fi, printre altele, din cele care oferă o imagine externă de firmă ecologică ce poate crește vânzările, sau faptul că un bun comportament ecologic poate reduce sancțiunile pentru încălcarea legislației în vigoare, și chiar apariția avantajelor competitive semnificative, etc.

În măsura în care aceste venituri derivate din acțiunea ecologică sunt cunoscute, deși au caracter indirect, ar trebui să fie luate în considerare ca venituri de mediu, care se adaugă la celelalte, pentru comparația sa cu costurile de aceeași natură.

Pe scurt, pentru calcularea unui rezultat monetar de mediu, trebuie însumate toate veniturile cuantificate monetar de care beneficiază firma și care au rezultat din acțiunile companiei de a proteja mediul înconjurător. Comparația lor cu suma tuturor costurilor monetare de mediu arată aceste rezultate. Toate acestea fără prejudiciul altor măsuri nemonetare pentru atingerea stabilirea altor măsuri non-monetare pentru a evalua realizările obținute în acele acțiuni, cum sunt beneficiile sociale derivate din comportamentul lor.

1.2. Tipologia veniturilor de mediu

Așa cum există o mare varietate de costuri de mediu, apare o mare varietate de venituri de mediu. În plus, putem stabili diferite clasificări în funcție de conceptul care se adoptă pentru a discerne pe cele care sunt considerate de mediu, de cele care nu sunt.

Prin urmare, tipurile de venituri de mediu ar trebui să fie definite de companii sau de utilizatori de informații economice legate de acțiunile de mediu ale companiilor sau organizațiilor care sunt analizate.

În acest sens, prezentăm, ca exemplu, următoarele tipuri de venituri de mediu ca un ghid pentru companii pentru a determina veniturile pe care le obțin:

- Venituri din bunurile ecologice obținute;
- Venituri rezultate din îmbunătățirea calității mediului;
- Venituri din produse reciclate;
- Reducerea consumului de materiale datorat reciclării;
- Alte venituri din acțiuni de mediu.

Aceste tipuri de venituri pot fi grupate în funcție de cauza care le generează. În tabelul 1. poate fi văzut o listă de diferite cauze generatoare de venituri de mediu, cu mai multe exemple pentru fiecare.

Din observarea diferitelor tipuri de expuneri, se poate deduce că o parte semnificativă din veniturile de mediu definite sunt constituite pentru economii sau reducerea costurilor suportate înainte de adoptarea măsurilor de mediu. Deși, așa cum se menționează în ultimul paragraf al tabelului, de asemenea, poate apărea o gamă largă de venituri monetare efective, adică, venituri din vânzări de bunuri sau servicii prestate destinate protecției mediului.

Prin urmare, generarea tuturor acestor venituri sau reducerea costurilor va permite companiilor să realizeze investițiile necesare pentru a proteja mediul, fără pierderi serioase în situația rezultatelor, sau chiar obținerea de beneficii economice mai mari, care să recompenseze acțiunea ecologică corectă a acestora.

Tabelul 1. Clasificarea veniturilor de mediu în funcție de cauza care le-a generat.

Cauza	Venituri de mediu
Diminuarea riscurilor	- Costuri mai mici ale primelor de asigurare; - Costurile de mentenanță mai mici; - Reducerea costurilor cu securitate.
O gestionare mai bună a reziduurilor	- Economii și reutilizarea materialelor și a reziduurilor; - Costuri de depozitare mai mici; - Costuri de transport reduce.
Mai puține daune și disconfort	- Costul redus al măsurilor de decontaminare și restaurare.
Economii operaționale	- Consum mai redus de materii prime; - Consum mai redus de materiale auxiliare (hârtie, ambalaje); - Consum redus de energie și combustibili; - Consum redus de apă.
O imagine publică mai bună	- Prin informarea publicului; - Etichetarea ecologică, utilizarea logo-ului; - Eco-managementul și eco-auditul.
Venituri monetare efective	- Vânzarea de studii, diagnostice, analize, măsurători; - Vânzarea de servicii, tratamente pentru deșeuri; - Vânzarea de tehnologii curate; - Redevențele din procese, brevete, mărci comerciale; - Vânzarea de deșeuri; - Chirii și leasing de active de mediu către terți; - Subvenții și ajutoare economice și financiare; - Amortizarea subvențiilor de capital pentru activele de mediu; - Premiile obținute.

Sursa: Autorul

Dar o problemă care poate apărea se referă la diferența dintre astfel de venituri și cheltuielile care le-au produs. În acest sens, este normal ca inițial costurile să fie foarte mari datorită investițiilor mari, care necesită de obicei adaptarea sistemelor de producție la nevoile de mediu. Prin contrast, veniturile derivate din acestea nu apar în companie imediat, dar pot apărea în perioadele ulterioare. Acest lucru face ca contul de rezultate al companiilor, în primii ani de implementare a managementului de mediu, să aibă profiturile reduse, dar în anii următori să poată fi compensate.

Dificultățile economice care le presupune pentru companie aceste investiții inițiale, pot însemna pentru ei o barieră puternică în ceea ce privește adoptarea unui sistem de management de mediu. Prin urmare, organismele publice sunt cele care ar trebui să stabilească un anumit tip de ajutor economic care să favorizeze o astfel de punere în aplicare, cum ar fi credite preferențiale, asistență tehnică, subvenții, etc.

1.3. *Tratamentul contabil al beneficiilor și veniturilor de mediu*

Pentru a implementa un management de mediu care să dispună de toate datele necesare pentru luarea deciziilor, este necesar ca veniturile de mediu, la fel ca și cheltuielile sau costurile de această natură, să fie tratate de contabilitate separat de restul veniturilor, pentru a putea dispune în orice moment de o evaluare agregată sau detaliată a acestora.

Acest tratament contabil diferit trebuie aplicat atât la nivel de contabilitate financiară, cât și în contabilitatea de gestiune, prin mecanisme adecvate de coordonare între cele două domenii.

În domeniul contabilității financiare, conform principiului prudenței, beneficiile sau veniturile de mediu nu ar trebui să fie contabilizate până când nu devin efective. Dar atunci când sunt, ar trebui să se creeze un cont specific care denotă natura acestor venituri pentru a putea exercita un control asupra comportamentului ecologic al entității. Cu toate acestea, această diferențiere se poate face în paralel cu contabilitatea oficială astfel încât să poată fi utilizată pe plan intern.

De asemenea, potrivit principiului conectării cheltuielilor la venituri, există opțiunea de a diferenția beneficiile pe mai multe exerciții, cum este cazul unei subvenții asociate cu investițiile într-un activ pe motive ecologice.

Pe de altă parte, în domeniul contabilității de gestiune, în același mod în care recunoașterea costurilor de mediu este necesar să se facă separat pentru a evita denaturarea costului real al acestora, ar putea să se aplice același și în tratamentul veniturilor de mediu. Adică, ar trebui să se aplice diferitelor produse, separat de restul veniturilor. Prin urmare, ar putea fi recunoscute în mod analog și paralel costurilor de mediu, fie în mod direct, fie prin stabilirea anumitor criterii de recunoaștere, dacă ar fi necesare.

În acest fel, am putea obține veniturile de mediu care au apărut ca urmare a unor activități legate de fiecare ieșire din firmă și, în consecință, calcula marja de contribuție la rezultatul de mediu al fiecărui produs sau linii de produse.

Mai mult decât atât, multe dintre veniturile de mediu presupun, în realitate, economii ale respectivelor costuri, mai degrabă decât un venit efectiv. Prin urmare, înseamnă o reducere a costului produsului sau a procesului la care sunt alocate. Ca urmare, acestea ar trebui să fie tratate cu prudență, pentru a evita să fie contabilizate în partidă dublă în momentul în care se calculează marja de mediu. Adică, veniturile de mediu care în realitate sunt diminuate în raport cu costurile respective, ar trebui să fie tratate fie ca un venit în plus, fie ca un cost mai mic. Dar, va trebui să se ia măsuri de precauție, astfel încât acestea să nu fie contabilizate simultan în ambele elemente și, prin urmare, dubla efectul.

2. Tehnici de analiză și control necesare determinării și evaluării corecte a rezultatelor de mediu

Una dintre problemele care apar la crearea informațiilor necesare pentru managementul de mediu este determinarea și evaluarea rezultatului de mediu. În acest sens, și în acord cu Garcia Echevarria (1982, p. 216) care a abordat această problemă pentru a determina rezultatul social, una dintre componente este caracterul ecologic.

Companiile trebuie să cunoască care a fost rezultatul sau balanța acțiunilor sale de mediu. Pentru a obține o măsură a rezultatelor obținute a acelor acțiuni, ar trebui să fim în măsură să comparăm toate veniturile sau beneficiile cu costurile sau pierderile rezultate din operațiunile dezvoltate de companie, atât actuale, cât și viitoare și private, cât și sociale.

Cu toate acestea, așa cum am arătat, există dezavantaje semnificative în ceea ce privește cuantificarea tuturor costurilor și veniturilor, pentru a permite o comparație care să ne ofere o măsură a câștigului sau a pierderii de mediu cauzate de firmă. De asemenea, în cazul în care cuantificarea tuturor elementelor de mediu este complexă, o mai mare dificultate va presupune evaluarea în termeni monetari pentru a calcula un rezultat economic de mediu.

Prin urmare, o posibilă soluție ar fi să se stabilească un rezultat de mediu prin compararea numai a veniturilor sau profiturilor monetare cu costurile sau pierderile monetare de mediu. Dezavantajele și limitele apărute în calculul costurilor și veniturilor de mediu se adaugă la calcularea rezultatului de mediu. Din acest motiv, este necesar să se interpreteze și să se analizeze această marjă cu atenția cuvenită și în mod independent și separat de cel obținut prin metode tradiționale.

Formularea unei situații financiare în care se analizează obținerea rezultatului de mediu ar putea fi realizată în funcție de tipurile de venituri și costuri de mediu care au definit firma, și de agenții care le-au provocat. Prin urmare, ar trebui să fie o condiție pentru a proiecta de propria firmă în funcție de necesitățile sale informaționale pentru managementul de mediu.

Cu toate acestea, deși determinarea rezultatului în mărimi monetare are ca avantaje capacitatea de agregare și posibilitatea de a efectua diverse comparații, acea evaluare unidimensională a rezultatului a primit multe critici.

Evaluarea într-o singură unitate, cum este de banul, nu reflectă cu exactitate care este contribuția socială a firmei. Acest lucru se datorează imposibilității de a exprima în termeni economici magnitudinea comportamentului, fiind cel care determină responsabilitatea socială a firmelor în fața societății.

În opinia noastră, pentru o corectă gestiune și evaluare a acțiunilor de mediu ale companiei, ar trebui să nu se ia în considerare decât măsurile monetare ale acțiunilor lor, ci ar fi necesară o analiză suplimentară a altor indicatori, care nu pot fi exprimați în termeni financiari, dar care sunt la fel de expresivi, și prin urmare se completează cu aceștia. Astfel, pot exista acțiuni de mediu ale companiilor care nu sunt justificate din punct de vedere economic pentru că nu sunt rentabile, dar sunt rentabile și analizate din prisma ecologică.

În acest sens, propunem o balanță socială aplicată pe zona mediului.

Prin urmare, pentru a efectua o evaluare corectă a acțiunilor de mediu este necesară elaborarea de diferite situații informaționale care să colecteze diferite tipuri de informații. Toate aceste informații, atât financiare, cât și nefinanciare, trebuie să fie grupate în funcție de tipul de date prezentate.

Balanța socială reprezintă un sistem de informare a întreprinderii, care oferă, într-o dimensiune internă și externă, informații complete cu privire la prestațiile economice și sociale oferite de companie societății în cadrul propriilor activități. Prin urmare, prezintă o explicație a relației dintre firmă și societate și, de asemenea, încearcă să evalueze aceste beneficii.

În consecință, prin prezentarea conturilor sociale se oferă societății o mai mare informare a rolului firmei, ca parte a sistemului socio-economic al acestuia. În plus, acesta este un sistem de informare pentru managementul companiei, astfel încât îi permite să internalizeze în analiza sa de management toate variabilele și mărimile necesare, în special cele sociale, care devin mai relevante prin dezvoltarea activității firmei.

Prin urmare, pe lângă faptul că este un sistem de informare extern, de asemenea, este un instrument de management și control care oferă sprijin atât în procesul de planificare, cât și în controlul procesului decizional, pentru a îmbogăți conținutul de informații. De asemenea, presupune pentru entitate recunoașterea responsabilităților sale în domeniile în care se raportează.

În cadrul acestor mărimi sociale, protecția mediului ambiant, în prezent, are cea mai mare greutate în societate.

Astfel, balanța de mediu permite să se înțeleagă din punct de vedere cantitativ principali factori de impact asupra mediului, ceea ce implică toate mijloacele de producție, consumul și perioada post-vânzarea a produsului. Adică, se realizează o analiză a procesului în termeni fizici și, prin urmare, cuantificarea este efectuată în unități nemonetare.

Pe de altă parte, în plus față de prezentarea datelor cantitative în unități fizice, de asemenea, sunt oferite date economice evaluate în unități monetare.

Prin urmare în, balanța de mediu, ar trebui să se includă situația rezultatelor de mediu în valori monetare, ca un element de informare pentru luarea deciziilor în sisteme de management de mediu.

Acest lucru ne-ar permite să cunoaștem progresul atins de firmă în ceea ce privește protejarea mediului precum și metodele care au fost necesare pentru a obține aceste realizări.

Informațiile pe care trebuie să le cuprindă balanța de mediu pot fi foarte diverse. Fiecare firmă poate să își stabilească singură situațiile care se potrivesc cel mai bine necesităților informaționale de care are nevoie conducerea pentru procesul decizional.

Printre avantajele pe care le oferă o astfel de situație se desprind următoarele:

1. Se utilizează informații care, în mod normal, companiile le au deja elaborate și formalizate pentru a putea fi prezentate la diferite administrații, ceea ce reduce costurile de elaborare a acestei balanțe. În plus, prin furnizarea de date în unități fizice și în unități monetare, se reduce riscul de erori în evaluare, deoarece ambele tipuri de date sunt utilizate pentru a efectua o analiză mai completă și exactă.

2. Raționamentul se prezintă în termeni de variații, adică, se îmbunătățește sau se agravează situația inițială a mediului. Prin aceasta se evită să se evalueze în termeni absoluți starea mediului, cu considerabilele dificultăți, inconveniențe și inexactități care le implică această evaluare.

3. Este foarte important să se poată relaționa contaminarea cu nivelul producției, pentru a putea lua măsurile corespunzătoare.

4. Permite compararea comportamentului de mediu cu alte companii, dar trebuie să fie făcută cu rezerve, având în vedere că, în mod evident, s-au oferit informații fără a dezvălui secrete de fabricație care ar putea afecta emitentul.

5. Sistemul informațional care se oferă este deschis, și prin urmare, susceptibil de variații în timp.

Însă, pentru a-și atinge obiectivul balanța de mediu trebuie să fie supusă unor standarde minime, având în vedere că unele aspecte de mediu sunt reglementate, însă pentru altele nu există o astfel de standardizare.

În opinia noastră, în ciuda neajunsurilor și dezavantajele care apar în elaborarea balanței de mediu, aceasta reprezintă un important instrument de management pentru a aborda, cu o mai mare precizie, identificarea și rezolvarea problemelor de mediu care pot apărea în funcționarea normală a firmei.

Un alt instrument de bază în util în realizarea și evaluarea rezultatului de mediu îl reprezintă *previzionarea bugetului în viitor*. Acesta presupune practic parcurgerea unor etape:

- a. Proiectarea veniturilor din vânzări și a cheltuielilor pentru perioada planificată;
- b. Estimarea nivelului investițiilor de capital necesare să susțină atingerea scopurilor organizației;
- c. Determinarea nevoilor de finanțare pentru perioada planificată.

Acesta reprezintă un instrument de bază care sprijină planificarea afaceri. În acest sens, sistemele de management de mediu trebui să includă în această planificare și planificarea specifică activităților de mediu, în care se stabilesc obiectivele și planurile companiei în domeniul mediului, care ulterior, se traduc în planuri operaționale ale firmei. Procesul de bugetare aplicat dimensiunii ecologice reprezintă o extensie simplă a practicii bugetare convenționale și constă în încorpora variabilei precise de mediu în elaborarea diferitelor previziuni necesare. Astfel, responsabilul fiecărui buget va trebui să răspundă pentru neîndeplinirea acțiunilor față de mediu care apar în zona sa. Prin urmare, acest instrument va servi pentru a identifica diferitele responsabilități legate de activitățile de mediu ale companiei și, astfel, putând aborda cu o mai mare eficiență problemele care apar.

Aspectele legate de mediu trebuie să fie o parte explicită și relevantă a previziunii bugetului companiei, care poate afecta contabilitatea în diferite moduri, dar în primul rând prin intermediul procesului bugetar, de care profesionistul contabil este unul dintre principalii responsabili.

În concluzie, încorporarea elementelor de mediu în procesul bugetar permite o perspectivă clară a impactului aspectelor de mediu ale activităților firmei și exercitarea unui control mai eficient al efectelor pe care le generează.

Problemele de mediu au impact asupra diferitelor etape ale ciclului de viață al produselor. Prin urmare, ele pot avea un impact semnificativ asupra mai multor bugete din diferite zone de activitate. Astfel, în funcție de gradul de implementare al managementului de mediu în cadrul companiei, variabilele de mediu au o influență mare sau mai mică în buget.

În ceea ce privește proiectarea veniturilor din vânzări și a cheltuielilor pentru perioada planificată a previzionării bugetului, în aceste estimări trebuie să fie incluse următoarele venituri de mediu: venituri din vânzarea produselor și serviciilor ecologice; venituri din vânzarea reziduurilor și deșeurilor; venituri din vânzarea produselor reciclate.

Aspectele de mediu de asemenea pot avea o incidență în calculul previzionărilor veniturilor în funcție de diferite centre de interes fixate de firmă: perioada de timp, regiunea sau punctele de desfacere, produsul sau categoria de produse.

Însă, diferitele reglementări de mediu existente în diferite zone geografice, cu privire la specificațiile produselor, poate afecta nivelul vânzărilor estimate. În mod similar, cultura și conștientizarea problemelor de mediu variază de la o zonă la alta, ceea ce poate influența vânzările de produse în funcție de caracterul lor ecologic. Această ultimă caracteristică poate avea un impact, de asemenea, cu privire la bugetul pe produse. În plus, distribuția în timp a obiectivelor de vânzare poate fi modificată prin schimbarea normelor de mediu. Prin urmare, perioada de distribuție a bugetul total și revizuirea sa ar trebui să fie stabilită pe termen scurt, pentru a evita nepotrivirile neașteptate.

Segmentarea bugetului vânzărilor pe tip de produs se deschide posibilitatea de a efectua diferite produse cu sau fără etichetă ecologică, care pot evidenția beneficiile derivate din acțiunile de mediu.

În determinarea volumului vânzărilor, trebuie luate în considerare și influențele externe de mediu, cum ar fi cele menționate: reglementările de mediu, obiceiurile de cumpărături ale populației, produsele complementare, tendințele pieței, etc. Dar, de asemenea pot afecta și factorii interni: adaptabilitatea fabricii la noile cerințe, politica de mediu a companiei, etc.

Bugetul producției este format din componentele corespunzătoare ale costului de producție, care în funcție perspectiva costului total, sunt: costul materialelor, costul forței de muncă directe și costul indirect producție. Fiecare dintre aceste bugete este susceptibil de a fi influențat de considerente de mediu.

Prin urmare, putem concluziona că încorporarea unor acțiuni ecologice în companie, poate avea efecte semnificative asupra costurilor de producție și, desigur, asupra estimărilor prevăzute în buget. De aceea, recomandăm descompunerea elementelor de mediu pe fiecare buget care se elaborează, și apoi realizarea unei situații globale care să rezume impactul financiar global pe care îl presupun acțiunile de mediu ale organizației. Acest raport poate sprijini procesul decizional, deși întotdeauna trebuie să facă obiectul informațiilor financiare necesare conservării mediului.

De asemenea, costurile de distribuție sunt foarte importante, deoarece, în unele cazuri, pot ajunge la un procent foarte mare din costul total al vânzărilor. În opinia noastră, costurile de mediu pot reprezenta o parte semnificativă din aceste costuri, mai ales acelea legate de protecția și prevenirea mediului ar putea genera importante beneficii sau economii de costuri (de exemplu, publicitatea de mediu determină creșterea vânzărilor, reciclarea sau colectarea ambalajelor poate duce la evitarea sancțiunilor sau amenzilor).

Previzionarea bugetului investițiilor de capital necesare să susțină atingerea scopurilor organizației derivă din deciziile luate în procesul de planificare strategică a companiei. Cunoașterea investițiilor de capital oferă o imagine a viitoarelor caracteristici ale firmei.

În ceea ce privește elaborarea bugetului de investiții sunt clasificate diferite alternative de investiții în funcție de rentabilitatea lor, aplicând diferite criterii de management, cum ar fi: valoarea actualizată netă, rata internă de rentabilitate, evaluarea riscurilor financiare, termenul de recuperare a investiției, etc.

Cu toate acestea, pentru evaluarea proiectelor de investiții de mediu, ar trebui să se acorde prioritate criteriilor de mediu și morale peste cele pur financiare, deși acestea pot fi sprijin în luarea deciziei favorabile companiei.

Investițiile în imobilizări estimate pe motive exclusiv de mediu, pot fi considerate ca elemente de această natură. Dar dacă motivele sunt diverse este convenabil să se estimeze partea care corespunde mediului ambiant pentru a cunoaște dimensiunea ecologică a investițiilor.

Pe de altă parte, viabilitatea proiectelor de investiții trebuie să se asigure prin planificărilor financiare corespunzătoare care permit realizarea lor, pentru care se stabilește bugetul de finanțare. Aceste planuri financiare pot include ajutor financiar și subvenții oferite de diferite instituții pentru dezvoltarea de proiecte de protecție a mediului.

Bugetul de capital, de asemenea, se numără printre bugetele în care profesioniștii contabili pot încorpora elementele de mediu, deoarece acestea sunt fundamentale pentru dezvoltarea unui bun management de mediu și poate ajunge la valori foarte mari. Bugetului de capital implică planificarea investițiilor de capital ale companiei. În mod tradițional, companiile au dezvoltat acest buget fără a include problemele de mediu, în principal din cauza lipsei cercetărilor și aplicațiilor practice din acest domeniu.

Bugetarea investițiilor de capital reprezintă compararea fluxurilor de venituri și costuri estimate aferente operațiunilor curente și proiectelor de investiții alternative ale entității.

Potrivit EPA (US Environmental Protection Agency), în ceea ce privește integrarea contabilității de mediu în bugetul de capital este necesar să urmăm următorii pași:

1. Identificarea și cuantificarea costurilor de mediu și veniturilor. Acest lucru va ajuta la demonstrarea viabilității financiare a investiției. În cazul în care este dificil de cuantificat costul, ar trebui să se realizeze o analiză calitativă a datelor.

2. Atribuirea și bugetarea costurilor, economisirea costurilor și beneficiilor de mediu ale produselor, proceselor sau serviciilor obiect al deciziei de a investi.

3. Utilizarea indicatorilor financiari adecvați pentru a lua în considerare valoarea banilor în timp, ca valoare actuală netă, rata de actualizare a investiției, etc.

4. Stabilirea unui orizont de analiză suficient de larg pentru a se considera beneficiile de mediu generatoare de investiții pe termen lung de investiții în tehnologii curate.

5. În cele din urmă, trebuie pregătite informațiile și datele necesare într-un mod ușor de înțeles și utile pentru managerii responsabili de luarea deciziilor.

Astfel, va fi posibil să se integreze o imagine mai completă a realității în analiza investițiilor, având în vedere că luarea în considerare a viziunii ecologice a fost, de obicei, ceva uitat în evaluarea proiectelor de investiții. În acest mod, împreună cu evaluarea impactului asupra mediului, obligatoriu în unele cazuri, poate fi obținută o evaluare cuprinzătoare a rentabilității și viabilității economice și sociale a proiectului în studiu.

Un alt instrument de bază în util în realizarea și evaluarea rezultatului de mediu, pe care îl poate folosi contabilitatea, îl reprezintă *analiza ciclului de viață al produsului*.

Ciclul de viață al produsului, înțeles din perspectiva producției, în principiu, este compus din fazele de concepție, proiectare, dezvoltare a produsului și procesului, de producție și logistică. Din punct de vedere ecologic ar trebui să adăugăm faza de utilizare și eliminare sau reciclare a produselor.

Analiza ciclului de viață al produsului este o tehnică de management care în domeniul mediului, permite evaluarea sarcinilor de mediu ale produselor, identificând și cuantificând consumul de materiale și energie și poluarea emisă în mediu. Cu aceasta, se poate evalua impactul cauzat de un astfel de consum și analiza diferitele alternative pentru îmbunătățirea mediului.

Analiza ciclului de viață constă în trei etape de bază (AECA, 1999):

1. Analiza inventarierii ciclului de viață, care include informații referitoare la utilizarea resurselor utilizate și emisiile sau evacuările legate de produs, pe parcursul întregului ciclu de viață al acestuia.

2. Analiza și evaluarea impactului. Stabilește impactul asupra mediului a fiecărui element luat în considerare în faza precedentă. În continuare sunt cuantificate și evaluate aceste impacturi.

3. Analiza îmbunătățirii ciclului de viață, care încearcă să reducă sau să elimine impactul negativ prin ajustări adecvate în acele faze ale ciclului care le creează, printre care se numără re-proiectarea produsului sau procesului.

Ca orice metodă de evaluare, și aceasta prezintă anumite inconveniente, însă fără îndoială, în ciuda acestor limitări trebuie realizat efortul de a analiza ciclul de viață, al cărui rezultat trebuie să se integreze, alături de altele, în sistemul de management de mediu pentru a putea lua deciziile cele mai corecte din punct de vedere al mediului și economic.

Astfel, principalele rezultate care apar din analiza ciclului de viață derivată din informațiile prezentate, atât pentru uz intern, cât și extern. Așa, acționarii pot cunoaște impactul total al investițiilor lor, clienții pot evalua produsele lor, ecologiștii pot evalua impactul asupra mediului al entității, etc.

Evoluția contabilității de gestiune ar trebui să includă conceptul de cost pe ciclu de viață al produsului, deoarece efectele negative asupra mediului se produc pe toată durata de viață a produsului de la faza de proiectare, până la eliminare sa. Acest calcul va permite cunoașterea adevăratului cost cauzat de produs, evitând alocarea anumitor costuri de mediu, unor produse care nu au fost responsabile pentru aceasta.

O tehnică care se potrivește cel mai bine determinării costului ciclului de viață este sistemul ABC, deoarece permite atribuirea costurilor într-un mod mai precis, în funcție de activitățile necesare fiecărui produs.

Dintre diferitele faze ale ciclului de viață, proiectarea produsului este una dintre cele mai importante, deoarece în această fază sunt prezentate principalele caracteristici ale produselor, posibilele efectele asupra mediului și, prin urmare, structura de bază a costurilor corespunzătoare. În acest sens, contabilitatea trebuie să colaboreze cu diverși profesioniști, care se ocupă de dezvoltarea

produsului, pentru a include în viziunea lor alternativă de design implicațiile economice și financiare care ar putea rezulta.

3. Concluzii

Analiza randamentului și a rezultatelor derivate din activitățile de mediu ale entității trebuie să fie stabilite ca o activitate necesară pentru a putea exercita un bun control al managementului de mediu dezvoltat de entitate. În acest sens, punerea în aplicare a diferitelor tehnici de analiză și de control sunt necesare, atât la nivelul datelor financiare, cât și la nivelul datelor calitative sau cantitative. Din studiul unora dintre aceste tehnici putem evidenția următoarele concluzii:

- Pentru a obține un rezultat de mediu în termeni monetari este necesară determinarea veniturilor care se obțin ca urmare a activităților de mediu ale companiei. Ca și în cazul costurilor, tratamentul contabil al acestor venituri necesită, în primul rând, identificarea și definirea, și apoi, cuantificarea și recunoașterea lor.

- Conectarea veniturilor de mediu la costurile care îi aparțin, vor permite obținerea unui rezultat al activității de mediu. Cu toate acestea, acest rezultat de mediu, ar trebui să fie completat cu alte beneficii de mediu care nu pot fi susceptibile de a fi evaluate din punct de vedere monetar, însă pot prezenta o relevanță chiar mai mare. Adică, în aprecierea realizărilor de mediu, domeniul financiar nu poate fi cel care are cea mai mare importanță, ci dimpotrivă, trebuie să fie supus unor constrângeri etice și ecologice.

- Balanța de mediu este configurată ca un instrument de bază a managementului firmei pentru a sprijini buna funcționare și controlul acestuia în domeniul ecologic. Această situație ar trebui să colecteze informațiile necesare, atât monetare, cât și nemonetare, pentru a evalua acțiunile de mediu ale organizației și pentru a putea lua decizii în scopul conservării mediului. În balanța de mediu se poate include diferite situații informaționale, printre care s-ar putea include rezultatul de mediu împreună cu alte date comparative privind elementele și indicatorii de mediu ai companiei.

- Planificările operaționale și controlul necesar activităților de mediu trebuie să fie puse în aplicare, printre alte tehnici, prin intermediul previziunii bugetelor care încorporează elemente de mediu. În acest sens, ar trebui să fie identificate și explicate elementele de mediu ale fiecărui buget, care este afectat de acestea.

Prin urmare, propunem elaborarea unei previziuni bugetare de mediu atașată la fiecare buget, precum și o previziune a bugetului de mediu care să rezume toate cele de mai sus, în care sunt clasificate elementele în funcție de bugetul de origini pentru a fi identificați cei responsabili de abaterile care pot să apară.

- Aspectele de mediu, de asemenea, sunt importante și în evaluarea proiectelor de investiții, deoarece încorporând astfel de date în bugetul de capital, profesioniștii contabili vor avea una dintre cele mai importante contribuții în management de mediu al companiei.

- Analiza ciclului de viață al produselor este o tehnică de bază necesară pentru a dezvolta un management de mediu corect, având în vedere că efectele negative asupra mediului pot proveni din orice fază a ciclului de viață, și pot apărea ulterior producției sau consumului de produse. În această analiză, profesioniștii contabili pot oferi puncte de vedere economico-financiare necesare și, de asemenea, experiența și abilitățile necesare în elaborarea și evaluarea unor informații precise.

Bibliografie:

1. Asociația Spaniolă de Contabilitate și administrarea afacerilor (AECA) (1999): *Documento sobre principios de contabilidad de gestión nr. 13, Contabilidad de Gestión Medioambiental*. AECA, Madrid.
2. García Echevarría, S. (1982): *Responsabilidad social y balance social de la empresa*. Fundación MAPFRE, Madrid.
3. Kanellou A. și Spathis C. (2013), *Accounting benefits and satisfaction in an ERP environment*, International Journal of Accounting Information Systems, Volume 14, Issue 3, September 2013, p. 209–234.
4. Ryan P.S. (2012), *The Costs of Environmental Regulation in a Concentrated Industry*, *Econometrica – Journal of the econometric society*, vol. 80, p. 1019-1061, <http://homes.chass.utoronto.ca/~horstman/ryan.pdf>
5. Shafiqur Rahman (2011), *Evaluation of definitions: Ten dimensions of Corporate Social Responsibility*, World Review of Business Research, vol. 1, nr. 1, pp. 166-176, <http://www.wrbpapers.com/static/documents/March/2011/13.%20Shafiq-%20FINAL.pdf>

ROLUL CONTABILITĂȚII ÎN MANAGEMENTUL DE MEDIU AL FIRMEI. EVALUAREA MEDIULUI ȘI TRATAMENTUL CONTABIL AL COSTURILOR DE MEDIU

ROLE OF ACCOUNTING IN ENVIRONMENTAL MANAGEMENT OF THE COMPANY. ASSESSMENT AND ACCOUNTING TREATMENT OF THE ENVIRONMENTAL COSTS

Maria-Ramona CHIVU

Marin CHIVU

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice, București, România

Rezumat.

Lucrarea analizează internalizarea variabilei de mediu în procesele decizionale ale firmei, precum și studierea gradului de conștientizare ecologică a firmei și a societății în general. Totodată, prezintă problematica evaluării mediului și tratamentului contabil al costurilor de mediu, în scopul de a include această analiză în managementul mediului și oferirea unei viziuni precise a relevanței acestora.

Analizează diferitele forme de acțiune ale contabilității pentru evaluarea și controlul rezultatelor și acțiunilor de mediu ale companiei.

Abstract.

The paper analyzes the internalization of environmental variable in decision-making processes of the company and studying ecological awareness of the company and society in general. However, the issue presents environmental assessment and accounting treatment of environmental costs, in order to include this analysis in environmental management and to provide a precise vision of their relevance.

It analyzes the different forms of action for the evaluation and control of accounting and the results of the Company's environmental actions.

Cuvinte cheie: *Contabilitate de mediu, management de mediu, responsabilitatea socială a firmei, costuri de mediu, venituri de mediu, rezultat de mediu.*

Keywords: *Environmental accounting, environmental management, social responsibility of the company, environmental costs, environmental income, environmental outcome.*

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

1. Internalizarea variabilei de mediu în procesele decizionale ale firmei

Necesitatea protecției mediului a făcut ca întreprinderile să includă variabila de mediu în sistemele lor de management. Pentru ca această încorporarea să fie pusă în practică, trebuie să se producă o schimbare profundă în cadrul organizației, care de fapt este o schimbare a culturii.

Într-adevăr, obiectivul tradițional al companiilor a fost de a maximiza randamentul, creșterea, rentabilitatea și, în final, beneficiile. Dacă aceste organizații doresc să includă printre liniile sale de acțiune protecția mediului, ar trebui să integreze mediul ambiant ca o variabilă a managementului, care să fie luată în considerare în activitățile întreprinse la toate nivelurile și funcțiile companiei. Pentru a face acest lucru, ar trebui să se înceapă prin a minimiza, în loc de a maximiza, anumite elemente, cum ar fi deșeurile, emisiile, etc.

Prin urmare, trebuie luată în considerare o nouă dimensiune în cultura managementului firmei (Kanellou și Spathis, 12013, p. 225), în care beneficiul nu este singurul factor determinant al acțiunilor sale, ci alte aspecte cum ar fi protecția mediului, prevenirea accidentelor de lucru și a altor tipuri de valori, care sunt din ce în ce mai apreciate de societate.

Schimbarea socio-culturală și a sistemului de valoare, care necesită luarea în considerare a mediului în managementul firmei poate fi cauzată de existența unor forțe externe sau forțe interne ale organizației.

Ca și în cazul altor probleme etice, atitudinea managementului este crucială, deoarece, deși pot exista diferite presiuni pentru schimbarea culturii corporative, în cele din urmă conducerea este cea care își asumă sau nu acele presiuni și decide orientările acțiunilor organizației. De aceea, este cea care ar trebui să provoace schimbarea în comportamentul etic general al companiei.

1.1. Influențe și presiuni externe. Sunt multe presiuni și influențe pe care companiile le primesc din exterior, de a lua în considerare mediul ca factor important în managementul lor. În opinia noastră, natura acestor presiuni de mediu aparține în principal a două mari categorii: cele care decurg din legislație și cele care aparțin pieței.

a. Legislația. Diversele legi emise privind problemele de mediu, fac ca entitatea să fie în alertă permanentă din cauza emiterii continue de norme. Astfel, există norme fundamentale în domeniul Uniunii Europene și la nivel de stat. Dar, de asemenea, multe responsabilități cu privire la mediul ambiant au fost transferate Comunităților Autonome, cele care au dezvoltat în mod inegal standardele de mediu. Chiar și guvernele locale au competențe în multe domenii de mediu.

Toată această complexitate a normelor necesită o atenție deosebită din partea firmelor de a cunoaște și respecta obligațiile care le revin și, în consecință, de a pune în aplicare managementul de mediu, cu scopul de a satisface aceste cerințe.

b. Piața

b. 1. Acționarii și investitorii. Acționarii și potențialii investitori pot fi interesat să cunoască cât de mult este nevoie de investiții pentru a respecta reglementările de mediu, sau care sunt pasivele de mediu actuale sau potențiale, sau efectul pe care îl au acțiunile companiei asupra mediului ambiant și asupra viabilității firmei sau asupra rezultatelor.

b. 2. Entitățile financiare și companiile de asigurări. În conformitate cu (Glasson et.al, 2013), este de așteptat ca instituțiile financiare să ceară clienților lor o evaluare a riscurilor de mediu, împreună cu analiza riscurilor comune pentru acele operațiuni legate de împrumuturi, garanții la împrumuturi, operațiuni de investiții, executarea garanțiilor, etc. De asemenea, acele companii cu un bun sistem de control și management de mediu pot obține o poliță de asigurare mai adecvată. În acest sens, companiile de asigurări adoptă criterii și abordări similare cu cele europene, care necesită sisteme adecvate de control al poluării. În plus, aceste asigurări pot avea excluderi semnificative de acoperire pentru cazurile de mare probabilitate de pierdere.

b.3. Furnizorii, clienții și consumatorii. Furnizori care au încorporat mediul în sistemele lor de management, vor influența clienții săi, ca urmare a obiectivelor care le-au stabilit pentru produsele lor și presiunilor pe care le primesc din exterior. Acești furnizori sunt interesați ca clienții lor să folosească produsele lor într-un mod responsabil.

De asemenea, clienții sunt interesați de practicile de mediu ale furnizorilor lor, deoarece vor să cunoască caracteristicile tehnice de mediu de care au nevoie pentru ca produsele lor să respecte specificațiile stabilite de propriul său sistem de management. Aceste noi specificații pot provoca modificări în procesele de producție ale furnizorilor pentru a răspunde cerințelor companiilor cu exigențe de acest fel. În caz contrar, clienții cu suficientă putere de negociere resping acei furnizori care nu sunt ecologiști.

De asemenea, consumatorii, ca ultimii clienți din lanțul de consum, au început să exercite presiuni prin obiceiurile lor de consum ghidate de existența etichetelor ecologice ale produselor și cunoașterea practicilor de mediu ale producătorilor.

b.4. Firmele competitive. Firmele concurente, care au adoptat deja măsuri de protecție a mediului, au avantaje competitive față de cele care nu le implementează. Concurența actuală între firme se dezvoltă, printre altele, pe teme legate de nevoile clienților, profilul de mediu în piețe și dezvoltarea de produse mai ecologice (Gray și colab., 1993, p. 6). Dar, de asemenea, există plângeri din partea concurenților împotriva celor care nu respectă reglementările de mediu, și astfel se evită o concurență neloială și sunt recompensați cei care sunt responsabili ecologic (AECA, 1996, p. 31).

b.5. Organizații ecologice. ONG-urile sensibilizate cu mediul ambiant, de fiecare dată exercită o presiune mai mare asupra companiilor pentru a-și îmbunătăți practicile. Aceste organizații cer o mai mare transparență a informațiilor privind activitățile firmei pentru a cunoaște impactul acestora asupra mediului.

În plus au o mare putere de sensibilizare a opiniei publice, prin propriile lor campanii de mediu. Aceste campanii pot fi de diferite tipuri, în funcție de obiectivele organizației. Astfel, ele pot fi atât

campanii care denunță practicile poluante, precum și de colaborare cu companiile în încercarea de a atinge obiectivele de mediu (Daejoong și Yoonjae 2012, p. 410).

1.2. Influențe și presiuni interne. În plus față de influențele și factorii externi, compania poate primi presiuni de la agenții proprii organizației care sunt la fel de importante ca cele externe, deoarece acestea vor fi cele care în cele din urmă realizează sau nu managementul de mediu.

a. Angajații. Angajații de asemenea sunt interesați de aspectele de mediu, despre problemele și politicile de mediu de la locul de muncă. Firmele cu riscuri de mediu mari pot avea probleme în găsirea unor buni directori și angajați, având în vedere că angajații vor să evite pericolele lor personale și ale propriei familii.

b. Managerii. Pentru ca problemele de mediu să fie tratate cu grija cuvenită în firmă, acestea trebuie să fie conduse și susținute de un membru al conducerii.

Ca și angajații, managerii pot influența modul de acțiune și este de dorit să existe o persoană sau un departament cu un nivel suficient de putere și decizie, care să se ocupe cu creșterea gradului de conștientizare al modului de funcționare, într-un mod de mediu sensibil, pentru întreaga companie. De această sarcină, de obicei, se ocupă un departament special de mediu, sau un departament care cuprinde alte zone ale mediului, cum ar fi calitatea, securitatea, sănătatea, igiena, etc. (Gray, 1993, p. 49).

- Sistemele de management de mediu sunt configurate cea mai bună alternativă pentru a atinge obiectivele stabilite ca răspuns la presiunile primite de companii. În acest sens, structura corectă a implementării și funcționării prin intermediul diferitelor etape și cu participarea întregii structuri a entității, este un factor important pentru succesul sistemului. Mai mult decât atât, acest succes este posibil doar în cazul în care această practică de management este adoptată la cel mai înalt nivel de conducere, așa cum este managementul de vârf, care poate provoca și ghida schimbarea culturală și de afaceri necesare.

- În aceste sisteme de management de mediu se consideră de mare importanță elaborarea, înregistrarea, documentarea și prezentarea informațiilor cu privire la aceasta, ca mijloc de realizare a obiectivelor propuse. Acesta deschide un câmp larg de acțiune pentru profesioniștii contabili, având în vedere că experiența lor cu informațiile financiare le oferă un avantaj semnificativ față de alți profesioniști.

2. Evaluarea mediului ambiant

Necesitatea evaluării economice

Una dintre problemele principale în studiul mediului ambiant este cea a măsurării și evaluării bunurilor și faptelor de mediu. Astfel, punându-ne problema necesității de a cuantifica produsele și serviciile de mediu în termeni monetari sau nemonetari, am găsit dificultăți serioase în ambele cazuri.

De asemenea, diverși autori și-au exprimat incapacitatea de a stabili o valoare pentru multe dintre aceste bunuri de mediu. Cu toate acestea, au fost stabilite diferite metode pentru a obține o evaluare economică a mediului și a elementelor derivate din acesta.

Așa cum semnală Pearce et.al. (1989, p. 21) și Pearce și Turner (1990, p. 164), dintre diferitele concepții de evaluare, economiștii au fost pentru valoarea monetară exprimată în funcție de preferințele individuale ale consumului.

În plus, potrivit acestor autori (Pearce et.al. 1989, pp 55-56), există mai multe motive pentru utilizarea măsurilor monetare pentru a cuantifica pierderile și beneficiile de mediu:

a. Primul argument este că valoarea monetară exprimată de un individ reflectă intensitatea conștientizării sale pentru bunul de mediu. Adică, individul se pronunță pentru ce este dispus să plătească pentru conservarea sau ameliorarea mediului, sau pentru compensația monetară pe care dorește să o primească pentru suferința unei pierdere în mediul său ambiant;

b. Al doilea motiv este faptul că, măsurile monetare, care în mod normal vor fi cantități suficient de mari, servesc ca ajutor pentru a obține o calitate mai bună a mediului. Acest lucru se datorează faptului că utilizarea expresiilor monetare cu argumente descriptive, au o mai mare greutate pentru politicieni și publicul larg, decât dacă sunt folosite doar acestea din urmă. Prin urmare, evaluarea economică are nevoie de o forță mai mare în ceea ce privește sensibilizarea guvernelor și a publicului pentru conservarea mediului.

c) Al treilea motiv ar fi faptul că valoarea în unități monetare permite să se efectueze comparații cu beneficiile monetare generate de investiția fondurilor în activități alternative. Adică, se poate realiza o analiză cost-beneficiu între diferitele opțiuni prezentate, alegându-se aceea care oferă un echilibru mai bun în relația cost-beneficiu, printre care se includ cele de natură ecologică.

Prin urmare, justificarea pentru evaluarea monetară, în conformitate cu Pearce și Turner (1990, p. 164), este dată de faptul că banii sunt folosiți ca un etalon pentru a indica pierderea sau câștigul, deoarece prin acestea este ca și cum ne exprimăm preferințele noastre. Adică, atunci când cumpărăm bunuri, indicăm disponibilitatea de a plăti bani pentru bunurile livrate și, de asemenea, dorința de a plăti trebuie să fie expresia preferinței. Și, deși au existat și alte încercări de evaluare în alte unități, acestea nu și-au atins scopul, deoarece nu au făcut referire la preferințele indivizilor.

Cu toate acestea, credem că deciziile luate pe baza acestor evaluări, ar trebui să fie supuse restricției de protecție a mediului natural, astfel că analiza cost-beneficiu nu va fi necesară în cazul în care restricția de mai sus nu este îndeplinită.

Dificultăți în evaluarea economică

„Există multe dificultăți în evaluarea costurilor pentru mediu și determinarea lor cum ar fi:

- lipsa sau insuficiența informațiilor privind starea fizică a mediului;
- costurile pagubelor de mediu sau beneficiile refacerii mediului sunt greu de evaluat prin tehnici practice, chiar de la apariția lor;
- valoarea mediului pentru generațiile viitoare impune alegerea unei rate de scont adecvate, care este o problemă controversată;
- costurile de mediu sunt greu de calculat, deoarece îmbunătățirea unei componente de mediu, poate înrăutăți o altă componentă. Aceasta, deoarece unele lucruri care amenință mediul pot dăuna și sănătății umane, iar elementele de mediu se intercondiționează și deci este necesară o abordare integrată (cuprinzătoare – holistică).

Deci se poate concluziona că o evaluare a mediului trebuie să includă o analiză cost – beneficiu care să țină cont de costurile externe” (Scribd.com/doc/46498735).

Principalele metode de evaluare economică a mediului ambiant

a. Metoda prețurilor hedonice

Metoda prețurilor hedonice se bazează pe utilizarea prețului unui bun privat pentru a descoperi sau stabili preferințele privind furnizarea bunului de mediu care trebuie să fie evaluat și este strâns legat de primul.

În această metodă există o relație complementară între un bun de mediu și un bun privat, dar acesta nu este dobândit în scopul de a se bucura de el, ci acel bun de mediu este asociat cu cel privat, adică, aceasta este o caracteristică sau aspect al bunului privat.

Potrivit lui Bănuț (2004, cap. 7), citat de (Iorgulescu et.al, 2011), „metoda prețurilor hedonice pleacă de la ipoteza că prețul de vânzare al unui bun este determinat atât de caracteristicile intrinseci ale bunului, cât și de particularitățile mediului de influență”.

În general, bunurile și serviciile nu au o unică utilitate, ci au mai multe utilități sau valori de utilizare. Prețurile hedonice încearcă să explice toate atributele care dau valoare bunurilor, pentru a putea discrimina importanța cantitativă a fiecărui (Azqueta, 1994, pp. 131-132). În consecință, una dintre aplicațiile acestora va fi de a determina valoarea care trebuie acordată aspectelor de mediu ale anumitor bunuri sau servicii.

Exemplul cel mai folosit de literatura de specialitate și practica pentru această metodă este parcela de teren sau a locuinței. Beneficii sau valorile cele mai directe ale unei parcele de teren sunt producția agricolă sau forestieră și cazarea. Dar există o serie de caracteristici suplimentare, care dau valoare adăugată celor menționate, cum ar fi: accesul la locul de muncă, la mall-uri și parcuri sau zone naturale, calitatea mediului în care se află, etc. (Pearce și Turner, 1990, p. 143).

Bănuț (2004), citat de (Iorgulescu et. al, 2011), prezintă cele două etape care trebuie parcurse în aplicarea acestei metode:

- „estimarea funcției prețurilor hedonice în care se stabilește legătura dintre obiectul analizei (prețul imobilului sau proprietății) și variabilele care definesc mediul (elemente structurale, vecinătate, variabile eco intangibile). Funcția prețurilor hedonice se prezintă sub forma unei regresii unde coeficienții estimați pentru variabilele de mediu permit obținerea valorii marginale a acestora. La nivel teoretic, toate efectele unei politici publice ar putea fi cuantificate urmărind schimbările înregistrate în valoarea proprietăților imobiliare (Alberini, p. 1);

- estimarea curbei cererii pentru bunurile eco intangibile (de exemplu, calitatea aerului), sociointangibile (de exemplu, siguranța în zonă) sau activele culturale”.

b. Metoda costului de transport

O altă metodă care se bazează pe relația complementară dintre bunurile private și bunurile de mediu, este metoda costului de transport sau deplasare.

Această tehnică se aplică de obicei pentru a calcula valoarea socială a unei zone de interes ecologic și pitoresc (Riera 1992, p. 59).

În acest caz, pentru a se bucura de un bun de mediu se necesită consumul unui bun privat. Prin urmare, ca și în metoda de mai sus există o relație complementară între bunul privat și bunul de mediu. Dar nu se stabilește ca metoda prețurilor hedonice, în care bunul de mediu este o caracteristică a bunului privat, ci este un bun separat și independent, deși este nevoie de acela pentru a-l putea consuma pe acesta.

Un exemplu clasic pentru punerea în aplicare a acestei metode este cel al parcurilor naturale sau a atracțiilor turistice ecologice. Oamenii, de obicei, se bucură de acestea, fără nici o plată specifică sau simbolică. Dar pentru a consuma serviciul sub formă de utilitate, pe care le oferă parcurile naturale, ar trebui să consume o varietate de bunuri private, care generează costuri, spre exemplu costul de transport până la atracția turistică care se vizitează. Acest cost poartă denumirea de cost de transport sau deplasare, și include toate cheltuielile necesare pentru a vizita zona dorită.

c. Metoda valorii de contingență

În această metodă nu există o relație între bunurile de mediu și cele private, astfel încât nu se poate deduce valoarea bunurilor de mediu, prin intermediul comportamentului persoanelor din mediul privat. De aceea, oamenii sunt cei care exprimă o astfel de evaluare directă prin răspunderea la un chestionar prestabilit.

Această metodă se aplică asupra unei piețe ipotetice. În consecință, prin intermediul chestionarului se creează o piață ipotetică sau contingentă în care oferta o realizează intervievatorul, în timp ce cererea este formată de persoana intervievată.

Această metodă implică măsurarea disponibilității de a plăti pentru un activ sau beneficiu de mediu, sau disponibilitatea de a accepta o indemnizație pentru repararea prejudiciului. Măsurarea se face direct prin chestionarea persoanelor care trebuie să răspundă la situații ipotetice cu care se confruntă. Respondenții răspund ce ar fi dispuși să plătească sau să perceapă, pentru a fi compensați dacă ar exista o piață reală care să stabilească prețul bunurilor de mediu obiect al evaluării.

Operațiunea de bază este următoarea: se întreabă respondentul dacă suma maximă pe care este dispus să o plătească pentru a se bucura de un bun de mediu, este mai mare, mai mică sau egală cu o anumită valoare, care este dată ca o referință. Această valoare de referință se modifică până ce intervievatul recunoaște prețul aproximativ pe care l-ar plăti.

Fără îndoială atunci când se efectuează evaluarea pe piață ipotetică, nu real, valoarea sugerată de intervievat, poate să nu coincidă cu oferta reală a pieței, dacă aceasta ar exista.

3. Tipologia și clasificarea costurilor de mediu

Determinarea, evaluarea și analiza costurilor de mediu ar trebui să fie un mijloc de a le internaliza în sistemele de costuri ale firmei și, prin urmare, de a cunoaște efectul pe care îl are asupra evaluării produselor și obținerea rezultatelor firmei.

De asemenea, ar trebui să fie, un instrument de conștientizare a conducerii firmei de a lua decizia de a pune în aplicare managementul de mediu, în cazul în care încă nu a făcut-o.

Prin urmare, este important să se determine conceptul și conținutul acestor costuri pentru a efectua analize și tratamente adecvate.

Metodele de evaluare a mediului, descrise în paragrafele precedente, au fost aplicate în grade diferite, în funcție de domeniul de utilizare. În general, au fost folosite de către contabilitatea națională sau de către guverne pentru a obține calcule agregate ale bunurilor de mediu ale unei țări, o regiune sau zonă determinată, sau pentru procesul decizional în ceea ce privește investițiile importante cu efecte semnificative asupra mediului.

Cu toate acestea, posibilitatea de aplicare a contabilității firmei implică dificultăți importante din cauza funcționalității limitate și costul economic ridicat de utilizare a unor astfel de criterii.

Într-adevăr, analiza cost-beneficiu, care este dezvoltată cu metodologiile urmate, studiază costurile și beneficiile societății și nu cele ale unei singure entități. Ceea ce contează în acest tip de analiză este bunăstarea economiei în ansamblu.

Prin contrast, companiile caută utilitatea individuală, care, de obicei, se cuantifică prin intermediul profitului. Acest profit al firmei se calculează în contul de rezultate prin compararea veniturilor și costurilor specifice ale companiei, care sunt calculate prin aplicarea normelor de evaluare stabilite pentru practica firmei.

Prin urmare, în domeniul firmei are mai mult sens aplicarea principiilor contabile general acceptate așa cum sunt, printre altele, costul de achiziție, costul de înlocuire sau valoarea de piață, în funcție de situația specifică în care apare costul.

Conceptul de cost de mediu

Conceptul de costuri de mediu, este asociat cu definiția tradițională a costului dată de contabilitatea analitică, dar aplicată dimensiunii de mediu.

Reglementările contabile definesc costul de mediu ca fiind măsurarea și evaluarea consumului sau sacrificiului realizat sau prevăzut pentru aplicarea rațională a factorilor de mediu de producție înainte de a obține un produs, lucrare sau serviciu

În opinia noastră prin costuri de mediu înțelegem consumul, evaluat în unități monetare, factorilor de mediu de producție și al altor factori necesari pentru a obține un produs sau serviciu care să nu producă efecte negative de-a lungul ciclului de viață, precum consumul evaluat în bani a factorilor de producție necesari pentru decontaminarea sau tratamentul deșeurilor care pot provoca daune mediului.

Tipuri de costuri de mediu

Există diferite criterii de clasificare a costurilor suportate de o companie, dar contabilitatea costurilor utilizează următoarea clasificare concentrându-se în primul rând pe criterii funcționale și caracterului său direct sau indirect asupra produsului:

- Costuri directe de materiale și manoperă;
- Costurile generale de producție sau costuri indirecte de producție;
- Costuri comerciale;
- Costurile de administrare;
- Costurile de cercetare și dezvoltare, etc.

Costurile de mediu ar putea fi clasificate în funcție de fiecare dintre aceste categorii de costuri în funcție de procesul de producție al fiecărei entități. În general, aceasta este procedura urmată de entitățile care nu analizează impactul activității sale asupra mediului.

Prin urmare, este necesar să se prezinte informații detaliate și defalcate a tuturor elementelor de cost, investiții și venituri privind acțiunile de mediu ale companiei. De aceea, vom menționa câteva clasificări ale costurilor de mediu care sunt de interes atât pentru informarea publicului, cât și pentru necesitățile proprii ale managementului companiei necesare pentru procesul decizional.

Logic, costurile de mediu pot fi analizate în funcție de diverse criterii de clasificare utilizate în mod obișnuit pentru contabilitatea costurilor, cum ar fi distincția între costurile fixe și variabile, costurile directe și indirecte, costuri controlabile și necontrolabile, etc.

Cu toate acestea, acum suntem interesați în stabilirea altor tipuri de clasificări care tind spre alte criterii decât cele numite și care ne ajută la realizarea unei analize mai utile pentru tratamentul și gestionarea acelor costuri de mediu.

a. Costuri private și sociale de mediu

- *Costurile private de mediu* sunt acelea care afectează în mod direct rezultatele companiei.
- Costurile sociale sau publice de mediu (externalități) pot include, de asemenea, costurile suportate de către individ, societate în general și de mediul natural, de care firma nu este răspunzătoare direct.

b. Clasificarea costurilor în funcție de tratamentul dat de conducere acestor costuri

- *Costuri convenționale sau curente*, printre care se găsește consumul de materii prime, servicii, bunuri de capital și alte stocuri, dar sunt incluse în contabilitatea costurilor și bugetară, în general, nu sunt tratate separat ca costuri de mediu;
- *Costuri uitate de conducere*, pot fi de diferite tipuri: costuri de mediu anticipate sau a priori; costurilor de mediu obligatorii de reglementare; costuri de mediu voluntare și costuri de mediu ulterioare;

- *Costurile contingente* includ costurile de reparație sau despăgubire din cauza emisiilor viitoare, deversări sau scurgeri accidentale dăunătoare mediului; amenzi și sancțiuni pentru încălcări ale reglementărilor de mediu viitoare, costuri viitoare neprevăzute pentru pagube sau pentru contaminarea intenționată;

- *Costuri de imagine și relații*, sunt cele efectuate pentru a schimba și de a îmbunătăți percepția subiectivă a clienților, angajaților, comunității, asociațiilor, autoritățile de reglementare, etc, cu privire la gestionarea societății.

c. Clasificări în funcție de originea costurilor

Din punct de vedere al originii costurilor de mediu, ele pot fi clasificate în trei categorii:

- *Costurile factorilor naturali de producție*, care includ în consum valoarea monetară a tuturor bunurilor pe care natura le oferă companiilor, printre care s-ar evidenția materiile prime, combustibili și alte tipuri de consumabile care provin din mediul natural;

- *Costurile de prevenire a poluării*, sunt acele costuri suportate pentru a preveni, pe cât posibil, contaminarea; dar, de asemenea cele care încearcă să o reducă sau minimizeze pe aceasta. Prin urmare, sunt costurile activităților de prevenire a poluării și, prin urmare, sunt suportate, în general, înainte de efectuarea activității firmei;

- *Costurile de decontaminare și restaurare a mediului natural*, sunt acele costuri care sunt contractate pentru a repara daunele cauzate mediului, în urma procesului de producție, distribuție sau consum de produse. Prin urmare, ele sunt costul retrospective al procesului de producție al companiei.

d. Clasificări în funcție de frecvența cu care apare în costurile de mediu

- *Costuri recurente*, sunt costuri derivate din obținerea de informații de mediu, din planul de management de mediu, din adaptarea tehnologică de mediu, de gestionare a reziduurilor, a emisiilor și evacuărilor, din gestiunea produsului, exigențele administrative, auditul de mediu;

- *Costuri nerecurente*, sunt costuri asociate cu sistemele de informare și prevenire a mediului, cu investițiile în instalații, de conservare și întreținere multianuale, de întrerupere a procesul, costuri asociate cu accidente, cu noile cerințe ale mediului, de îmbunătățire a imaginii de mediu a companie, ale sistemelor de măsurare și control, juridice și alte costuri specifice.

e. Clasificări în funcție de tipul de măsurare sau de activitate de mediu desfășurată

- *Activități de prevenire a daunelor ecologice;*

- *Activități de reduce a daunelor aduse mediului;*

- *Activități de restaurare sau reparare a daunelor: planificate sau neplanificate;*

- *Activități de conservare a resurselor naturale: regenerabile și neregenerabile.*

f. Clasificări în funcție de tipurile de impact aduse mediului

Impactul ecologic se măsoară, în primul rând, asupra *resurselor utilizate* (utilizarea resurselor naturale, materiale regenerabile, materiale neregenerabile, materiale reciclabile, intensitatea energetică, instalarea filtrelor, noi ambalaje, monitorizarea sănătății) și a *daunelor cauzate* (poluarea solului, acustică, aerului, apei, termică; daune persoanelor, bunurilor, faunei, florei; deșeuri neutilizabile).

În concluzie, toate clasificările costurilor de mediu pot ajuta la gestionarea tratamentului său și au o utilitate specifică pentru analiza sa. Cu toate acestea, credem că clasificarea costurilor în funcție de tratamentul dat de conducere acestor costuri este cea mai adecvată la nevoile care necesită o analiză a ciclului de viață al produsului, având în vedere că sunt luate în considerare costurile înainte de faza de producție, precum și costurile de după vânzare. Această clasificare ar trebui să fie completată cu tipul funcțional pentru o alocarea corectă și analiză a costurilor care să permită cunoașterea costului ciclului de viață al produselor sau serviciilor.

4. Tratamentul contabil al costurilor de mediu

Una dintre cele mai importante funcții pe care o poate efectua contabilitatea mediului este recunoașterea și tratamentul corect al costurilor de mediu, în scopul de a face conducerea firmei să acorde importanță unor probleme de mediu pe care le poate genera activitatea sa.

De obicei, costurile de mediu sunt incluse fie în costurile generale de producție sau costurile indirecte, sau pur și simplu sunt evitate și, prin urmare, nu sunt considerate costuri ale firmei. Acesta

din urmă sunt cazul costurilor sociale sau externalităților (diferența dintre costurile economice înregistrate de firmă și costurile sociale manifestate în societate), care dacă nu afectează în mod direct firma, nu sunt încorporate în gestiunea acestuia.

Cu toate acestea, aceste costuri ar trebui să fie integrate în sistemele contabile ale firmelor și să primească un tratament adecvat care să sprijine managerii în procesul decizional, prin obținerea de informații care să reflecte realitatea, fără nici un tip de omisiune.

Cu toate acestea, nu întotdeauna este evidentă recunoașterea costurilor de mediu într-o anumită perioadă de timp. Prin urmare, vom adopta o abordare coerentă pentru a efectua o astfel de atribuire.

Cazuri ce pot să apară, în principal sunt:

- Costurile de mediu recunoscute în exercițiile anterioare;
- Costurile de mediu recunoscute în exercițiul curent;
- Costurile de mediu recunoscute în exercițiile viitoare.

Costurile de mediu care sunt originare activităților din exercițiile anterioare și care sunt legate de beneficiile acestora, ar trebui să fie atribuite acelor perioade prin intermediul ajustărilor corespunzătoare rezervelor, pentru ca situațiile financiare să arate rezultatul real al fiecărei perioade. În acest sens, aplicând diferitele reglementări existente, erorile și modificările în criteriile contabile pot fi tratate ca ajustări, dar nu și modificările în estimările contabile.

În opinia noastră, ajustarea de rezerve, este cea mai bună soluție pentru a reflecta imaginea fidelă și rezultatul real al fiecărei perioade, în special cu privire la elementele de mediu, cele care pot fi demonstrate după exercițiul căreia îi aparțin.

Costurile de mediu care corespund beneficiilor exercițiului curent trebuie să fie recunoscute în rezultatul acestui exercițiu.

În ceea ce privește costurile recunoscute în exercițiilor viitoare, trebuie să distingem situații diferite:

- a) costurile suportate în timpul construcției de imobilizări corporale;
- b) costurile suportate după achiziția, construirea sau dezvoltarea activului;

În caz contrar, costurile de mediu ar trebui să fie recunoscute în rezultatele exercițiului de care aparțin.

Recunoașterea costurilor de mediu ar trebui să se facă în mod specific, și nu în cadrul costurilor de producție indirecte, altfel încât acestea nu vor fi ascunse printre celelalte costuri și, prin urmare, dificilă capacitatea de a le gestiona în mod corespunzător.

Costul total al produselor trebuie să încorporeze costurile de producție de caracter ecologic, printre care se găsesc atât costurile de prevenire și de remediere, cât și costurile private și publice sau sociale, în măsura în care cuantificarea lor este posibilă. În cazul în care cuantificarea costurilor nu este posibilă, ar trebui să fie luate în considerare informațiile obținute în termeni fizici sau calitativi, pentru a le încorpora în procesul de luare a deciziilor.

5. Concluzii

Din dezvoltarea acestui obiectiv vom evidenția următoarele aspecte și concluzii:

Includerea variabilei de mediu în managementul firmei reprezintă o strategie necesară pentru realizarea sustenabilității și, la rândul său, pentru a beneficia de avantajele competitive și de a evita potențialele amenințări ce pot apărea.

Existența unor agenți sociali interesați de buna funcționare a entității generează presiuni pentru ca entitatea să acționeze luând în considerare, printre obiectivele sale, și conservarea mediului. Aceste presiuni pot veni atât din afară, cât și din interiorul entității, provocând o varietate de motive pentru implementarea unui management de mediu: de mediu, juridice (legale), sociale, economice, tehnice, etc. Credem că motivele care trebuie să prevaleze și să determine acțiunile entității sunt cele de mediu, în timp ce restul ar trebui să fie un stimulente care să motiveze și să ajute la implementarea unui comportament ecologic.

Măsurarea și tratamentul costurilor de mediu reprezintă una dintre sarcinile pe care contabilitatea trebuie să le rezolve, pentru a furniza date relevante pentru managementul de mediu a entității. Pentru aceasta, am ajuns la următoarele concluzii:

- Determinarea conceptului, conținutului și tipologia costurilor de mediu reprezintă un pas necesar pentru a realiza, printre altele, următoarele obiective:

1. Internalizarea costurilor în sistemele de costuri și gestiune a entității;
 2. Pentru a primi un tratament adecvat în cadrul sistemelor contabile în funcție de importanța pe care o au;
 3. Implementarea de politici și sisteme de management de mediu în entitate, prin conștientizarea conducerii.
 - Metodologiile de evaluare economice ce dezvoltă analiza cost-beneficiu sunt operative la nivel macroeconomic, nu la nivel microeconomic. Inexactitatea și costurile ridicate le transformă în criterii de orientare și de sprijin pentru luarea deciziilor în domeniul contabilității naționale. În schimb, la nivel de firmă este mai operativă aplicarea principiilor și normelor contabile general acceptate.
 - Evaluarea economică nu este singurul sau cel mai important mijloc pentru a ajuta la dezvoltarea unui management de mediu corect. Alături de aceasta, ar trebui să fie luate în considerare aspectele etice și ecologice, care nu pot fi întotdeauna măsurate.
 - În opinia noastră, costurile de mediu ce afectează managementul entității trebuie să fie explicate astfel: "Costurile de mediu reprezintă consumul evaluat în unități monetare a factorilor de mediu productivi și a altor factori necesari pentru obținerea unui produs sau serviciu, care să nu provoace efecte negative asupra mediului de-a lungul ciclului de viață, precum și consumurile evaluate în bani a factorilor de producție necesari pentru decontaminarea sau pentru tratamentul deșeurilor care pot duce la deteriorarea mediului înconjurător".
 - Pentru buna gestionare a costurilor de mediu este necesar ca acestea să fie definite și identificate, evaluate și apoi clasificate în funcție de nevoile fiecărei entități, și în cele din urmă să se treacă la atribuirea (recunoașterea) lor. În cele din urmă, o comparație cu previziunile bugetare ar fi de ajutor pentru exercitarea unui control asupra acestora, în scopul de a explica și corecta abaterile apărute.
 - Compania trebuie să internalizeze în managementul său costurile de mediu, atât private, cât și sociale, cauzate de aceasta. În măsura în care este posibilă cuantificarea lor economică, trebuie să se stabilească un tratament contabil al acestora, astfel încât costul de producție și rezultatele reale ale entității să reflecte realitatea la includerea factorului de mediu.
- În acest sens, este necesar să se stabilească criterii clare pentru alocarea (recunoașterea) acestor costuri în exercițiul căruia într-adevăr îi aparțin. Adică, recunoașterea în exercițiile precedente, exercițiului curent sau perioadele viitoare.

Bibliografie

1. Asociația Spaniolă de Contabilitate și administrarea afacerilor (AECA) (1999): *Documento sobre principios de contabilidad de gestión nr. 13, Contabilitatea de Gestión Medioambiental*. AECA, Madrid.
2. García Echevarría, S. (1982): *Responsabilidad social y balance social de la empresa*. Fundación MAPFRE, Madrid.
3. Kanellou A. și Spathis C. (2013), *Accounting benefits and satisfaction in an ERP environment*, International Journal of Accounting Information Systems, Volume 14, Issue 3, September 2013, p. 209–234.
4. Ryan P.S. (2012), *The Costs of Environmental Regulation in a Concentrated Industry*, *Econometrica – Journal of the econometric society*, vol. 80, p. 1019-1061, <http://homes.chass.utoronto.ca/~horstman/ryan.pdf>
5. Shafiqur Rahman (2011), *Evaluation of definitions: Ten dimensions of Corporate Social Responsibility*, World Review of Business Research, vol. 1, nr. 1, pp. 166-176, <http://www.wrbpapers.com/static/documents/March/2011/13.%20Shafiq-%20FINAL.pdf>

NAȚIONAL-DEMOCRAȚIA EUROPEANĂ, POST MODERNĂ

Ion CORBU

Universitatea Spiru Haret, București

Rezumat.

În contextul evenimentelor privind refugiații din Europa și al opiniei noastre potrivit căreia asistăm la eșecul multiculturalismului intraeuropean, credem că întoarcerea la valorile care au pus bazele Europei moderne reprezintă soluția pentru ca UE să se dezvolte și să devină tot mai puternică. De aceea credem că național democrația europeană post-modernă poate fundamenta opțiunile Europei viitorului. Altfel construcția denumită Uniunea Europeană se află într-un real pericol.

Doctrina național-democrată vine tocmai în ideea prevenirii unor astfel de evenimente și militează pentru restabilirea respectului față de toate națiunile europene. Numai națiunile puternice pot face și pot menține o Europă puternică. Și orice tendință hegemonică din partea unor state va avea influență negativă asupra UE. Pentru că Tratatul are la bază principiul egalității în drepturi între statele naționale care au aderat la UE și, din păcate, se constată tendințe tot mai accentuate de înlocuire a acestui principiu cu cu voința nedemocratică a unor state care se vor state fanion.

Cuvinte cheie: democrație, național, națiune, național-democrație.

Introducere

Național-democrația deschisă, postmodernă, europeană are, ca valoare fundamentală, ideea că omul este cea mai mare bogăție a unei națiuni. Japonia nu are resurse. În schimb, cu munca și inteligența poporului japonez, a reușit să devină una dintre cele mai prospere, civilizate și respectate națiuni ale lumii

Conceptul „național” conține o caracteristică de bază și anume, aceea de „unitate”, de aderare, de apartenență a oamenilor la „ceva” care poate fi perceput ca un „întreg” ca o „unitate” care se diferențiază de alte „unități” similare. Acest „ceva” conține încărcătura spirituală, cultural istorică și de tradiții acumulate în timp și care definesc un concept denumit etnicitate [1]. Față de acesta, după mulți autori [2] națiunea presupune și un teritoriu. În condițiile și cu limbajul modernității, acest ansamblu, „etnicitate plus teritoriu”, poartă denumirea de „sistem [3] statal ” sau, în limbaj curent, de „stat [4]”.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

Din multitudinea de idei și teorii cu privire la stat, în contextul unificator european, actual, reține atenția ideea potrivit căreia modernitatea ar fi „accentuat conflictele dintre state și că națiunea a servit mai degrabă ca motivație ideologică pentru acestea ”.[5] În acest fel se încearcă justificarea eșecului „experimentului crucial” inițiat de Napoleon al III-lea, care avea drept scop o nouă ordine europeană. Aceasta ar fi trebuit să conducă la satisfacerea idealurilor naționale într-o Europă unită avant la lettre. Se afirmă că acest eșec s-ar fi datorat statelor naționale și incompatibilității dintre acestea, națiunile având un comportament concurențial. State care, prin urmare, s-ar afla în conflict de interese permanent. Ca exemplu se invocă războiul franco-prusac din 1870 care, chipurile, „a dovedit că era naționalismului idealist și fratern se încheiase ”[6] . În opinia noastră, lipsa de veridicitate a acestor argumente este ușor de demonstrat. Și aceasta chiar cu modul practic în care statele europene pot conviețui și pot coopera performant, atât în interesul UE cât și în interes reciproc, în momentul actual. Păstrându-și în cea mai mare parte atributele de state naționale. Pe baza Tratatelor de funcționare ale UE.

Prin urmare, nu existența statelor naționale a condus la eșecul experimentului menționat ci altceva, care, din păcate, se pare, se încearcă a fi reinventat, în ultimul timp, în cadrul UE. Și anume, mentalitatea și tendința unor state de a se considera îndrituite să se considere „mai egale decât alte

state” și, mai direct ori mai insidios, să încerce să preia conducerea structurii unioniste și să-și impună politicile lor la modul arbitrar, nedemocratic, aproape expansionist. Acesta reprezintă, de fapt, un mare pericol pentru UE și, dacă nu vor exista inteligența și înțelepciunea necesare revizuirii Tratatelor, democratizarea reală a acestora în respectul tuturor statelor componente, fenomenele de tip centripet se vor accentua și vor periclita însăși existența UE. De altfel, sunt numeroase voci casandrice care nu văd cu ochi buni această structură și îi doresc și îi prevăd colapsul. Iată un exemplu de atitudine care, principial este corectă, și care erodează, dacă nu se vor lua măsuri, construcția denumită UE. „Numai când oamenii au descoperit că și-au pierdut democrația și puterea propriilor lor țări de a se guverna singure, au început să aprecieze într-un fel nou cât de prețioase erau valorile care le-au fost luate fără știrea lor. Deveniseră victimele uneia dintre cele mai mari prefăcătorii colective ale secolului XX care din acest punct de vedere merită să fie aliniată lângă visele de autoamăgire ale comunismului. Mai curând poate, iar nu mai târziu, fantezia « marelui proiect european » se va destrăma, biruită de realitate, distrusă de toate acele contradicții pe care ambițiile ei demente n-au fost în stare să le prevadă și pe care n-ar fi putut niciodată spera să le rezolve. Dar va lăsa în urma ei distrugerii cumplite: un pustiu din care popoarele Europei vor avea nevoie de mulți ani ca să se trezească iar la viață .[7]

Fundamentarea teoretică

Fundamentarea teoretică a lucrării a avut la bază studierea principalelor direcții doctrinare actuale precum și observațiile și reflecțiile proprii ale autorului cu privire la această temă. De asemenea lucrarea se bazează și pe aspectele privind dezvoltarea României în contextul doctrinelor, strategiilor și programelor care au fost aplicate în România post decembristă și care, în ultimii 27 de ani s-au soldat, toate, cu un eșec. Eșec ușor de demonstrat fie și dacă ne referim la Raportul ONU privind sărăcia în care România se află pe ultimul loc privind bunăstarea dintre țările europene.

În acest context lucrarea, de fapt, propune o doctrină politică nouă, post modernă. În cadrul acestei doctrine ne delimităm ferm de toate naționalismele antebelice care, toate, au sfârșit în zone cu mai mult sau mai puțin extremism.

Conținutul articolului

Doctrina național-democrată vine tocmai în ideea prevenirii unor astfel de evenimente și militează pentru restabilirea respectului față de toate națiunile europene. Numai națiunile puternice pot face și pot menține o Europă puternică. Și orice tendință hegemonică din partea unor state va avea influență negativă asupra UE. Pentru că Tratatul au la bază principiul egalității în drepturi între statele naționale care au aderat la UE și, din păcate, se constată tendințe tot mai accentuate de înlocuire a acestui principiu cu voința nedemocratică a unor state care se vor state fanion. Un exemplu edificator în acest sens l-au constituit poziția și deciziile cu privire la refugiați, poziție adoptată nedemocratic, fără consultarea statelor și, mai mult, poziție care se încearcă a fi impusă cu forța tuturor celorlalte state. Care nu au participat la stabilirea acestei poziții. Și din păcate, poziția respectivă s-a dovedit a nu fi una corectă. Mai mult, aceasta constituie un adevărat pericol la adresa UE. În opinia noastră, ar trebui, de urgență, declanșată o dezbatere la nivelul tuturor statelor UE pentru a se găsi soluții problemei refugiaților și pentru a se discuta și aproba o poziție comună.

Deși sub denumirea de „național” conceptul s-a consacrat, istoric vorbind, relativ târziu, conținutul său are rădăcini adânci în spațiul nostru geografic. Fie și dacă amintim de organizările statale premergătoare cuceririi romane și vom constata că unitatea triburilor dacice s-a realizat, cel puțin, pe anumite baze comune, în structuri statale sau state de sine stătătoare care presupuneau organizare, administrare, comunicare, conducere. Ele confereau membrilor săi conștiința de apartenență la o unitate administrativă, ofereau siguranță și necesitau apărare.

Cucerirea romană nu a reușit să distrugă conștiința acestei apartenențe. Astfel, de-a lungul întregii perioade de cca.165 [8] de ani, trupele romane, din Dacia, s-au confruntat cu numeroase tulburări, revolte, răscoale. Atât din interior cât și, mai ales, din afară, din partea dacilor liberi. Ca urmare a acestor presiuni și ai altor factori, Imperiul Roman a fost obligat, în anul 272 d.Hr să părăsească Dacia.

Cu toate controversile existente, continuitatea strămoșilor noștri pe aceste teritorii este foarte bine documentată arheologic și istoric [9] și, cu bună credință, nu poate fi pusă la îndoială de nimeni. Controversată este și teoria istoriografiei oficiale privind etnogeneza poporului român [10] noile teorii

punând tot mai mult la îndoială veridicitatea teoriei romanizării. Național-democrația este deschisă rezultatelor cercetărilor științifice și încurajează toate tipurile de cercetări științifice desfășurate cu scopul de a cunoaște cât mai bine identitatea și unitatea noastră istorică.

Prima mare acțiune politică de realizare a unității statale a aparținut lui Mihai Viteazul. Deși a fost realizată pentru o scurtă perioadă de timp această viziune istorică a celebrului domnitor a sădit în conștiința noastră sentimentul de apartenență la același neam. Sentiment care s-a consolidat în timp și care, în final, a condus la constituirea unui stat național chiar dacă dimensiunile sale geografice au suportat, în timp, anumite variații [11].

În epoca modernă naționalismul românesc a cunoscut variate forme, unele depășind cadrul unei normalități doctrinare și intrând în zone percepute ca fiind de extremă dreapta.

O scurtă trecere în revistă a acestor curenți doctrinare relevă, atât la nivel național cât și internațional, diverse abordări mergând de la negarea naționalismului ca doctrină sau ca ideologie, considerându-l ca fiind, de fapt, o metodă, [12] până la aceea de exacerbare a naționalismului și chiar de identificare a acestuia cu statul, care au condus la naționalismul extremist sau la ultranaționalism. Evident, între aceste extreme, există numeroase forme și nuanțe de naționalism mai mult ori mai puțin temperat. Ca de exemplu, „naționalism birocratic”, „naționalism est-european”, „naționalism populist”, „naționalism liberal”, „naționalism constituțional”, „naționalism totalitar”, „naționalism agresiv”, „naționalism economic”, „naționalism democrat”, „naționalism revoluționar” etc.

Dintre marile personalități românești care au promovat idei naționaliste progresiste, cu limitele și excesele pe care epoca le-a presupus, amintim pe Iorga și Manoiilescu. Pe Iorga, pentru naționalismul său moderat și, în special, pentru poziția sa privind solidaritatea claselor, importanța educației și datoria claselor de sus față de cele neluminate, în principal, în sensul transformării țăranilor și mahalagiilor în „cetățeni”. Pe Manoiilescu pentru naționalismul său economic, delimitându-ne total de „naționalismul totalitar”

De altfel, precizăm, că, dacă ar fi să clasificăm această doctrină, ea se înscrie pe linia național-democrației postmoderne, europene, adaptate realităților interne și externe actuale. Este o doctrină nouă care se delimitează de toate excesele și inadecvările mișcărilor naționaliste trecute sau chiar prezente. În concluzie, nu se revendică de la niciun partid sau mișcare naționalistă anterioară și, mai ales, se delimitează de orice exces naționalist, ultranaționalist și altele de acest gen. Ca poziție pe eșcherul politic este de centru dreapta. Însă, practic, este mai mult o doctrină de proiect care are ca scop creșterea bunăstării cetățenilor și stoparea declinului României. Prin urmare, doctrina național-democrată promovează orice măsură care servește scopului declarat de redresare a

României și creșterea nivelului ei de bunăstare, indiferent de zona doctrinară din care aceasta provine. Important este ca o astfel de măsură să-și fi dovedit utilitatea, validitatea și eficiența.

Național-democrația postmodernă s-a născut dintr-o mare dezamăgire privind managementul României post evenimente din 89. Management care, prin politici publice inadecvate ori de-a dreptul greșite a condus la sărăcirea României, la distrugerea economiei și a obligat 5 milioane de români să ia calea străinătății și să caute de lucru în alte țări. Practic, România a fost adusă într-o multiplă criză: morală, identitară, educațională, demografică, juridică economică etc.

Faptul că Raportul [13] ONU privind sărăcia, publicat la sfârșitul anului 2015, plasează România, în ceea ce privește bunăstarea, pe ultimul loc, dintre țările europene, în cel mai fericit caz, pe penultimul, la unii indicatori, demonstrează, fără putință de tăgadă eșecul acestor politici, programe și doctrine.

De aceea, considerăm că o nouă viziune, național democrată, una post modernă, temperată și luminată, inovativ-managerială, reprezintă soluția pentru redresarea României, redarea speranței cetățenilor români, reîntoarcerea acasă a multora dintre cei plecați și descătușarea energiilor latente ale poporului nostru.

În viziunea noastră, noi situăm în centrul atenției omul, în context național și european, cu nevoile și trebuințele sale și, în principal, cu salariul și pensia sa. Noi nu elaborăm doctrine și programe pentru dezvoltarea teoriilor privind doctrinele. Nu ne propunem să realizăm obiective pentru a le bifa ca realizări în planuri, strategii sau programe. Noi considerăm toate acestea ca mijloace pentru redresarea, dezvoltarea și reindustrializarea României pentru a crea resursele necesare în vederea sporirii bunăstării cetățenilor prin creșterea accelerată a salariilor și pensiilor și alinierea acestora la mediile din țările avansate ale UE. Aceasta este ideea forță a național-democrației propuse de către noi. Subsecvent acestei idei ne mobilizăm, elaborăm strategii și programe, le dezbatem și le

îmbunătățim cu participarea cetățenilor, desfășurăm activitățile politico-sociale necesare și acționăm. Și considerăm că numai având cetățeni bogați și puternici o națiune poate fi puternică și respectată.

În sinteză, prezentăm, mai jos, valorile și principiile doctrinei național-democrate în context european.

- Național democrația consideră cetățeanul adevărata bogăție a unei națiuni. De statusul acestuia precum și de modul în care este respectat, tratat, antrenat, implicat, recunoscut și recompensat cetățeanul, în cadrul națiunii, depinde nivelul de dezvoltare, bunăstare și respect al acesteia.

- Suntem mândri de trecutul nostru istoric, de cultura și contribuția noastră științifică la dezvoltarea umanității. Suntem mândri că suntem parteneri într-o uniune de state având o cultură milenară, suntem mândri de originile acestei culturi, dacice, greco-romane, celtice, germanice, nordice și slave. Această moștenire și secolele de civilizație creștină se caracterizează prin setea de libertate, de creativitate, de pasiune, implicare și responsabilitate.

- Identitatea națională și solidaritatea sunt valori fundamentale ale națiunii noastre, valori care au fost grav afectate în ultimele decenii. De aceea noi milităm pentru restabilirea lor în cadrul națiunii precum și pentru revenirea la patriotismul identitar și social. Aceste valori constituie fundamentul național-democrației.

- Atașamentul față de propria națiune, respectul față de celelalte națiuni, libera exprimare a tuturor opiniilor, libera voință a poporului român de a-și conduce propriul destin independent de toate imixtiunile, trebuie să rămână valori permanente ale națiunii noastre.

- Națiunea română a dezvoltat, în context european, o civilizație proprie, specifică, bogată în tradiții. Românul, care este un spirit cultural de o mare bogăție lăuntrică, a trăit și trăiește împreună cu ceilalți și pentru ceilalți dând naștere unei națiuni cu un geniu propriu, un destin propriu, în context european și universal, cu o cultură și o istorie de care este mândră. Aceste trăsături trebuie dezvoltate, îmbunătățite permanent, promovate și apărute. Și duse mai departe, din generație în generație.

- Național-democrația militează și acționează pentru dezvoltarea spiritului civic, pentru adevăr și dreptate, pentru cunoașterea istoriei neamului nostru, pentru dezvoltarea spiritului nostru și al copiilor noștri, pentru cunoașterea istoriei și a luptei de emancipare în lupta împotriva celor care încearcă să ne mintă, să ne manipuleze, să ne denigreze și să ne culpabilizeze. Național-democrația pledează pentru cunoașterea istoriei dar respinge răscolirea rănilor istoriei, responsabilizarea și culpabilizarea generațiilor actuale pentru excesele, abuzurile și erorile istoriei care ar putea conduce la recrudescența unor noi mișcări de tip iredentist și revanșard. Național-democrația postmodernă, europeană, i-am putea spune „open source”, face apel la toate popoarele lumii să militeze pentru pace, înțelegere și cooperare, pentru iertarea erorilor istoriei și pentru construirea unui viitor mai bun pentru toate națiunile lumii. Viitor bazat pe încredere, respect reciproc și întrajutorare.

- Național-democrația aderă fără rezerve la valorile și principiile Declarației Universale a Drepturilor Omului și se angajează să le respecte. De asemenea, se angajează să respecte drepturile naturale fundamentale care sunt: libertatea, egalitatea în fața legii, proprietatea și siguranța cetățeanului.

- Drepturile noastre fundamentale sunt garantate constituțional iar cele care privesc libertatea de expresie și de asociere trebuie să facă obiectul unei protecții suplimentare.

- Național-democrația presupune garantarea, preservarea, redescoperirea independenței naționale și libertății într-o Europă eliberată de utopia noii ordini mondiale.

- Valorile și principiile noastre trebuie apărute și conservate față de orice agresiune care ar putea conduce la distrugerea civilizației noastre înainte ca aceasta să ajungă să intre într-un ireversibil declin moral. Care ar putea fi dezastruos pentru națiunea noastră.

- Național-democrația militează pentru gândirea diversă, restabilirea independenței intelectuale și se opune amenințărilor dictaturii gândirii unice și terorismului intelectual al acesteia.

- Național-democrația se opune cu toată forța dictaturilor de orice fel și respinge cu tărie încercările de a reduce fiecare individ, fiecare cetățean la rangul de consumator într-o lume ultraliberală, sălbatică, de către deținătorii puterii, care se vor elite, singurele elite gânditoare și care militează pentru uniformizarea popoarelor, distrugerea identităților naționale și punerea tuturor țărilor în serviciul unei mondializări reduționiste pentru națiunile lumii.

- Activitatea și munca noastră sunt puse în slujba democrației, a neamului nostru, a libertății și prosperității.

- Considerăm că în prezent și pentru o extrem de lungă perioadă de timp, dacă nu cumva, pentru totdeauna, statele naționale vor avea și vor trebui să aibă rolul esențial atât în Europa cât și în lume. Sigur, statele Europei vor coopera, vor derula acțiuni în comun cu respectarea Tratatelor UE, vor renunța la anumite componente ale suveranității, în special în domeniul apărării, dar rolul lor trebuie să fie menținut și, în unele domenii chiar întărit.

- Considerăm că utopiile universaliste și mondialiste și-au atins limitele și că numai statele și uniunile de state, care să constituie la nivel planetar centre multipolare sunt viabile și vom milita pentru aceasta.

- Înțelegem participarea statelor europene la UE ca parteneri egali și respingem, de plano, orice încercare a altor state, de a subordona în vreun fel, alte state.

- Credem în valorile cultural politice ale fiecărui stat și considerăm UE ca un fel de orchestră în care fiecare stat se comportă ca un instrument cu o individualitate și caracteristici proprii, bine conturate. Nu credem în standardizarea socială și în uniformizarea culturilor și mai ales, nu credem în uniformizarea națiunilor.

- Europa trebuie să respecte identitățile naționale, regionale și locale precum și tradițiile cultural istorice ale tuturor statelor componente.

- Considerăm, după cum s-a putut constata din modul de funcționare de până acum, că Uniunea Europeană are un deficit de democrație. Deficitul democratic conduce la dispariția apărării interesului public și la o exagerată apărare a interesului particular, de multe ori, nelegitim. Popoarele și cetățenii nu trebuie să fie un fel de miei care pot fi duși la tăiere la voința cuiva, din afara. De aceea Tratatul de funcționare ale UE vor trebui revizuite și bazate pe principii democratice de management și luare a deciziilor cu accent pe democrația participativă. Aceasta cât mai curând, pe baza experienței acumulate și până nu încep să se dezvolte mișcări centripete de abandonare a construcției europene. Pentru că există semnale foarte serioase în acest sens, exemplul Marii Britanii, al Poloniei și Ungariei producând deja îngrijorare.

- Europa a fost este și trebuie să rămână un teritoriu al marelui spirit cultural european, al catedralelor și clopotnițelor și în niciun caz al moscheilor și minareteor. Ne mândrim cu rădăcinile noastre antice, creștine și umaniste. Spațiul european cu trecutul său glorios și prezentul în plină dezvoltare trebuie să rămână unul secular, civilizator care are obligația și capacitatea de a se opune și de a lupta împotriva oricăror forțe distructive și antioccidentale.

- Credem în națiunea română și într-o Europă Unită și independentă față de orice forțe străine, inclusiv financiare, care ar încerca să ne aservească.

- Statele naționale și UE trebuie să fie garantul unui trai decent pentru fiecare cetățean, să asigure binele public economic și social. De asemenea statele naționale trebuie să fie garantul culturii, al valorilor europene precum și al libertăților individuale și colective. Este necesară manifestarea unei exigențe crescute în materie de libertate de informare, întoarcerea la libertatea presei și a internetului și depolitizarea media.

- Este necesară debirocratizarea societății, simplificarea legislației și eliminarea legilor și actelor normative vagi, imprecise, care se pretează la interpretări abuzive. De asemenea trebuie amendate sau abrogate toate legile care restrâng libertatea [14] de gândire și de exprimare precum și legile discriminatorii de orice fel. Cetățenii unei națiuni și ai Europei sunt și trebuie să fie cetățeni egali în fața legii. De asemenea credem că se impune, de urgență, responsabilizarea justițiarilor pentru activitatea lor.

- Este necesară și obligatorie depolitizarea justiției și scoaterea acesteia de sub influența și tutela serviciilor secrete. Cetățenii trebuie să-și recapete încrederea în Justiție.

- Autonomia locală nu trebuie să constituie sub nicio formă pretextul pentru care să poată fi interzise reuniuni sau manifestații pașnice ori să fie boicotate simbolurile naționale. Orice abuz în acest sens trebuie sancționat.

- Națiunea noastră, națiunea română, în conformitate cu prevederile Tratatelor la care este parte, trebuie să-și construiască singură propriul viitor, pe baza aspirațiilor sale, în deplinul respect al tradițiilor și moștenirii cultural istorice și religioase pe care le are și de care este mândră. Direcțiile și opțiunile fundamentale pentru construirea acestui viitor reprezintă prerogativa exclusivă a națiunii române și se manifestă în cadrul referendumurilor care pot fi inițiate, în condițiile legii de către cetățeni sau de către instituții ale statului.

În baza acestei doctrine este necesară elaborarea de strategii, programe și planuri de acțiune iar acestea trebuie supuse dezbaterii publice. Ele vor trebui să fie îmbunătățite permanent și completate cu propunerile venite din partea cetățenilor.

Referințe bibliografice

1. Smith și Hutchinson sintetizează șase trăsături definitorii ale etnicității: 1. un nume comun propriu; 2. un mit al originii comune; 3. amintiri colective; 4. cultură comună (religia, obiceiurile sau limba); 5. o legătură cu o vatră, nu neapărat fizic ocupată de către etnie; 6. un sentiment de solidaritate.
2. Smith și Hutchinson sintetizează șase trăsături definitorii ale etnicității: 1. un nume comun propriu; 2. un mit al originii comune; 3. amintiri colective; 4. cultură comună (religia, obiceiurile sau limba); 5. o legătură cu o vatră, nu neapărat fizic ocupată de către etnie; 6. un sentiment de solidaritate.
3. Ansamblu de elemente aflate într-o relație structurală, de interdependență și interacțiune reciprocă, formând un tot organizat. <https://dexonline.ro/definitie/sistem>.
4. Statul este organizația care deține monopolul asupra unor servicii pe un teritoriu delimitat de frontiere. Statul este titular al suveranității și personifică din punct de vedere juridic națiunea. Din punct de vedere social, statul nu trebuie confundat cu societatea, el fiind o instituție separată care poate să reflecte mai mult sau mai puțin interesele societății. <https://ro.wikipedia.org/wiki/Stat>.
5. L. Boia, Două secole de mitologie națională, p. 52.
6. Ibidem, pp. 53-54.
7. Cristopher Booker și Richard North, „The Great Deception – A Secret History of the European Union”, apărută în România sub traducerea „Uniunea Europeană, marea amăgire”, editura Antet, 2004, pag. 314.
8. Stăpânirea romană în Dacia a durat de la cucerirea Daciei 106 d.Hr până la retragerea aureliană 271 d.Hr.
9. A se vedea cel puțin cercetările arheologice la Olteni, Covasna, care certifică pentru o perioadă de un mileniu, din sec V îHr până în sec V d.Hr continuitatea strămoșilor noștri.
10. Există tot mai multe dovezi și voci, din țară sau din străinătate ale unor mari personalități care contestă teoria romanizării. O adevărată mișcare dacică se dezvoltă și aduce tot mai multe dovezi în sprijinul ideii că romanizarea nu a avut loc. Ideea romanizării, o idee artificială, după unii, a fost excepțional utilizată de către corifeii Școlii Ardelene, în condițiile în care urmăreau justificarea obținerii de drepturi pentru românii asupriți. Însă, se pare, pe baza unor dovezi de necontestat, s-a afirmat teoria că limba dacă nu a pierit niciodată iar dacii nu au fost romanizați. În programul PND este prevăzută acțiunea de desfășurare a unor largi cercetări arheologice și, în special în zona fostei capitale Sarmizegetusa, care, sperăm, vor putea aduce multe clarificări în domeniu.
11. Nici în prezent nu există un stat al tuturor românilor, provincia Basarabia și alte teritorii nu fac parte din statul unitar al românilor.
12. Alina Mungiu-Pippidi, coord., Doctrine politice, Ed. Polirom, Iași, 1998, pag. 111.
13. Philip Alston, Raport ONU privind sărăcia, noiembrie 2014.
14. Se mai numesc și legi liberticide. (NA)

STRATEGIA DE DEZVOLTARE A RESURSELOR UMANE

HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT STRATEGY

Lect. univ. dr. Rodica DRAGOMIROIU

Lect. univ. dr. Iulian HURLOIU

Asist. univ. drd. Elena BURTEA

Asist. univ. drd. Raluca ȘTEFAN

Universitatea Spiru Haret

Rezumat.

Strategia de dezvoltare a resurselor umane presupune includerea managerilor de linie în realizarea strategiilor de training și de dezvoltare poate aduce o varietate de efecte pozitive. Managementul de top joacă un rol cheie în introducerea și promovarea activităților strategice de dezvoltare printre angajați. Acesta poate stabili, de exemplu, un program de identificare a competențelor la nivelul întregii organizații, prin introducerea unor centre ale sistemului de dezvoltare.

Abstract.

Human resources development strategy involves the inclusion of line managers in the implementation of training and development strategies can bring a variety of positive effects. Top management plays a key role in the introduction and promotion of strategic development among employees. It may, for example, a program identification skills throughout the organization by introducing the system of development centers.

Cuvinte-cheie: *resurse umane, strategie, personal intern, piața muncii.*

Keywords: *human resources, strategy, internal staff labor market.*

În ceea ce privește realizarea strategiei de dezvoltare a resurselor umane în cadrul organizației, în special în situațiile în care anumite nevoi nu pot fi satisfăcute utilizând resurse interne, mediul extern trebuie scanat pentru a descoperi candidați potențiali care posedă cunoștințe și competențe care satisfac cerințele organizației. Disponibilitatea externă a indivizilor care posedă abilitățile și competențele cerute de organizație va avea un impact asupra strategiei de dezvoltare a resurselor umane. Dacă există un număr mare de indivizi competenți, managementul are de ales dacă și în ce măsură își va dezvolta personalul intern. Dacă pe piața externă nu există un procent suficient de indivizi competenți, dezvoltarea internă a angajaților devine o prioritate.

Anticiparea modificărilor demografice și sociale este un factor critic de identificare a măsurii în care e nevoie de dezvoltarea internă a angajaților și, de asemenea, a persoanelor disponibile pentru dezvoltare. Analiza detaliată poate pune sub semnul întrebării ipotezele tradiționale cu privire la cine va urma programul de dezvoltare, cum și în ce grad. De exemplu, lipsa anticipată de personal tânăr de pe piața muncii, combinată cu lipsa anumitor cunoștințe concrete poate conduce la strategia de a pune accent pe dezvoltarea persoanelor mai în vârstă în locul tinerilor. Această strategie pune o nouă problemă care se reflectă în asimilarea mai lentă a cunoștințelor de către persoanele mai în vârstă.

Dacă organizația vrea să definească în mod adecvat strategia dezvoltării resurselor umane, trebuie să asigure un răspuns la întrebarea: care sunt cele mai bune forme ale programelor de dezvoltare pentru angajații cu niveluri de abilități și competențe diferite. În plus, apare și problema critică a recalificării personalului care în viitor poate reprezenta un surplus la anumite locuri de muncă și a capacității lor de a-și dezvolta abilitățile și cunoștințele necesare organizației în viitor. Cel mai important element al strategiei de dezvoltare a resurselor umane este posibilitatea de a anticipa disponibilitatea personalului cu anumite cunoștințe și abilități, în special pentru acele sarcini care necesită mai mulți ani de pregătire. Dacă în ianuarie organizația înțelege că nu va putea găsi pe piața muncii persoane potrivite de care va avea nevoie în septembrie, pentru dezvoltarea cărora este nevoie de trei ani de pregătire, înseamnă că se va găsi într-o poziție foarte neplăcută, deoarece nu va avea posibilitatea să îndeplinească viitoarele nevoi de resurse umane.

Piața de muncă externă, după cum se poate vedea, are în unele situații un impact foarte mare asupra strategiei de dezvoltare a resurselor umane și de aceea este foarte important să se realizeze o integrare eficientă între această strategie, alte aspecte ale strategiei resurselor umane și strategia organizatorică totală. În unele țări occidentale, organizațiile preferă să recruteze persoane din străinătate care dispun de cunoștințele și abilitățile cerute. Angajatorii consideră că aceste persoane, în special dacă vin din țări mai sărace, sunt mai motivate și mai pregătite să muncească din greu, opinie care în practică se dovedește a fi greșită. Dacă angajatorii încep să privească angajarea imigranților ca pe o soluție rapidă pentru a compensa lipsa anumitor cunoștințe și abilități de pe piața muncii, acest lucru le poate reduce într-o măsură semnificativă eforturile de dezvoltare a resurselor umane de care dispune organizația.

În situațiile în care apare opțiunea de a alege între angajarea persoanelor cu cunoștințe și abilități necesare din surse externe și dezvoltarea lor în cadrul organizației, strategia de dezvoltare a resurselor umane va depinde într-o mare măsură de deciziile luate în ceea ce privește alegerea modului de completare a locurilor de muncă libere. Cu ocazia creării strategiei, foarte importantă este asigurarea consistenței între criteriile pe baza cărora are loc evaluarea cunoștințelor și a abilităților în recrutarea și dezvoltarea angajaților.

Dacă privim dintr-o perspectivă puțin diferită, impactul strategiei de dezvoltare organizațională asupra recrutării și păstrării angajaților, în majoritatea cazurilor, este subapreciat. Există numeroase dovezi care sprijină afirmația conform căreia angajații existenți, precum și cei potențiali, devin din ce în ce mai interesați de oportunitățile de dezvoltare personală care le sunt oferite, în special de acele oportunități care sunt structurate. Un număr mare de angajați și potențiali angajați pun oportunitățile de dezvoltare în fața importanței recompenselor financiare. Activitățile de dezvoltare a angajaților pe care le întreprinde o organizație pot influența într-o mare măsură motivația și angajamentul lor în muncă și tocmai de aceea reprezintă un mijloc strategic de realizare a obiectivelor organizației. Tocmai din acest motiv, importanța publicării strategiei de dezvoltare a resurselor umane printre angajați este evidentă. Toate activitățile retorice de promovare a strategiilor trebuie să respecte acțiunile de implementare, deoarece, în caz contrar, vor fi privite de angajați drept un mijloc demagogic.

O problemă foarte complicată pe care trebuie să o abordăm în conceperea și implementarea strategiei de dezvoltare a resurselor umane este alegerea angajaților cărora li se vor oferi posibilități de dezvoltare personală. Dacă oportunitățile de dezvoltare se acordă în mod foarte selectiv, se poate ajunge cu ușurință la situația în care, în practică, vor avea un efect opus celui așteptat. Pe de altă parte, nu toți angajații înțeleg nevoia de dezvoltare personală sau nu sunt conștienți de valoarea și importanța ei, așa că pentru unii posibilitățile oferite de perfecționare personală vor reprezenta doar o obligație suplimentară pe care vor să o evite. Dacă vrem să-i încurajăm pe angajați să învețe abilități și lucruri noi, în organizație trebuie creat un climat de recompensare a dezvoltării propriilor cunoștințe și abilități, în loc ca evaluarea efectelor să se bazeze pe rezultatele muncii. Dacă vrem ca angajații să dobândească cunoștințe și diplome formale, aceste cerințe trebuie incluse în descrierea fiecărui loc de muncă, dar și în sistemele de recompensare. Practica arată că acest tip de legătură, din păcate, nu este reprezentat în mod semnificativ în marea majoritate a organizațiilor.

Alte forme de recompensare, precum promovarea și avansarea în carieră, trebuie de asemenea dezvoltate în conformitate cu strategia de dezvoltare a angajaților. De exemplu, dacă compania vrea să dezvolte o anumită persoană în așa fel încât aceasta să preia într-o zi o poziție de conducere, planul dezvoltării sale trebuie să definească matricea de dezvoltare a carierei, care îi va asigura abilități multifuncționale și creative atunci când va gestiona operații de afaceri. Strategiile și planurile de dezvoltare a carierei trebuie să reflecte atât direcțiile de dezvoltare a persoanelor până la anumite funcții, cât și mecanisme clar definite de motivare a managerilor de la toate nivelurile organizației să folosească mijloacele pe care le au la dispoziție atunci când planifică dezvoltarea subordonaților lor.

Cu ocazia creării strategiei și a planurilor de dezvoltare operațională, organizația care vrea să îmbunătățească cunoștințele și abilitățile propriilor angajați trebuie să pună un accent special pe acestia, punând uneori pe plan secund cunoștințele și abilitățile mai puțin importante. Sistemele de evaluare a performanței angajaților bazate pe planuri de dezvoltare pot fi foarte utile în astfel de situații. Abordarea strategică a dezvoltării angajaților se deosebește de dezvoltarea tactică, respectiv operativă, în primul rând prin faptul că toate planurile de dezvoltare se fac în conformitate cu scopurile de afaceri generale ale unei anumite organizații.

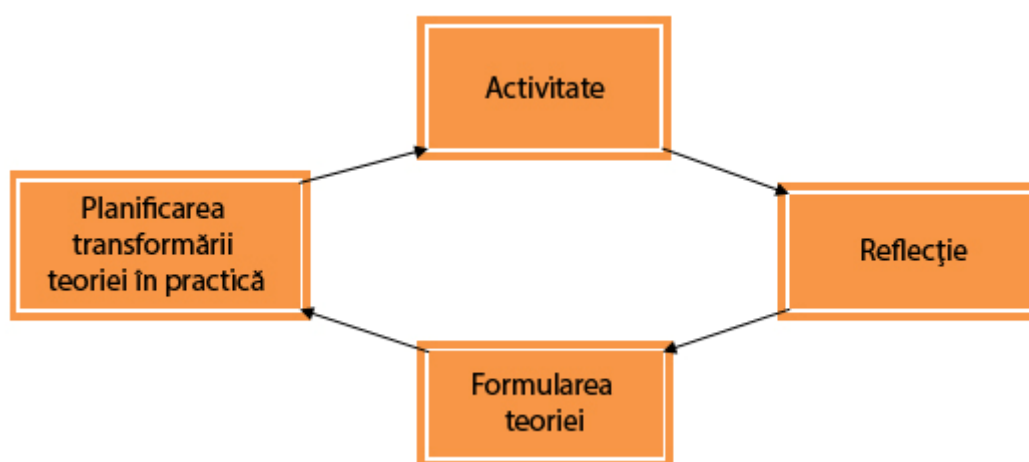
Pe lângă aceasta, în timpul realizării strategiei de dezvoltare a resurselor umane trebuie să se depună efort în direcția reducerii evaluărilor subiective ale performanței și a nevoii de training, ori de câte ori este posibil. Tocmai din acest motiv, un număr mare de organizații au introdus centre de dezvoltare (de obicei, în diferite părți ale organizației) care au sarcina de a ajuta la realizarea planurilor de dezvoltare personală pentru fiecare dintre membrii organizației.

Caracteristici practice ale învățării și dezvoltării

A învăța din experiență

În ultimele decenii s-a acordat o mare atenție căutării răspunsului la întrebarea cum pot managerii, dar și toți ceilalți membri ai organizației, să dobândească cunoștințe noi pe baza experienței. În timpul dezvoltării cunoștințelor și abilităților angajaților, la toate nivelurile trebuie creată cea mai bună combinație posibilă de caracteristici ale învățării (privită de obicei drept pasivă) și situații în care angajații rezolvă problemele practice cu care se confruntă zilnic la locurile lor de muncă (dezvoltarea activă a noilor cunoștințe și abilități).

Combinând aceste două procedee, David A. Kolb a dezvoltat un ciclu de învățare în patru faze. Cele patru faze ale procesului de învățare sunt prezentate în următoarea imagine.



Imaginea 1 - Ciclul de învățare

Fiecare dintre fazele menționate ale ciclului de învățare are o importanță critică pentru învățarea și dezvoltarea efectivă a angajaților, dar puține persoane stăpânesc foarte bine toate aceste faze și tocmai de aceea este foarte important să înțelegem punctele slabe și cele forte ale fiecărei persoane în fiecare dintre aceste faze. Pe baza percepției punctelor forte și slabe în fiecare dintre aceste faze, stilul de învățare al unei persoane poate fi clasificat într-una dintre următoarele 4 categorii:

- Activiștii învață cel mai bine pe baza propriilor eforturi și experiențe și încearcă adesea să facă ceva fără a se pregăti în avans. Sunt foarte interesați de formele de învățare în care pot juca un rol și sunt dispuși să accepte riscul în mediul real.
- Gânditorii sunt mult mai buni la ascultare și observare. Sunt foarte eficienți în ceea ce privește reflectarea propriilor experiențe și a experienței celorlalți, făcând astfel analize bune ale evenimentelor care au avut loc și ale motivele lor.
- Teoreticienii sunt buni la construirea de concepte sau teorii pe baza propriilor analize. Sunt foarte buni la integrarea unor diferite informații și la realizarea unor modele după funcționează anumite procese. Cel mai des, își încep procesul de învățare căutând informații teoretice despre tema care îi interesează.
- Pragmaticii încearcă să folosească în practică tot ce învață. Aceste persoane reușesc întotdeauna să-și folosească cunoștințele dobândite în situații reale. Își fac planuri în ceea ce privește folosirea cunoștințelor dobândite în practică. Evaluează informațiile și ideile pe care le-au obținut pe baza faptului dacă acestea se pot conecta cu sarcinile practice pe care trebuie să le efectueze.

A înțelege modul în care indivizii dobândesc cunoștințe din experiență reprezintă baza oricărui tip de învățare. Această înțelegere este foarte importantă în special în situațiile în care se încurajează activitățile de autodezvoltare a personalității. Înțelegerea propriilor puncte forte și slabe ne permite să

alegem activitățile de învățare care corespund stilului nostru și ne oferă posibilitatea de a alege să consolidăm faza ciclului de învățare la care nu stăm foarte bine.

Rolul pregătirii și dezvoltării angajaților

De strategia pregătirii și dezvoltării angajaților sunt interesați numeroși stakeholderi, unde fiecare grup are interese și un impact diferit asupra proprietății activităților de training și dezvoltare, dar și asupra rezultatelor care se vor obține. Managerii de la cel mai înalt nivel se pot identifica drept sponsori ai activităților de training și sunt influențați de problemele profesionale, politice și personale cu care se confruntă. Persoanele implicate în planificarea afacerilor în cadrul organizației sunt, de asemenea, stakeholderi importanți. În cadrul acestui proces, aceștia se ocupă de clienți, concurență și acționari. A treia categorie de stakeholderi sunt managerii de linie, responsabili pentru performanță, coaching și resurse, în timp ce al patrulea grup este alcătuit din angajații influențați de propriile dorințe de dezvoltare a carierei, dar și de alte aspecte ale vieților lor care nu sunt direct legate de locul de muncă. Angajații departamentului de resurse umane sunt identificați drept mediatori care se ocupă de nevoile angajaților, de bugetele pentru traininguri și de alte strategii de management al resurselor umane. În final, specialiștii care se ocupă de educație și training sunt identificați drept furnizori de servicii și sunt influențați de rețele externe, expertiză profesională și perspective educaționale. Interesele acestor grupuri vor coincide în anumite puncte, în timp ce în altele vor intra în conflict.

Majoritatea exemplelor practice din organizațiile de afaceri pun accent pe faptul că formarea strategiilor de training și dezvoltare a angajaților nu trebuie să fie în niciun caz proprietatea exclusivă a funcției de management al resurselor umane. Această strategie trebuie controlată și dezvoltată de întreaga organizație, iar funcția resurselor umane trebuie să preia în primul rând rolul de specialist și coordonator. Funcția de resurse umane poate avea de asemenea un rol crucial în transformarea strategiei de dezvoltare a resurselor umane în planuri de acțiune concrete. Acțiunile concrete asupra dezvoltării resurselor umane pot fi efectuate de managerii de linie, funcția de resurse umane sau consultanți externi.

Contribuțiile pe termen scurt și mediu ale profesioniștilor din funcția de resurse umane ar trebui să se axeze pe dezvoltarea competenței și motivației managerilor care trebuie să gestioneze studiul și dezvoltarea. Practica a demonstrat că managerii trebuie să preia rolul de înlesnitor, nu de instructor. Aceștia trebuie să se concentreze asupra proceselor și creării dezvoltării, nu numai pe conținutul activităților în sine.

Între experți și practicieni există o polemică continuă cu privire la locul din cadrul structurii organizaționale unde ar trebui să fie plasată funcția de training și dezvoltare a angajaților. Pe lângă dorința de a determina locul unde aceasta ar putea să-și îndeplinească cel mai bine sarcinile, aceste eforturi sunt direcționate și către a obține un echilibru între specialiștii centrali, concentrați pe activitățile strategice, și pe specialiștii locali, integrați în nevoile departamentului.

Includerea managerilor de linie în realizarea strategiilor de training și de dezvoltare poate aduce o varietate de efecte pozitive. Managementul de top joacă un rol cheie în introducerea și promovarea activităților strategice de dezvoltare printre angajați. Acesta poate stabili, de exemplu, un program de identificare a competențelor la nivelul întregii organizații, prin introducerea unor centre ale sistemului de dezvoltare ș.a.m.d. Doar în situația în care managementul de top efectuează în mod corect sarcinile menționate, angajații vor crede că organizația vrea să investească în dezvoltarea lor. La alte niveluri, managerii de linie pot fi instruiți să efectueze sarcinile de coaching sau de consiliere cu privire la activitățile de aplicare a strategiei. Acesta este un mecanism cu ajutorul căruia nu doar că vor fi incluși în întregul proces, ci vor crea o strategie care va satisface diferite nevoi ale diverse departamente și funcții.

Consultanții externi se pot utiliza în orice fază. Ei pot reprezenta un supliment la procesul de dezvoltare a strategiei, dar trebuie să fie întotdeauna precauți pentru ca contribuția lor să nu se rezume la oferirea unor pachete standard, ci a unor soluții creative, adaptate în totalitate la nevoile organizației. O perspectivă externă asupra problemei este întotdeauna utilă, dar în același timp este un proces foarte sensibil de definire a rolului persoanei care oferă această contribuție.

Consultanții externi pot oferi o contribuție utilă într-o măsură semnificativă, în situațiile în care există nevoia de susținere a unui număr mare de traininguri într-o perioadă scurtă de timp. Dezavantajele angajării lor se reflectă în faptul că nu vor avea niciodată ocazia să înțeleagă în totalitate

toate relațiile din cadrul organizației și că pot fi percepuți drept persoane ce impun procese noi în cadrul organizației.

Referințe bibliografice

1. Dragomiroiu R., Hurloiu I.I., *Managementul resurselor umane*, Editura Fundației România de Măine, București, 2013.
2. Hurloiu I.I., Dragomiroiu R., *Managementul aprovizionării și desfacerii*, Editura Fundației România de Măine, București, 2013.
3. Hurloiu L., Preda B.-F., Șerban M., Ștefan R.-M., *Management and Security of Data and Documents Used in Accounts of the Institutions*, The 19th International Scientific Conference Knowledge-Based Organization, ISI Proceedings, 13-15 June 2013.
4. Șerban M., Ștefan R.-M., Hurloiu L.-R., *Monitoring and Controlling the Access to Classified Economic Data*, 20th International Economic Conference - IECS 2013, 17-18 mai 2013.
5. Burtea, E., Hurloiu, L.R., *Management financiar*, Editura Fundației România de Măine, București, 2013.
6. Hurloiu, L.R., Burtea, E., Hurloiu, I., Meruță, A., Preda, B., Șerban, M., Ștefan, R.M., *Documente financiar contabile - Management, Control, Audit, Clasificare și Securitate*, Centrul editorial al UASM, Chisinau, 2014.

RAPORTAREA SOCIALĂ ȘI DE MEDIU - UN INSTRUMENT INDISPENSABIL PENTRU COMPANII

SOCIAL AND ENVIRONMENTAL REPORTING AN INDISPENSABLE TOOL FOR COMPANIES

Liana GĂDĂU
Dragoș POPESCU

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice, București, România

Rezumat.

Dacă până nu demult rămânea la latitudinea entităților economice raportarea aspectelor sociale și de mediu, în prezent prin acte normative emise de Comisia Europeană, companiile mari și marile grupuri de firme au obligația să raporteze aceste aspecte.

Aceste aspecte sunt indispensabile pentru utilizatorii de informații pentru a aprecia corect și global performanța activității entităților respective.

Abstract.

If not long ago economic entities would have reported aspects of social and environmental norms issued, today through the European Commission, large companies and large groups of companies are obliged to report these issues.

These issues are indispensable to users of information to judge the overall performance of the business and those entities.

Cuvinte cheie: raportare non-financiară, raportare de mediu, raportare socială.

Keywords: non-financial reporting, environmental reporting, social reporting.

JEL Classification: M40, M41.

1. Introducere

Pornind de la realitatea că, în economia actuală punctul de vedere financiar nu mai este singurul și nici cel mai important pentru a evalua performanța, trebuie avut în vedere extinderea ariei de raportare a performanței de la cea financiară (tradițională) la cea globală inclusiv socială și de mediu.

Dacă până nu demult rămânea la latitudinea entităților economice raportarea aspectelor sociale și de mediu, în prezent prin acte normative emise de Comisia Europeană, companiile mari și marile grupuri de firme au obligația să raporteze aceste aspecte.

Aceste aspecte sunt indispensabile pentru utilizatorii de informații pentru a aprecia corect și global performanța activității entităților respective.

De aceea, în prezent cerințele impuse de instituțiile Uniunii Europene privind raportarea non-financiară pentru întreprinderile și grupurile mari de întreprinderi prevăd ca acestea să raporteze atât aspecte de mediu și sociale cât și aspecte privind respectarea dreptului omului, aspecte privind combaterea corupției și a dării de mită.

În studiul cercetării pe tema aleasă, ne vom axa pe noutățile legislative, privind raportarea non-financiară și gradul de asimilare a acestora de mediul economic din România.

2. Obligatorietatea raportării non-financiare

În domeniul raportărilor companiilor, Consiliul European prin Directiva 2014/95/EU introduce obligativitatea ca anumite companii să publice informații ce țin de impactul pe care îl au asupra mediului înconjurător și societate.

Noua directivă amendează Directiva 2013/34/EU privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale companiilor. Primele rapoarte non-financiare realizate de companii ca urmare a introducerii acestei obligativități de raportare sunt cele aferente exercițiului financiar care începe cu 1 ianuarie 2016 sau în cursul anului calendaristic 2017.

Printre cauzele introducerii obligației raportării non-financiare reținem redate în tabelul de mai jos:

Tabelul 1. Cauzele semnificative ale introducerii obligației raportării non-financiare

Dintre cauzele semnificative ale introducerii obligației raportării non-financiare reținem:
▪ Piața și presiunile sociale și de mediu asupra afacerilor care au crescut în ultimii ani; ▪ Creșterea ponderii importanței și rolului sustenabilității în activitatea corporațiilor; ▪ Importanța tot mai mare acordată performanței non-financiare în calculul și strategiile de investiții pentru o organizație.

Sursa: Prelucrare proprie.

Obiectivul noilor măsuri legislative este de a asigura o mai mare transparență și responsabilitate a raportării informațiilor non-financiare, de a asigura condiții de concurență echitabile în afaceri între statele membre, dar și asigurarea diversității în comitetul director, considerată ca fiind o problemă ce ține în special de procesele de guvernare corporativă. Acest ultim aspect trebuie înțeles că, companiile vizate vor fi obligate să includă o descriere a politicii privind diversitatea organelor administrative, de conducere și de supraveghere referitor la aspecte precum vârsta, sexul, educația și experiența profesională.

Majoritatea stakeholderilor, și aici avem în vedere în special investitorii, ONG-urile și alți beneficiari, au apreciat ca actualul nivel de transparență nu răspunde nevoilor de informare atât în ceea ce privește cantitatea cât și cantitatea informațiilor sociale și de mediu disponibile.

Calitatea informațiilor non-financiare prezentate de companii rămâne o mare problemă, în sensul că informațiile non-financiare publicate de companii în accepțiunea investitorilor nu sunt suficient de relevante, echilibrate, exacte, actualizate și comparabile.

Prezentăm mai jos lacunele de informare sesizate privind informațiile non-financiare:

Tabelul 2. Lacunele de informare sesizate privind informațiile non-financiare

Dintre lacunele de informare semnificative sesizate privind informațiile non-financiare reținem:
▪ Rapoartele nu sunt supuse verificării independente, ceea ce afectează acuratețea informațiilor; ▪ Majoritatea investitorilor consideră că sunt utilizați prea puțini indicatori cheie de performanță (KPI); ▪ Rapoartele sunt adesea inconsecvente în timp, sau informațiile nu sunt divulgate anual; ▪ Informațiile legate de performanța non-financiară nu sunt raportate, sau raportate puține și nesemnificative; ▪ Cel mai important este că aspectele negative semnificative nu sunt dezvăluite.

Sursa: Prelucrare proprie

Prin introducerea obligativității raportării non-financiare pentru exercițiul financiar care începe cu 1 ianuarie 2016, în accepțiunea noii directive sunt vizate entitățile care au peste 500 de angajați, aici intră întreprinderile listate la bursă în orice stat membru, instituțiile de credit, instituțiile de asigurări și reasigurări, instituțiile financiare, sau întreprinderile desemnate de statele membre care au o relevanță semnificativă pentru investitori prin natura activității lor, dimensiunea sau numărul de angajați.

Trebuie precizat că, aceasta directiva poate influența indirect și activitatea IMM-urilor cu privire la aspecte ce țin de mediu și aspecte sociale. Companiile mari pot lua decizia de a-și evalua furnizorii privind impactul acestora asupra mediului și impactul social, pentru a se asigura de o dezvoltare durabilă în lanțul lor de aprovizionare.

3. Modalități de raportare non-financiară

Raportarea non-financiară în conformitate cu cerințele noii Directive pentru categoriile de entități menționate, se poate face în două moduri diferite:

- ❖ Fie sub forma unei *declarații non-financiare* ca cea a raportului de management, dar distinct de acesta;
- ❖ Fie sub forma unui *raport separat*.

Constatăm că, pentru ambele modalități de raportare, directiva nu impune un format prestabilit de prezentare, ci prevede anumite cerințe de îndeplinit. Astfel, pentru *raportul sub forma unei declarații non-financiare*, directiva prevede un *set minim de informații care trebuie prezentate*, redate de noi în tabelul de mai jos:

Tabelul 3. Conținutul minim obligatoriu pentru declarația non-financiară

Set minim de informații care trebuie prezentate în raportul – declarație non-financiară:
▪ O mică descriere a activității întreprinderii; ▪ O descriere a politicilor adoptate de întreprindere privind aspectele de mediu, aspectele sociale și de personal, respectarea drepturilor omului și combaterea corupției și a dării de mită; ▪ O analiză a principalelor riscuri asociate aspectelor menționate atât la nivelul operațiunilor întreprinderii cât și în ceea ce privește relațiile de afaceri, produsele sau serviciile care ar putea avea un impact negativ; ▪ Indicatori de performanță non-financiară relevanți pentru întreprindere; ▪ Trimiteri și explicații privind sumele raportate în situațiile financiare anuale.

Sursa: Prelucrare informații din Directiva2014/95/EU

Condiția impusă de actuala legislație europeană este ca în declarația non-financiară să fie menționat clar cadrul de raportare utilizat cum ar fi: cadrul național, al Uniunii Europene sau internațional (UMAS, Global Reporting Initiative, United Nations Global Compact, ISO 2600, etc.). În situația în care se optează pentru modalitatea de raportare sub formă de raport separat, distinct de raportul de management, cerințele de întocmire sunt redată în tabelul de mai jos:

Tabelul 4. Cerințe obligatorii pentru întocmirea raportului separat

Cerințele de întocmire raport separat:
▪ Să fie publicat împreună cu raportul de management; ▪ Să fie pus la dispoziția utilizatorilor în termen relativ repede, care să nu depășească șase luni de la data bilanțului, pe site-ul întreprinderii; ▪ Să fie menționat în raportul de management.

Sursa: Prelucrare informații din Directiva2014/95/EU

Trebuie specificat că pentru această alternativă de raportare nu mai este necesar ca raportul să se bazeze pe un cadru național, al Uniunii Europene sau unul internațional. Deci întreprinderea poate opta pentru utilizarea și dezvoltarea propriului instrument, cadru de raportare, cu respectarea cerințelor de mai sus.

Cea de a doua componentă a Directivei 2014/95/EU este reprezentată de obligativitatea prezentării unei descrieri a politicii de diversitate folosită în ceea ce privește organele de conducere, administrare ale întreprinderii, descriere care trebuie să se refere cel puțin la vârsta, genul, educația și experiența profesională, obiectivele politicii de diversitate, modul cum a fost pusă în aplicare, cât și rezultatele acestei politici în perioada de raportare. Această obligativitate are la bază efortul instituțiilor europene de a promova echilibrul de gen la nivelul organismelor de administrare, conducere, control pentru companiile mari și grupurile de firme.

Așa cum am punctat deja, noua legislație europeană nu impune un model strict pentru modelul de raport non-financiar sau modelul de raport privind politica de diversitate. Ceea ce trebuie respectat, indiferent de modalitatea de raportare aleasă, este legat de conținut, în sensul că este obligatoriu să se regăsească *informații legate de mediu, informații sociale și de personal*, și în plus cu grad de noutate sunt obligativitatea *informațiilor referitoare la respectarea drepturilor omului, combaterii corupției și a dării de mită*.

Scopul tuturor prevederilor prezentate și analizate mai sus, aduse de noua legislație europeană pentru raportarea non-financiară, îl putem rezuma reprezentativ astfel:

Tabelul 5. Motivele noilor prevederi impuse de legislația europeană pentru raportarea non-financiară

Scopul prevederilor aduse de noua legislație europeană pentru raportarea non-financiară:
▪ de a realiza o imagine cât mai completă, relevantă, reală a activității entităților vizate; ▪ este rezultatul conștientizării că în prezent profitul nu mai este singurul creator de valoare, aspectele de mediu, sociale au și ele un rol important în crearea de valoare atât pentru entitate cât și pentru comunitatea cu care aceasta interacționează; ▪ obligă entitățile vizate ca prin activitatea lor să aibă o mai mare grijă față de mediu și om.

Sursa: Prelucrare proprie

4. Impactul Directivei 2014/95/UE asupra mediului de afaceri din România

Directiva Comisiei Europene obligă companiile mari care au peste 500 de angajați să raporteze anual impactul social și de mediu, dar și practicile anticorupție. Un studiu realizat pe datele de la Oficiul Național al Registrului Comerțului arată că în România vor intra sub incidența Directivei 720 de organizații private și entități de interes public care vor trebui ca începând cu 2017 să publice primele rapoarte non-financiare conform noii legislații.

Dacă în prezent în România, din companiile cu peste 500 de angajați raportează mai puțin de 10% din acestea informații non-financiare, începând cu 2017, anul în care vor apărea primele rapoarte conform noii legislații, numărul acestora va crește.

Totuși, pe termen lung se așteaptă ca existența unor reglementări legislative de raportare non-financiară să responsabilizeze companiile vizate pentru a efectua o raportare sustenabilă serioasă și de calitate.

Concluzii

Considerăm că, transparența în raportarea socială și de mediu ar trebui să fie esențială pentru orice organizație, indiferent de industria din care face parte, numai și din simplu motiv al respectării semenilor și al spațiului în care își desfășoară activitatea.

Noile măsuri legislative impuse prin adoptarea și punerea în practică a prevederilor Directivei europene 2014/95/EU privind raportarea non-financiară au obiectivul de a asigura o mai mare transparență non-financiară și responsabilitate în rândul companiilor vizate.

Bibliografie

1. *CR Perspectives 2013, Global CR Reporting Trends and Stakeholder Views*; CorporateRegister.com, 2013.
2. Eccles, R., et al. (2015), *Meaning and Momentum in the Integrated Reporting Movement*, Journal of Applied Corporate Finance, Vol.27, Issue 2, pag 8-17.
3. European Commission (2014), *Directive 2014/34/UE of the European Parliament and of the Council*, www.eurlex.europa.eu.
4. *G4 Sustainability Reporting Guidelines. Reporting Principles and Standard Disclosures*; Global Reporting Initiative, 2014.
5. *Integrated Reporting. The Future of Corporate Reporting*; PwC, 2012.
6. New Transparency Rules on Social Responsibility for Big Companies; Press Release, ST 13606/14, Brussels, 29.9.2014.
7. „*Tendințe și realități CSR în România*”, studii realizate de Erns & Young, edițiile 2013, 2014, 2015.

INFORMAȚIILE MANAGERIALE ÎN REALITATEA ECONOMICĂ FIZICĂ ȘI ÎN REALITATEA ECONOMICĂ VIRTUALĂ

MANAGERIAL INFORMATION IN PHYSICAL ECONOMIC REALITY AND IN VIRTUAL ECONOMIC REALITY

Maria GÂF-DEAC², Ioana Andreea MARINESCU³, Ioan I. GÂF-DEAC⁴,
Cristina Monica VALECA⁵, Mihaela PÎRVULESCU⁶, Nicolae Cicerone
MARINESCU⁷

Rezumat

În articol se descriu aspecte referitoare la instaurarea societății bazate pe și informații și cunoștințe cu aserțiuni ce vizează maximizările, ale acțiunii factorilor ce induc consecințe pozitive și oportunități pentru economia românească în spațiul european. Este analizată mini-/maximizarea influenței factorilor exogeni și endogeni ai firmelor pentru dezvoltarea managementului vizând oportunități și provocări pentru economia românească în spațiul european. Aserțiunile sunt tratate asociativ pe baza contribuțiilor din lucrarea M. Gâf-Deac, Management general pentru economia bazată pe cunoaștere. Aplicații în sistemele productive operaționale, (Ed. Infomin, Deva, 2010). Se recurge la înfățișarea modelării asimetriei informațiilor manageriale pentru oportunități ale agenților economici din România în spațiul european. Totodată, se prezintă formularea recursivă a economiei descentralizate urmărind oportunități pentru economia românească în spațiul european. O atenție aparte este acordată procesului de metaprognostică a oportunităților și provocărilor pentru economia românească în spațiul european.

Abstract

The article describes issues related to the establishment of a society based on information and knowledge aimed at maximizing assertions. the action of the factors that induce positive impact and opportunities for the Romanian economy in Europe. It is analyzed mini- / maximizing the influence of exogenous and endogenous factors for developing management firms targeting opportunities and challenges for the Romanian economy in Europe. Associative assertions are treated based on contributions from the work of M. Gaf-Deac, - General Management for knowledge economy. Applications in productive operational systems. (Ed. Infomin, Deva, 2010). Resorting to asymmetric information modeling appearance managerial opportunities of economic agents from Romania in Europe. However, recursive formulation of the economy presents opportunities for pursuing decentralized Romanian economy in Europe. Special attention is paid to the meta-prognostica opportunities and challenges for the Romanian economy in Europe.

Cuvinte și expresii cheie: oportunități pentru economia românească în spațiul european, metaprognostica oportunităților și provocărilor, management general, societatea bazată pe și informații și cunoștințe.

Keywords and phrases: opportunities for the Romanian economy in the European space, meta prognostic opportunities and challenges, general management and information-based society and knowledge.

1. Introducere

Este constatabil faptul că informarea și comunicarea modernă facilitează circulația soluțiilor pentru oportunități și provocări pentru economia românească în spațiul european în regimurile global, multinațional și transnațional.

² Senior Lecturer, PhD., FDBC/SHU, - UBB-MAT Faculty Bucharest, Romania, gafdeac@yahoo.com

³ Lecturer PhD., Phys.-Chem., Veterinary Med. Faculty., USH Bucharest, Romania, andreea_marinescu1975@yahoo.com

⁴ Senior Lecturer PhD. Law, Ec./Technical Science, SH University of Bucharest, Romania, editurafmp@gmail.com

⁵ PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute (ICN), Romania, monica.valeca@nuclear.ro

⁶ Lecturer PhD., Bioterra University of Bucharest, Romania, m_pirvulescu@yahoo.com

⁷ Lecturer PhD., University of Pitesti, Romania, cicerone_marinescu@yahoo.com

O preocupare managerială și economică actualizată în spațiul economic european dezvoltat se referă la formalizarea concepției potrivit căreia *capitalul uman ar putea fi total /perfect colateralizat /eliminat* din rândul instrumentelor operaționale productive.

Se constată, tot mai vizibil, că în planul secund al arealului productiv-economic european, respectiv în arealul în care funcționează firmele nu se regăsesc suficiente instrumente de corelatizare a fazelor productive, endogene entității.

Analizele de impact ale schimbărilor tehnologice *exogene* din punct de vedere informațional asupra sistemelor cu complementarități justificată *explorarea asimetriei informaționale între agenții economici*.

Asimetria informațională între firme, într-un cadru dintr-o mulțime de situații și metode de căutare poate fi examinată cu ajutorul matematicii combinatorice.

2. Instaurarea societății bazate pe și informații și cunoștințe

În anul 1992 *Al. Gore*, vicepreședintele SUA, a lansat conceptul de „autostradă informațională” (*information highway*). Europa a reacționat la această provocare prin elaborarea Raportului intitulat „*Europa și societatea informațională globală. Recomandări pentru Consiliul Europei*” (*Raportul Baugemann, iunie 1994*). La scurt timp a fost întocmit primul plan european de acțiune pentru societății informațională purtând denumirea „*Drumul Europei către societatea informațională*” (*iulie 1994*).

În prezent, fiecare țară europeană, inclusiv România dispune de o strategie proprie pentru societatea informațională. Acest curent favorabil pentru dezvoltare instituie direcții spre formalizarea societății informaționale, respectiv a celei bazată pe cunoaștere.

Primul val (*societatea bazată pe agricultură*) și al doilea val (*societatea bazată pe industrie*) își manifesta intensitatea evolutivă potrivit lui *Alvin Toffler*, cu cel de-al treilea val, a cărei semnificație practică este *societatea bazată pe informație și cunoștințe*.

Globalitatea procesului de informaționalizare a societății se manifestă în plan geografic (peste tot în lume), în sferă de atot-cuprindere globală (cvasi-totalitatea activităților) și în coordonatele specifice implicării (cvasi-totalitatea populațiilor).

La startul noii competiții mondiale se instituie condiția de acordare de șanse egale de participare pentru toți și toate entitățile, întrucât compatibilizarea nivelurilor de comunicare precede operaționalizările concrete în câmpul global social și productiv-economic.

În context, are loc aproape o „reinventare a administrației publice” și lărgirea bazei legislative și comerciale a activității umane curente, spre flexibilizare, odată cu digitalizarea societății.

Proliferarea exponențială a internetului a modificat profund percepția mai pozitivă asupra societății informaționale. Cetățenii devin, astfel, asociați la actul de guvernare.

3. Maximizări ale acțiunii factorilor ce induc consecințe pozitive și oportunități pentru economia românească în spațiul european

În mediul economico-productiv românesc, în mod obișnuit, se înregistrează continua preocupare pentru dezvoltarea managementului care să identifice oportunitățile și provocările pentru alinierea țării în spațiul european. Modelul informațiilor manageriale în realitatea fizică și în realitatea virtuală este expresia matematică a unui sistem.

În context, se apreciază că un model produce o frustrare sau afectare a realității, caz în care diverse variabile sunt privilegiate, iar altele sunt neglijate.

În arealul decizional managerial, mizând pe informații în realitatea fizică și în realitatea virtuală, modelarea avansează până la limita în care se menține cvasi-constant „cadrul și mecanismele” procesului sau fenomenului productiv-economic examinat/analizat, studiat.

Cercetarea în timp și spațiu cu ajutorul modelelor prin cunoaștere oferă posibilitatea luării deciziilor la nivel micro și macro-economic cu oportunități și provocări, de exemplu, pentru economia națională. În acest cadru conceptual, se au în vedere *maximizări* ale acțiunii factorilor ce induc consecințe pozitive în organizarea și conducerea firmelor, respectiv *minimizarea* celor ce produc efecte convențional negative (*fig. 1.*).

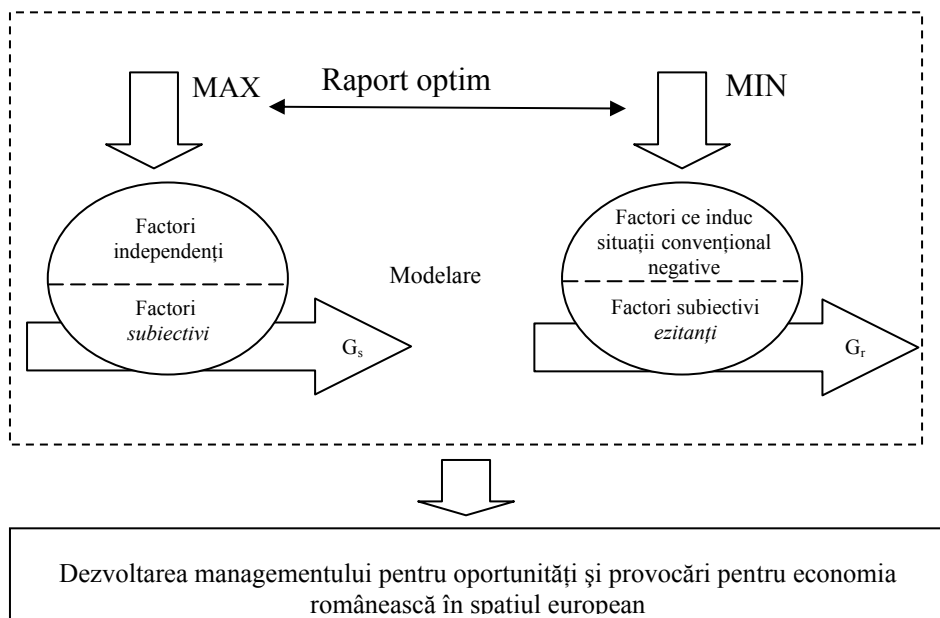


Fig. 1. Mini-/maximizarea influenței factorilor exogeni și endogeni ai firmelor pentru dezvoltarea managementului vizând oportunități și provocări pentru economia românească în spațiul european

G_s = grad maximizat de întrebuințare a oportunităților în management a factorilor subiectivi;

G_r = grad minimizat de întrebuințare a factorilor subiectivi ezitanți de provocări pentru economia românească în spațiul european.

Dezvoltarea managementului pentru oportunități și provocări pentru economia românească în spațiul european folosind/recurgând la informațiile manageriale în realitatea fizică și în realitatea virtuală cuprinde: 1) evaluarea calităților deținute de manageri (abilități) și 2) programarea resurselor umane pentru asigurarea mulțimii de manageri ce pot intra în procesul de operaționalizare integrată a economiei bazate pe cunoaștere.

În context, este vorba de „investiția strategică” prin cheltuirea/ consumarea de informații manageriale în realitatea fizică și în realitatea virtuală cu rol de operaționalizare a abilităților și competențelor individuale/colective, de grup, spre o implementare favorabilă a strategiei de afaceri a firmelor în spațiul european.

Se dovedește utilă „învățarea informațională anticipată” prin care să se asigure dezvoltarea strategică, diferită de dezvoltarea tactică (organizarea și conducerea imediată) situație în care evaluarea progresului obținut se bazează pe îndeplinirea unor criterii de competență în procesul de atingere a obiectivelor afacerilor firmei europene.

Deciziile asupra maximizării acțiunii factorilor ce induc consecințe pozitive în organizarea și conducerea firmelor autohtone care operează între oportunități și provocări în spațiul european au menirea de a genera alternative sau opțiuni de acțiune din care se alege una care satisface strategic integrarea optimă, bazată pe elemente indicativ planificate spre îndeplinire (fig. 2).

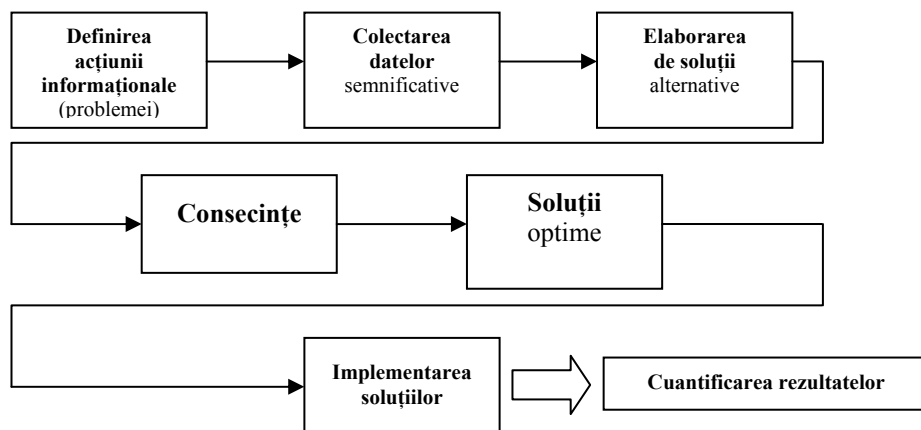


Fig. 2. Alternative modelistice care satisface strategic integrarea optimă a economiei românești în economia europeană, bazată pe elemente indicative de îndeplinire

Modelarea vizată este condițională de existența unor sub-strategii a dezvoltării cunoașterii resurselor, ca atare, fiind urmărită consolidarea abilităților și competențelor programate) pentru organizarea și conducerea integrării în economia europeană competitivă.

4. Modelarea asimetriei informațiilor manageriale pentru oportunități ale agenților economici din România în spațiul european

O preocupare managerială și economică actualizată în spațiul economic european dezvoltat se referă la formalizarea concepției potrivit căreia *capitalul uman ar putea fi total /perfect colateralizat /eliminat* din rândul instrumentelor operaționale productive.

Se constată, tot mai vizibil, că în planul secund al arealului productiv-economic european, respectiv în arealul în care funcționează firmele nu se regăsesc suficiente instrumente de corelatizare a fazelor productive, endogene entităților.

Analizele de impact ale schimbărilor tehnologice *exogene* din punct de vedere informațional asupra sistemelor cu complementarități justificată *explorarea asimetriei informaționale între agenții economici*.

Asimetria informațională între firme, într-un cadru dintr-o mulțime de situații și metode de căutare poate fi examinată cu ajutorul matematicii combinatorice.

Se consideră un segment infinit notat $\{S_i\}$, iar de la cifrele (literele) 0 la 1 se întâlnesc (T_i) informații. [8]

O astfel de reprezentare poate avea proprietăți de interes, precum:

- În forme de tip punct (T_i) se identifică, de exemplu, cel puțin altele 3 puncte anterioare care prognozează existența și apariția punctului propriu-zis (T_i) .

- În forme punct (T_i) se identifică, într-o formulă mai rafinată, cel puțin alte 2 puncte care prognozează existența și apariția punctului propriu-zis (T_i) . ș.a.

De aceea, predicția existenței și apariția unei noi informații despre o altă firmă (în economia românească, -despre o firmă europeană competitivă) este precedată de informații apte să sugereze următorul punct față de cel de referință.

Dacă punctele sunt *litere*, atunci acestea alcătuiesc un *alfabet*, care la rândul său are valențe/este potențial să susțină construcția unuia sau a mai multor cuvinte de lungimi diferite. Fiecare literă precedentă este o istorie, care sugerează existența sau apariția alteia, în prezent și viitor. Secvența (segmentul) amintită, în context analogic generează *reguli de ordine* privind informația și informarea pentru oportunități și provocări pentru economia românească în spațiul european

Apreciem că firmele românești trebuie să facă față unor *secvențe ciclice deterministice* pentru reprezentarea propriei lor identități în plan european și, în același timp, să fie identificate informații despre alte firme europene, în spațiul de integrare.

Pe baza modelului de mai sus, companiile românești inovative transpun în practică managementul informațiilor manageriale în realitatea fizică și în realitatea virtuală pentru produsele noi, bazate pe cunoaștere și inovare.

5. Formularea recursivă a economiei descentralizate urmărind oportunități pentru economia românească în spațiul european

Potrivit autorilor *Atkeson A. și Luca, R.E. (1995)* [1], în *economia descentralizată deschisă*, problema principală este aceea a identificării alocațiilor eficiente de capital, folosind prețurile și conceptul de „componentă a planificării”, fiecare dintre aceste instrumente operând doar la agenți economici înzestrați cu capacitate de realizare a utilității, după cheltuirea resurselor alocate. Noi apreciem că în noul context european cheltuirea resurselor include și consumul de informații manageriale în realitatea fizică și în realitatea virtuală.

În economia europeană descentralizată se urmărește manifestarea unei rate constante a eficienței, în raport cu alocarea optimă de capital, inclusiv a capitalului de cunoaștere.

În situația de *echilibru recursiv staționar*, între oportunități și provocări pentru economia românească în spațiul european înseamnă alocarea sub-secvențelor de capital de cunoaștere, care urmează o distribuție invariantă, în raport cu finalitatea cheltuirii lor pe elemente de producție și reproducție.

Un echilibru recursiv staționar, într-o economie descentralizată, - așa cum este cea europeană și cum devine cea românească,- se înregistrează atunci când se obține o rată pozitivă a eficienței, la valoarea unei funcții de producție dată (planificată), cu o politică de alocare a capitalului, o probabilitate variabilă, măsurabilă și o lege de agregare a capitalului de producție și reproducție.

Se constată că, în general, modelele cu alură caracterizată de hazard, prezintă non-convexitate față de constrângerile (restricțiile) provenite de la elementele problemei de planificare, impuse de planificator.

În schimb, pentru o valoare strict convexă a funcției productiv-economice, minimul componentelor problemei de planificare este atins cu ajutorul unei funcții continue unice („politica firmei”) în care fiecare rezultat este asociat cu fiecare tip de intrare (*input*).

Dacă utilitatea și consumul final cresc, de regulă se impun creșteri ale intrărilor (alocații). Însă, alocația de capital poate fi independentă de alte tipuri de alocații de resurse, asupra cărora se poate acționa pentru rafinare (reducerea consumurilor).

În literatura de specialitate aspectele de mai sus sunt asimilate cu studiul existenței, respectiv a manifestării proprietăților unor variabile de tip „ergodic”, pentru distribuția invarianților aferenți utilității.

Distribuția staționară a utilității se obține atunci când consumurile au variație cvasi-nulă, iar satisfacția pieței este deplină. Această expresie este de natură exogenă. În schimb, expresia de natură endogenă a considerațiilor de mai sus se întâlnește când resursele existente în sistem (model) satisfac inter-temporal lanțurile productiv-economice, fiind garantată rata eficienței.

În contemporaneitate, sistemele politic (P_0), economic (E_0) și cel social (S_0) se autotransformă, regăsindu-se distribuite în rețele în care dinamica umană se manifestă în emergență. [8]

Procese sociale pot fi explicate însă folosind o nouă concepție-cadru, respectiv cea de „rețea distribuită” sau „distribuire în rețea”, marcând astfel un posibil nou mod de producție, un nou tip de management (guvernare), un nou tip de proprietate.

Datorită dominației cunoașterii, în rețele se constată că se manifestă un nou mod de comportament economic-productiv și social, în comparație cu operaționalizările din structurile ierarhice obișnuite.

În esență, apare echipotențialitatea „locuitorilor” rețelei de a fi participanți la procese și tipuri de comportament specifice.

Se deduce că un pol (T_0) interacționează echipotențial cu un alt pol (T_i), rezultatele fiind redistribuite în același plan pentru construcția cel puțin a unui pol nou (T_{i1}). În acest fel sunt create premisele pentru generarea infrastructurii specifice pe baze de relaționale. [8]

Pentru existența noului mod de producție se impune asigurarea sub-infrastructurii tehnologice de generare a relațiilor între poli, aceasta jucând rolul de „capital fix”.

Componentele individuale reprezintă elemente distribuite în „capitalul fix”.

Internetul este instrumentul inventat pentru a deschide cyber-spațiul.

În accepțiunea conceptuală de mai sus se lansează, ca o provocare, *teoria unui posibil nou mod de producție*, fiind incriminată ierarhizarea. În același context se acceptă cyber-spațiul ca mediu transcendent considerat realitate virtuală, care chiar el operează preponderent din ierarhizări pe existențe.

Hipertextele, depozitele pe adâncime, lărgimea domeniilor ș.a. marchează construcții puternic ierarhizate, care înlocuiesc proporțional dez-ierarhizarea din lumea reală.

Este posibil acum ca noul orizont conceptual al transformărilor structurale ale entităților și componentelor să fie cel al *dez-ierarhizării spațiului virtual*.

Alături de computere, infrastructura posibilului nou mod de producție va cuprinde sisteme alternative de informare și comunicare, de producție a cunoașterii.

Comunicarea cvasi-complet autonomă este garantată, ceea ce induce posibilitatea apariției unui nou tip de *media echipotențializată, aservită cooperării*.

Pentru *cooperarea globală autonomă*, caracteristica noului mod de producție respectiv a infrastructurii sale cuprind software-uri cu instrumente de acțiune asertivă colaborativă.

O cerință constitutivă a noului mod de producție se poate referi la protecția valorilor create și a proprietății comune (a așa numitei „*aproprietăți*”).

În acest cadru se poate emite de exemplu o *Licența Publică Generală* sau se poate declanșa o *Inițiativa pentru Surse Deschise de Creație*.

Cerința generală de natură culturală întregeste axiologia noului mod de producție. Individualismul cooperant, noi formule epistemologice și o nouă ontologie devin posibile concepte de operaționalizat, extinse aplicativ în dinamica noului mod de producție.

Michael Bauwens (2005) [2] a introdus noțiunea de *holoptism* care desemnează capacitatea de proiectare a polilor, ca participanți cu liber acces la toate informațiile/cunoașterile despre ceilalți participanți din rețea. Această capacitate nu se exprimă în termeni privați ci în tipul de termeni care arată existența și contribuțiile, respectiv accesul, scopurile, matricile proiectelor ș.a. aferente tuturor celor prezenți în rețea, în context complet deschis.

Același autor arată că prin *panoptism* se exprimă caracteristicile de ierarhizare aferente proiectelor fiind disponibilizată deschiderii cunoașterea depozitată doar la elite accesul doar pe baza „nevoii de a ști”.

Alan Page Fiske (1993) [7] subliniază că un mod de producție este caracterizat esențial de *relații inter-subiective*, în particular de *combinații relaționale*.

Rețeaua, într-o viziune mai largă nu este o entitate care și-a pierdut ierarhia sau care s-a destrucțuit, ci mai degrabă acceptă și dez-ierarhizarea.

În fond, o rețea este o *ierarhie orizontală* în care flexibilitatea acceptată a aplatizat amplitudinile”.

John Heron (1998) [in 8] arată că într-un posibil nou mod de producție trebuie explicate relația între autoritate și participare.

Culturile autocratice definesc limitativ drepturile omului. Culturile democratice incipiente practică participarea politică prin reprezentare. Culturile democratice consolidate practică participarea și implicarea oamenilor în actele politice și economice.

Este de așteptat ca în noul mod de producție culturile comunitare de rețea să ofere echipotențialitatea drepturilor și participarea osmatică oamenilor la procesele politice și productive-economice, bazate pe rețeaua globală orientată pe abundența de informații și liberul acces la cunoaștere, pentru fundamentarea și luarea deciziilor.

6. Metaprognostica oportunităților și provocărilor pentru economia românească în spațiul european

Prognostarea se petrece în management atunci când *intențiile* sunt cvasi-impuse ca subiect, iar scopul principal este de a *genera previziuni* folosind informațiile manageriale în realitatea fizică și în realitatea virtuală.

Metaprognostica oportunităților și provocărilor pentru economia românească în spațiul european se petrece atunci când *previziunile sunt date*, iar scopul principal este de a *descoperi intențiile*.

Ambele, acțiuni prognostice în esență, vizează înfățișarea aspectelor ce țin de *predicția comportamentului*. Totuși în metaprognostarea oportunităților și provocărilor pentru economia românească în spațiul european se studiază „întreaga situație” și se evidențiază modul cum elementele de previziuni secvențiale sunt cvasi – permanent actualizate.

Iterările și reiterările metaprognostice sfârșesc în procesul de prognoză propriu – zisă. Aprecierea de tip *meta* subliniază relativitatea gândirii prognostice, însă concentrează eforturile metodologice de cuantifiere a datelor *despre* previziune. Valorile structurale reale ale unui proces managerial decizional sau economic pot fi descoperite prin *prognozarea erorilor*.

Metaprognostica oportunităților și provocărilor pentru economia românească în spațiul european reprezintă mai mult decât ceea ce cuprinde teoria predicției în economia românească și în cea europeană. Previziunea erorilor, de exemplu, poate fi afectată de tehnici neadecvate sau nerezolutive pentru exprimarea variației valorilor acestora.

În procesul decizional se instaurează întotdeauna un *sentiment de management*, respectiv un *sentiment al organizării și conducerii operaționalizate*. Cu cât dimensiunea fenomenului sau „corpului” asupra căruia este aplicat managementul este mai mare, cu atât sentimentul este disipat, mai slab manifestat.

De exemplu, previziunile (prognozele) macroeconomice din economia României, conduc la viziuni practice care sfârșesc în planul metaprognosticii.

Pe de altă parte, previziunea este un demers pur uman. Erorile pot fi atribuite modelelor în sens matematic, însă se ține seama de faptul că variabilele de modelare sunt selectate de persoane umane.

De aceea, erorile de spațiu, timp, valori, ș.a. sunt în mare măsură datorate influenței umane, chiar dacă predicția este cu suficientă acuratețe.

În planul metaprognostic vizând oportunitățile și provocările pentru economia românească în spațiul european erorile se regăsesc sub incidența examinării lor ca intenție de aprobare, de formalizare a spațiului identificare și a intențiilor lor de apariție și manifestare.

7. Concluzii

- În viziune convențională o economie (cea românească, respectiv cea europeană) este „sănătoasă” dacă înregistrează *a)* eficiență maximă, *b)* calitate maximă și *c)* costuri de producție reduse ce au corespondență în prețuri mai reduse practicate pe piață. O astfel de stare, confirmată de diagnoza cvasi-continuă a oportunităților și provocărilor pentru economia românească în spațiul european este impusă de necesitatea obiectivă a supraviețuirii, și are manifestare distinctă, limitată la o perioadă din total evoluție a corpusului economic, dintr-o colectivitate (regiune- Europa, țară-România, companie europeană/ românească ș.a.).

- Noul cadru conceptual al dezvoltării economice contemporane devine din ce în ce mai neprotector pentru starea de sănătate a unei economii prin faptul că acceptă „rupturile”, clivajele sau delimitările procesuale ca factori de „perturbare pozitivă”, spre a fi introdusă contradicționalitatea ce poate motiva micșorarea structurală întru generarea progresului societății.

- În expresie nontrivială, *intreprenoriatul* poate fi considerat purtătorul „taxei pentru viitor”. Noua economie românească este legată de adaptabilitate.

- Informarea și comunicarea modernă facilitează circulația soluțiilor pentru oportunități și provocări pentru economia românească în spațiul european în regimurile global, multinațional și transnațional.

- În același context, prin oportunități europene se obține noua identificare și diseminarea mai rapidă a „celor mai bune practici”, întrucât orice companie românească este partizană implementării formulelor validate de eficiență (*best practice*).

- Noua economie românească, efectivă și care valorifică oportunitățile în spațiul european folosind extensiv și intensiv informațiile manageriale în realitatea fizică și în realitatea virtuală, marchează abordări axiologice locale, specifice ale fluxurilor financiare. Acestea ar trebui inventariate și supuse incluziunii într-un software strategic care să genereze doar „rapoarte privind excepțiile” sau alerte la abateri. Așadar, pentru economia românească în spațiul european în prim plan ar fi necesare rețele de „*depozite de cunoaștere/ oportunități – noduri de depozite de cunoaștere/ oportunități*”, și abia în plan secund de „*producție–noduri de producție*”.

- Din rândul ipotezelor ce determină orientarea formelor de auto-transformare pentru economia românească în spațiul european se enunță:

- schimbarea are sorginte endogenă, din surse inovative din activității antreprenoriale și combinări de resurse de cunoaștere ce influențează transformările formelor organizaționale;
- introducerea de inovații majore în fluxurile economice și de cunoaștere circulare modifică situațiile calculabile din sistemul productiv – economic;
- câștigarea pozițiilor pe piețe se obține prin creșterea densităților inovațiilor (numărul crescut de inovații aplicate pe o unitate de timp).

Referințe bibliografice

1. Atkeson, A.; Lucas, R.E., - *Efficiency and Equality in a Simple Model of Efficient Unemployment Insurance*, - Journal of Economic Theory, no 91(2), 1995
2. Bauwens, M., - *The Political Economy of Peer Production*, Arthur and Marilouise Kroker Editors, 2005
3. Bohacek, R., - *Capital Accumulation in an Economy with Heterogeneous Agents and Moral Hazard*, CERGE-EI, Prague, 2001
4. Cool, T., - *Metaprognostica*, Scheveninger, 2001
5. Don, F.J.H., - *Forecasting in Macroeconomics: a Practitioner's View*, - The Economist, vol 149, no 2, June 2001
6. Ferrer, J.N., - *Previsioning Transpersonal Theory: A Participatory Vision of Human Spirituality*, Albany, Sunny, 2001
7. Fiske, A.P., - *Structure of Social Life*, Free Press, New York, 1993

8. Gâf-Deac, Maria, - *Management general pentru economia bazată pe cunoaștere. Aplicații în sistemele productive operaționale.*, Ed. Infomin, Deva, 2011
9. Gâf-Deac, I., - *Piața muncii. Mutații în UE. /Gestiunea capitalului uman în plan regional european*, Editura FMP, București, 2014
10. Gâf-Deac, I., - *Statistica afacerilor internaționale. /Gestiunea statistică a afacerilor internaționale în noua economie*, Ed. FMP, București, 2014
11. Gâf-Deac, I., - *Exploring Econometrie. Bazele economice și matematice. Modelarea econometrică*, Ed. FRM, București, 2007
12. Gâf-Deac, I., - *Bazele managementului doxastic*, Ed. FMP, București, 2013
13. Gâf-Deac, I., - *Dezvoltarea structurală a tehnologiilor moderne*, Ed. All-Beck, București, 2001
14. Postăvaru, N.- *Decizie și previziune*, - Ed. Matrix Rom, București, 1998
15. Weber, S.,- *The Success of Open Source*, Harvard University Press, 2004

CORRESPONDENȚE STRUCTURALE ÎNTRE MANAGEMENTUL ECONOMIEI ROMÂNIEI ȘI ESTIMAREA / PREDICȚIA RISCURILOR STRATEGICE

STRUCTURAL CORRESPONDENCE BETWEEN ROMANIA'S ECONOMY MANAGEMENT AND ESTIMATING / PREDICTION STRATEGIC RISKS

Maria GÂF-DEAC⁸, Ioana Andreea MARINESCU⁹, Ioan I. GÂF-DEAC¹⁰, Cristina Monica VALECA¹¹, Mihaela PÎRVULESCU¹², Andrei NICOLAE¹³, Viorel Bogdan STREZA¹⁴

Rezumat

În articol sunt relatate aspecte care vizează duplicatele economice ale faptelor evolutive reale și întârzierea integrării europene. Sunt tratate aspecte referitoare la estimarea și predicția riscurilor strategice în România și, pe această bază se descriu riscurile asociate României după ponderea coeficienților de importanță. Managementul riscurilor în economia bazată pe rețele este însoțit de un exemplu cazuistic de schiță de ordine mondială pentru anul 2025. Aserțiunile sunt tratate asociativ pe baza contribuțiilor din lucrarea M. Gâf-Deac, -Management general pentru economia bazată pe cunoaștere. Aplicații în sistemele productive operaționale., (Ed. Infomin, Deva, 2010). Se constată că în procesarea ordinii mondiale sunt deja formulate schițe pentru „viitorul global”. Există deja politici pluraliste, spre o civilizație mondială, spre deschidere economică la nivel global. Cunoașterea determină globalizarea cerințelor consumatorilor, progresul spre o lume digitalizată, în contextul unor preocupări ecologice comune.

Abstract

The article related matters affecting the economic duplicates of real evolutionary facts and delay European integration. With aspects related to forecasting and strategic risk prediction in Romania and, on this basis describes the risks associated with Romania after the weight coefficients of importance. Risk management in network-based economy is accompanied by a sketch example casuistically world order for 2025. Associative assertions are treated based on contributions from the work of M. Gaf-Deac, - General Management for knowledge economy. Applications in productive operational systems. (Ed. Infomin, Deva, 2010). It holds that the world order processing already made sketches for "global future". There is already a pluralist policies toward a world civilization toward economic openness globally. Knowledge determines consumer demands globalization, progress towards a digitized world, in the context of common environmental concerns.

Cuvinte și expresii cheie: management general, duplicat economic, predicția riscurilor strategice, integrare europeană, viitorul global.

Keywords and phrases: general management, economic duplicate, strategic risk prediction, European integration, global future.

1. Introducere

În analizele economice contemporane se apreciază că pseudo-adaptarea rapidă, manifestată, de exemplu, de economia României după 1989 la economia de piață a fost marcată de nesiguranța cunoștințelor/cunoașterii teoretice și operaționale pentru tranziție.

⁸ Senior Lecturer, PhD., FDBC/SHU, - UBB-MAT Faculty Bucharest, Romania, gafdeac@yahoo.com

⁹ Lecturer PhD., Phys.-Chem., Veterinary Med. Faculty., USH Bucharest, Romania, andreea_marinescu1975@yahoo.com

¹⁰ Senior Lecturer PhD. Law, Ec./Technical Science, SH University of Bucharest, Romania, editura fmp@gmail.com

¹¹ PhD., University of Pitești, Nuclear Research Institute (ICN), Romania, monica.valeca@nuclear.ro

¹² Lecturer PhD., Bioterra University of Bucharest, Romania, m_pirvulescu@yahoo.com

¹³ St. Rech., Jacobs University Bremen, Germany, andrei22nicolae@yahoo.com

¹⁴ Ec, IT, Bioterra University of Bucharest, Romania, streza.v@gmail.com

Cunoașterea economică și, în particular, cea referitoare la tranziție se realizează printr-un șir de date de contradicții succesive ce necesită *soluții de re-contradicționalitate*.

Experiența istorică a dezintegrărilor/ consolidărilor structurilor naționale sau regionale politico-economice relevă faptul că nicicând o țară/o națiune nu a avut și nu are la dispoziție sisteme de protecție universal valabile pe termen lung și foarte lung în planul apărării intereselor sale evolutive, exogene.

Pentru România se consideră că încă nu se întrunesc suficiente condiții materializate de natură metodologic-acțională în privința imersiunii sale spre a influența sau a se comporta ea însăși ca factor conducător în fața unor riscuri strategice.

2. Duplicatele economice ale faptelor evolutive reale și întârzierea integrării europene

Un sistem productiv economic precum cel al României este caracterizat de o anumită experiență evolutivă bazată pe o cunoaștere.

Concomitent, economia în sine și pe suprafața sa acțională este caracterizată de o largă experiență a tehnicilor de care se servește.

Determinarea corespondenței valorilor oferite de jaloanele procedeele de soluționare a problemelor productiv-economice este însoțită de scheme de acțiune de cunoaștere, inclusiv manageriale, în care finalitatea analizei conceptuale nu este întotdeauna dată doar de verigi sau secvențe înlănțuite automat.

Adaptarea la o varietate de situații concrete înseamnă în știința managerială modernă articularea între un anumit grad de libertate a activităților productiv-economice, între ceea ce este precis și ceea ce este determinat în configurația și conținutul problemelor prin cunoaștere.

Observăm, de exemplu, că există un anumit *coeficient personalizat* al unei economii naționale. Poate fi vorba de un stil și un anume *potențial* în activitatea productiv-economică și de cunoaștere.

Ameliorarea capacității de soluționare a problemelor de organizare și conducere se înscrie în arealul cunoașterii depline a laturilor acționale teoretice și practice în exercițiul economic derulat în timp.

Căutarea economică prin cunoaștere, respectiv a conținutului, sensurilor, orientărilor problemelor de transformare reprezintă efort orientat, organizator și organizat.

Într-o economie aparținând unei entități statale/naționale (România) sau regionale (Europa) și, cu atât mai mult, în plan global, este posibilă apariția unor crize de capacitate de efort orientat, organizat și organizator.

Procesul de stocare a informației/ cunoașterii economice pe diferite aliniamente particulare procesului economic evolutiv semnifică *învățarea organizațională*, mizând pe valoarea de întrebuințare a orientării și organizării din cunoaștere.

În acest fel, este posibilă întreținerea unei rețele largi de relații active cu ansamblul cunoștințelor umane.

Tehnicile, procedeele și metodele de rezolvare a problemelor economice trebuie variat exercitate, pentru a genera rețeaua dinamică de legături, respectiv intrarea în rezonanță a datelor utile, oricât de distanțate ar fi în fapte.

Pseudo-adaptarea rapidă, manifestată de exemplu de economia României după 1989 la economia de piață a fost marcată de nesiguranța cunoștințelor/cunoașterii teoretice și operaționale pentru tranziție.

Nu este utilă acceptarea completă a conceptului cartezian potrivit căruia „să nu se accepte niciodată vreun lucru ca adevărat, dacă nu l-am cunoscut în mod evident că este...” [1]

În realitate însă, se dovedește importantă luarea în considerare a perceptului hegelian care se referă la faptul că *orice idee în mod necesar este incompletă*.

Prin extensie, cunoașterea, inclusiv cea economică și, în particular, cea referitoare la tranziție se realizează printr-un șir de date de contradicții succesive ce necesită *soluții de re-contradicționalitate*.

În economia românească de după 1989 nu s-a manifestat capacitatea completă de a defini ignoranțele, nu au fost derulate exerciții sistematizate de depistare, circumscriere și explicare a nelămuririlor, a ne-cunoștințelor.

În fond, semnalarea incongruențelor ar fi trebuit să devină o auto-semnalare, echivalentă cu un ordin de stopare temporară a recunoașterii [3], care în procesul economic tradițional ar fi putut fi asimilată un comportament benefic conceptual și practic.

Este posibil ca economia europeană dezvoltată să fi pus la dispoziție României probleme de cunoaștere gata confecționate și formulate, ceea ce a condus la diminuarea căutărilor autohtone, la ralierea gândirii locale și nu în suficientă măsură la angajament explicativ și practic propriu.

Sesizarea incongruențelor conduce, practic, la reconsiderarea datelor de care dispune economia națională, evidențiindu-se concret principiile de ajustare reciprocă a acestora împreună cu economia europeană. Nu este vorba, în fond de un proces de confruntare ci de *angajament real și reciproc* de procesare managerială pentru integrare.

Simplele duplicate economice ale faptelor reale nu servesc integrării. Cu cât este mai clară deslușirea/cunoașterea economică, mai apropiată de o concepție asumată și de realitate, cu atât aportul imaginii ei devine mai direct, mai substanțial și mai eficace în desfășurarea raționamentului tradițional economic.

În ultimii 26 ani, pentru economia României ar fi fost posibilă aplicarea unor funcțiuni de plasticizare cu ajutorul cunoașterii a imaginii problemelor de natură economică și productivă derulate în condițiile instaurării noului sistem socio-politic, aferent economiei de piață. S-ar fi putut obține anticipări și prelungiri ale acțiunilor convențional pozitive, transpunând într-un areal evolutiv nou structuri pozitive, câștigate prin experiențe și informații anterioare.

Cvasi-stări evolutive economice din economia României, utile până la un anumit punct, insuficient analizate și controlate, au devenit surse de erori, dificil de decelat și eliminat.

Se avansează teza că în economia României aferentă perioadei de după 1989 nu s-a profitat judicios de importanta valoare euristică a modelării cunoașterii.

De aceea, se consideră utilă reabordarea conceptuală a fenomenului evolutiv de ansamblu, cu particularizări regăsite în microeconomie, bazat pe raționamente integrate, modulare, respectiv articulate și compuse din cunoaștere.

Prin raționamente *inductive* este posibil să se construiască reguli, legi din examinarea unui șir de fenomene sau evenimente economice. Astfel, este posibilă degajarea unor relații constante care caracterizează fenomenele sau evenimentele respective, aceste fiind reținute într-ocollecție normativă de utilitate.

Raționamentul *deductiv* pot fi declanșat de la o relație, lege, respectiv de la o proprietate generală cunoscută, efectuând particularizarea și valorificarea acesteia pentru cazuri date.

Raționamentele *analogice* propuse a fi practicate în economia României se referă la faptul că *generalul* nu este invocat sau este invocat doar ipotetic. Dacă două economii precum cea a Uniunii Europene și cea a României prezintă asemănări parțiale, se presupune că ele au în comun și alte însușiri. Afirmția nefiind certă, este necesară invocarea unor legi, articulând eventual raționamentul deductiv cu cel inductiv.

Este posibilă însă *identificarea prin cunoaștere corespondențelor structurale*.

În lucrarea de față, în esență se procedează la sugerarea caracteristicilor structurale ale economiei românești între cunoaștere și risc, astfel încât să se evidențieze noi orientări, direcționări și organizări convențional pozitive pentru evoluțiile în intervalele următoare de timp.

3. Estimarea și predicția riscurilor strategice în România

În ultimul sfert de veac, în România în managementul macrostructural s-au cuantificat diferite situații strategice caracterizate și exprimate prin „riscurile strategice, naționale”.

Reflexiile substanțelor ce induc riscurile strategice rezidă din sfârșitul războiului rece, destrămarea unor superputeri, transformările sociale, economice și politice pe noi alinamente caracterizate de tranziționalitatea stărilor.

Pluralitatea și complexitatea acțională pentru rezolvarea problemelor reactive necesită noi formule manageriale, în care parametrii aferenți riscurilor strategice să intre sub incidența analizei de cunoaștere pentru diferențiere, ajustare și căutare de optimalități convenționale.

În plan managerial general sunt lansate proiecte de sisteme de prevenție și lichidare a situațiilor extreme, fie din rândul celor naturale fie în sfera socială, economică sau chiar politică.

De aceea, prin cunoaștere sunt formulate metodologii de estimare, respectiv prognozare (previziune) a apariției pericolelor în societatea multivalentă, pluralistă, multidimensională.

România este conectată la fluxul trazițional de la economia puternic centralizată la cea puternic descentralizată.

Din experiența istorică a dezintegrărilor/ consolidărilor structurilor naționale sau regionale politico-economice rezultă că nicio țară/o națiune nu a avut și nu are la dispoziție sisteme de protecție universal valabile pe termen lung și foarte lung în planul apărării intereselor sale evolutive în raport cu lumea externă.

În prezent, pentru România se consideră că nu se întrunesc suficiente condiții materializate de natură metodologic acțională, respectiv concrete, în privința imersiunii sale spre a influența, modela sau operaționaliza ea însăși, ca factor conducător, unele riscuri strategice precum [8].:

- comportamentul puterilor ce au statut de „putere nucleară”, (România nu are statut de putere nucleară);
- suficiența și insuficiența asigurării cu resurse naturale (România nu are abundență de resurse materiale naturale);
- puterea consolidată a diferitelor grupuri financiare capabile să determine creșteri economice diferențiate, pe criterii prestabilite (România nu este o putere financiară);
- nesituarea pe nivelurile comparative înalte în sfera dezvoltării educaționale și culturale (România nu se situează pe platforma cea mai înaltă a dezvoltării educaționale și culturale);
- absența amplasamentului pe palierul ce găzduiește înalte tehnologii (România nu este preponderent deținătoare de tehnologii de înaltă rezoluție și performanță duală);
- potențial politic participativ scăzut la afacerile și tendințele istorice ale lumii (România se află în inerția evoluției sale istorice, în conexiune doar cu alinierea la evoluțiile globale);
- dimensiuni teritoriale și materiale reduse ale țării, în termeni comparabili cu alte țări și regiuni (România este o țară medie, spre mică în context dimensional cu alte puteri, țări și regiuni).

În prezent, analiza prin cunoaștere a fenomenelor și stărilor de criză în România se realizează în regim de „întâmpinare”.

Modul de funcționare și comportament local din partea României sugerează faptul că, în termeni practici, top-managementul țării acceptă existența metafizică a „siguranței absolute”, iar analizele asupra fenomenului de risc se pot derula în manieră „slab predictibilă” sau „puternic concluzivă” în fața faptelor petrecute.

În mod neadecvat, reflexiile cazuistice sunt încă interpretate ca fiind abateri de la „siguranța absolută” a sistemului denumit „România”, la orice nivel de complexitate s-ar situa.

Informațiile cantitative despre pericole și amenințări au preponderență față de cele *calitative* care mai înainte de orice sunt concretizate de dependențe, interrelaționări și variații cvasi-infinite ca semnale de cunoaștere și care, în esență, influențează hotărâtor și efectiv deciziile administrativ-manageriale.

Colectarea, depozitarea și procesarea informațiilor calitative privind cunoaștere riscurile strategice necesită *metode, modele, tehnici și algoritmi*. Este necesară combinarea probabilităților, iterarea ocurențelor aferente evenimentelor și fenomenelor generic potrivnice societății românești. Analiza de risc este complementară managementului strategic.

Metodologiile de analiză a riscurilor se formalizează pe clase de procese de alterări, erodări, dezorientări, într-un cuvânt *afectări* ale dezvoltării orientate.

4. Riscuri asociate României după ponderea coeficienților de importanță

În *domeniul economic* României i se pot asocia următoarele riscuri strategice [8]:

- dezechilibrare în dezvoltarea economică prin ignorarea ponderii și importanței unor priorități în sectorul de infrastructură (R_E^1);
- apariția și manifestarea intereselor de grup și delocalizarea fluxurilor financiare către exteriorul țării (R_E^2);
- menținerea nivelului investițional scăzut (R_E^3);
- deschiderea excesivă a limitelor sistemului productiv-economic și pierderea identității economice a României în condițiile internaționalizării și globalizării (R_E^4);
- competitivitate economică scăzută (avantaje competitive și comparative scăzute) (R_E^5);
- competitivitatea scăzută a agriculturii și creșterea dependenței alimentare de exterior (R_E^6);
- potențialitatea manifestării de crize energetice (R_E^7).

După ponderea coeficienților de importanță, pentru România inegalitatea generală între riscurile strategice în domeniul economiei se apreciază că este următoarea (I_E^i):

$$I_E^i = f(R_E^2 \rangle R_E^1 \rangle R_E^4 \rangle R_E^3 \rangle R_E^6 \rangle R_E^7 \rangle R_E^5) \quad (1)$$

Se deduce că riscul strategic cu afectările cele mai accentuate este localizat în apariția și manifestarea intereselor de grup și delocalizarea fluxurilor financiare către exteriorul țării.

Cea mai semnificativă afectare în acest domeniu se regăsește în scăderea potențialului practic, concret de inovare (prin emigrarea competențelor și neangajarea învățământului superior românesc în cercetarea de mare amploare).

Principalii factori de risc strategic în domeniu sunt:

– incertitudini privind asigurarea în etapele viitoare a economiei românești cu tehnologii performante, competitive (R_{ST}^1);

– folosirea inadecvată, neperformantă și periculoasă a unor tehnologii moderne (R_{ST}^2),

– discrepanța între priorități în cercetare din politicile de știință și tehnologie (R_{ST}^3);

– diminuarea potențialului inovativ autohton (R_{ST}^4).

Inegalitatea funcțională are forma (I_{ST}^i):

$$I_{ST}^i = f(R_{ST}^4 \rangle R_{ST}^3 \rangle R_{ST}^1 \rangle R_{ST}^2) \quad (2)$$

Riscurilor strategice în mediul înconjurător (R_M) se referă la:

Din rândul acestora se menționează:

– contaminarea mediului (R_M^1);

– emisii de noxe (R_M^2);

– schimbări climaterice/climatice (R_M^3);

– accidente industriale (R_M^4);

– manifestarea de fenomene naturale (cutremure, inundații, alunecări de teren, focuri și incendii ș.a.) (R_M^5).

Inegalitatea vizând ponderile de participare la afectări este (I_M^i):

$$I_M^i = f(R_M^5 \rangle R_M^2 \rangle R_M^1 \rangle R_M^4 \rangle R_M^3) \quad (3)$$

În context, se pot formaliza și alte categorii de riscuri strategice.

Față de cele enumerate mai sus este posibilă cuantificarea indicatorului de risc strategic integrat (I_i^i):

$$\{I_i^i\} = f(I_P^i * I_E^i * I_S^i * I_{ST}^i * I_M^i * \dots) \quad (4)$$

Estimarea și predicția riscurilor vizează măsurarea și acțiunea de reducere dimensională și a conținutului lor.

Potrivit cercetărilor recente de pe plan mondial intervalul cu grad înalt de rezoluție și semnificație pentru riscurile strategice se situează între 5 și 20 de ani.

Listarea riscurilor strategice constituie prioritate managerială pentru România.

Acuratețea predicțiilor este în scădere pentru termenele lungi și cu înaltă semnificație pentru termenele scurte.

5. Managementul riscurilor în economia bazate pe rețele

Domeniile industriale bazate pe *rețele economice* pot fi considerate *spații clusteriene impersonale*, întrucât interrelaționările dintre firme sunt numeroase, ceea ce contribuie la difuzarea prin dispariție a centrilor economici ierarhizați.

În context, rețelele de industrii devin „centri nervoși” ai sistemului economic general la început de secol XXI.

Din ce în ce mai multe tipuri de bunuri și servicii încep să se compună din „informație”, consumată de cât mai numeroși clienți.

Economia bazată pe informație se transformă, pas cu pas, în *economie bazată pe rețele*.

În fluxurile productive sunt promovate externalitățile rețelei, inter-operabilitatea, evitarea oricărei „nișe” sau „fisuri” permisibile pentru orice tip și mărime de ineficiență.

Standardele – ca instrumente manageriale rețelistice joacă rol critic, cheie în industriile ce funcționează în rețele, din cauza a doi factori principali care se referă la premise funcționale și anume: 1) cerințele (așteptările) din partea consumatorilor și 2) asigurarea efectivă a inter-operabilității.

Standardele au *rol pro-competitiv*, întrucât aceeași configurație productiv-economică este supusă rafinării, respectiv la startul cu șanse egale pentru competitori.

În mod tacit sau explicit, competitorii declanșează inovarea de la același start. Acțiunile comune ale firmelor dintr-un areal clusterian sunt înlocuite de acțiuni personalizate, pro-competitive. Standardele impuse, obligatorii, pot însă afecta competiția.

Este posibil ca „închiderea într-un standard” să descurajeze atacul spre orizontul inovativ, urmare a capacităților diferite de angajament din partea firmelor în procesul de inovare.

De aceea, politicile mutuale de standardizare evită zonele extreme gaussiene de distribuție (+) sau (-) a dimensiunilor restricțiilor promovate unitar pentru ceea ce se consideră atacabil pe plan inovativ.

Standardele deschise în rețelele ce găzduiesc industrii cu tehnologii performante sunt cele ce primesc accepțiunea convențională a participanților la producție și piață.

Standardele deschise pot fi acceptate *formal* sau *de facto* în rândul firmelor din arealul custeian. Introducerea de *standarde unilaterale* poate intra sub analiza incidentelor de tip antitrust.

Unele firme sau grupuri de firme susțin proiecte de standardizare cu avantaje finale exclusive în sfera lor de activitate. Manipularea interfeței „standard deschis/standard unilateral” este legată de managementul rețelelor pe care este amplasată noua economie.

În management, noțiunea de „standardizare” este înțeleasă ca fiind „calea cea mai bine specificată pentru obținerea performanței impuse din partea unei acțiuni particularizate”. Este folosită și explicația standardului ca fiind „calea pe care se obține performanța în mod uzual sau reglementat”.

Economia bazată pe rețea „este dotată” cu tehnologii. Se identifică cel puțin două episoade evolutive importante în privința tehnologiilor și anume [3]:

a) *Disrupția sau rupturile tehnologice*; sistemul tehnologic este dezarticulat datorită tehnicilor și tehnologiilor noi care apar în fluxurile operaționale, iar căile comune, cunoscute de obținere a performanțelor nu mai sunt considerate profitabile pe termen lung;

b) *Stabilizarea tehnologică*; în sistemul tehnologic se instaurează o anumită coerență dată de coexistența relativ armonioasă (complementară) între tehnologiile vechi și cele noi. Stabilizarea tehnologică, în mare măsură, ca proces este dată de standardizarea tehnică.

Stabilizarea tehnologică și standardizarea, ca parte a procesului de stabilizare a sistemului productiv-economic sunt în egală măsură rezultatul compunerii complexe a forțelor sociale, politice și economice, în context managerial general.

Standardizarea tehnologică este strâns legată de „căutarea tehnologică inovativă”. În managementul economiei bazate pe rețea standardizarea poate avea loc pe două căi:

1) *Excluderea de pe piață*.

Inițial, un număr de tehnologii și standarde existente pe piață funcționează ca atare, însă piețele evoluează și acestea „rămân în urmă”, devin neactuale și sunt înlocuite în totalitate de alte tehnologii și standarde noi.

Este posibil ca unele tehnologii să fie excluse efectiv de pe piață, locul acestora fiind eliberat cu ajutorul standardelor. Întotdeauna sunt discutabile condițiile manageriale sub care piața trebuie standardizată, necesitatea standardizării bunurilor și care sunt „cele mai bune” standarde.

Sunt identificate două tipuri de forțe care generează circumstanțele „excluderii de piață” și anume:

a) *Recuperarea investițiilor de adoptare a unor noi tehnologii.* Se urmărește valorizarea beneficiului net în favoarea utilizatorului noii tehnologii, acesta fiind necesar să crească proporțional cu gradul de adaptare (mărimea achiziției) a noilor tehnologii.

Mecanismul de recuperare a investițiilor amintite mai sus, dacă este capabil să confirme cerințele utilizatorului, generează „excluderea de piață” a celorlalte activități tehnologice.

Din rândul surselor de recuperare a investițiilor se desprind cele ce sunt caracterizate de soluții privind: „învățarea a ceea ce trebuie făcut”; „învățarea folosirii tehnologiilor noi”, „legături realizate în rețea” împreună cu operațiile din „rețeaua externalităților”.

Tehnologiile de bază și cele periferice sunt surse distincte de generare a veniturilor în raport cu rețeaua de externalități.

b) *Modificarea legăturilor.* Standardizarea înlocuiește modificarea legăturilor dintre tehnologii.

Pentru o nouă stare de conexiuni între tehnologii este admisă „standardizarea” sau „compatibilitatea între tehnologii”. O astfel de abordare determină eventuala supraviețuire a unor tehnologii în structura pieții.

Inter-conectivitatea determină deci supraviețuirea, întrucât utilizatorii preferă legăturile între tehnologiile vechi și cele noi, în măsura în care se manifestă compatibilitatea.

2) *Reducerea incertitudinii*

Se poate constata ca „excluderea de piață” este un proces care înlătură nedeterminările, respectiv participă la reducerea incertitudinii.

Competiția pe piață se manifestă atunci când apar tehnologii noi cu rol de competitori.

Desigur, pentru o tehnologie nouă, în fază incipientă de aplicare se manifestă mai multă incertitudine privind performanțele operaționalizării, decât în cazul tehnologiilor vechi, deja experimentate. Situația de mai sus este soluționată prin admiterea sensului de creștere a certitudinii pe măsura confirmării practice a performanțelor așteptate.

În context managerial istoric, se observă că își face simțită prezența, tot mai mult, o paradigmă tehnico-economică vizând formula de trecere de la „producția de masă bazată, pe consum redus de energie (concepția „fordistă”)” la „producția centrată pe înalte tehnologii” bazate micro-electronică.

Standardizarea dobândește astfel noi valențe formative, apariția sa fiind mai complexă și dificil de realizat în sistemele productiv-economice moderne, bazate pe tehnologii informaționale.

6. Exemplu cazuistic: schiță de ordine mondială pentru anul 2025

În procesarea ordinii mondiale sunt deja formulate schițe pentru „viitorul global”.

Există deja politici pluraliste, *spre o civilizație mondială*, spre deschidere economică la nivel global. Cunoașterea determină globalizarea cerințelor consumatorilor, progresul spre o lume digitalizată, în contextul unor preocupări ecologice comune. Cu siguranță „va fi” o nouă civilizație mondială. Problema esențială este cum va arăta această civilizație.

Prognostizarea tipului de civilizație este dificilă. Procesul de civilizare mondială este determinat de [8]:

- a) tipul de conducere și competențele din organizațiile mondiale;
- b) forțele care determină la apariția noii civilizații mondiale să fie mai mari decât cele care i se opun;
- c) apariția unei noi civilizații mondiale este marcată de manifestarea în serie a unor paradoxuri și de sincretism cultural, însoțit de hibridizarea ideilor.

Ca atare este necesară restructurarea și reorganizarea managerială printr-o nouă cunoaștere la nivel mondial. Trebuie să apară noi competențe internaționale bazate pe cunoaștere.

Necompetențele culturale și cele internaționale sunt bariere în calea expansiunii globale.

Necompetențele transnaționale și transculturale se manifestă prin:

- incapacitatea de a identifica nișele potrivite de piață;
- lipsa produselor unice;
- implicări doar de aliniere;
- lipsa dorinței de adaptare și modernizare;
- menținerea în posturi a unor persoane nepotrivite;
- incapacitatea de a trata cu factorii locali;
- alegerea de parteneri nepotriviti;

- climatul de neîncadrare și lipsa de respect;
- incapacitatea de a aplica ideile dezvoltate ș.a.

Este necesară o conducere vizionară mondială pentru a fi atins un nivel global de civilizație.

Este posibil ca în generația globală să fie regăsite noi aptitudini manageriale majore, din rândul cărora se amintesc: competențe interculturale globale; cunoașterea globală a problemelor de afaceri; manifestarea unei mentalități specifice civilizației globale ș.a.

7. Concluzii

Constatăm că există un anumit *coeficient personalizat* al unei economii naționale. Poate fi vorba de un stil și un anume *potențial* în activitatea productiv–economică și de cunoaștere.

Ameliorarea capacității de soluționare a problemelor de organizare și conducere se înscrie în arealul cunoașterii depline a laturilor acționale teoretice și practice în exercițiul economic derulat în timp.

Rețelele de industrii devin „centri nervoși” ai sistemului economic general la început de secol XXI. Din ce în ce mai multe tipuri de bunuri și servicii încep să se compună din „informație”, consumată de cât mai numeroși clienți.

Pluralitatea și complexitatea acțională pentru rezolvarea problemelor reactive necesită noi formule manageriale, în care parametrii aferenți riscurilor strategice să intre sub incidența analizei de cunoaștere pentru diferențiere, ajustare și căutare de optimalități convenționale.

Economia bazată pe informație se transformă, pas cu pas, în *economie bazată pe rețele*. În fluxurile productive sunt promovate externalitățile rețelei, inter-operabilitatea, evitarea oricărei „nișe” sau „fisuri” permisibile pentru orice tip și mărime de ineficiență.

Listarea riscurilor strategice constituie prioritate managerială pentru România, însă acuratețea predicțiilor este în scădere pentru termenele lungi și cu înaltă semnificație pentru termenele scurte.

Referințe bibliografice

1. Atkeson, A.; Lucas, R.E. *Efficiency and Equality in a Simple Model of Efficient Unemployment Insurance*, - *Journal of Economic Theory*, no 91(2), 1995
2. Chiavenato, J. *Introduction a la Teoria General de la Administration (5^a edition)*, Mc Graw Hill Interamericana Editores, 2000
3. Gâf-Deac, I. *Piața muncii. Mutații în UE. /Gestiunea capitalului uman în plan regional european*, Editura FMP, București, 2014
4. Gâf-Deac, I. *Statistica afacerilor internaționale. /Gestiunea statistică a afacerilor internaționale în noua economie*, Ed. FMP, București, 2014
5. Gâf-Deac, I., *Exploring Econometrie. Bazele economice și matematice. Modelarea econometrică*, Ed. FRM, București, 2007
6. Gâf-Deac, I. *Bazele managementului doxastic*, Ed. FMP, București, 2013
7. Gâf-Deac, I. *Dezvoltarea structurală a tehnologiilor moderne*, Ed. All-Beck, București, 2001
8. Gâf-Deac, Maria *Management general pentru economia bazată pe cunoaștere. Aplicații în sistemele productive operaționale.*, Ed. Infomin, Deva, 2011
9. Morecroft, I.D.W. *Modeling Learning Organization*, - Producting Press, Portland, Oregon, 1994
10. Strogatz, H.S. *Exploring Complex Networks*, - *Nature*, Vol. 410, 8 March 2001

ANALYSIS OF EMOTIONAL IMPLICATIONS IN CASE OF SPORTS COMPETITIONS CONSUMER BEHAVIOR AND THEIR IMPORTANCE FOR THE SPORTS TOURISM DEVELOPMENT

Daniel Adrian GÂRDAN Lecturer PhD*
Iuliana Petronela GÂRDAN Lecturer PhD*
***Spiru Haret University, Economic Sciences**

Abstract

The consumer behavior in case of sport events is characterized through a series of features that makes it unique in comparison with other services or products consumption. One of the most important elements is related with the emotional involvement of the consumers and the consumption motives regarding the sport event. The sports tourism also is close related with the consumption of sports events, thus the factors that are affecting the consumer behavior will need a specific marketing strategy for the touristic services providers.

The article will analyze the scientific literature regarding the importance of attitudes, emotional involvement in consumption of sports events and draw conclusions about the implications for the sports tourism. Some basic action lines will be provided and further research directions for a deeper investigation.

Key-words: *sports events customer behavior, emotional response, rational response, sport tourism*

JEL CLASSIFICATION: D11, L83, M31, Z20, Z32, Z33

1. Introduction

In a more globalized world than before, modern consumers transcend national boundaries, cultural differences and economic backgrounds in their quest for products and services that are capable to fulfill their needs. The sport related domain represents a very specific and particular example of nowadays consumer implication. Emotions become a kind of universal language capable to transcend particular cultures and other type of social, economic differences.

From the perspective of marketing, emotions can be conceptualized as being true triggers, determinants for the manifestation of a certain buying or consumption behavior, they will make the bound between motives, motivations and a certain effective behavior. Decisions that are influenced by emotions are more profound and last more in time in comparison with the ones based only on rational thinking. (Robinet, Brand, Lenz, 2001).

Consumer behavior will imply a diversified number of processes regarding elements referring to personality, attitudes, perceptions, motivations, learning process, needs, throughout the individuals are consuming products and services. In the same time, consumer behavior implies the effect of external environment of the individuals, consisting of the influence exerted by culture, subculture, social class, reference and belonging groups etc.

Consumer will assign both emotional and rational values to products and services, and the study of these values is of the biggest importance in understanding the effective behavior. In the process of interacting with the object of consumption, the brain of individuals will develop two types of knowing. It is about knowledge obtain through acquaintance or the expression of emotions, that can be holistic and will imply integration of the information obtained through sensors both from inside and outside of the individual. This type of knowledge is immediate and its expressing itself through feelings and impressions. Also it will be the knowledge obtain through description, meaning the process of reasoning that is sequential and analytical, and its processing of the information resulting from the evaluation of the environment (Chaudhuri, 2006).

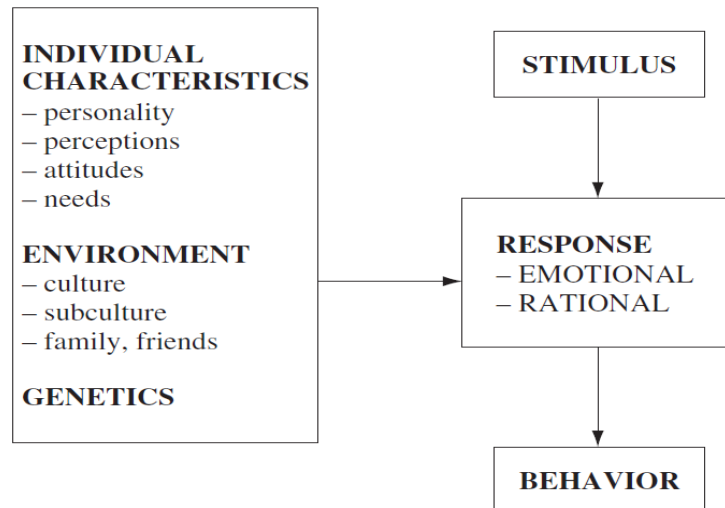


Fig. no. 1. Consumer behavior model – the role of emotional and rational response

Source: Chaudhuri Arjun, *Emotion and reason in consumer behavior*, Elsevier - Butterworth-Heinemann, Oxford, 2006, p. 2

As it can be seen, the consumer behavior will be correlated with both levels of reaction – emotional and rational, so the level of implication from apart the consumer will be also correlated with these levels.

Evolving as consumers, individuals will build a relationship between personality traits, self-conceptualization, cognition and emotional processes. The stimuli from external environment will determine a particular emotion that will be expressed spontaneously and will build subjective experience. Emotions are filtered through cognition processes in which there is an evaluation process and building of the meanings for the person. Self-concept with both its levels – private and social will be influenced by cognition processed and emotional interactions, being determinant for the history of the individual – the accumulation of the learning outcomes and the personality traits. These elements also have their own effects on the cognition process and finally this will lead to a particular behavior.

So it seems very clear the fact that emotional involvement is of a very big importance in terms of consumer behavior, the degree of involvement being different taking account the specific needs and buying motives, the utility of the products or services involved and their type – consumer or industrial goods, goods designed for a prolonged use or for immediate consumption.

2. Sports competitions consumer behavior – specific traits

Sport organizations are developing a relational approach that suits better the goals and its particular situation. This is happening also because any sport organization is operating within a system composed by numerous stake-holders, having so, many types of objectives like – economic ones (generate incomes), - social ones (generate and maintain positive interactions between groups of individuals), - environmental ones (minimize the effect of sport activities and events upon the environment).

The system in which sports organizations will be operating will consist in a multiple layers of networks and entities bound by specific interactions. Sport related activities can be divided into two main areas concerning sporting practice itself (training and competition into a particular type of sport) and sporting events (events that will imply fans and volunteers besides sport organizations themselves). The system of relations that is developing within the sports market it has multiple layers and the relationships established that are different and multi-dimensional, constantly evolving. The process that is referring to the sports events organized by different sports entities implies that all these stakeholders are having specific and individual sets of objectives that can be achieved.

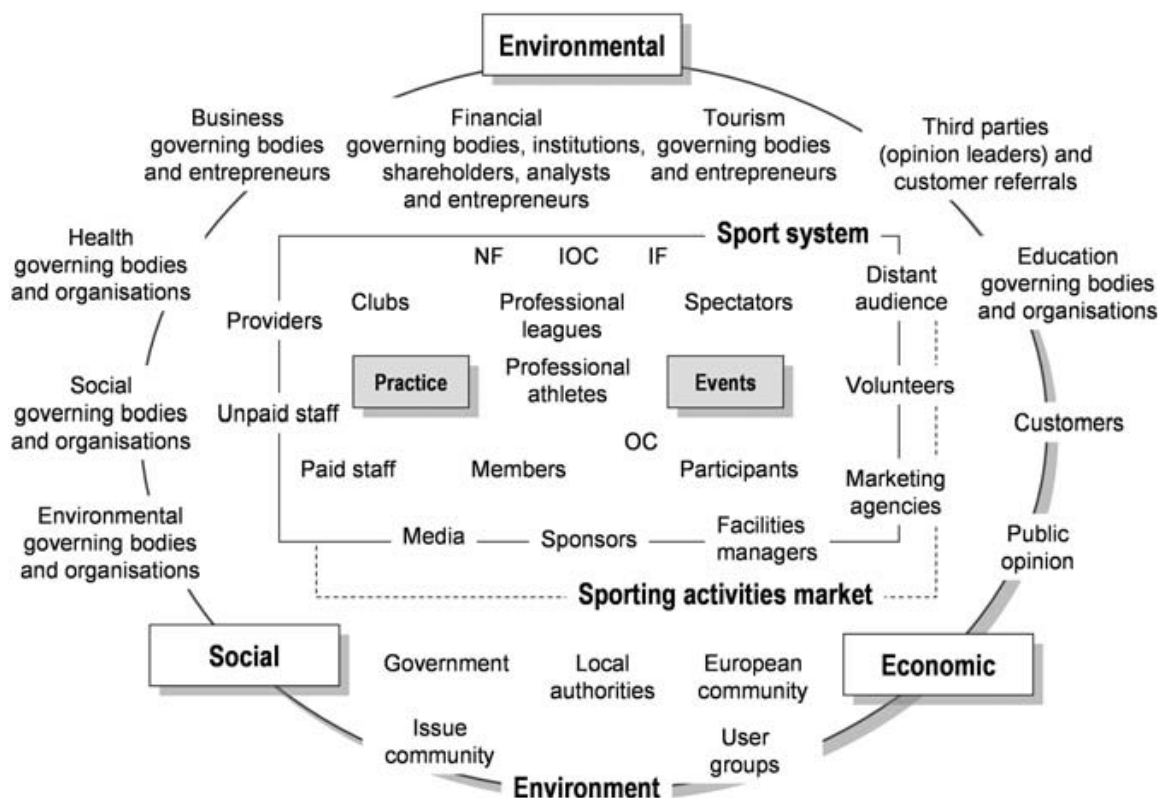


Fig. no. 2. Sports activities system – sports market and external environment of sports organizations

Source: Ferrand Alain, Mc Carthy Scott, *Marketing the Sports Organization – building networks and relationships*, Routledge Taylor & Francis Group, 2009, p. 14

Holbrook (1999) considers that value is representing from the point of view of the consumer an interactive realistic preference experience. Sports events consumer will have a complex mixture of emotional, symbolic and socio-cultural elements that will construct their value based experience, apart from the functional benefits of the consumption. The experience of consuming the sport event will provide a full immersion of the consumer if all the above mentioned levels are reached.

So this is why consumer behavior related to sport events will imply a huge amount of implication from consumers, a major cause of this involvement is represented by the fact that the consumption of sports events has a hedonic value for most of the consumers. The hedonic value is given by the motivations and needs that are relying behind these services – fulfillment of the consumer's personality; need to accomplish a particular lifestyle, etc.

A possible definition of sports events consumer behavior must entail the process in which individuals are selecting, purchasing, using and disposing different sport activities along with related products and services in order to satisfy their needs and receive benefits (Funk, 2008). The consumption of sport events is characterized by a number of specific traits like: the need for cooperation between sports organizations along with the competition between them, the sport consumers are like experts in the field, the supply and demand is fluctuating, sport is an intangible product for consumers due to the services involved organizing events, there is a strong social facilitation through sport events participation, the lack of constant performance of athletes, the lack of control over the core product, the importance of product extensions (half-time and pre-game promotions, music etc.).

The process that lies behind sports events consumer behavior motivation process are defined by five stages comprising: need recognition, tension reduction, the drive state, the want pathway and the behavior directed toward consumers goals. At the level of the first three stages it is created a push force that drives the consumers in their effort to find sport or event related experiences and benefits. In this process the consumers 'motivations are very important and they can build the necessary base for the later involvement of individuals.

3. Dimensions of sports events customer behavior referring to the emotional implication of the customers

In the process of sports events consumption, individuals will pass through different stages along their attitudes and involvement can be highlighted. Thus the first stage can be assumed to be the one corresponding to the awareness stage, in which the individual will process the information from stimuli and different sources of knowledge (internal and external). In this stage the consumer becomes aware about his needs and desires and the object of consumption that can satisfy these needs. He realize how much important is a particular sport for him and in the context how important are any events related to this sport (sport organization, team, etc.).

In the second stage, the one referring to the attraction processing, the consumer will seek different experiences related to the sport and the event itself, and he will express his emotional state and involvement in consumption. The third stage comprises the processing of attachment and it can be highlighted by the self-conceptualization of the individual as being a sports consumer or a sports events consumer, loyal to a particular event brand, team, organization etc.

The engagement of the consumer in the process is also framed by a stage type process, taking account of the stages described above.

Engagement will have both a psychological dimension and a behavioral one. Corresponding to the stages of awareness, attraction and attachment, engagement will have a development from the minimal level to the enhanced one in the case of psychological engagement and from the simple engagement to the complex one in the case of behavioral engagement.

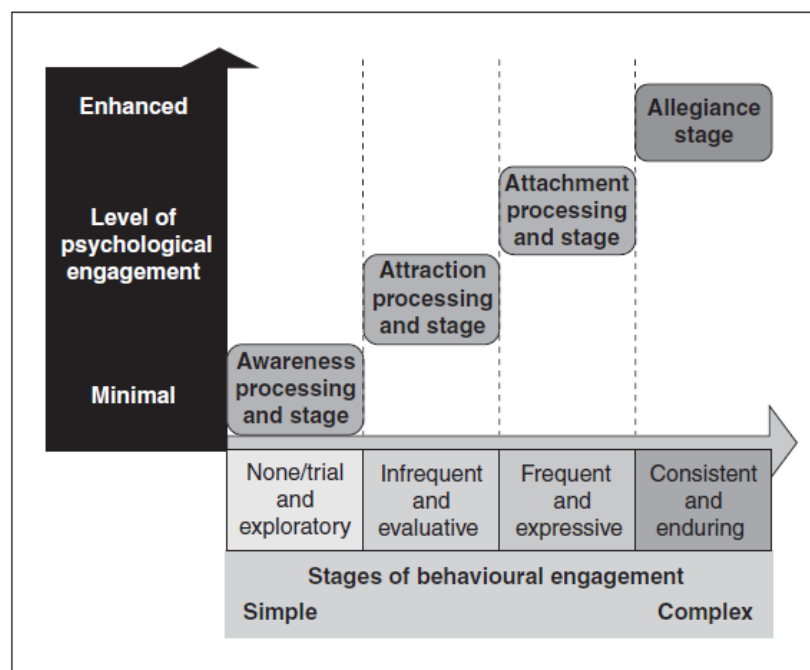


Fig. no. 3. Correlation between psychological engagement and behavioral engagement

Source: Funk C. Daniel, Consumer behavior in Sport and Events: Marketing action, Elsevier - Butterworth-Heinemann, Oxford, 2008, pg 49

Beside the psychological engagement, emotion in case of sports events consumption can be conceptualized as being the type of affective reaction or potency of feeling that an individual has toward a particular sport object.

As the perceived value and benefits derived from the sport identity become salient, accessible and desirable, the individual's attitude crystallizes and subsequently increases in importance. The perceived emotional, functional and symbolic meaning of the sport event can fluctuate given the situation or remain constant across situations based upon activity type and time of consumption.

4. Relationship between sport tourism development and the emotional dimension concerning the sports events customer behavior

Sport related activities can be divided into two main areas concerning sporting practice itself (training and competition into a particular type of sport) and sporting events (events that will imply fans and volunteers besides sport organizations themselves). The process that is referring to the sports events organized by different sports entities implies that all these stakeholders are having specific and individual sets of objectives that can be achieved.

Sports events consumer will have a complex mixture of emotional, symbolic and socio-cultural elements that will construct their value based experience, apart from the functional benefits of the consumption. The experience of consuming the sport event will provide a full immersion of the consumer if all the above mentioned levels are reached.

Sport tourism represents a concept that defines all the touristic activities build on the touristic services consumers motivations related with sport – practicing sports, participating into an sport event, travelling to and visiting different sports organizations layers etc. Another synthetic definition highlight that sport tourism implies all forms of active and passive involvement in sporting activity that requires the departure of the individual in order to take part to that activities.

The range of activities that is implied by sport tourism in general comprises sport tourism attractions, resorts, cruises, tours, sport events tourism, sport adventure tourism.

Consumers will have two different types of self-involvement in sport tourism services consumption: sports participation travel (travel for the purpose of participating in a sports, recreation, leisure or fitness activity); and sports spectatorial travel (travel for the purpose of watching sports, recreation, leisure or fitness activities and events).

Also, a further deeper analysis may highlight different sub-segments of sport tourism consumers like in the typology proposed by Reeves: incidental, sporadic, occasional, regular, dedicated and driven. The incidental consumers has a decision making process based by unimportant motives, the involvement is minimal, sport may be significant from the point of view of lifestyle and the spending is also minimal. The sporadic type has a decision making characterized by the relative importance of decision, participation moderate, with a minimal spending and occasionally higher driven by a special conjuncture. The last type of sport tourism is defined by the professional sportsman that has a complex decisional process, still being limited from the point of view of autonomy, the highest degree of involvement and participation in activities and extremely high amount of money spent even is about sponsorships.

The levels of emotional involvement of the consumers is related also with the status of the sport activity in the motivational profile of the tourist that can be primary, secondary or incidental, the level of involvement in the sport activity itself (the tourist can be as we stated above active or passive person) and the type of sport activity referring to the degree of competitiveness.

Also, specialists are agreed upon the idea that the today sport tourism consumer as a part of the general trends of the postmodern consumer behavior, has evolving in terms of needs, motivations and attitudes about sport. Thereby, it is manifesting the desire for autonomy and liberty, instant and optimal level pleasure, preference for informal and simple structured activities, new and exotic activities. Among consumption motives are a complete list of „hedonic” ones like: charm, comfort, security, tranquility, escape, adventure, integral health and wellbeing etc. Modern sport tourist wants to be different, to escape the daily routine, to search and experience unusual places and activities. These emotions appealing motives can be more specific oriented toward an sport event. From this point of view the sport touristic services offered as a part of the sport event will represent an element of completion for the event itself. The emotional involvement oriented towards the sport event can be built around factors like: social groups influence(family and friends), sport interest, team identification and attachment, fan loyalty, eustress (seen as the excitement or anxiety driven by the participation of athletic events), the type and level of the sport competition, the level of competitiveness of the game within the future event (Taute, Sierra, Heiser, 2010).

5. Conclusions and future research

The sports events consumption represents one of the most clear and powerful example of complex mixture of emotional, rational, situational elements related to consumer behavior. Analyzed from different angles, this process shows us that consumer behavior can be conceptualized on different layers, both emotional and rational. The particular situation of sports events, the framework in which the motivations, needs, attitudes are emerging impose that affective involvement with the event being defined by the relevance of the event at the emotional level. For different individuals the self-actualization of the meaning of sport in general or the relationship with parties involved in the sport event (sport teams, players, sportsmen etc.) will stand at the basis of their emotional involvement during the event.

Different types of consumers will have different levels of involvement. Future research can be done to measure the influence that the group of variables defining the profile of the consumer (motives, attitudes, beliefs, personality traits, lifestyle, sports practicing level, loyalty to the team etc.) can influence the degree of emotional involvement. The above variables can work together also with variables referring to the type of sport, type of event, location and other elements characterizing the event itself. Also, a great amount of research should be done to test the influence exerted by specific environmental conditions, the brand and the image of the sport event, the frequency etc.

The results can be used by the sports events organizers in order to maximize the efficiency of the resources allocation process having as a final goal the maximization of customer satisfaction.

References

1. Bello, D. C., & Holbrook, M. B. (1995). 'Does an absence of brand equity generalize across product classes?', *Journal of Business Research*, 34(2), 125–131.
2. Bouchet Patrick, Lebrun Anne-Marie, Auvergne Sarah (2004), 'Sport Tourism Consumer Experiences: A Comprehensive Model', *Journal of Sport Tourism*, 9(2), pp 127-140
3. Brent W. Ritchie, Adair Daryl (2004), *Sport Tourism – Interrelationships, Impacts and Issues*, Channel View Publications, Clevedon.
4. Chaudhuri Arjun (2006), *Emotion and reason in consumer behavior*, Elsevier - Butterworth-Heinemann, Oxford.
5. Ferrand Alain, McCarthy Scott (2009), *Marketing the Sports Organization – building networks and relationships*, Routledge Taylor & Francis Group.
6. Funk C. Daniel (2008), *Consumer behavior in Sport and Events: Marketing action*, Elsevier - Butterworth-Heinemann, Oxford.
7. Hinch Thomas, Higham James (2004), *Sport Tourism Development*, Channel View Publications, Clevedon.
8. Holbrook, M. B. (1999) 'Introduction to consumer value', in M. B. Holbrook (ed.), *Consumer Value: A Framework for Analysis and Research*. London: Routledge, pp. 2–12.
9. Mao L. Luke, Zhang J. James (2013), 'Impact of consumer involvement, emotions, and attitude toward Beijing Olympic Games on branding effectiveness of event sponsors, Sport', *Business and Management: An International Journal*, 3(3), pp. 226 – 245.
10. Robinette Scott, Brand Claire, Lenz Vicki (2001), *Emotion Marketing – The Hallmark Way of Winning Customers for Life*, New York: McGraw Hill.
11. Taute A. Harry, Sierra J. Jeremy, Heiser S. Robert (2010), 'Team Loving and Loathing: Emotional Determinants of Consumption in Collegiate Football', *Journal of Intercollegiate Sport*, 3(1), pp 182-199.

ANALIZA ȘI TESTAREA LEGĂTURILOR ÎNTRE VARIABILELE CE VIZEAZĂ ACTIVITATEA PE TERMEN SCURT A ÎNTREPRINDERII

ANALYSIS AND TESTING ACTIVITIES BETWEEN THE VARIABLES THAT CONCERN THE ACTIVITY ON SHORT TERM OF THE ENTERPRISE

conf.univ.dr. Floarea Georgescu

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice, București, România

Rezumat.

Parafrazându-l pe George Bernard Shaw, care avea să noteze, că există 50 posibilități de a spune "da" și 500 posibilități de a spune "nu" și doar o singură variantă de a scrie aceasta, putem afirma, că din zecile, sutele și miile de cifre, care stau la dispoziția oricărui analist, este util să învățăm să le identificăm și să le utilizăm pe cele mai semnificative, pe cele mai sugestive, pe cele mai relevante, pe cele pe care putem să le ordonăm în ecuația eficienței.

Astfel în studiul de caz am folosit o bază de date pentru anul 2014, cuprinzând principalii indicatori din bilanț, contul de profit și pierdere și din date informative pentru un număr de 98 companii. Firmele analizate au ca obiect de activitate cultivarea cerealelor (exclusiv orez), plantelor leguminoase și a plantelor producătoare de semințe oleaginoase - COD CAEN 0011.

Abstract.

To paraphrase George Bernard Shaw, who had to note that there are 50 ways to say "yes" and 500 ways to say "no" and only one variant of writing this, we can say that the tens, hundreds and thousands of figures, which are available to any analyst, it is useful to learn to identify them and use them in the most meaningful, the most suggestive, the most relevant ones, the ones you can sort them in the equation efficiency.

Thus in the case study we used a database for 2014, including key indicators of the balance sheet, profit and loss and informative data for a number of 98 companies. The companies analyzed were the object of cultivation of cereals (except rice), leguminous plants and plants that are producing oilseeds- CAEN code 0011.

Cuvinte cheie: variabile, statistici descriptive, coeficienți de variație, coeficienți de corelație, regresii liniare.

Keywords: variables, descriptive statistics, coefficients of variation, correlation coefficients, linear regression.

Introducere

Uneori, prin diferite medii de informare, ne parvin informații precum „în anul 2015, producția ramurii agricole a crescut cu 24,5% comparativ cu anul precedent. Producția vegetală a crescut cu 38,8%, producția animală a scăzut cu 0,3%, iar serviciile agricole au crescut cu 32,4%”. Este firesc să ne întrebăm: Oare câți specialiști în domeniu au fost consultați? Câte județe au fost reprezentate în acest studiu? Ce reprezentativitate a existat la nivelul fiecărui județ? Cât de credibilă poate fi afirmația „producția animală a scăzut cu 0,3%”, odată ce nu cunoaștem autoritatea care a identificat-o? De fapt, aici ne confruntăm cu utilizarea cifrelor și folosirea datelor statistice.

Testarea legăturilor și a dependențelor între variabilele analizate

Între variabilele *datorii, stocuri, casa_conturi_la_bănci și creanțe*, cu un număr suficient de mare de observații în seriile de date, am testat existența unei legături. Pentru un prag de semnificație de 5%, s-au identificat dependențe între următoarele variabile: stocuri și datorii, stocuri și casa și conturi la bănci, creanțe și casa și conturi la bănci, creanțe și datorii și datorii și casa și conturi la bănci.

Pentru toate variabilele din baza de date s-au calculat statistici descriptive în SPSS 20 ca:

Tabelul 1. Statistici descriptive pentru variabilele din baza de date

	Descriptive Statistics								
	N	Maximum	Mean	Std. Deviation	Variance	Skewness		Kurtosis	
	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Statistic	Std. Error	Statistic	Std. Error
active_imobilizate	88	84125129	3742113,53	13350330,93	1.782E+14	5,001	,257	25,298	,508
active_circulante	97	56538313	2628186,12	8217991,728	6.754E+13	5,357	,245	29,749	,485
stocuri	70	27693864	1135789,19	3730600,091	1.392E+13	5,967	,287	39,367	,566
creanțe	95	48432547	1691243,73	5729832,221	3.283E+13	6,607	,247	49,529	,490
casa_conturi_la_bănci	94	2202732	171109,53	395454,404	1.564E+11	3,747	,249	14,991	,493
cheltuieli_în_avans	42	1092800	100164,88	197957,371	39187120609	3,454	,365	15,108	,717
datorii	96	56735334	3074333,58	8393775,387	7.046E+13	4,747	,246	24,070	,488
venituri_în_avans	18	5800492	763023,33	1537894,301	2.365E+12	2,637	,536	6,962	1,038
provizioane	10	515544	11949,70	18924,676	358143350,0	1,714	,687	2,720	1,334
capital	97	87416644	3279390,18	12734311,47	1.622E+14	5,610	,245	31,727	,485
capital_subscris_vărsat	93	44473797	623927,65	4636755,743	2.150E+13	9,404	,250	89,712	,495
cifra_afaceri_netă	97	39495710	2724988,21	6978552,208	4.870E+13	4,059	,245	17,386	,485
venituri_totale	96	56029616	3327435,92	9136866,713	8.348E+13	4,486	,246	21,206	,488
cheltuieli_totale	92	50070527	3267260,21	8445802,093	7.133E+13	4,278	,251	19,577	,498
profit_brut	96	7994928	333245,01	1218347,451	1.484E+12	5,436	,246	30,956	,488
pierdere_brută	92	9627666	145845,23	1013195,845	1.027E+12	9,226	,251	86,955	,498
profit_net	96	7014322	293180,28	1078804,820	1.164E+12	5,408	,246	30,530	,488
pierdere_netă	92	9723406	147754,83	1022939,184	1.046E+12	9,232	,251	87,053	,498
nr_mediu_salariați	62	100	11,10	18,671	348,613	3,573	,304	14,142	,599
Valid N (listwise)	4								

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

Din cauza existenței unor date lipsă în seriile de date, numărul înregistrărilor din fiecare variabilă este diferit. Coeficientul de asimetrie este pozitiv, ceea ce indică faptul că distribuțiile tuturor variabilelor sunt asimetrice la dreapta. Coeficientul de aplatizare este sub 3 (2,72) doar pentru provizioane, ceea ce indică o distribuție platycurtică. Restul variabilelor au distribuții leptocurtice.

Pentru variabilele datorii, stocuri, casa_conturi_la_bănci și creanțe am calculat coeficienții de variație pentru a verifica reprezentativitatea mediei variabilelor la nivel eşantionului și omogenitatea populației.

Tabelul 2. Coeficienți de variație pentru unele variabile

Variabila	Coeficient de variație
Stocuri	328,46%
Creanțe	338,79%
Casa și conturi la bănci	231,11%
Datorii	273,03%

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

Așa cum se observă din tabelul de mai sus, mediile nu sunt reprezentative și populația acestor firme nu este omogenă.

Între variabilele datorii, stocuri, casa_conturi_la_bănci și creanțe, cu un număr suficient de mare de observații în seriile de date, am testat existența unei legături. Pentru un prag de semnificație de 5%, s-au identificat dependențe între următoarele variabile: stocuri și datorii, stocuri și casa și conturi la bănci, creanțe și casa și conturi la bănci, creanțe și datorii și datorii și casa și conturi la bănci.

Tabelul 3. Testarea legăturilor dintre variabile

Paired Samples Test									
		Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower	Upper			
Pair 1	stocuri- creanțe	-1063328,171	5211345,725	622874,950	-2305929,698	179273,355	-1,707	69	,092
Pair 2	stocuri- datorii	-2545598,913	7120969,957	857264,043	-4256242,677	-834955,149	-2,969	68	,004
Pair 3	stocuri-casa_conturi_ la_banci	962495,657	3604901,147	440408,770	83191,177	1841800,137	2,185	66	,032
Pair 4	creanțe -casa_conturi_ la_banci	1570503,098	5763322,535	600867,911	376952,807	2764053,389	2,614	91	,010
Pair 5	creanțe - datorii	-1430836,968	4603842,013	474850,047	-2373795,052	-487878,884	-3,013	93	,003
Pair 6	casa_conturi_la_banci- datorii	-2963984,755	8353947,713	861643,916	-4675038,807	-1252930,703	-3,440	93	,001

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

Considerând că volumul de date este suficient, testăm existența unei legături liniare cu ajutorul coeficientului Pearson pentru variabilele:

- Stocuri
- Creanțe
- Casa și conturi la bănci
- Datorii

Legături de intensitate medie și puternică s-au observat între variabilele: stocuri și creanțe (coeficient Pearson=0,617), stocuri și datorii (coeficient Pearson=0,769), creanțe și datorii (coeficient Pearson=0,858), stocuri și casa și conturi la bănci (coeficient Pearson=0,492). Toate aceste legături sunt semnificative din punct de vedere statistic la un nivel de semnificație de 0,05.

Tabelul 4. Coeficienții de corelație Pearson pentru variabilele analizate

	stocuri	creante	casa_conturi_la_banci	datorii
Pearson Corelație	1	,617**	,492**	,769**
Sig. (test bilateral)		,000	,000	,000
N	70	70	67	69
Pearson Corelație	,617**	1	,164	,858**
Sig. (test bilateral)	,000		,117	,000
N	70	95	92	94
Pearson Corelație	,492**	,164	1	,322**
Sig. (test bilateral)	,000	,117		,002
N	67	92	94	94
Pearson Corelație	,769**	,858**	,322**	1
Sig. (test bilateral)	,000	,000	,002	
N	69	94	94	96

** Corelație semnificativă la un nivel de semnificație de 0.01 level (test bilateral).

Existența unor legături semnificative între aceste variabile s-a observat și pe baza coeficienților de corelație neparametrică (Spearman și Kendall).

Tabelul 5. Coeficienții de corelație a rangurilor (Kendall și Spearman) pentru variabilele analizate

		stocuri	creanțe	casa_conturi_la_banci	datorii
Kendall's tau_b	stocuri	Coef. corelație	1,000	,485**	,286**
		Sig. (test bilateral)	.	,000	,001
		N	70	70	67
	creanțe	Coef. corelație	,485**	1,000	,281**
		Sig. (test bilateral)	,000	.	,000
		N	70	95	92
	casa_conturi_la_banci	Coef. corelație	,286**	,281**	1,000
		Sig. (test bilateral)	,001	,000	.
		N	67	92	94
	datorii	Coef. corelație	,467**	,571**	,257**
		Sig. (test bilateral)	,000	,000	,000
		N	69	94	94
Spearman's rho	stocuri	Coef. corelație	1,000	,649**	,418**
		Sig. (test bilateral)	.	,000	,000
		N	70	70	67
	creanțe	Coef. corelație	,649**	1,000	,395**
		Sig. (test bilateral)	,000	.	,000
		N	70	95	92

		stocuri	creanțe	casa_conturi_ la_banci	datorii
casa_conturi_la_banci	Coef. corelație	,418**	,395**	1,000	,372**
	Sig. (test bilateral)	,000	,000	.	,000
	N	67	92	94	94
datorii	Coef. corelație	,640**	,721**	,372**	1,000
	Sig. (test bilateral)	,000	,000	,000	.
	N	69	94	94	96

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

** Corelație semnificativă la un nivel de semnificație de 0.01 (test bilateral)

S-au construit mai multe regresii liniare simple pe date de tip cross-section pentru explicarea legăturilor liniare dintre variabilele menționate. De asemenea, pentru fiecare din modele s-au verificat ipotezele tradiționale pentru validarea modelelor (semnificația parametrilor modelului, homoscedasticitatea, independența, distribuția normală a erorilor).

Tabelul 6. Regresii liniare simple între datorii și stocuri

Forma modelului	Model A1	Model A2
	$DATORII_i = 143900 + 1,962 \times STOCURI_i$	$LOG DATORII_i = 7,9611 + 0,4807 \times LOG STOCURI_i$
Prob. (statistica F)	0,000	0,000
Coeficientul de determinație	0,5907	0,4318
AIC (criteriul informațional Akaike)	34,14	3,3765
Statistica Jarque-Bera (valoarea p în paranteză)	-	0,7707 (0,6801)
Statistica testului Breusch-Godfrey (testarea auto-corelării de ordinul I) (valoarea p în paranteză)	0,00189 (0,9653)	0,3328 (0,564)
Statistica testului White (valoarea p în paranteză)	332,1229 (0,000)	0,7519 (0,6866)

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

În cazul modelului A1, s-a observat că deși coeficientul variabilei explicative este semnificativ diferit de 0, totuși erorile sunt heteroscedastice. Pentru eliminarea heteroscedasticității, s-au realizat transformări ale variabilelor prin logaritmare. Modelul care consideră variabilele logaritmuate este valid (coeficientul variabilei explicative este semnificativ diferit de 0 conform testului t). 43,18% din variația în logaritmul stocurilor se explică pe baza variațiilor în logaritmul datoriilor, în condițiile în care alte variabile rămân constante. Erorile sunt homoscedastice și independente conform testelor Breusch-Godfrey, respectiv White (probabilitatea asociată statisticilor testelor este mai mare decât 0,05, ceea ce implică faptul că ipoteza nulă de homoscedasticitate, respectiv independența a erorilor nu sunt respinse la un nivel de semnificație de 5%). Mai mult, conform statisticii Jarque-Bera, care este mai mică decât valoarea critică de 5,99, nu avem motive pentru a respinge ipoteza de distribuție normală a erorilor la un prag de semnificație de 5%. La creșterea logaritmului stocurilor cu o unitate, logaritmul datoriilor va crește cu 0,4807 unități.

S-au propus mai multe modele de regresie liniară simplă între datorii și creanțe, dar nu s-a obținut nici un model pentru care erorile să fie homoscedastice. Primul model a explicat datoriile în funcție de creanțe, al doilea a folosit logaritmul datoriilor și logaritmul creanțelor, iar al treilea a utilizat variabilele

$$Y = \frac{DATORII_i}{CREANTE_i} \text{ și } X = \frac{1}{CREANTE_i}$$

Tabelul 7. Regresii liniare simple între datorii (DATORII) și casa și conturi la bănci (CASA_CONTURI)

Forma modelului	Model B1 $DATORII_i =$ $123967,7 + 0,015 \times CASA_CONTURI_i$	Model B2 $LOG_DATORII_i =$ $4,8667 + 0,3857 \times LOG_CASA_CONTURI_i$
Prob. (statistica F)	0,0015	0,0016
Coeficientul de determinare	0,1037	0,1047
AIC (criteriul informațional Akaike)	28,53	4,7413
Statistica Jarque-Bera (valoarea p în paranteză)	-	4,373 (0,1122)
Statistica testului Breusch-Godfrey (testarea auto-corelării de ordinul I) (valoarea p în paranteză)	0,255(0,6136)	0,0048 (0,9443)
Statistica testului White (valoarea p în paranteză)	53,070 (0,000)	2,4068 (0,3002)

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

În cazul modelului B1, s-a observat că deși coeficientul variabilei explicative este semnificativ diferit de 0, totuși erorile sunt heteroscedastice. Pentru eliminarea heteroscedasticității, s-au realizat transformări ale variabilelor prin logaritmare. Modelul B2, care consideră variabilele logaritmuate este valid (coeficientul variabilei explicative este semnificativ diferit de 0 conform testului t). 10,47% din variația în logaritmul casei și conturilor la bancă se explică pe baza variațiilor în logaritmul datoriilor, în condițiile în care alte variabile rămân constante. Erorile sunt homoscedastice și independente conform testelor Breusch-Godfrey, respectiv White (probabilitatea asociată statisticilor testelor este mai mare decât 0,05, ceea ce implică faptul că ipoteza nulă de homoscedasticitate, respectiv independență a erorilor nu sunt respinse la un nivel de semnificație de 5%). Mai mult, conform statisticii Jarque-Bera, care este mai mică decât valoarea critică de 5,99, nu avem motive pentru a respinge ipoteza de distribuție normală a erorilor la un prag de semnificație de 5%. La creșterea logaritmului casei și conturilor la bancă cu o unitate, logaritmul datoriilor va crește cu 0,3857 unități.

S-a propus un model de regresie liniară simplă între logaritmul stocurilor și logaritmul creanțelor, dar erorile sunt heteroscedastice.

Tabelul 8. Regresie liniară simplă între logaritmul creanțelor (LOG_CREANȚE) și logaritmul din casa și conturi la bănci (LOG_CC)

Forma modelului	Model C1 $LOG_CREANȚE_i =$ $6,1775 + 0,3089 \times LOG_CC_i$
Prob. (statistica F)	0,0004
Coeficientul de determinare	0,1293
AIC (criteriul informațional Akaike)	4,7080
Statistica Jarque-Bera (valoarea p în pranteză)	5,199 (0,0742)
Statistica testului Breusch-Godfrey (testarea auto-corelării de ordinul I) (valoarea p în pranteză)	0,00012 (0,9912)
Statistica testului White (valoarea p în pranteză)	0,5738 (0,7506)

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

Modelul C1, care consideră variabilele logaritmuate este valid (coeficientul variabilei explicative este semnificativ diferit de 0 conform testului t). 12,91% din variația în logaritmul creanțelor se explică pe baza variațiilor în logaritmul casei și conturilor la bancă, în condițiile în care alte variabile rămân constante. Erorile sunt homoscedastice și independente conform testelor Breusch-Godfrey, respectiv White (probabilitatea asociată statisticilor testelor este mai mare decât 0,05, ceea ce implică faptul că ipoteza nulă de homoscedasticitate, respectiv independență a erorilor nu sunt respinse la un nivel de semnificație de 5%). Mai mult, conform statisticii Jarque-Bera, care este mai mică decât valoarea critică de 5,99, nu avem motive pentru a respinge ipoteza de distribuție normală a erorilor la

un prag de semnificație de 5%. La creșterea logaritmului casei și conturilor la bancă cu o unitate, logaritmul creanțelor va crește cu 0,3089 unități.

S-a propus un model de regresie liniară simplă între logaritmul casei și conturilor la bănci și logaritmul creanțelor.

Tabelul 9. Regresie liniară simplă între logaritmul stocurilor (LOG_STOCURI) ca variabilă dependentă și logaritmul din casa și conturi la bănci (LOG_CC)

	Model D1
Forma modelului	$LOG_STOCURI_i = 8,1702 + 0,3733 \times LOG_CC_i$
Prob. (statistica F)	0,0013
Coeficientul de determinație	0,1542
AIC (criteriul informațional Akaike)	4,4167
Statistica Jarque-Bera (valoarea p în paranteză)	8,8910 (0,01173)
Statistica testului Breusch-Godfrey (testarea auto-corelării de ordinul I) (valoarea p în paranteză)	2,6049 (0,1065)
Statistica testului White (valoarea p în paranteză)	1,1453 (0,5640)

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

În cazul modelului D1, 15,42% din variația în logaritmul stocurilor se explică pe baza variațiilor în logaritmul casei și conturilor la bănci, în condițiile în care alte variabile rămân constante. Erorile sunt homoscedastice și independente conform testelor Breusch-Godfrey, respectiv White (probabilitatea asociată statisticilor testelor este mai mare decât 0,05, ceea ce implică faptul că ipoteza nulă de homoscedasticitate, respectiv independență a erorilor nu sunt respinse la un nivel de semnificație de 5%). Conform statisticii Jarque-Bera, care este mai mare decât valoarea critică de 5,99 la un nivel de semnificație de 5%, se respinge ipoteza de distribuție normală a erorilor. La creșterea logaritmului casei și conturilor la bancă cu o unitate, logaritmul creanțelor va crește cu 0,3733 unități.

S-a propus un model de regresie liniară simplă între logaritmul casei și conturilor la bănci și logaritmul datoriilor.

Tabelul 10. Regresie liniară simplă între logaritmul din casa și conturi la bănci (LOG_CC) ca variabilă dependentă și logaritmul datoriilor (LOG_DATORII)

	Model E1
Forma modelului	$LOG_CC_i = 4,8667 + 0,3785 \times LOG_DATORII_i$
Prob. (statistica F)	0,0016
Coeficientul de determinație	0,1047
AIC (criteriul informațional Akaike)	4,7413
Statistica Jarque-Bera (valoarea p în pranteză)	4,3731 (0,1122)
Statistica testului Breusch-Godfrey (testarea auto-corelării de ordinul I) (valoarea p în pranteză)	0,0048 (0,9442)
Statistica testului White (valoarea p în pranteză)	2,4068 (0,3001)

Sursa: prelucrarea autorului date MFP

Pentru modelul E1, 10,47% din variația în logaritmul datoriilor se explică pe baza variațiilor în logaritmul casei și conturilor la bănci, în condițiile în care alte variabile rămân constante. Erorile sunt homoscedastice și independente conform testelor Breusch-Godfrey, respectiv White (probabilitatea asociată statisticilor testelor este mai mare decât 0,05, ceea ce implică faptul că ipoteza nulă de homoscedasticitate, respectiv independență a erorilor nu sunt respinse la un nivel de semnificație de 5%). Conform statisticii Jarque-Bera (cu valoarea 0,0048), care este mai mare decât valoarea critică de 5,99 la un nivel de semnificație de 5%, se respinge ipoteza de distribuție normală a erorilor. La creșterea logaritmului datoriilor cu o unitate, logaritmul casei și conturilor la bancă va crește cu 0,3775 unități.

Concluzii, probleme remarcate, propuneri

În urma interviurilor care s-au organizat cu manageri din firmele analizate, aflați pe diferite niveluri ierarhice și a statisticilor consultate putem afirma că în economie, întreprinderile mici tradiționale, chiar dacă sunt profitabile vor rămâne întotdeauna mici, deoarece creșterea susținută nu este un obiectiv pentru acest tip de întreprinderi. Aceste întreprinderi sunt dependente de câteva persoane, respectiv proprietarii lor, care sunt interesați de toate aspectele societății. Acestor persoane le este aproape imposibil să se specializeze deoarece sunt tot timpul la conducerea întreprinderii și iau cea mai mare parte a deciziilor fără o strategie elaborată. Stilul lor de a conduce este unul relaxat și personal, iar controlul este informal, motiv pentru care ei nu se pot angaja într-o planificare strategică.

În cazul acestor întreprinderi creditul comercial servește drept „amortizor” pentru a compensa mișcările de trezorerie defavorabile. Când întreprinderea simte o tensiune temporară a trezoreriei se sprijină pe creditul comercial, încetinindu-și astfel plățile.

Datorită economiilor de scară în gestiunea trezoreriei, firma mică trebuie să dețină un procent mai mare de lichidități decât una mare.

După cum am constatat, trezoreria reprezintă principala constrângere la nivelul unei întreprinderi. Firme care în general obțin profit pot întâmpina dificultăți serioase, ajungând chiar în pragul falimentului.

Pentru a putea propune o serie de măsuri cu privire la îmbunătățirea activității de trezorerie, trebuie să identificăm, mai întâi, problemele cu care se confruntă aceasta. Astfel dintre **problemele remarcate** pe parcursul cercetării noastre enumerăm următoarele:

- slaba informare a agenților economici, în special, și a populației, în general, cu privire la posibilitățile de finanțare din diferite fonduri nerambursabile;
- necunoașterea de către manageri a regulilor de finanțare și ne referim aici în mod deosebit la faptul că puțini sunt cei care cunosc și aplică „regula de aur a finanțării” (resursele stabile finanțează utilizările stabile, iar resursele temporare finanțează utilizările temporare);
- slaba preocupare a managerilor în a interpreta corelațiile dintre dinamica principalilor indicatori economici, fapt ce ar duce în primul rând la creșterea productivității muncii, iar în al doilea rând ar asigura premisele economice necesare obținerii rezultatelor previzionate;
- în condițiile în care fenomenul de concentrare a acționariatului este destul de puternic, iar piața de capital nu este încă o alternativă viabilă, alternativa este finanțarea privată. Pe acest fond apar o serie de conflicte între acționarii cu putere de control și cei minoritari, conflicte generate de interesele diferite ale celor două categorii.

Printre **aspectele negative**, care au condus la situația actuală firmele din România, putem enumera:

- reglementările legislative apărute relativ târziu și cu serioase lacune în aplicare;
- slaba pregătire și informare a agenților economici în domeniile în care activează;
- slaba reprezentare în instituțiile statului;
- implicarea politicului în problemele acestui sector care ar putea să se autoregleze prin practica acumulată în timp.

În linii mari cam acestea sunt problemele cu care se confruntă întreprinderile în general. Pentru a putea atenua aceste dificultăți **propunem următoarele măsuri**:

- formarea unei gândiri financiare potrivit cerințelor economiei de piață;
- stabilirea clară a fluxurilor, ciclurilor și circuitelor financiare la nivelul întreprinderii;
- redarea mecanismelor, tehnicilor și metodologiilor de gestionare a capitalurilor, de formare, creștere și circulație a acestora în vederea sporirii eficienței și echilibrului financiar;
- identificarea și mobilizarea rezervelor interne și externe (surse străine și atrase), a modalităților de folosire eficientă a capitalului în vederea îmbunătățirii rezultatelor activității;

- depistarea cauzelor și a măsurilor de prevenire și lichidare a unor fenomene și activități economico-financiare necorespunzătoare;
- diminuarea riscului rezultat în urma deciziei de finanțare pe termen scurt;
- stabilirea modelului contabil al întreprinderii, plecând de la structura bilanțului, a contului de rezultate și de la analiza fluxurilor de trezorerie.
- informarea și pregătirea întreprinzătorilor din România pentru a face față cerințelor și standardelor Uniunii Europene și ale economiei bazate pe cunoștințe;
- elaborarea și implementarea de programe prin care să se asigure accesul întreprinderilor mici la garanții pentru investiții, credite preferențiale, grant-uri etc.;
- diminuarea fiscalității pe forța de muncă, una dintre cele mai ridicate din Europa;
- dezvoltarea unor puternice rețele de centre furnizoare de servicii suport pentru întreprinderile mici la nivel național, regional și local;
- asistarea în elaborarea de proiecte pentru accesarea fondurilor puse la dispoziție de Uniunea Europeană și de România;
- realizarea de parteneriate public-private pentru elaborarea și implementarea de proiecte și programe destinate dezvoltării economiei românești;
- organizarea de acțiuni speciale de informare, training și consultanță. pentru a face față amenințărilor și, respectiv, pentru valorificarea amplă a oportunităților asociate integrării României în Uniunea Europeană.

Bibliografie

1. Andrei Tudorel, R. Bourbonnais, *Econometrie*, Ed, Economică, București, 2008 ;
 2. Dragotă V. coordonator, *Abordări practice în finanțele firmei*, Ed. IRECSO, București, 2005, pp. 25-56. pp. 65-85;
 3. Dragotă V. Coordonator, *Management financiar*, Editura Economică, București, 2003, vol. I pp. 129-230, pp. 285-306, vol. II pp. 209-254;
 4. Dragotă V., Obreja L., Ciobanu A., Dragotă M., *Management financiar. Analiză financiară și gestiune financiară operațională*, vol. I, Editura Economică, București, 2003;
 5. Eisdorfer A., *Empirical Evidence of Risk Shifting in Financially Distressed Firms*, Journal of Finance, vol. 63/aprilie 2008, pp. 609-637;
 6. Halpern P., Weston F., Brigham E., *Finanțe manageriale*, Editura Economică, București, 1998, pp. 854-880;
 7. Helfert E., *Tehnici de analiză financiară- ghid pentru crearea valorii*, Editura BMT Publishing House, Ediția a 11-a, 2006, pp. 169-198, pp.241-267, pp.415-446;
 8. Ionescu C., *Informarea financiară în contextul internaționalizării contabilității*, Ed. Economică, București, 2003;
 9. Jula D., Jula M., *Econometria seriilor de timp*, Editura Mustang, București, 2012;
 10. Jula N., Jula D., *Modelare economică, Modele econometrice și de optimizare*, Ed, Mustang, 2010; București
 11. Oprescu G, et all, *The analysis of macroeconomic context for european union countries*, lucrare publicată în volumul conferinței *10th International Conference Finance and economic stability in the context of financial crisis*, 2009, p. 245;
 12. Țurlea E., Ștefănescu A., *Assertions on the incidence of internal audit upon the corporate governance process of the public sector entities in Romania*, Revista Metalurgia International, Special Issue nr. 7/2009, pp. 153-156, cotate ISI, cod CNCIS 480, ISSN 1582-2214, Thomson Scientific Master Journal List;
- *** *Legea contabilității nr.82/1991 modificată și completată ulterior;*
- *** *OMFP nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, în vigoare de la 01.01.2015;*
- *** Monitorul Oficial al României, colecția 2000-2015;
- *** Colecțiile revistelor de specialitate: Tribuna economică, Finanțe, Credit și Contabilitate, Revista generală de contabilitate și expertiză, Contabilitatea, Expertiza și Auditul Afacerilor;
- *** http://www.bnr.ro/Publicatii-periodice-204.aspx#ctl00_ctl00_CPH1_CPH1_6711_panelBox_Title
- *** <http://www.mfinante.ro/nerambUE.html?pagina=ue;>
- *** www.accaglobal.com,
- *** www.cnp.be,
- *** www.iasb.org.uk *** www.accaglobal.com,
- *** www.focusifrs.com,
- *** www.iasplus.com.

NOUA DIPLOMAȚIE PUBLICĂ ȘI EFECTELE EI PE PLAN INTERNAȚIONAL

NEW PUBLIC DIPLOMACY AND ITS EFFECTS ON INTERNATIONAL LEVEL

Elena GURGU^{1,2}

Aristide COCIUBAN^{1,2}

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București¹

Academia Română, Institutul Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu”²

Rezumat:

Scopul acestui articol este acela de a face cunoscut noul tip de diplomație publică și efectele pe care această nouă diplomație le poate avea pe plan internațional.

Obiectivele urmărite de noi în articol fac referire la contextul schimbării, la rolul mass-media în diplomația publică, la noile abordări și elemente ale diplomației publice actuale, la diplomația tehnico-științifică, precum și la utilizarea cooperării științifice pentru îmbunătățirea relațiilor bilaterale dintre țări.

Abstract:

The purpose of this article is to make known the new type of public diplomacy and the effects this new diplomacy can have internationally. The objectives of our article refer to the context of change, the role of the media in public diplomacy, new approaches and elements of public diplomacy, current scientific-technical diplomacy and the use of scientific cooperation to improve bilateral relations between countries.

Cuvinte-cheie: *diplomație publică, diplomație contemporană, puterea soft, politici publice, relații interstatale, activitatea de advocacy*

Keywords: *public diplomacy, contemporary diplomacy, soft power, public policy, intergovernmental relations, advocacy*

Cod JEL: K2

JEL Classification: K2

Introducere

În acest articol ne dorim să acoperim problematica diplomației publice prin intermediul efectelor pe care aceasta le propagă pe plan internațional. Această problematică o considerăm a fi de interes public deoarece în ultimii ani o serie de schimbări în contextul internațional au dus la creșterea în importanță atât a relațiilor publice ale ministerelor de externe, cât și a activităților de diplomație publică, astfel încât în diplomația contemporană multe dintre ele sunt legate de conceptele de globalizare și de era informației [<http://publicdiplomacy.org/> <http://uscpublicdiplomacy.org/>]. Intenționăm să răspundem la această chestiune prin abordările ce urmează.

În primul rând, globalizarea a dus la posibilitatea crescută a cetățenilor de a accesa și disemina informațiile. Ciclurile de știri au început să aibă o durată de 24 de ore, iar informația destinată publicului domestic a început să fie amestecată cu informația destinată publicului străin și viceversa, de multe ori nemaifăcându-se diferența. Internetul a permis oamenilor acces permanent la informație stocată, transmiterea acestei informații și chiar manipularea ei după bunul plac. Acest lucru duce la lărgirea publicului țintă al oricărui exercițiu de diplomație publică la o scară nemaîntâlnită până acum, ducând la o distanțare mult mai mare între emițător și receptor [Guceac, Porcescu:2010].

În al doilea rând publicul din întreaga lume este pus în față cu posibilitatea de a cerceta și de a se angaja în susținerea unor poziții într-o multitudine de probleme datorită exploziei în tehnologia informației și a infrastructurii de comunicare, iar acest lucru crează posibilitatea activismului cetățenesc la scară largă. Chestiuni care în mod obișnuit țineau de politica domestică a unui stat ajung să țină și de politica externă, chestiuni precum probleme de mediu, umanitare, probleme de sănătate, care au devenit în timp probleme esențiale ale securității globale [Zorzoliu R., Gurgu E : 2015].

În al treilea rând, la sfârșitul anilor '80 și începutul anilor '90 s-a putut observa dispariția multor state totalitare și apariția unor democratice (fenomen continuat și astăzi prin Primăvara Arabă), în special în Europa Centrală și de Est, fapt care l-a făcut pe Francis Fukuyama să declare „sfârșitul istoriei” ca moment învingător al valorilor universale ale democrațiilor liberale.

Oricum, apariția unui număr mare de state democratice, împreună cu sfârșitul Războiului Rece au însemnat creșterea în importanță a opiniei publice la nivel global. Într-o măsură din ce în ce mai mare, opțiunile de politica ale statelor sunt derivate din ideile și opiniile cetățenilor săi, inclusiv în sfera politicii externe. Așadar devine logica nevoia din ce în ce mai mare de influențare a opiniei publice legat de un actor de pe scena internațională pentru ca liderii statului care recepționează comunicarea să devină mai benevolenți, mai receptivi, mai acceptanți față de politicile externe ale statului emițător. Totodată, natura imperfectă a democrațiilor nou stabilite peste o proporție mare a populației globului, cuplata cu accesul fără precedent la informație, inclusiv legat de activitățile propriului guvern au dus la o reducere a gradului de încredere a populației față de guverne sau fata de emițători de pe poziții oficiale, reducând credibilitatea acestora, lucru esențial mai ales pentru desfășurarea cu succes a activităților de diplomatie publică. Astfel, în literatura de specialitate, apare cu prevalența conceptul de „**noua diplomatie publică**”.

Referințe ale literaturii de specialitate

Termenul de **diplomatie publică** a fost introdus pentru prima oară în sfera academică în anul 1965 de către cercetătorul și diplomatul de carieră *Edmund Guillon*, care va înființa Centrul de Diplomatie Publică *Edward R. Murrow* din cadrul Universității *Tufts*. Acest termen a fost descris pentru prima dată în materialul informativ al Centrului, ca fiind „*influența atitudinii publice în formarea și executarea politicilor externe. Aceasta cuprinde dimensiuni ale relațiilor internaționale, dincolo de diplomația tradițională... [inclusiv] formarea de către guverne a opiniei publice din alte tari; interacțiunea dintre grupuri de interese private din diferite tari; informarea populației privind afacerile internaționale și influența acestora asupra politicii interne; comunicarea dintre cei a căror funcție este comunicarea, precum diplomații și jurnaliștii străini; (și) procesul comunicării interculturale.*” [Dizard Jr, Wilson:2001]

Acest termen a fost preluat în scurt timp de către *USIA* (United States Information Agency) care s-a ocupat între 1953 și 1999 de activitățile de diseminare a informației și de transmisiuni media oficiale ale Statelor Unite ale Americii, preluând rolul pe care *Voice of America* îl avea încă din timpul celui de-al Doilea Război Mondial. Deoarece activitățile acestei agenții erau definite în opinia publică ca fiind practic *propaganda*, termen care căpătase conotații negative, *USIA* a acceptat termenul de „diplomatie publică” ca fiind descriptorul oficial al activității sale. Departamentul de Stat american definește **diplomația publică** drept programe finanțate de guvernul american, menite să informeze sau să influențeze opinia publică din străinătate [Charles Wolf, Jr. , Brian Rosen: 2004].

Hans Tuch definea **diplomația publică** ca fiind reprezentată de „*eforturile guvernamentale oficiale de a forma mediul de comunicare de peste hotare în care politica externă americană se desfășoară, pentru a reduce gradul în care neînțelegerile și erorile de percepție complica relațiile dintre S.U.A. și alte națiuni.*” [Hans Tuch:2010]. Obiectivele și interesele naționale sunt comunicate unui public străin printr-o varietate de mijloace, incluzând emisiuni internaționale, cultivarea de jurnaliști și academicieni străini, activități culturale, schimburi educaționale, vizite și conferințe programate și publicații.

Griffin Malone extinde definiția incluzând nevoia de a îi înțelege pe ceilalți ca fiind fundamentală pentru succesul diplomatiei publice. Acesta spunea: „*dacă dorim să avem succes în eforturile noastre de a crea înțelegere pentru societatea noastră și pentru politicile noastre, întâi trebuie să înțelegem laitmotivele, cultura, istoria și psihologia popoarelor cu care dorim să comunicăm, și cu siguranța și limba lor*”.

Diplomația publică, așa cum este percepută în mod tradițional, include:

- susținerea guvernamentală a programelor în domeniul cultural, educațional și informațional,
- schimburilor de cetățeni,
- emisiunilor orientate spre informarea și influențarea audienței străine.

Din raportul Comisiei americane privind **Diplomația Publică** conchidem că aceasta este un schimb deschis de idei și informații, fiind o caracteristică inerentă a societăților democratice. Misiunea sa este esențială la nivel mondial și în politica externă, fiind indispensabilă intereselor

[naționale], idealurilor și rolului de lider în lume” [Raportul Comisiei privind Diplomația Publică: 1991]

Congresmanul american Henry Hyde consideră că „rolul stabilit pentru **diplomația** noastră **publică** [este] de a recruta popoarele lumii într-o cauză comună și de a le convinge că obiectivele spre care tind ele înseși – libertate, securitate și prosperitate – sunt aceleași cu cele pe care Statele Unite tind să le promoveze în străinătate” [Joseph S. Nye : 2005].

Contextul în schimbare - noua diplomație publică

Literatura de specialitate vorbește în ultimii ani despre **noua diplomație publică**. Cu toate ca acest termen este compatibil cu definițiile anterioare ale diplomației publice, atrage totuși atenția asupra unor schimbări în abordare.

O prima schimbare este aceea ca un număr tot mai mare de actori internaționali sunt non-tradiționali, sau ONG-uri. Mecanismele transmiterii informației s-au schimbat în perioada recentă, trecând la diseminarea de informație în timp real, în special datorită internet-ului. Apariția acestor noi tehnologii au dus la o diferențiere din ce în ce mai mică între sferele de știri domestice și internaționale. În locul conceptelor tradiționale de propagandă, diplomația publică se folosește din ce în ce mai mult de concepte derivate din marketing, cum ar fi branding-ul de țară, branding-ul de locație, dar și concepte din teoria comunicării în rețea, astfel că apare o nouă terminologie a diplomației publice, una în care accentul nu se pune pe prestigiu și pe imagine internațională, ci pe branding și pe putere soft.

Noua diplomație publică reprezintă o renunțare la vechiul mod de abordare de actor– oameni, accentul începând să cadă pe comunicarea oameni – oameni, comunicare în care actorul internațional are rolul de facilitator. În acest model, fostul accent pe comunicare verticală, de sus în jos, este eclipsat iar principala sarcină a diplomației publice devine crearea de relații.

Rolul mass-media în noua diplomație publică

Abordarea centralizată mass-media a diplomației publice încă are un rol important de jucat în noua diplomație publică, întrucât guvernele trebuie să corecteze reprezentările greșite ale politicilor lor, dar și să transmită un mesaj strategic, pe termen lung. Principalul atu al abordării mass-media reprezintă anvergura expunerii media și abilitatea de a genera impact în conștiința publicului, însă dezavantajul este inabilitatea de a influența modul în care mesajul este perceput în diferite culturi [Cociuban A, Gurgu E : 2015].

Utilizarea mijloacelor media este unul dintre cele mai eficiente instrumente de promovare a diplomației publice. Pentru cineva care a disprețuit modernitatea și globalizarea, căutând adăpost într-un stat islamic în care televiziunea este interzisă, bin Laden a dovedit un talent remarcabil în domeniul diplomației publice. În urma atentatelor din 11 septembrie, bin Laden a recurs la televiziunea al Jazeera pentru a-și comunica mesajul către două categorii de public cu o importanță deosebită pentru planurile sale – mediile de comunicare occidentale și publicul larg din lumea arabă. Necenzurat și nerestricționat în nici una din țările în care era recepționat, semnalul prin satelit al postului al Jazeera a transmis pledoariile lui bin Laden direct celor aproximativ 34 milioane de potențiali telespectatori din Orientul Mijlociu, nordul Africii și Europa. Americanii priveau stupefiați cum exclusivitatea postului pentru materiale despre bin Laden și liderii al Qaeda în Afganistan îi asigura acestuia superioritatea în media față de brusc neputincioasele media occidentale.

Mass-media și Islamul

Mass-media locale independente ar putea contribui la deschiderea societăților închise din lumea islamică față de cultura democratică. Faptul că majoritatea lumii musulmane se opune multor aspecte ale politicii americane nu-i împiedică pe acești oameni să dorească, în același timp, medii de comunicare mai independente și pluraliste, bazate pe jurnalismul obiectiv de tip occidental. În numeroase țări musulmane, globalizarea și revoluția mijloacelor de comunicare deschid noi oportunități pentru mediile independente, pe care jurnaliștii și întreprinzătorii locali sunt nerăbdători să le folosească. Chiar guvernelor represive le va fi dificil să reziste acestei presiuni, deoarece mediile moderne sunt porți esențiale de comunicare cu economia globalizată.

Mediile de comunicare sunt și ele direct implicate în relația zbuciumată dintre Orientul Mijlociu și SUA. Tinerii mai ales – și majoritatea populației din Egipt, Arabia Saudită, Siria, Iran și Irak este sub 25 de ani – sunt deopotrivă seduși și oripilați de cultura americană. Cel mai popular program al MBC este „Vrei să fii milionar?” Aceiași tineri care strigă „Moarte Americii!” merg acasă și citesc copii piratate ale revistelor hollywoodiene. Ceea ce filosoful iranian Daryush Shayan denumește „schizofrenia culturală” a Islamului – lupta dintre tradiție și modernitatea laică occidentală, dintre fundamentalism și globalizare – macină sufletele multor musulmani.

Iran, o țară încă dominată de clericii fundamentalști, în care sistemul judiciar conservator a suspendat cel puțin 52 de publicații și i-a trimis în închisoare pe cei mai direcți editorialiști din 1997 până azi, oferă un exemplu grăitor privind cererea crescândă de medii deschise. Această cerere pentru mai multă diversitate media nu poate decât să sporească în întreg Orientul Mijlociu și în sudul Asiei, pe măsură ce canalele regionale de radio și televiziune prin satelit vor continua să pătrundă în spațiul suveran țărilor musulmane.

Diplomația publică prin utilizarea mijloacelor de comunicare media poate fi modalitatea prin care SUA și-ar putea atrage simpatia, prin sprijinirea acelor forțe din interiorul comunității musulmane care se străduiesc să creeze democrații moderne și să instituționalizeze state de drept. Faptul că majoritatea lumii musulmane se opune multor aspecte ale politicii americane nu-i împiedică pe acești oameni să dorească, în același timp, medii de comunicare mai independente și pluraliste, bazate pe jurnalismul obiectiv de tip occidental.

Diplomația publică prin intermediul mass-media - poarta spre democrație

Experiențele din Europa de Est din anii '80-'90 sugerează că sprijinirea mediilor locale independente are un rol vital în promovarea libertății și democrației. Când puterea sovietică s-a prăbușit, la sfârșitul anilor 1980, posturi pirat locale au ocupat frecvențe, transmițând adesea programe fără licență, sau piratând programe de pe sateliți occidentali sau chiar difuzând casete obținute prin contrabandă. În 1989 primul post pirat, Kanal X, în Leipzig, Germania de Est, a început să transmită printr-un emițător plasat pe acoperișul biroului Freedom House, după încetarea programului televiziunii de stat. O dată cu dezintegrarea Uniunii Sovietice, zeci și sute de posturi pirat au apărut în subsoluri, hale industriale sau apartamente de bloc, în statele est-europene sau fostele republici sovietice. Revoluția media începuse. O organizație media non-guvernamentală, Internews, s-a implicat în bătălie, creând o rețea de șase televiziuni independente în Rusia.

Ajutorul guvernului american pentru mass-media independente a venit în urma prăbușirii Uniunii Sovietice și a Pactului de la Varșovia, și a sporit considerabil în anii 1990. Peste 1.600 de posturi și peste 30.000 jurnaliști și profesioniști media au beneficiat de programe de asistență tehnică și instruire finanțate de SUA. Mai mult de 12 rețele naționale de televiziune au fost înființate în urma acestor eforturi, totalizând peste 200 milioane de telespectatori. Ca rezultat, cetățenii din fiecare oraș din fosta Uniune Sovietică au acum o diversitate de posturi TV din care să aleagă. În Iugoslavia, unde ocuparea de către Slobodan Miloșevici a emițătorilor din jurul orașului Sarajevo a precipitat războiul civil din Bosnia, posturile independente de radio și televiziune sprijinite de Fundația Soros, USAID, guvernele europene și alții au jucat un rol esențial pentru supraviețuirea opoziției democratice. Posturile de radio au rezistat hărțuierilor permanente la care au fost supuse, prezentând opinii alternative și știri din afara regiunii, făcând astfel imposibil ca Miloșevici să controleze informațiile – și, astfel, țara.

Comunicarea în rețea pentru o diplomație publică eficientă

Comunicarea în rețea profită de avantajele comunicării în două sensuri și a relațiilor dintre persoane pentru a depăși obstacolele culturale. Acest tip de descentralizare și flexibilizare este greu de atins de către guverne, de vină fiind structura lor inerent centralizată. Așadar, organizațiile neguvernamentale prezintă o mai mare flexibilitate în utilizarea rețelelor, ceea ce ușurează crearea de relații între actori ai societății civile din țări diferite [Ungureanu A, Braicu C, Ungureanu Ad.:2015].

În această abordare a diplomației publice, politica guvernamentală e orientată către promovarea și participarea în rețele transfrontaliere, nu către controlarea lor. Cum spuneam și mai sus, un control prea strict din partea guvernelor sau chiar doar un aparent control al guvernelor poate submina credibilitatea unor asemenea rețele.

Noua diplomatie publică și puterea soft

Un aspect central pentru noua diplomatie publică îl reprezintă conceptul de *putere soft*. **Termenul de putere soft**, după cum am mai spus, a fost introdus de Joseph Nye la sfârșitul Războiului Rece și se referă la *capacitatea unui actor de a obține ceea ce își dorește în mediul internațional datorită atractivității sale culturale și a valorilor sale, nu datorită puterii sale militare sau economice*. [Joseph S. Nye:2004] Așadar, diplomatia publică poate fi mecanismul de utilizare a puterii soft, prin promovarea valorilor culturale ale unui actor statal, prin convingerea populației altor actori asupra atractivității valorilor sale culturale.

Abordări și elemente ale noii diplomatiei publice

După cum am mai amintit în treacăt și anterior, într-un articol din 2003, publicat în Harvard International Review, Christopher Ross a identificat *7 piloni de urmat de către diplomația publică a Statelor Unite pentru a-și îndeplini mandatul de a „informa, captiva și influența” publicul străin*. [Christopher Ross:2003]

Primul pilon este reprezentat de **activitatea de advocacy** pentru politici, cu scopul de a susține interesele naționale ale SUA, cu un prim rol de a ajuta publicul străin să înțeleagă politicile SUA pentru ceea ce sunt, nu pentru ceea ce spun alții că sunt. Dezbaterile timpurii ajuta la transformarea diplomatiei publice dintr-o „serie de răspunsuri ad-hoc la evenimente în schimbare” prin explicarea politicilor, folosind teme generale stabilite și mesaje consistente.

Al doilea pilon este acela de a oferi context pentru politicile SUA către publicul străin, context dictat de **principiile culturale și de valorile societății americane**. Prin prioritizarea informației diseminate, actorii diplomatiei publice trebuie să ofere rațiunea, motivele, pentru anumite politici externe și explicarea acelor rațiuni în contextul valorilor culturale americane.

Al treilea pilon este reprezentat de **credibilitate** ca element fundamental în orice exercițiu de comunicare, credibilitate ce răsare din consistența mesajului. Trebuie stabilitate generală pentru mesajele emise, trebuiesc prioritizate informațiile și coordonate campaniile de comunicare pentru a nu se contrazice mesajele între ele.

Al patrulea pilon identificat de Ross este **abilitatea de a adapta mesajul pentru audiențe diferite**. Întrucât înțelegerea unui mesaj depinde în bună măsură de cultura receptorului, de sistemul de valori, de limba folosită, adaptarea devine esențială pentru ca mesajul să fie perceput în același mod în culturi diferite, lucru care deriva din necesitatea celui de-al treilea pilon pentru consistența a mesajului, pentru a nu dauna credibilității.

Al cincilea pilon este reprezentat de **rolul mass-media**. Întrucât tot mai mulți oameni au acces la informație, este necesar ca mesajul diplomatiei publice să nu fie oferit către un grup restrâns de formatori de opinie ca apoi să fie diseminat publicului larg. O asemenea acțiune ar duce la o deformare a mesajului final. Este necesară folosirea tuturor formelor de comunicare disponibile, televiziuni naționale și transnaționale, internet, radio, presa, pentru a atinge un public cât mai larg.

Al șaselea pilon al diplomatiei publice americane în accepțiunea lui Ross este format din **alianțe și parteneriate**. În condițiile în care o multitudine de actori non-statali au o importanță din ce în ce mai mare pe scena internațională, fie direct, fie indirect, SUA trebuie să formeze parteneriate cu actori privați, fie corporații, fie organizații umanitare sau ONG-uri, pentru a atinge publicuri noi. Asocierea cu asemenea actori poate de asemenea să sporească credibilitatea mesajului prin distanțarea de un emițător oficial.

Al șaptelea pilon este reprezentat de **dialog și schimburi**, ca principiu de baza pentru încredere și înțelegere reciprocă. Ascultarea este o parte importantă a exercițiului de comunicare esențial diplomatiei publice. Unul dintre cele mai puternice mijloace de punere în aplicare a dialogului și înțelegerii reciproce este reprezentat de totalitatea schimburilor educaționale și culturale sponsorizate sau supervizate de guvernul american în fiecare an (aprox. în număr de 35 000 de persoane în anul 2014). Asemenea schimburi ajută la propagarea ideilor și valorilor culturii americane, ajutând cultura americană să dobândească informații despre alte culturi în același timp.

Ross consideră că o abordare bazată pe acești șapte piloni va ajuta Statele Unite în a propaga valorile universale de libertate și egalitate, pe lângă ajutorarea promovării interesului național.

Într-un raport pregătit pentru Biroul Extern și pentru Commonwealth al Marii Britanii, Nicholas Cull a identificat **șase elemente ale diplomatiei publice** ca fiind necesare pentru o promovare cât mai bună a intereselor unei națiuni din această perspectivă [Nicholas J. Cull: 2009]:

1. **Ascultarea**, element ales în mod deliberat ca fiind primul pe lista de către autor, este considerat a preceda orice acțiune de succes de diplomatie publică. Cull definește ascultarea ca fiind demersul unui actor de a gestiona mediul internațional prin colectarea și analizarea de date despre public și opiniile sale și de a folosi datele pentru a-si redirecționa politica externă sau abordarea în diplomația publică. O abordare centrata pe acest element ar aduce modificări ale politicii externe ale unui stat în funcție de percepția publicului din statele țintă față de statul emițător al politicii sau fata de politica în sine. Exemplul citat pentru acest element este abordarea Elveției de a-si orienta politica externă pentru îmbunătățirea imaginii publice.

2. **Advocacy**, definit aici ca fiind demersul unui actor de a gestiona mediul internațional prin comunicare internațională pentru a promova un anumit element al politicii externe, o idee sau interesul general al acelui actor în mințile unui public străin. Acest element include relațiile de presa ale ambasadelor și munca de informare pentru a permite o mai bună înțelegere și acceptare. Elemente ale advocacy se găsesc în toate ariile diplomației publice, însă este un element dominant al diplomației publice americane, care pune accentul pe „vinderea ideii de America”.

3. **Diplomația Culturală** reprezintă demersul unui actor de a gestiona mediul internațional prin facilitarea transmisiunilor culturale peste hotare sau prin punerea la dispoziție de informații legate de resursele și realizările culturale ale națiunii emițătoare. În mod istoric, reprezintă „exportul exemplelor” culturii unei națiuni. Asemenea demersuri sunt de multe ori strâns legate cu diplomația schimburilor. Acest element este în mod tradițional asociat cu Franța, care si-a construit o rețea vastă de instituții educaționale care să susțină învățarea limbii franceze peste hotare, bazându-se mult pe supraviețuirea noțiunii de *francofonie* pentru păstrarea prestigiului și a influenței.

4. **Diplomația Schimburilor** poate fi definită ca demersul unui actor de a gestiona mediul internațional prin trimiterea cetățenilor proprii peste hotare și acceptarea cetățenilor străini în hotarele țării pentru o perioadă de studii sau de asimilare de cultura. Elementul de reciprocitate este central acestui aspect al diplomației publice și se bazează pe viziunea unei experiențe internaționale de învățare din care ambele părți implicate câștigă. Schimburile se suprapun de multe ori cu elemente ale diplomației culturale, însă sunt folosite și pentru promovarea unor politici specifice, cum ar fi schimburile pentru promovarea dezvoltării sau cooperării militare. Deși SUA au în derulare un program extensiv de schimburi, acest element nu este central pentru diplomația lor publică. Japonia, în schimb, a pus accentul pe acest element al diplomației publice încă din perioada Meiji a modernizării.

5. **Emisiunile Internaționale** reprezintă demersul unui actor de a gestiona mediul internațional prin folosirea tehnologiilor comunicațiilor în masă, precum radio, televiziune, internet, pentru a comunica cu publicul străin. Deși emisiunile internaționale comerciale pot fi considerate ca făcând parte din sfera diplomației publice, acestea se supun intereselor private în primul rând. Atât transmisiunile comerciale cât și cele sponsorizate de stat pot afecta mediul în care diplomația publică se desfășoară. În mod istoric, cel mai potent element al transmisiunilor internaționale au fost știrile, în special știrile obiective, datorita gradului ridicat de credibilitate. Elementul de transmisiuni internaționale este cel mai cunoscut element al diplomației publice britanice, datorita influenței de lungă durată a BBC World Services.

6. Cull identifica un al șaselea element al diplomației publice, element controversat, anume **Războiul psihologic**. Acesta se refera la comunicațiile purtate pe timp de război cu publicul din țara inamică și poartă denumirea de **propaganda**. Aceasta poate fi **propaganda „alba”**, când originea comunicării este cunoscută sau **propaganda „neagră”** când originea comunicării este ascunsă, originea prezentată fiind de multe ori diametral opusă cu a emițătorului.

Cu toate ca statele în general au pus accentul mai mult pe unul dintre aceste elemente ale diplomației publice, autorul considera ca o structura ideală ar fi reprezentată de o incorporare echilibrată a tuturor elementelor prezentate întrucât fiecare element aduce propriile sale avantaje [Elmer Plischke:1975].

Într-o lume aflată în plin proces de schimbare, în care extinderea democrației la nivel aproape global tinde să ducă către o democratizare a relațiilor dintre state, este nevoie în primul rând de transparenta în adoptarea de politici externe și în al doilea rând de apropiere fata de populație, pentru a tine cont de influența opiniei publice asupra opiniei politice. Statele pot obține atât transparenta cât și apropiere prin acordarea unei atenții mai mari diplomației publice și a dezvoltării unui mix echilibrat în acest domeniu.

Diplomația tehnico-științifică: parte componentă a noii diplomații publice

Diplomația științifică este un termen comprehensiv care poate fi utilizat cu referire la știința în diplomație, diplomația pentru știință și știința pentru diplomație [World Science Forum: 2009]. Ultima formă, cooperarea științifică internațională, poate fi conceptualizată ca o confluență a scopurilor științifice de acces și a scopurilor diplomatice de influență. Baza **diplomației științifice** este limbajul comun al științei, care contribuie la diluarea diferențelor culturale și politice. În trecut, cooperarea științifică a contribuit la stabilirea legăturilor între țări care erau în impas din punct de vedere politic, părți în conflict sau foști adversari. Exemple concludente sunt Europa de după cel de-al Doilea Război Mondial sau după războiul rece, SUA și Japonia în anii '60, SUA-URSS și SUA-China în anii '70.

Scopurile diplomației științifice sunt diferite și depind de interesele și prioritățile statelor și organizațiilor implicate, variind de la soluționarea provocărilor globale, oferirea asigurărilor reciproce de securitate, îmbunătățirea competitivității globale, susținerea dezvoltării economice, integrarea regională etc. Soluționarea problemelor comune cu implicarea științei și tehnologiilor (administrarea resurselor acvatice și energetice, tratarea bolilor etc.), precum și subiectele de interes regional constituie oportunități importante pentru țările vecine de a conlucra.

Provocările pentru **implementarea diplomației științifice** includ:

- gradul de finanțare și coordonarea acesteia,
- coordonarea agendei politicii externe și a celei științifice între țări,
- asimetrie în capacități,
- opoziția internă și
- identificarea partenerilor.

În perioada războiului rece, organizațiile științifice au constituit un format pentru discuții informale în domeniul energiei nucleare între SUA și URSS. Astăzi, știința oferă un mecanism alternativ de cooperare cu țări precum Iranul, Arabia Saudită și Pakistanul [The Royal Society: january 2010].

Diplomația științifică este deocamdată un concept vag, deși se consideră că acest termen se referă la *rolul științei și tehnologiilor în trei dimensiuni ale politicii*:

- Aplicarea expertizei științifice în elaborarea obiectivelor politicii externe (știința în diplomație);
- Facilitarea cooperării științifice internaționale (diplomația pentru știință);
- Utilizarea cooperării științifice pentru remedierea relațiilor bilaterale între state (știința pentru diplomație).

Valorile științifice, precum raționalitatea, transparența și universalitatea sunt general acceptate, constituind premise pentru relații de încredere între diferite popoare. Știința oferă un mediu neideologizat pentru un schimb liber de idei între persoane, indiferent de apartenența lor religioasă, națională sau culturală. Pentru mediul științific, cooperarea internațională semnifică accesul la resurse umane calificate, infrastructură științifică dezvoltată sau noi surse de finanțare. Pentru diplomați, mediul științific înseamnă rețele și canale de comunicare care pot fi utilizate pentru susținerea demersurilor politice.

Istoria conceptului diplomației științifice își are începutul în anul 1941, când Charles Galton Darwin (nepotul lui Charles Darwin) a fost numit de către guvernul britanic director al Oficiului Științific Central din Washington, cu scopul de a colabora cu instituțiile științifice din SUA și de a facilita schimbul de informație științifică. Totuși, cel de-al Doilea Război Mondial și utilizarea bombei atomice a determinat o mai mare implicare a oamenilor de știință în gestionarea afacerilor internaționale.

La 9 iulie 1955, Bertrand Russell și Albert Einstein au publicat un manifest în care pledau ca oamenii de știință să utilizeze toate mijloacele de convingere politică pentru a neutraliza amenințarea produsă de către armele nucleare. Ca rezultat, în 1957 a avut loc prima Conferință de la Pugwash privind Știința și Problemele Mondiale. Astăzi, forumurile de la Pugwash sunt considerate a fi o platformă importantă de discuție privind neproliferarea armelor nucleare, securitatea internațională, reducerea înarmării, obținând, în 1995, în semn de recunoaștere, Premiul Nobel pentru Pace.

Printre alte *organizații ce au influențat dezvoltarea diplomației științifice*, putem menționa Organizația Tratatului Atlanticului de Nord (NATO), care a creat în 1957 un program pentru cooperare științifică, Academia Națională de Științe a SUA și Academia de Științe din URSS care au

desfășurat în anii '80 Comitete paralele privind securitatea internațională și controlul armelor și care au creat terenul favorabil pentru dialogul între președinții Reagan și Gorbaciov.

În anul 2000, administrația americană a instituit funcția de Consilier în domeniul științei și tehnologiilor al Secretarului de Stat, care are drept sarcină consolidarea parteneriatelor în cadrul comunităților științifice internaționale, dezvoltarea capacităților științifice în cadrul Departamentului de Stat, precum și identificarea evoluțiilor științifice care pot influența interesele naționale americane.

Marea Britanie a creat în 2001 Rețeaua în domeniul științei și inovării, cu scopul de a conecta știința la prioritățile sale externe. După 8 ani, rețeaua respectivă cuprindea circa 90 de persoane în 40 de orașe din 25 de țări. Aceste persoane activează în cadrul ambasadelor Marii Britanii și facilitează colaborarea savanților britanici cu cei din țările gazdă pe marginea unui șir întreg de subiecte, inclusiv energia, schimbările climatice și inovarea. În 2009, profesorul David Clary a fost numit în funcția de Consilier științific principal al Foreign Office-ului britanic.

Japonia este de asemenea activă în acest domeniu, *politica niponă identificând 4 obiective*: negocierea participării savanților niponi la programele internaționale de cercetare, oferirea expertizei științifice la elaborarea politicii externe, asistență în crearea capacităților științifice din cadrul țărilor în curs de dezvoltare și utilizarea științei în vederea creșterii prestigiului Japoniei pe plan internațional și atragerea investițiilor.

Conferința ONU pentru comerț și dezvoltare (UNCTAD) a dispus, în 2001, crearea unei *inițiative în domeniul diplomației științifice* pentru a îmbunătăți oferirea consultanței tehnico-științifice în cadrul negocierilor multilaterale și aplicarea rezultatelor acestor negocieri la nivel național.

Utilizarea cooperării științifice pentru îmbunătățirea relațiilor bilaterale dintre țări poate lua următoarele forme:

1. *Acordurile de cooperare tehnico-științifică*, care au semnat de multe ori îmbunătățirea relațiilor politice între țări precum SUA, URSS și China în anii 70-80.

2. *Crearea noilor instituții* – în acest sens fiind elocvent exemplul Organizației Europene pentru Cercetare Nucleară, care a fost creată după sfârșitul celui de-al Doilea Război Mondial pentru a reconstrui încrederea între țări.

3. *Bursele educaționale* care sunt considerate a fi un mecanism verificat pentru crearea rețelelor și încurajarea parteneriatelor.

4. *Diplomația de „nivelul doi”* care poate fi utilizată pentru a implica experții din afara procesului oficial de negocieri. Pentru ca acest proces să fie eficient, experții implicați trebuie să fie credibili și influenți, iar concluziile lor să fie convingătoare pentru părțile participante la negocieri sau mediere.

5. *Festivalurile științifice și expozițiile* care sunt considerate a fi forme reușite de accentuare a universalității științei și intereselor culturale comune.

Din exemplele reliefate mai sus rezidă faptul că, la etapa contemporană, *diplomația științifică* contribuie la realizarea priorităților politicii externe, creând uneori premisele necesare pentru relansarea relațiilor bilaterale între state.

Concluzii

Apariția unui număr mare de state democratice, împreună cu sfârșitul Războiului Rece, a însemnat creșterea în importanță a opiniei publice la nivel global. Într-o măsură din ce în ce mai mare, opțiunile de politică ale statelor sunt derivate din ideile și opiniile cetățenilor săi, inclusiv în sfera politicii externe.

Așadar, noi observăm că devine logică nevoia din ce în ce mai mare de influențare a opiniei publice legată de un actor de pe scena internațională, pentru ca liderii statului care recepționează comunicarea să devină mai benevolenți, mai receptivi, mai acceptanți față de politicile externe ale statului emițător.

Prin intermediul acestei lucrări ne-am propus să informăm mediul academic privitor la natura imperfectă a democrațiilor nou stabilite peste o proporție mare a populației globului, care, cuplată cu accesul fără precedent la informație, inclusiv legat de activitățile propriului guvern, au dus cu timpul la o reducere a gradului de încredere a populației față de guverne sau față de emițători de pe poziții oficiale, reducând credibilitatea acestora, lucru esențial mai ales pentru desfășurarea cu succes a activităților de diplomație publică.

Referințe bibliografice

1. Bolewski W. *Diplomacy and International Law in Globalized Relations*, Springer Berlin Heidelberg, (New York: 2003), 25-26
2. Charles Wolf, Jr. , Brian Rosen, *Public Diplomacy. How to think about and improve it* (Santa Monica, CA, Rand Corporation, 2004)
3. Christopher Ross, *Pillars of public diplomacy: grappling with international public opinion (Perspectives)*, (Harvard International Review : 2003, <http://www.harvardir.org/articles/1117/1/>)
4. Christopher Ross, „*Pillars of public diplomacy: grappling with international public opinion.*” (Harvard International Review: Vol. 25, 2003)
5. Cociuban A, Gurgu E, *West versus Islam*, Procedia of Economics and Business - PEBA 2015 (Editura FRM, Bucuresti, 2015)
6. Dizard Jr, Wilson, *Digital Diplomacy: U.S. Foreign Policy in the Information Age*, (Prager, New York : 2001), 5-7
7. Elmer Plischke 1975; in Harbey J. Langholtz, Chris E. Stout, *The Psychology of Diplomacy*,(Westport : Praeger Publishers, 2004)
8. Evan H. Potter, *Canada and the new Public Diplomacy*”, Discussion Paper in Diplomacy, (Canada:2005)
9. Geoffrey Allen Pigman, *Contemporary Diplomacy*, (Cambridge: Polity Press, 2010)
10. Grant R., *The democratisation of diplomacy: negotiating with the Internet*, (Oxford Internet Institute, Research Report : 2004, No. 5)
11. Guceac, Porcescu, „*Diplomatia Publica – Componenta indispensabila a discursului extern in conditiile globalizarii*”, (Akademos: 2010)
12. Guceac, Porcescu, *The new diplomacy: Utilizing Innovative Communication Concepts that recognize resource constraints. A report of the US Advisory Commission on Public Diplomacy*, July 2003; *Strategii și politici*, (Akademos 8 - nr. 1(16), martie 2010)
13. Hans Tuch, *Communicating with the world*, (New York: nr. 1(16), martie 2010-7)
14. Hocking B., *Foreign Ministries: Change and adaptation*, (Macmillan, Palgrave: Basingstoke, 1999), 3-5
15. Jan Melissen, „*Wielding Soft Power: The New Public Diplomacy*” , (New York: 2005)
16. Janice Thomson, Jonsson C., Hall M., *Essence of Diplomacy*, (Palgrave Macmillan: 2005), 13-15
17. Jarol B. Manheim, *Strategic Public Diplomacy and American Foreign Policy: The Evolution of Influence* (Paperback :1994), 93-95
18. Jonsson C., Hall M., *Communication: An Essential Aspect of Diplomacy*, International Studies Perspectives, (New York: 2003), 4-6
19. Jonsson C., Hall M., *Essence of Diplomacy*, (Palgrave Macmillan:2005), 2-5
20. Joseph Nye, *Soft Power*, (New York, Public Affairs: 2004)
21. Joseph S. Nye, *Soft Power: The Means To Success In World Politics*, (Paperback , April 26: 2005), 72-74.
22. Joseph S. Nye, „*The Benefits of Soft Power* ”, Compass: A Journal of Leadership, (New York:Spring 2004),47.
23. Jozef Bator, *Public diplomacy in small and medium-sized countries: Norway and Canada*, (Canada: 2005).
24. Langhorne R., Wallace W. *Diplomacy for the 21st century* în Hocking B. *Foreign Ministries: Change and adaptation*, (Macmillan – Palgrave: Basingstoke, 1999)
25. Mark Leonard, Andrew Small, Martin Rose, *British public diplomacy in the Age of Schisms*, (February 2005).
26. Mark Leonard, Catherine Stead and Conrad Smewing, *Public Diplomacy*, (Paperback - Jun 17: 2002),53-57.
27. Moses J., Knutsen T., *Globalization and the reorganization of Foreign affairs ministries*, Cooperation and conflict, (London, Sage Publications, 2001, vol.36/4), 355-380
28. Nicholas J. Cull, *Public Diplomacy before Gullion: The evolution of a Phrase. Us Center on Public Diplomacy*, (Macmillan – Palgrave: Basingstoke, 1999)
29. Nicholas J. Cull, „*Public Diplomacy: Lessons from the Past*”, (CPD Perspectives on Public Diplomacy, 2009)
30. Paquin S., *Para diplomatie et relations internationales. Théorie des stratégies internationales des régions*, (Bruxelles: PIE-Peter Lang: 2004)
31. Rozental A. „*Mexico*” în Hocking B. *Foreign Ministries: Change and adaptation*, (Macmillan – Palgrave: Basingstoke, 1999)
32. Ungureanu A, Braicu C, Ungureanu Ad, *Risk identification in project management*, Procedia of Economics and Business - PEBA 2015 (Editura FRM, Bucuresti, 2015)
33. Zorzoliu R., Gurgu E , *Rural development policy and indicators of demographic dependency*, Procedia of Economics and Business - PEBA 2015 (Editura FRM, Bucuresti, 2015)
34. Raportul Comisiei privind Diplomația Publică, 1991 ([www. publicdiplomacy.org/](http://www.publicdiplomacy.org/) 15.01.10).
35. Legea publică 80-402 Smith-Mundt. – *Improving US Public diplomacy towards the Middle East*, (May 2004, nr. 1(16), martie 2010)

TENDINȚE ALE MANAGEMENTULUI DESFACERII ÎN ECONOMIA MODERNĂ

TRENDS OF SALES MANAGEMENT IN THE MODERN ECONOMY

Iulian HURLOIU
Mariuța ȘERBAN
Raluca ȘTEFAN
Alexandrina MERUȚĂ
Universitatea Spiru Haret

Rezumat.

Managementul desfacerii produselor reprezintă activitatea prin care se asigură vânzarea rezultatelor producției. Acțiunea implică stabilirea căilor, formelor și modalităților prin care urmează a fi vândute produsele fabricate, ca și a piețelor care pot constitui sfera de desfacere. În ceea ce privește monitorizarea și controlul desfacerii, dezvoltările recente în tehnologia informaticii și-au îndreptat atenția asupra importanței pe care un sistem de informare eficient o are în a oferi suport operațiunilor de desfacere și distribuție. Această cerință de informare a existat întotdeauna, dar calculatorul a facilitat dezvoltarea unor metode mai sofisticate de păstrare a datelor, procesare și prezentare.

Abstract.

Product sales management is the activity which ensures the sale of production results. The action involves establishing ways, forms and ways in which to be sold manufactured products as well as markets that may be scope for sale. As regards monitoring and control of sales, recent developments in computer technology have turned their attention to the importance of an effective information system has to support the operations of sale and distribution. This information requirement has always existed, but the computer has facilitated the development of a more sophisticated data storage, processing and presentation.

Cuvinte-cheie: management, desfacere, control, monitorizare, economie.

Keywords: management, sales, control, monitoring, economics.

JEL Classification: M10, M21, L25

Introducere

Managementul desfacerii se prezintă ca un proces unitar complex, căruia îi este proprie o structură extinsă de activități specifice care au în vedere problemele legate de conducerea, coordonarea, previziunea-planificarea, programarea, organizarea, contractarea-vânzarea produselor, antrenarea, urmărirea și controlul derulării-realizării activității, analiza și evaluarea rezultatelor. Aceasta reprezintă caracteristica esențială a managementului desfacerii.

Managementul desfacerii producției industriale – componentă a funcțiunii comerciale a întreprinderii – are ca obiectiv principal vânzarea produselor din profilul propriu de fabricație, în condiții de eficiență. În acest scop se desfășoară mai multe „activități specifice”, și anume:

➤ Elaborarea studiilor de marketing, în vederea asigurării portofoliului de comenzi și a contractelor comerciale, a cunoașterii cererii și situației concurenței, a prețurilor, a noilor produse care pot fi asimilate, a produselor a căror fabricație trebuie oprită sau redusă, a celor care trebuie modernizate, a condițiilor la care trebuie să răspundă pentru a satisface în mai mare măsură preferințele clienților cărora li se adresează. Totodată, se definesc mai bine canalele de distribuție, formele eficiente de promovare a produselor, a vânzărilor, posibilitățile de acțiune pentru extinderea pieței interne și conducerea și organizarea desfacerii externe a produselor proprii, condițiile de „service” care trebuie asigurate, mutațiile care se înregistrează în cerințele, opțiunile și sugestiile utilizatorilor, modalitățile de rezolvare a reclamațiilor emise de clienți cu privire la sistemul de intervenții tehnice în perioada de garanție etc. La acestea se adaugă și o serie de alte acțiuni, ca, de pildă: elaborarea și prezentarea de oferte, de cataloage comerciale, de pliante și prospecte, de mostre; participarea la târguri și expoziții din țară și străinătate; folosirea publicațiilor curente, a radio-tv ș.a. Asemenea modalități și mijloace de prezentare implică, atunci când este cazul și sunt create condiții, efectuarea de acțiuni de reclamă – de genul demonstrațiilor de funcționalitate etc.

➤ Colectarea comenzilor emise de clienți și constituirea, astfel, a portofoliului de comenzi, încheierea de contracte comerciale în strictă concordanță cu cererile clienților și capacitățile de producție disponibile. Se are în vedere contractarea integrală a producției în corelație cu potențialul tehnic, material și energetic asigurat și în condițiile unui profit cât mai mare.

➤ Elaborarea planului strategic și a programelor de livrare-vânzare a produselor contractate pe sortimente concrete și pe căile de distribuție-vânzare stabilite. Rezultatele acțiunii constituie baza concretă pentru elaborarea, pe de o parte, a programelor de fabricație (ținând cont de structura și dimensiunea capacităților de producție) și, pe de altă parte, a fișelor de urmărire operativă a derulării livrărilor pe clienți, pe canalele de distribuție alese.

➤ Urmărirea stadiului execuției produselor în procesele de fabricație, prevenirea realizării de produse necorespunzătoare calitativ, impulsionearea factorilor de producție pentru respectarea programelor de fabricație – acțiune care condiționează în continuare îndeplinirea obligațiilor față de clienți, stipulate în contractele de livrare (termene de livrare, sortimentație, calitate, cantitate ș.a.).

➤ Crearea sau, după caz, modernizarea și extinderea rețelelor proprii de desfacere a produselor pe piața internă și externă. Existența unor rețele proprii de vânzare creează condiții pentru materializarea operativă a deciziilor referitoare la îmbunătățirea calității produselor, modernizarea lor, testarea unor noi produse, îmbunătățirea sistemului de distribuție, de prezentare a produselor. Așadar, înființarea, iar acolo unde deja există, extinderea și modernizarea rețelelor de magazine și depozite proprii de desfacere reprezintă, în economia de piață, o acțiune deosebit de importantă. Asemenea rețele proprii de desfacere se amenajează atât la sediul producătorului, cât și în teritoriu, asigurându-se astfel apropierea sursei de furnizare de locul de consum.

➤ Organizarea unor rețele proprii de service sau modernizarea și extinderea celor existente, pentru a se asigura eliminarea operativă a deficiențelor de funcționalitate a produselor, sporirea interesului cumpărătorilor la produsele ce se vând, a încrederii acestora față de utilitățile oferite de producător. Important este modul de organizare și sfera de servire asigurată unităților de acest gen pentru a se răspunde prompt și calitativ intervențiilor solicitate de cumpărătorii produselor. Astfel, unitățile de „service” trebuie dotate cu utilaje, instalații, dispozitive, aparatură de mare eficacitate și utilitate, amplasate rațional din punct de vedere teritorial, pentru a acoperi operativ sfera de servire stabilită, și dotate cu stocurile de piese de schimb în structura specifică produsului și solicitărilor utilizatorilor. Condițiile de „service”, dacă sunt bine organizate, pot contribui în mare măsură la penetrarea pe diferite piețe, la promovarea vânzărilor, la extinderea acțiunilor de modernizare, la sporirea eficienței reclamei comerciale.

➤ Extinderea relațiilor de vânzare pe bază de comenzi, convenții și contracte prezintă o acțiune care asigură certitudine în activitatea de desfacere pentru o anumită perioadă. În interiorul acestei perioade producătorul-furnizor va acționa, direct sau prin rețelele proprii de desfacere, pentru o conlucrare judicioasă cu partenerii, în scopul obținerii încrederii acestora; se creează astfel premise pentru prelungirea colaborării și chiar extinderea vânzărilor, determinată de eventuale solicitări suplimentare sau de apariția de noi parteneri. Elemente stimulatoare pentru stabilirea unor relații contractuale pe perioade mai lungi de timp sunt și cele care au în vedere asigurarea unor înlesniri la prețurile de desfacere, rabaturi comerciale, servirea cu prioritate, organizarea de „service” la sediul utilizatorilor, aplicarea unui sistem de servire stimulator (acordarea de bonificații, livrarea pe credite ș.a.).

➤ Constituirea unor stocuri de desfacere optime, care să asigure ritmicitate livrărilor, în concordanță cu clauzele prevăzute în contractele comerciale încheiate, și să poată satisface implicit eventualii clienți întâmplători, dar care pot reprezenta pentru viitor utilizatori sau solicitanți constanți, stabili și al căror consum se poate amplifica (decicare pot deveni parteneri siguri de afaceri).

➤ Asigurarea unor condiții raționale de depozitare a produselor finite și de formare a loturilor de livrare. Livrarea produselor în condiții de integritate calitativă și cantitativă, la momentele calendaristice prevăzute în contractele comerciale, la cele la care sunt solicitate de clienți, implică desfășurarea activităților de primire-recepție, de sortare, ambalare, etichetare, marcare și de formare a loturilor destinate livrării sau vânzării pe spații dimensionate rațional, cu amenajări și dotări adecvate. Pe parcursul depozitării lor, produsele trebuie așezate pe un mobilier modern, care asigură stivuirea pe înălțime după sisteme eficiente, evitându-se afectarea unor suprafețe prea mari pentru asemenea scop, fără justificare tehnică și economică.

➤ Informatizarea sistemelor de gestiune a stocurilor de desfacere, de urmărire a derulării livrărilor, de întocmire a documentației de livrare (dispoziții de livrare, facturi, avize de expediție). Informatizarea activității de desfacere la nivelul întreprinderii contribuie semnificativ la îmbunătățirea procesului de servire a partenerilor de contract, a clienților, în special în cazul vânzărilor din magazinele și depozitele proprii.

➤ Organizarea activității operative de livrare-vânzare a produselor finite, servirea ritmică a clienților programați și neprogramați, în concordanță cu cererile acestora specificate în contracte, în comenzile emise.

➤ Urmărirea derulării operative a livrărilor către clienți, a realizării contractelor încheiate pe total, din care pe principalii cumpărători, a evoluției stocurilor de desfacere.

➤ Coordonarea și controlul activității depozitelor de desfacere, organizarea primirii și recepției produselor finite de la secțiile de fabricație, a acțiunii de formare a loturilor complexe și complete de livrare.

➤ Organizarea rațională a activității de informare sistematică asupra comportamentului produselor fabricate și livrate la utilizatori, de urmărire a funcționalității acestora la utilizatori, de intervenție promptă pentru remedierea defecțiunilor sesizate și semnalate, de aplicare a sugestiilor pozitive provenite de la clienți. Volumul mare de informații, pe care unitatea industrială producătoare și-l poate asigura astfel, trebuie prelucrat și transmis operativ compartimentelor interesate, care pot interveni pentru a asigura fiecărui produs gradul de utilitate solicitat și parametrii funcționali prevăzuți. Prin acest mod de acțiune, unitatea își atrage aprecierea favorabilă a clienților și determină stabilitatea de durată a relațiilor cu partenerii reali și potențiali. În același timp, pe această cale, producătorii furnizori pot urmări mai ușor care este „viața” produselor, stadiul în care produsul este îmbătrânit și trebuie înlocuit cu altul ș.a.

Conținutul articolului

Compartimentul de desfacere, specific subsistemului de profil, se organizează pe grupe care trebuie să asigure îndeplinirea următoarelor cerințe: omogenitatea și operativitatea în desfășurarea diferitelor activități specifice; conducerea și coordonarea unitară a întregului proces de livrare-vânzare; sporirea responsabilității lucrătorilor din compartiment în managementul desfacerii, satisfacerea promptă a tuturor cerințelor și solicitărilor emise de clienți, în rezolvarea reclamațiilor și colectarea sugestiilor, propunerilor transmise de partenerii reali și potențiali, de cumpărători și utilizatorii produselor. Totodată, se are în vedere ca, prin organizarea compartimentului, să se asigure condiții reale pentru aplicarea unui control permanent și riguros al modului în care își îndeplinește fiecare angajat atribuțiile ce-i sunt stabilite prin fișa postului pe care-l ocupă, ca și o bună conlucrare între grupele constituite.

Toate aceste cerințe asigură, în final, abordarea unitară a întregii activități de desfacere, creându-se astfel condiții favorabile pentru corelarea permanentă a ofertei de produse și servicii cu nevoia socială, a rezultatelor producției cu cererile clienților, a termenelor de fabricație cu cele de livrare etc.

De regulă, prin organizarea internă, activitatea comercială de desfacere-livrare-vânzare trebuie să permită o acțiune eficientă în sistemul concurențial specific economiei de piață. Această concepție are în vedere faptul că producătorul trebuie să fie mereu prezent și activ pe piață, că, piața fiind a cumpărătorului, oferta este cea care trebuie să dinamizeze procesul de schimb, să atragă cererea, că rețeaua comercială trebuie permanent alimentată de producător cu mărfurile pe care le produce. În același timp, producătorul este direct interesat de modul în care are loc vânzarea produselor lui, deoarece prin acest act își recuperează capitalul investit în produs și realizează profitul estimat.

Organizarea activității de vânzare se face prin directorii de produs, care răspund de produsele ce le sunt atribuite de la început până la sfârșit, adică de: prospectarea pieței, transmiterea ofertelor, negocierea și purtarea tratativelor, analiza de preț, publicitate și reclamă, marca fabricii, contractarea și vânzarea produselor, urmărirea comportamentului produselor la utilizatori, acordarea serviciilor asociate produselor, rezolvarea problemelor de service ș.a.

Este de evidențiat că o asemenea organizare adâncește foarte mult gradul de specializare și profilul de activitate, ceea ce, pentru un volum mare de vânzare și pentru o intensificare a relațiilor cu partenerii, este un avantaj deosebit.

Desfășurarea activității de desfacere a produselor finite, în concordanță cu cererile de consum ale clienților, cu necesitatea satisfacerii pretențiilor și servirii ireproșabile a acestora, într-un context concurențial stimulator, impune organizarea unui sistem complex de relații, atât pe planul intern al unității de producție, cât și în afara acesteia.

Pe plan intern, relațiile se organizează între compartimentul de desfacere (vânzări) și celelalte compartimente sau/și subunități din cadrul structurii organizatorice a firmelor de producție.

În acest context general, conducerea „sistemului desfacerea produselor” trebuie să țină permanent active relațiile cu sectorul tehnic de concepție și proiectare – care asigură documentația tehnică de execuție a produselor, cu sectorul de producție – care asigură fabricația produselor, cu compartimentul de marketing – furnizează informații privind produsele care sunt cerute pe piață, caracteristicile de utilitate și de calitate la care să răspundă, modalitățile de servire stimulative, cu compartimentul financiar – care urmărește achitarea contravalorii produselor de către clienții cărora le-au fost livrate.

Pe planul intern al unității de producție, principalele relații ale compartimentului de desfacere se inițiază și se desfășoară cu:

- compartimentele de strategii, planificare-dezvoltare și conducere operativă (programare) a producției pentru prevederea fabricației produselor comandate sau contractate, a celor cu desfacere directă prin depozitele și magazinele proprii, realizarea acestora în cantitatea, sortimentul, calitatea și la termenele solicitate de clienți sau în corelație cu programele de livrare anterior elaborate;

- compartimentul de marketing care, prin studiile de piață, asigură informații referitoare la produsele care se cer, caracteristicile la care trebuie să răspundă, canalele de distribuție care prezintă interes, cererile de ofertă și comenzile care s-au colectat ș.a.;

- compartimentul de aprovizionare, în scopul asigurării ambalajelor și materialelor de ambalat pentru produsele destinate desfacerii către clienți;

- subunitățile de producție în sensul: urmăririi, pe parcursul fabricației, a stadiului execuției produselor; lansării în producție a acestora, în concordanță cu programele de livrare; asimilării în fabricație a produselor noi solicitate de clienți; rezolvării diferitelor sugestii, reclamații, propuneri ale acestora, care au în vedere modernizarea produselor, înnoirea structurii de fabricație, amplificarea gradului de finisare, de estetică industrială a acestora ș.a.;

- compartimentul de transport pentru asigurarea mijloacelor proprii sau închiriate, necesare expedierii produselor la clienți (dacă contractele economice stipulează o asemenea clauză în sarcina furnizorului-producător) sau la depozitele și magazinele proprii pentru desfacere;

- compartimentul tehnic, de cercetare științifică și dezvoltare tehnologică pentru: concepția și asimilarea de noi produse, modernizarea celor din fabricația curentă, îmbunătățirea condițiilor de prezentare a produselor, de ambalare a acestora;

- cu depozitele de produse finite (a căror activitate este direct coordonată de compartimentul de desfacere) pe linia asigurării condițiilor eficiente de efectuare a operațiilor de primire-recepție a produselor de la secțiile de fabricație, de depozitare, de formare a loturilor de livrare, de ambalare, de evidență și securitate contra sustragerilor sau împotriva incendiilor, ca și pentru organizarea, îndrumarea și controlul desfășurării livrărilor;

- compartimentele financiar și de contabilitate, în scopul stabilirii volumului de mijloace circulante aferent stocurilor de produse finite, a vitezei de rotație, încasării contravalorii produselor livrate, acoperirii cheltuielilor de desfacere, urmăririi operațiunilor de bancă privind decontările financiare cu clienții pentru produsele expediate, urmăririi facturilor emise și neîncasate ș.a.;

- compartimentul de control tehnic de calitate pentru desfășurarea operațiilor de recepție calitativă a produselor destinate livrării și emiterea documentației de atestare a acestora la expediție-eliberare.

Pe plan extern, relațiile se organizează între unitatea de producție industrială și:

- clienții (cumpărătorii produselor), pe linia acțiunii permanente, desfășurate în scopul onorării comenzilor emise de aceștia, încheierii de contracte economice, îndeplinirii obligațiilor contractuale de livrare, urmăririi comportamentului produselor la utilizatori, asigurării condițiilor de service, de asistență tehnică, stabilirii formelor concrete de distribuție-transport, a căilor de îmbunătățire a acestora, rezolvării reclamațiilor consumatorilor, colectării de informații de la clienții reali și potențiali privind direcțiile de modernizare a produselor, a condițiilor și formelor de livrare ș.a.;

- unitățile de transport pentru expedierea produselor la clienți sau la magazinele proprii de desfacere, cu mijloace închiriate;
- centre de calcul, pentru prelucrarea automată a datelor și informațiilor referitoare la desfacerea produselor (dacă unitatea economică de producție nu dispune de posibilități proprii pe această linie);
- unități specializate în comerț exterior, pentru desfacerea de produse pe piața internațională, modernizarea căilor, formelor și modalităților de distribuție, a condițiilor de service, de asistență tehnică, de asigurare a pieselor de schimb, informarea privind tendințele care se manifestă pe plan mondial în structura cererilor, mutațiile în vânzarea produselor și evoluția prețurilor ș.a.;
- institute și unități de cercetare specializate în elaborarea de studii de marketing, de prognoză privind tendințele în dimensiunea și structura pieței interne și internaționale de produse, în evoluția prețurilor, de strategii în vânzări, de perfecționare a diferitelor laturi ale activității de desfacere etc.;
- unități bancare pentru rezolvarea problemelor financiar-valutare generate de livrarea sau desfacerea produselor către clienți (decontarea contravalorii produselor livrate, urmărirea debitorilor etc.);
- unități specializate în comercializarea de produse în sistem en gros, în scopul înlesnirii desfacerii produselor și amplificării acțiunii (prin evitarea conlucrării directe cu un număr prea mare de consumatori), rezolvării eficiente a unor probleme generale privind modernizarea structurii fabricației, îmbunătățirea condițiilor de service, a serviciilor în general care stimulează vânzarea (asemenea unități având posibilitatea centralizării și sistematizării informațiilor emise de clienții lor și prezentării acestora producătorilor);
- instituții de conjunctură mondială pentru informare privind evoluția pieței produselor similare, a condițiilor de preț și de livrare, tendințe în politicile de furnizare din partea unor firme, a unor țări, evoluția concurenței etc.;
- burse de mărfuri pentru desfacerea de produse prin aceste instituții, prezentarea de oferte de vânzare, informarea asupra evoluției condițiilor de livrare, a concurenței, tendințelor și mutațiilor în structurarea pieței, în evoluția prețurilor etc.;
- agenți de vânzare independenți, reprezentanți sau reprezentanțe comerciale, în scopul culegerii de informații de pe segmentele de piață pe care aceștia acționează, depistării și înlesnirii contactului cu potențiali clienți, încheierii de tranzacții sau contracte comerciale etc.;
- unități organizatoare de târguri și expoziții permanente sau periodice, în scopul înlesnirii și stabilirii condițiilor de participare la asemenea manifestări cu produsele proprii, informării asupra momentelor și locurilor de desfășurare etc.

Toate acestea se concretizează, în final, în menținerea sau creșterea cifrei de afaceri pentru producător și, implicit, obținerea de profit mai mare, ca scop final al fiecărui investitor de capital – premisă a funcționalității și dezvoltării continue a firmei industriale în general.

Relațiile pe care le stabilește unitatea economică pentru activitățile de aprovizionare și de desfacere pe plan intern și în afară sunt, cu preponderență, de colaborare, cu sens de circulație pe orizontală.

În ceea ce privește monitorizarea și controlul desfacerii, dezvoltările recente în tehnologia informaticii și-au îndreptat atenția asupra importanței pe care un sistem de informare eficient o are în a oferi suport operațiunilor de desfacere și distribuție. Această cerință de informare a existat întotdeauna, dar calculatorul a facilitat dezvoltarea unor metode mai sofisticate de păstrare a datelor, procesare și prezentare.

Informația poate fi privită ca sursa de viață a sistemului de desfacere și distribuție. Fără o desfacere omogenă și un transfer al informației este imposibil ca un sistem de distribuție să funcționeze eficient și adecvat. Este important ca o companie să dezvolte o strategie corporativă corespunzătoare cerințelor informaționale. Acest plan trebuie să ia în calcul un număr de obiective diferite, de la planificare strategică la un control operațional.

Un cadru de desfășurare tipic, ilustrând ciclul de planificare și control pune accentul pe natura ciclică a procesului de planificare și control, începând cu întrebarea „unde suntem noi acum?”, unde obiectivul este să se asigure o imagine a stării actuale a unei activități/operațiuni.

Acest lucru se poate întâmpla cu ajutorul feedback-ului oferit de un audit al distribuției. A doua etapă este să se identifice obiectivele procesului de distribuție, legate de serviciul de clienți, procesul de luare a deciziilor etc. A treia etapă este procesul care include dezvoltarea unor strategii relevante

pentru îndeplinirea acestor obiective. În final, este nevoie de procese de monitorizare și control pentru a măsura performanța și a o compara cu altele. S-a parcurs astfel întreg ciclul, iar procesul este pregătit să o ia de la început. Acest lucru subliniază natura dinamică a distribuției și nevoia de revizuire permanentă a politicilor și planurilor acestei activități, planuri și politici care trebuie adoptate într-un cadru de desfășurare adecvat.

Companiile pot fi catalogate conform abordării care monitorizează și controlează operațiunile lor. Aceste categorii diferite sunt subliniate. Sunt considerate unele domenii în care practica eficientă este esențială, iar unii factori sunt esențiali pentru un sistem de monitorizare eficient. În plus, sunt enumerați câțiva factori de influență. Aceștia au rolul de a explica diferențele care apar atunci când sistemele sunt monitorizate cu scopul de a le compara. În final, sunt descrise un număr de metode de control și monitorizare.

Pentru a stabili un sistem eficient de monitorizare a performanței trebuie să se identifice unele instrucțiuni prin care sistemul este reproiectat în totalitate. Acestea vor reflecta probabil obiectivele majore ale afacerii, precum și cerințele operaționale, mai în detaliu. Astfel, este important să fi conștient de rolul activității de desfășurare și distribuție, în contextul obiectivelor corporative ale companiei. Este, de asemenea, esențial ca sistemul de control să reflecte natura integrată a desfășurării dintr-o organizație.

Obiectivele clasice includ:

- facilitarea îndeplinirii obiectivelor actuale și viitoare ale companiei – unde acestea sunt direct legate de obiectivele activității de distribuție și desfășurare;
- să faciliteze realizarea eficientă și eficace a serviciilor de desfășurare, realizând astfel verificări pentru a afla dacă activitatea de distribuție este adecvată pentru obiectivele totale ale companiei (a face lucrul corect) și, de asemenea, dacă activitatea de distribuție decurge cât de bine poate (a face corect lucrul);
- să ofere suport activității de control și planificare, astfel încât orice informație să reprezinte un feedback procesului de planificare;
- să asigure metode care se axează pe rezultatele reale ale afacerii – supune întreprinderea unor acțiuni atunci când operațiunile nu decurg așa de satisfăcător sau când se identifică o potențială îmbunătățire a activității. Aceasta va fi în general legată de creșterea productivității sau folosirea mai eficientă a resurselor.

În plus, unele obiective specifice desfășurării trebuie identificate. O caracteristică importantă este legată de măsurarea progresului. De obicei, acesta constă în monitorizarea bugetului, astfel încât să se identifice dacă au existat schimbări față de planul inițial și, de asemenea, o prezentare actuală a motivului pentru care performanța actuală nu reflectă ceea ce a fost inițial planificat.

O altă caracteristică va evidenția aspecte sau componente specifice ale sistemului cărui trebuie să i se acorde o atenție specială.

Obiectivele trebuie să aibă însemnătate. Unele exemple care nu trec acest test includ:

- obiectivul distribuției să minimizeze costurile – se realizează acest lucru în defavoarea clientului? Trebuie identificate clar relația dintre cost și cerințele serviciului oferit. Nivelul serviciului „cât de repede posibil” – ce înseamnă cu adevărat? Este comanda atât de urgentă?
- totul trebuie livrat cu ajutorul propriilor mașini de distribuție – cu siguranță nu reprezintă o abordare efectivă în ceea ce privește transportul.

Operațiunile cu monitorizarea și controlul activității de desfășurare și distribuție sunt deseori analizate într-un mod neplanificat și destul de nesofisticat. Măsurile de control sunt luate odată ce apar probleme, de multe ori când are loc o criză de afaceri. Este important să se adopte o abordare mai formală, deși nu ar trebui să aibă un format complicat. O abordare simplă și eficientă este după cum urmează:

- determinarea scopului activității de desfășurare;
- identificarea obiectivelor departamentelor și ale organizației;
- determinarea metodelor și a principiilor de operare;
- stabilirea productivității și obiectivelor (folosind standarde);
- măsurarea și monitorizarea performanței (dezvoltarea MIS).

Scopul distribuției și al activității de desfășurare va varia de la o companie la alta. Din această cauză, este greu de identificat un sistem standard care să fie adoptat general. O companie trebuie mai

întâi să determine scopul activităților pe care le analizează, luând în calcul cerințele globale ale desfacerii, precum și componentele tradiționale ale subsistemului funcțional.

Obiectivele departamentelor trebuie definite mai în detaliu. Aceasta va include aspecte precum politicile de deținere a stocurilor, nivelul serviciului de clienți, tipul de client/consumator sau aria geografică, costurile cu transportul livrărilor etc.

Metode și principii operaționale: trebuie să fie clare, mai ales în ceea ce privește elementele diferite ale desfacerii, cum ar fi transportul livrărilor, resursele depozitelor, implicațiile sezonality etc. Acești factori pun bazele unor măsuri relevante și realiste.

Obiectivele de productivitate și performanță: ar trebui stabilite în relație cu activitățile operaționale care au loc și cu cerințele globale ale desfacerii. Acestea ar trebui să acopere toate aspectele esențiale ale sistemului fizic de distribuție. Deseori este mai simplu să clasifici acestea în subsisteme ale depozitării, transportului, administrării stocului.

Obiectivele ar trebui stabilite pe baza unor standarde acceptabile sau a unor informații comparabile. Există câteva abordări diferite adoptate de companii. Acestea sunt:

- măsurarea costului și a performanței pe baza datelor istorice;
- măsurarea pe baza unui buget;
- dezvoltarea standardelor fizice;
- folosirea standardelor industriale;
- benchmarking folosind „cea mai bună practică”.

În final, ratele și indicii-cheie trebuie să permită adoptarea celei mai adecvate metode de control și monitorizare. Ele trebuie să fie reprezentative pentru operațiunile de distribuție și capabile să identifice de ce o abatere are loc sau dacă o abatere a avut loc.

Metodele abordate pentru determinarea costurilor corespunzătoare variază de la o formă simplistă, cum e compararea internă de la an la an, la metode mai sofisticate, cum ar fi compararea utilizând standarde detaliate. Majoritatea sistemelor dezvoltate sunt interne și bazate pe un buget, dar sunt, de asemenea, legate de metode externe de măsurare a performanței.

Sistemele care compară regulat costurile activității globale este posibil să nu ofere informații utile pentru monitorizarea performanței operaționale. De exemplu, o metodă poate indica faptul că costul de distribuție pentru o companie a fost redus cu un anumit procent din totalul veniturilor anului curent comparativ cu anul anterior. Fără informații istorice este imposibil să stabilești dacă acest lucru reprezintă o îmbunătățire a distribuției din punctul de vedere al performanței.

Aproape toate companiile au un buget planificat – un buget de activitate. O metodă tradițională de monitorizare este evaluarea costurilor operațiilor de logistică în relație cu acest buget.

Metoda bugetului a fost dezvoltată într-o varietate de moduri, pentru a permite crearea unor metode de măsurare mult mai sofisticate. Conceptul activitate înseamnă că bugetul – respectiv procesul de măsurare – poate identifica activitățile funcționale (depozit, transport etc). Aceasta poate fi, de exemplu, un grup de produse sau un consumator major, permițând astfel metode de măsurare mai detaliate ce reflectă natura integrată a activității de logistică.

O dezvoltare adițională este conceptul de bugetare flexibilă, care recunoaște una din problemele-cheie de monitorizare – nevoia de a identifica și lua în considerare orice schimbare în volumul de activitate. Este important mediul logisticii unde orice reducere în volum poate duce la neperformanța resurselor. Conceptul acesta pleacă de la premisa că bugetele sunt considerate împreună în ceea ce privește nivelul planificat al activității.

Sunt identificate costurile fixe, variabile și semivariabile apropiate de acest nivel de activitate, care formează baza acestui buget. Dacă nivelul de activitate fluctuează, atunci bugetul planificat este adaptabil astfel încât să corespundă noilor cerințe. Prin urmare, costurile variabile și semivariabile sunt adaptabile pentru schimbare. În acest fel, schimbarea în relațiile costurilor care rezultă din schimbarea în nivelul de activitate este automat luată în considerare, iar orice diferențe dintre performanța costului actual și cel planificat se pot identifica astfel încât ori performanța să se schimbe ori prețul să se schimbe.

Această abordare se aplică particular activităților de logistică, deoarece există un cost fix ridicat, iar orice reducere a nivelului de activitate poate crește costurile unitare semnificativ.

Cu un buget fix (sau variabil) este dificil de identificat motivele principale pentru o variație mare. Un exemplu ar putea fi efectul pe care o reducere a cererii îl poate avea asupra costurilor unitare și performanței metodei de preluare a comenzilor. Un buget flexibil va lua în considerare volumul

schimbărilor și eficiența preluării comenzilor. Un buget flexibil va lua în considerare schimbarea volumului și ajustarea bugetului original.

În final, un sistem eficient de măsurare a bugetului va lua în considerare analiza variației. Aceasta permite identificarea mai ușoară a aspectelor în care există probleme, la fel ca și indicarea mărimii acelei variații, ajutând astfel să se stabilească dacă managementul are timp să se ocupe sau nu de aceste probleme. Un sistem eficient va indica dacă apare vreo variație, mărimea acelei variații și motivele pentru care a apărut, dacă din cauza modificării performanței/eficienței sau a prețului/costului (sau o combinație între cele două). Analiza variației este folosită cel mai bine în contextul unui buget flexibil, deoarece acesta va lua automat în considerare aceste schimbări.

O altă abordare pentru măsurarea performanței și a costului este să faci comparații cu normele industriei. Intenția este de a compara performanța unei companii cu standarde și operațiuni externe similare, făcând astfel comparația mai realistă și, prin urmare, mai valoroasă. În unele industrii, cum ar fi cea alimentară, aceste comparații sunt accesibile. Exemple de măsurări obișnuite includ performanța ridicării comenzilor, livrarea făcută într-o călătorie etc.

O dezvoltare a acestei idei este conceptul de benchmarking. Aici, scopul este de a identifica cele mai bune standarde dintr-o serie de organizații diferite. Aceasta permite performanței unei companii să fie comparată cu cel mai bun competitor de pe piață. Este un concept mai vast decât identificarea variațiilor performanțelor, intenția fiind de a identifica motivele pentru care o operațiune este cea mai bună.

Concluzii

Analizând conținutul managementului desfacerii producției, se poate concluziona că această activitate asigură baza motivațională pentru organizarea și desfășurarea fabricației de produse; totodată, activitatea de desfacere-vânzări furnizează elementele pentru fundamentarea programelor de fabricație, caracteristicile la care trebuie să răspundă produsele, condițiile în care urmează a se exploata sau utiliza acestea, cerințele pe care trebuie să le satisfacă „sectorul producție” pentru a răspunde comenzii sociale. În continuare, producția industrială este cea care condiționează activitatea de aprovizionare materială, punându-i la dispoziție datele și informațiile prin care se determină dimensiunea și structura resurselor materiale care trebuie asigurate, momentele calendaristice la care sunt necesare, perioada pe care se întinde acțiunea. În ceea ce privește evaluarea permanentă a performanțelor sistemului pe linia desfacerii, studiile recente au arătat că încă mai este loc pentru îmbunătățire, în ceea ce privește sistemul de monitorizare și control. Este important de menționat că majoritatea companiilor se bazează pe experiența trecută pentru a măsura performanța și nu au stabilit încă un set de standarde.

Referințe bibliografice

1. Dragomiroiu R., Hurloiu I.I., Managementul resurselor umane, Editura Fundației România de Măine, București, 2013;
2. Hurloiu I.I., Dragomiroiu R., Managementul aprovizionării și desfacerii, Editura Fundației România de Măine, București, 2013;
3. Hurloiu L., Preda B.-F., Șerban M., Ștefan R.-M., Management and Security of Data and Documents Used in Accounts of the Institutions, The 19th International Scientific Conference Knowledge-Based Organization, ISI Proceedings, 13-15 June 2013;
4. Șerban M., Ștefan R.-M., Hurloiu L.-R., Monitoring and Controlling the Access to Classified Economic Data, 20th International Economic Conference - IECS 2013, 17-18 mai 2013;
5. Burtea, E., Hurloiu, L.R., Management financiar, Editura Fundației România de Măine, București, 2013;
6. Hurloiu, L.R., Burtea, E., Hurloiu, I., Meruță, A., Preda, B., Șerban, M., Ștefan, R.M., Documente financiar contabile - Management, Control, Audit, Clasificare și Securitate, Centrul editorial al UASM, Chisinau, 2014.

CONTABILITATEA FINANȚĂRII CAMPANIEI ELECTORALE - ALEGERI LOCALE - 2016. MANDATARUL FINANCIAR

ACCOUNTING FOR FINANCING CAMPAIGN - LOCAL ELECTIONS - 2016. FINANCIAL TRUSTEE

conf.univ.dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice, București, România
Mandatar financiar coordonator la un competitor electoral pentru alegerile locale¹⁵ 2016
e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Rezumat.

Articolul trece în revistă unele aspecte legate de noile modificări la reglementări electorale din România adoptate de Parlament în anul 2015 care *reconfigurează, disciplinează și transparentizează* activitatea partidelor politice și mai ales modul de finanțare al campaniilor electorale, prin introducerea instrumentului financiar numit *virament bancar* și a *instituției mandatarului financiar*. În acest sens, *evidența contribuțiilor și a cheltuielilor pentru campania electorală aparținând partidelor politice și candidaților independenți este organizată exclusiv de către mandatarii financiari*. Totodată, *candidaților declarați aleși nu li se pot valida mandatele dacă raportul detaliat al veniturilor și cheltuielilor electorale pentru competitorul electoral, nu a fost depus la A.E.P., de către mandatarul financiar coordonator, în condițiile legii*.

Reglementările specifice în vigoare au adus schimbări majore ale modului de finanțare a campaniilor electorale începând cu anul 2016. Astfel, sursele de finanțare a partidelor politice exclusiv pentru campaniile electorale sunt: *contribuții pentru campania electorală proprie*, provenind din fondurile obținute de către partidul politic (competitorul electoral) în afara campaniei electorale respectiv *contribuțiile candidaților* (venituri proprii, donații obținute sau împrumuturi).

Abstract.

The article reviews some aspects regarding the new changes to electoral regulations in Romania which were adopted by Parliament in 2015 that *reconfigures, disciplined and makes transparent* the activity of political parties and especially the way of financing the election campaigns, by introducing the financial tools called *bank transfer* and *financial trustee institution*. In this direction, *records contributions and expenditures* belonging to political parties and independent candidates is exclusively organized by financial trustees. In the same time, the candidates declared elected cannot have their mandates validated if the detailed report of campaign incomes and expenditures for the electoral competitor was not submitted to A.E.P. by the coordinating financial trustee, under the law.

Specific regulations in force have brought major changes in the way of financing the election campaigns since 2016. Thus, the sources of funding political parties only for electoral campaigns are: *contributions for their own election campaign*, from funds obtained by the political party (electoral competitor) outside the campaign, respectively *candidates' contributions* (own incomes, donations or loans obtained).

Cuvinte-cheie: *mandatar financiar coordonator, contribuții electorale, cheltuieli electorale, virament bancar, competitor electoral.*

Keywords: *financial representative coordinating, electoral contributions, election expenses, bank transfer, electoral competitor.*

Clasificare JEL: M41; M40; M 48; B21; B22.

1. Introducere

Reglementările specifice în vigoare privind finanțarea partidelor politice și a campaniilor electorale obligă competitorii electorali la transparență financiară, la declararea veniturilor încasate și a cheltuielilor efectuate mai ales pentru campaniile electorale.

¹⁵ Mulțumesc pentru sprijinul acordat în activitatea desfășurată la alegerile locale, Corpului Mandatarilor Financiari ai competitorului electoral precum și contabilului șef al formațiunii politice, d-na. **Adriana ȘTEFANA**.

Caracterul netransparent și corupt, cu privire la finanțarea candidaților, a reprezentat fundamentul desfășurării campaniilor electorale românești. Reglementările specifice în vigoare, depolitizând finanțarea publică, disciplinează partidele politice și candidații în perioadele desfășurării campaniilor electorale.

Profesionalizarea alegerilor, disciplinarea finanțelor competitorilor electorali și a bugetelor de campanie, apariția actorilor politici calificați, profesioniști ai alegerilor electorale, raționalizează cheltuielile și transparentizează încasările, și toate acestea prin verificarea și publicitatea veniturilor și cheltuielilor electorale făcute prin conturile bancare de campanie. Publicarea de către A.E.P., în Monitorul Oficial, a *rapoartelor detaliate ale veniturilor și cheltuielilor electorale* precum și cuantumul datoriilor înregistrate ca urmare a campaniei electorale în termen de 60 de zile de la publicarea rezultatului alegerilor, invită experții A.E.P., care se vor ocupa cu controlul financiar al partidelor politice, să auditeze fondurile utilizate în campaniile electorale precum și mandatarii financiari desemnați de partidele politice¹⁶.

În ceea ce privește pregătirea profesională a persoanelor fizice care pot fi desemnate mandatarii financiari, reglementările specifice în vigoare, prevăd că *pot fi desemnate ca mandatarii financiari coordonatori numai persoanele fizice care au calitatea de expert contabil sau contabil autorizat, respectiv numai persoanele juridice care oferă servicii specializate de contabilitate.*

2. Fundamente teoretice pe baza reglementărilor specifice privind rolul mandatarului financiar în contabilitatea finanțării campaniei electorale. Surse de finanțare, cheltuieli și plafoane

2.1. Esențial privind sursele de finanțare a activității curente a partidelor politice

În conformitate cu reglementările specifice în vigoare, [1] partidele politice din țara noastră își pot finanța activitățile politice și de propagandă având la dispoziție următoarele surse de finanțare:

- a) cotizații ale membrilor de partid;*
- b) donații, legate și alte liberalități;*
- c) venituri provenite din activități proprii;*
- d) subvenții de la bugetul de stat;*
- e) împrumuturi în bani de la persoane fizice și juridice.*

Totodată partidele politice pot contracta împrumuturi în bani numai prin acte autentice notariale, cu un termen de restituire a împrumutului ce nu poate fi mai mare de 3 ani. Primirea respectiv restituirea împrumuturilor sunt însoțite de documente de predare-primire iar încasările respectiv plățile se pot face numai prin virament bancar.

În ceea ce privește evidența contabilă a operațiilor economico-financiare patrimoniale inclusiv finanțarea acestora, atât în perioada curentă cât și a campaniilor electorale, partidele politice și organizațiile teritoriale ale acestora, sunt obligate conform reglementărilor contabile aplicabile, să organizeze contabilitatea proprie.

Operațiunile de încasări și plăți ale partidelor politice și ale organizațiilor teritoriale ale acestora se efectuează prin conturi bancare, în lei și în valută, deschise la bănci cu sediul în România și în numerar potrivit legii.

Veniturile realizate din activitățile proprii sunt scutite de impozite și taxe.

În ceea ce privește *eficiența și oportunitatea* cheltuielilor partidelor politice, alianțelor politice și ale organizațiilor cetățenilor aparținând minorităților naționale se hotărăsc de către organele de conducere ale acestora, potrivit statutului acestora.

2.2. Evidența contabilă a finanțării în timpul campaniilor electorale. Mandatarul financiar

2.2.1. Desemnarea și rolul mandatarului financiar

Reglementările specifice în vigoare [2], [3], [4] au prevăzut începând cu anul electoral 2016 (pentru *alegerile autorităților administrației publice locale, alegerile parlamentare, alegerile prezidențiale și consultările electoratului prin referendum*) un nou mod de finanțare a activității

¹⁶ Textul de mai sus a fost preluat și adaptat din **Florin GRECU**, *Sfera Politicii* nr. 3 (185) / 2015, <http://www.sferapoliticii.ro/sfera/185/pdf/185.07.Grecu.pdf>

partidelor politice în timpul campaniilor electorale. În acest sens, *evidența contribuțiilor și a cheltuielilor pentru campania electorală aparținând partidelor politice și candidaților independenți este organizată exclusiv de către **mandatarii financiari**.*

Astfel, mandatarul financiar este numit de către conducerea competitorului electoral¹⁷.

În acest scop conducerea competitorului electoral va desemna mandatarii financiari, după cum urmează:

- a) un **mandatar financiar coordonator** la nivel central;*
- b) câte un mandatar financiar la nivelul fiecărui județ;*
- c) un mandatar financiar la nivelul fiecărui sector al municipiului București și/sau un mandatar financiar la nivelul municipiului București.*

Competitorul electoral poate desemna un mandatar financiar într-un județ, sector sau în municipiul București numai în cazul în care participă la alegeri în unitatea administrativ-teritorială respectivă.

Candidatul independent va desemna un singur mandatar financiar.

În ceea ce privește pregătirea profesională a persoanelor fizice care pot fi desemnate mandatarii financiari, reglementările specifice în vigoare, [5] prevăd că *pot fi desemnate ca mandatarii financiari coordonatori numai persoanele fizice care au **calitatea de expert contabil sau contabil autorizat**, respectiv **numai persoanele juridice care oferă servicii specializate de contabilitate**.*

*Partidele politice, alianțele politice și candidații independenți care au desemnat mandatarii financiari care **nu** au calitatea de expert contabil sau contabil autorizat au obligația de a încheia contract de asistență de specialitate cu persoane fizice autorizate sau persoane juridice, specializate în oferirea de servicii de contabilitate.*

Mai multe partide nu pot folosi serviciile aceluiași mandatar, cu excepția situației în care partidele fac parte din aceeași alianță politică sau electorală.

Candidații nu pot fi mandatarii financiari.

Înregistrarea mandatarului financiar coordonator și a mandatarilor financiari desemnați la nivel de județ, sector și/sau la nivelul municipiului București (*mandatar financiar teritorial*), se realizează în intervalul dintre momentul aducerii la cunoștință publică a datei alegerilor și începerea campaniei electorale (spre exemplu termenul limită de înregistrare a mandatarilor financiari pentru alegerile locale 2016 a fost data de 06 mai a.c.), făcându-se publică în presă sau pe pagina de internet a partidului.

Calitatea de mandatar financiar se dobândește numai după înregistrarea oficială la Autoritatea Electorală Permanentă, pe baza împuternicirii partidului politic și a acceptului acestuia.

La data înregistrării oficiale, mandatarul financiar primește de la Autoritatea Electorală Permanentă un **cod unic de identificare** al competitorului electoral care va fi imprimat pe toate materialele de propagandă electorală aparținând acestuia. *Codurile unice de identificare* sunt aduse la cunoștința publică de către Autoritatea Electorală Permanentă prin publicare pe site-ul propriu.

În vederea înregistrării mandatarului financiar coordonator și a mandatarilor financiari desemnați la nivel de județ, sector și/sau la nivelul municipiului București, competitorul electoral depune la Autoritatea Electorală Permanentă următoarele documente [6]:

- a) cererea de înregistrare a mandatarului financiar, în original;*
- b) copie a actului de identitate, în cazul persoanelor fizice sau extras din Registrul Comerțului, în cazul persoanelor juridice;*
- c) copii ale **documentelor care atestă calitatea de expert contabil sau contabil autorizat a persoanelor fizice**;*
- d) copii ale atestatelor pentru persoanele juridice specializate în oferirea de servicii de contabilitate;*
- e) copii ale contractelor de asistență de specialitate cu persoane fizice autorizate sau persoane juridice specializate în oferirea de servicii de contabilitate pentru mandatarii financiari care nu au calitatea de expert contabil sau contabil autorizat;*
- f) copie a contractului încheiat între competitorul electoral și mandatarul financiar.*

¹⁷ Prin competitor electoral, în sensul Ghidului A.E.P., se înțelege partidele politice, alianțele politice, organizațiile cetățenilor aparținând minorităților naționale și candidații independenți.

În ceea ce privește lipsa sau neînregistrarea mandatarului financiar de către fiecare competitor electoral la A.E.P., în termenul și condițiile prevăzute de lege, aceasta duce la următoarele consecințe prevăzute de reglementările specifice în vigoare: [7]

- a) *competitorii electorali pot deschide conturi bancare pentru campania electorală numai prin mandatarii financiari înregistrați la Autoritatea Electorală Permanentă;*
- b) *în lipsa mandatarului financiar, nu poate fi deschis cont bancar pentru campania electorală, contribuțiile electorale nu pot fi încasate, iar cheltuielile electorale nu pot fi efectuate;*
- c) *numai mandatarii financiari pot întocmi și depune raportările obligatorii către Autoritatea Electorală Permanentă;*
- d) *în lipsa mandatarului financiar, mandatul de ales local (și nu numai, n.a.) obținut de un candidat nu poate fi validat;*
- e) *în lipsa mandatarului financiar, cheltuielile electorale nu pot fi rambursate.*

Prin recurs la de reglementările specifice în vigoare, [8] mandatarii financiari au următoarele atribuții sau obligații principale:

▪ ***Mandatarul financiar coordonator*** [9]:

- a) asigură evidența operațiunilor financiare, la nivel național, în cazul alegerilor pentru funcția de Președinte al României, al alegerilor pentru reprezentanții României în Parlamentul European și al referendumului național;
- b) supervizează activitatea celorlalți mandatarii financiari ai competitorului electoral și centralizează evidențele acestora;
- c) reprezintă competitorul electoral în relația cu Autoritatea Electorală Permanentă;
- d) asigură evidența operațiunilor financiare, derulate prin contul de campanie deschis la nivel central;
- e) asigură evidența operațiunilor financiare pentru circumscripția electorală a românilor cu domiciliul sau reședința în străinătate, în cazul alegerilor pentru Camera Deputaților și Senat;
- f) transmite Autorității Electorale Permanente documentele și rapoartele prevăzute de lege, în scris și în format electronic;
- g) depune la Autoritatea Electorală Permanentă cererea de rambursare a cheltuielilor aferente campaniei electorale;
- h) depune la Autoritatea Electorală Permanentă lista candidaților către care urmează să se facă restituirea contribuțiilor încasate pentru campania electorală, vizată de conducerea partidului politic la nivel județean sau la nivel central, după caz;
- i) răspunde solidar cu competitorul electoral care l-a desemnat de legalitatea operațiunilor financiare efectuate în perioada campaniei electorale și de respectarea prevederilor privind finanțarea campaniei electorale;
- j) efectuează operațiunile de plăți din contul bancar deschis pentru campania electorală la nivelul său de competență pe baza împuternicirii scrise a competitorului electoral;
- k) depune la Autoritatea Electorală Permanentă până la data încheierii campaniei electorale lista conturilor bancare pentru campania electorală deschise de către competitorul electoral cuprinzând cel puțin codul IBAN, băncile și sucursalele unde acestea au fost deschise.

▪ ***Mandatarul financiar desemnat la nivel de județ, sector sau la nivelul municipiului București*** [10]:

- a) răspunde solidar cu competitorul electoral care l-a desemnat de legalitatea operațiunilor financiare efectuate în perioada campaniei electorale și de respectarea prevederilor privind finanțarea pentru campania electorală, la nivelul la care a fost desemnat;
- b) organizează evidența operațiunilor financiare efectuate pentru campania electorală și verifică legalitatea acestora, la nivelul la care a fost desemnat;
- c) la depunerea contribuției electorale verifică și înregistrează contribuitorul în formularul aferent;
- d) efectuează operațiunile de plăți din contul bancar deschis pentru campania electorală la nivelul său de competență pe baza împuternicirii scrise a competitorului electoral;
- e) îndeplinește, în mod corespunzător, atribuțiile mandatarului financiar coordonator în cazul candidaților independenți.

2.2.2. Deschiderea conturilor bancare pentru campania electorală

Toate operațiunile de încasări și plăți (cheltuieli) privind campania electorală se efectuează numai prin conturile bancare deschise special pentru campania electorală.

Reglementările specifice în vigoare, [11] prevăd că *până cel mai târziu la data începerii campaniei electorale, partidul politic, alianța politică și candidații independenți, prin mandatar financiar, deschid câte un cont bancar la nivelul fiecărui județ, un cont bancar la nivelul fiecărui sector al municipiului București sau la nivelul municipiului București, după caz, precum și un cont bancar la nivel central.*

La alegerile pentru Camera Deputaților și Senat, organizațiile cetățenilor români aparținând minorităților naționale, care propun candidați numai la nivel național, deschid un cont bancar la nivel central.

În cel mult 5 zile de la data începerii campaniei pentru referendum, partidul politic, prin mandatar financiar, deschide câte un cont bancar la nivel național în cazul referendumului național sau la nivel județean/al municipiului București în cazul referendumului local.

Reglementările specifice în vigoare, [12] prevăd că *între data înregistrării mandatarului financiar coordonator și data începerii campaniei electorale pentru Camera Deputaților și Senat, (și alte competiții electorale - alegeri pentru autoritățile administrației publice locale etc.) competitorii electorali care participă la alegeri deschid prin mandatarii financiari câte un cont bancar la nivelul fiecărei circumscripții electorale județene și a municipiului București, precum și un cont bancar la nivel central.*

Astfel, conturile bancare pentru campania electorală sunt destinate exclusiv încasării contribuțiilor electorale, respectiv efectuării plății cheltuielilor electorale, numai pentru campania electorală pentru care au fost deschise, fiind interzisă derularea altor tipuri de tranzacții.

Conturile bancare pentru campania electorală rămân deschise până la data restituirii către candidați a sumelor de bani necheltuite sau rambursate de către Autoritatea Electorală Permanentă, conform legii.

În cazul alegerilor locale 2016, competitorii electorali, au avut abligația ca până cel mai târziu la data de 6 mai a.c., [13] (data începerii campaniei electorale pentru alegerile autorităților locale, prevederea legală amintită fiind valabilă și pentru alegerile parlamentare 2016 ca de altfel și pentru alte competiții electorale sau consultări electorale - referendum, cu unele specificații, după caz) să deschidă prin mandatar financiar, conturi bancare pentru campania electorală, după cum urmează:

- a) *un cont bancar la nivel central;*
- b) *câte un cont bancar la nivelul fiecărui județ;*
- c) *câte un cont bancar la nivelul fiecărui sector al municipiului București sau un cont bancar la nivelul municipiului București.*

În ceea ce privește **contul bancar central pentru campania electorală** se deschide numai de către un partid politic, o organizație a cetățenilor aparținând minorităților naționale sau o alianță politică, după caz, numai prin intermediul mandatarului financiar coordonator.

Alimentarea contului bancar central pentru campania electorală se poate face de la data înregistrării mandatarului financiar coordonator și până la data începerii campaniei electorale (pentru alegerile locale 2016, 6 mai a.c.), iar sursa de finanțare o reprezintă numai transferul de fonduri obținute de competitorul electoral în afara campaniei electorale.

Din contul bancar central pentru campania electorală se pot transfera, prin virament bancar, sume în celelalte conturi bancare pentru campania electorală și se pot face plăți pentru cheltuieli electorale.

În ceea ce privește **contul bancar pentru campania electorală la nivel județean, la nivelul sectorului municipiului București/la nivelul municipiului București (cont bancar teritorial)** se deschide numai prin intermediul mandatarului financiar desemnat la nivelul respectiv.

Alimentarea contului bancar pentru campania electorală la nivel județean, la nivelul sectorului municipiului București/la nivelul municipiului București se poate face numai după data rămânerii definitive a candidaturilor, iar sursa de finanțare o reprezintă:

- a) *contribuții electorale ale candidaților din județul/sectorul respectiv sau din municipiul București, după caz;*
- b) *transferuri de fonduri din contul bancar de campanie deschis la nivel central.*

Din contul bancar pentru campania electorală la nivel județean, la nivelul sectorului municipiului București/la nivelul municipiului București se pot face plăți numai pentru cheltuielile electorale efectuate la nivelul respectiv.

2.2.3. Contribuțiile pentru campania electorală

Reglementările specifice în vigoare au adus schimbări majore ale modului de finanțare a campaniilor electorale începând cu anul 2016. Astfel, sursele de finanțare a partidelor politice exclusiv pentru campaniile electorale sunt: **contribuții pentru campania electorală proprie, provenind din fondurile obținute de către partidul politic (competitorul electoral) în afara campaniei electorale** respectiv **contribuțiile candidaților (venituri proprii, donații obținute sau împrumuturi).**

▪ Contribuțiile competitorului electoral

Reglementările specifice în vigoare [14] prevăd că *la nivel central, suplimentar față de contribuțiile pentru campania electorală (contribuțiile candidaților), partidul politic (competitorul electoral) poate depune sume reprezentând contribuții pentru campania electorală proprie într-un cont deschis la nivel central, prin mandatarul financiar coordonator.*

În cel mult 48 de ore de la data transferului unei sume de bani provenite din afara campaniei electorale în contul bancar pentru campania electorală deschis la nivel central, partidul politic sau organizația cetățenilor aparținând minorităților naționale are obligația de a preda mandatarului financiar coordonator o declarație cu indicarea sursei contribuției.

Fondurile obținute de către partidul politic în afara campaniei electorale care au fost transferate în conturile bancare de campanie deschise la nivel central trebuie declarate la Autoritatea Electorală Permanentă, de către mandatarul financiar coordonator, în termen de 5 zile de la data efectuării transferului.

Conform reglementărilor specifice în vigoare [15] *declararea transferului se realizează prin depunerea la Autoritatea Electorală Permanentă a unei copii certificate a extrasului contului bancar deschis la nivel central pentru campania electorală, personal, prin poștă, e-mail sau fax. Certificarea se realizează de către mandatarul financiar coordonator prin semnarea olografă a copiei.*

Sumele de bani provenite din fondurile obținute din afara campaniei electorale transferate în contul bancar central pentru campania electorală pot fi folosite pentru campania electorală numai după data declarării acestora la Autoritatea Electorală Permanentă, de către mandatarul financiar coordonator.

Partidul politic sau organizația cetățenilor aparținând minorităților naționale poate transfera, din contul bancar central pentru campania electorală, prin intermediul mandatarului financiar coordonator, sume de bani în conturile bancare de campanie deschise la nivel de județ și sector al municipiului București/municipiul București, cu respectarea plafonului legal maxim al contribuțiilor electorale din județul, sectorul municipiului București sau municipiul București, după caz.

Fondurile transferate din contul central pentru campania electorală în conturile bancare pentru campania electorală deschise la nivel de județ și sector al municipiului București/municipiul București, trebuie declarate la Autoritatea Electorală Permanentă de către mandatarul financiar coordonator, în termen de 5 zile de la data efectuării transferului.

Fondurile transferate din contul central pentru campania electorală în conturile bancare pentru campania electorală deschise la nivel de județ și sector al municipiului București/municipiul București pot fi folosite pentru campania electorală, numai după data declarării acestora la Autoritatea Electorală Permanentă, de către mandatarul financiar coordonator.

Declararea transferului se realizează prin depunerea la Autoritatea Electorală Permanentă a unei copii certificate a extrasului contului bancar deschis pentru campania electorală la nivelul județului, sectorului sau al municipiului București, personal, prin poștă, e-mail sau fax. Certificarea se realizează de către mandatarul financiar coordonator prin semnarea olografă a copiei.

Contribuțiile candidaților pentru campania electorală, precum și sumele de bani transferate de la nivel central se cumulează la nivelul circumscripției electorale județene sau a municipiului București, cu încadrarea în limitele prevăzute de lege, și pot fi redistribuite pentru cheltuieli în circumscripțiile electorale locale, respectiv în cele județene, prin decizie scrisă a partidelor politice, a partidelor sau a organizațiilor cetățenilor aparținând minorităților naționale de la nivel județean.

Fondurile transferate din contul central pentru campania electorală în conturile bancare pentru campania electorală deschise la nivel de județ și sector al municipiului București/municipiul București intră în calculul limitelor maxime ale contribuțiilor electorale care pot fi depuse la nivelul județului, sectorului municipiului București sau al municipiului București, după caz.

Remarcă. Prin fonduri care provin din afara campaniei electorale se înțelege fonduri care provin din perioada de timp anterioară datei începerii campaniei electorale, respectiv cotizații, donații, venituri provenite din activități proprii, împrumuturi în bani de la persoane fizice și juridice, obținute conform legii până la data începerii campaniei electorale (exemplu: pentru alegerile locale 2016, data de 5 mai a.c. inclusiv).

Declarația privind indicarea sursei contribuției, [16] trebuie să precizeze tipul sursei de venit: cotizație, donație, venit provenit din activități proprii, împrumut în bani de la persoane fizice sau juridice.

Subvențiile de la bugetul de stat nu pot face obiectul transferului în contul bancar central pentru campania electorală.

Prin posibilitatea partidului politic sau a organizației cetățenilor aparținând minorităților naționale de a redistribui prin decizie scrisă pentru cheltuieli la nivel județean, fondurile transferate din contul central pentru campania electorală în conturile bancare pentru campania electorală deschise la nivel de județ și sector al municipiului București/municipiul București, se înțelege dreptul acestuia de a decide asupra eficienței și oportunității cheltuielilor electorale din circumscripția electorală respectivă.

Prin apel la reglementările specifice în vigoare [17] limitele maxime ale fondurilor obținute de către partidul politic în afara campaniei electorale care pot fi transferate de către partidul politic în contul bancar central pentru campania electorală sunt următoarele:

a) 10 salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de deputat sau de senator;

b) 50 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare listă de candidați la consiliul județean și Consiliul General al Municipiului București.

În cazul în care partidul politic participă la alegeri într-o alianță, limitele maxime ale fondurilor care pot fi transferate de către acesta în contul bancar central pentru campania electorală sunt proporționale cu numărul candidaților propuși de acesta.

Exemplu. La alegerile locale 2016, pentru fiecare listă de candidați la consiliul județean și la Consiliul General al Municipiului București un partid politic sau organizație a cetățenilor aparținând minorităților naționale poate transfera în contul bancar central pentru campania electorală câte **52.500 lei** (50 salarii x 1.050 lei/salariu). [18]

*Suma maximă care poate fi depusă în contul bancar central pentru campania electorală de către un partid politic sau organizație a cetățenilor aparținând minorităților naționale este de **2.205.000 lei** (41 liste de candidați pentru consiliul județean x 50 salarii minime x 1.050 lei salariul minim + 1 listă de candidați pentru Consiliul General al Municipiului București x 50 salarii minime x 1.050 lei/salariu minim).*

*Suma de **2.205.000 lei** poate fi transferată în contul bancar central pentru campania electorală numai dacă partidul politic sau organizația cetățenilor aparținând minorităților naționale depune liste de candidați pentru fiecare consiliu județean și pentru Consiliul General al Municipiului București. (În cazul în care partidul politic are liste de candidați pentru consiliul județean doar în 10 județe, poate transfera în contul central de campanie suma de 525.000 lei: 10 județe x 50 salarii x 1.050 lei/salariu minim).*

Remarcă. Salariul de bază minime brute pe țară garantat în plată de la 01 mai 2016 este **1.250 lei lunar**. [19] În consecință, la calcularea contribuțiilor pentru campania electorală aferentă alegerilor parlamentare din toamna anului 2016, se impune utilizarea acestei valori.

În ceea ce privește contribuțiile destinate campaniei pentru referendum care sunt depuse de către partidul politic, reglementările specifice în vigoare, [20] precizează că pot proveni numai din transferuri ale fondurilor provenite din afara campaniei electorale. Iar limitele maxime ale contribuțiilor destinate campaniei pentru referendum sunt următoarele:

a) 5 salarii de bază minime brute pe țară pentru referendumul pentru demiterea consiliului local sau a primarului comunei;

- b) 7 salarii de bază minime brute pe țară pentru referendumul pentru demiterea consiliului local sau a primarului orașului;
- c) 10 salarii de bază minime brute pe țară pentru referendumul pentru demiterea consiliului local sau a primarului municipiului;
- d) 30 de salarii de bază minime brute pe țară pentru referendumul pentru demiterea consiliului local sau a primarului municipiului reședință de județ/sectorului municipiului București;
- e) 100 de salarii de bază minime brute pe țară pentru referendumul pentru demiterea Consiliului General al Municipiului București sau a primarului general al municipiului București;
- f) 100 de salarii de bază minime brute pe țară pentru referendumul pentru demiterea consiliului județean;
- g) 20.000 de salarii de bază minime brute pe țară pentru referendumul pentru demiterea Președintelui României, pentru referendumul pentru probleme de interes național sau pentru referendumul pentru revizuirea Constituției.

▪ Contribuțiile candidaților

Cea de a doua sursă majoră de finanțare a campaniilor electorale aflată la dispoziția competitorului electoral, conform legii, o reprezintă *contribuțiile pentru campania electorală ale candidaților*.

Reglementările specifice în vigoare, [21] consideră această sursă de finanțare ca fiind *cea mai importantă* având în vedere cuantumul maxim al contribuțiilor care pot fi depuse în conturile bancare de campanie electorală de către candidați sau prin intermediul mandatarilor financiari.

În continuarea demersului nostru științific am preluat și adaptat din Ghidul A.E.P. [22] elementele semnificative referitoare la contribuțiile candidaților pentru campania electorală.

Astfel, *contribuțiile candidaților pentru campania electorală pot proveni exclusiv din următoarele surse:*

- a) *venituri proprii;*
- b) *donatii primite de la persoane fizice;*
- c) *împrumuturi de la persoane fizice sau contractate cu instituții de credit.*

Limitele maxime ale contribuțiilor ce pot fi depuse sau virate de către candidați sau de către mandatarii financiari desemnați la nivel de județ, sector și la nivelul municipiului București, în conturile bancare pentru campania electorală deschise la nivel de județ, sector și la nivelul municipiului București sunt următoarele:

- a) 60 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de deputat sau de senator;
- b) un salariu de bază minim brut pe țară pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al comunei;
- c) 3 salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al orașului;
- d) 5 salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al municipiului;
- e) 30 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al municipiului reședință de județ;
- f) 50 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare listă de candidați la consiliul de sector al municipiului București;
- g) 500 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare listă de candidați la Consiliul General al Municipiului București;
- h) 100 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare listă de candidați la consiliul județean;
- i) 5 salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de primar al comunei;
- j) 7 salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de primar al orașului;

k) 10 salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de primar al municipiului;

l) 50 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de primar al municipiului reședință de județ;

m) 100 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de primar de sector al municipiului București;

n) 150 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de primar al municipiului București;

o) 750 de salarii de bază minime brute pe țară pentru fiecare candidat la funcția de parlamentar european;

p) 20.000 de salarii de bază minime brute pe țară pentru candidatul la funcția de Președinte al României.

Contribuția pentru campania electorală poate fi depusă sau virată de către un candidat numai pentru județul, sectorul municipiului București sau municipiului București sub condiția de a candida pentru o funcție de ales local aferentă unității administrativ-teritoriale respective sau numai pentru circumscripția electorală unde participă la alegeri.

Contribuțiile pentru campania electorală pot fi depuse sau virate de către candidați în conturile bancare deschise pentru campania electorală numai între data rămânerii definitive a candidaturilor și data încheierii campaniei electorale.

Contribuțiile pentru campania electorală pot fi depuse sau virate de către candidați în conturile bancare deschise pentru campania electorală, sub condiția ca în cel mult 48 de ore de la data depunerii unei sume de bani în contul bancar deschis pentru campania electorală, candidatul să predea mandatarului financiar desemnat la nivel de județ, sector sau la nivelul municipiului București, o declarație privind proveniența contribuției electorale, conform modelului prevăzut în anexa nr. 8 din Ghidul A.E.P. sau anexa nr. 21 din Normele metodologice¹⁸.

Anexa nr. 8 la Ghid

Modelul declarației privind proveniența contribuțiilor electorale ale candidaților

Declarație privind proveniența contribuției electorale

Numele și prenumele candidatului	
Funcția pentru care candidează și circumscripția electorală ¹	
Partidul politic/alianța politică/organizația cetățenilor aparținând minorităților naționale din partea căruia candidează	
Cetățenia candidatului	
Codul numeric personal al candidatului	
Domiciliul candidatului	
Cuantumul contribuției electorale	
Proveniența contribuției electorale ²	
Datele de identificare ale donatorului/împrumutătorului ³	
Semnătura candidatului	
Data întocmirii declarației	

¹ La alegerile pentru autoritățile administrației publice locale și la alegerile parlamentare generale se înscrie denumirea comunei, orașului, municipiului, a județului sau cuvântul "străinătate", după caz. La alegerile pentru Parlamentul European și la alegerile pentru Președintele României se înscrie cuvântul "națională".

² Se înscrie „venituri proprii”, „donație” sau „împrumut”, după caz.

³ Se completează numai în cazul donației sau împrumutului, cu numele, prenumele și codul numeric personal al donatorului/împrumutătorului sau cu denumirea și codul de înregistrare al instituției de credit care a acordat împrumutul.

¹⁸ Prezentăm numai unele dintre anexe. Toate anexele necesare pot fi consultate în *Normele metodologice*.

Modelul formularului pentru înregistrarea contribuitorilor la campania electorală

Formular pentru înregistrarea contribuitorilor la campania electorală

Denumirea partidului politic

Organizația/filiala județeană

Sediul organizației/filialei județene

Numele și prenumele contribuitorului	
Codul numeric personal al contribuitorului	
Cetățenia contribuitorului	
Circumscripția electorală unde candidează contribuitorul	
Funcția pentru care candidează contribuitorul	
Valoarea contribuției electorale	
Proveniența contribuției electorale (se trece după caz, venituri proprii, donație sau împrumut, după caz, conform declarației donatorului)	
Data depunerii contribuției electorale	
Modul de depunere a contribuției electorale	
Numele și prenumele mandatarului financiar	
Codul numeric personal al mandatarului financiar	
Semnătura mandatarului financiar	
Data înregistrării contribuitorului	

NOTĂ: Se anexează documentele justificative privind sursa de proveniență a contribuției electorale, excepție făcând cea provenită din venituri proprii.

Contribuțiile pentru campania electorală pot fi depuse de către mandatarii financiari desemnați la nivel de județ, de sector și la nivelul municipiului București în conturile bancare deschise pentru campania electorală, pe baza împuternicirii scrise a candidaților și a declarațiilor privind sursa de proveniență a contribuției; împuternicirea scrisă va cuprinde codul numeric personal al candidatului, funcția pentru care candidează, circumscripția electorală și județul.

Ordinele de plată și foile de vărsământ ale contribuțiilor candidaților pentru campania electorală trebuie să cuprindă în mod obligatoriu mențiunea „contribuție pentru campania electorală”, precum și datele de identificare ale candidaților (nume, prenume, data nașterii, seria și numărul actului de identitate și domiciliul) pentru care se depun contribuțiile pentru campania electorală.

Contribuțiile candidaților pentru campania electorală pot fi folosite numai după data declarării acestora de către mandatarul financiar coordonator la Autoritatea Electorală Permanentă și numai pentru campania electorală.

Declararea contribuției candidatului pentru campania electorală se realizează prin depunerea unei copii certificate a formularului pentru înregistrarea contribuitorului la Autoritatea Electorală Permanentă al cărui model este prevăzut în anexa nr. 2 din Ghidul A.E.P. sau anexa nr. 14 din Normele metodologice, personal, prin poștă, e-mail sau fax. Certificarea se realizează de către mandatarul financiar coordonator prin semnarea olografă a copiei.

În cazul alegerilor pentru consiliul local, consiliul județean sau Consiliul General al Municipiului București, contribuțiile pentru campania electorală pot fi depuse de către orice candidat din lista formațiunii politice.

Donațiile primite de către candidați drept contribuții pentru campania electorală trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

- a) să fie primite doar de la persoane fizice;*
- b) donația primită de la o persoană fizică nu poate depăși valoarea de 210.000 lei (200 de salarii de bază minime brute pe țară, la valoarea existentă la data de 1 ianuarie a anului respectiv x 1.050 lei = 210.000 lei);*
- c) donațiile cu o valoare mai mare de 10.500 de lei pot fi primite de candidați numai prin conturile bancare proprii.*

În cazul în care candidatul primește mai multe donații de la aceeași persoană fizică, iar valoarea totală a acestora depășește 10 salarii minime brute pe țară, atunci suma de bani care depășește cuantumul a 10 salarii minime brute pe țară va fi încasată doar prin bancă.

Exemplu. Un donator face 3 donații unui candidat, de 7.000 lei, de 3.000 lei și de 2.000 lei. Primele două sume pot fi primite în numerar. Pentru ultima sumă, fracționat, 500 de lei (restul până la 10.500 lei) pot fi primiți în numerar, iar restul de 1.500 lei, partea care depășește valoarea de 10.500 lei, va fi depus obligatoriu în contul personal al candidatului.

La acceptarea donațiilor, indiferent de modul și forma în care au fost făcute, candidatul trebuie să verifice și să înregistreze, în mod corespunzător, identitatea donatorilor în formularul prevăzut în anexa nr. 1. din Ghidul A.E.P. sau anexa nr. 3 din Normele metodologice.

Donațiile primite de candidați trebuie să fie însoțite de declarații ale donatorilor privind sursa acestora, în cazul în care nu provin din venituri proprii.

Donațiile primite de candidați drept contribuții pentru campania electorală trebuie să fie însoțite de documente justificative.

Sunt documente justificative ale donațiilor primite de către candidați orice înscrisuri sub semnătură privată care consemnează valoarea sumelor de bani care fac obiectul acestora, precum și identitatea părților, însoțite de copiile actelor de identitate ale donatorilor.

În cazul donațiilor efectuate prin intermediul unui cont bancar sau prin intermediul sistemelor de plăți online, se pot utiliza ca documente justificative înscrisuri de orice tip, inclusiv electronice, care fac dovada ofertei donației și a acceptării acesteia, însoțite de copii ale ordinelor de plată/foilor de vărsământ, de extrase bancare ale conturilor donatarilor, precum și de copiile actelor de identitate ale donatorilor.

Documentele justificative ale donațiilor primite de către candidați și care sunt încheiate prin acte autentice, sunt copiile contractelor de donație.

Copiile documentelor de mai înainte trebuie certificate pentru conformitate cu originalul de către candidați.

Prevederile Legii nr. 287/2009 privind Codul civil, cu modificările și completările ulterioare, se aplică în mod corespunzător.

Împrumuturile primite de către candidați drept contribuții pentru campania electorală pot fi doar în bani de la persoane fizice și/sau de la instituții de credit și trebuie să îndeplinească următoarele condiții:

a) să fie contractate numai prin acte autentice notariale, însoțite de documente de predare primire, în contract prevăzându-se modul și termenul de restituire a acestora;

b) să fie efectuate și restituite doar prin virament bancar.

Finanțarea în orice mod a campaniei electorale de către o autoritate publică, instituție publică, regie autonomă, companie națională, societate reglementată de Legea nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, ori instituție de credit, la care sunt acționari majoritari statul sau unități administrativ-teritoriale, ori de către societăți reglementate de Legea nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, care desfășoară activități finanțate din fonduri publice. Interdicția se aplică și în cazul societăților reglementate de Legea nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, care, cu 12 luni înainte de începerea campaniei electorale, au desfășurat activități finanțate din fonduri publice este interzisă, conform legii.

Finanțarea în orice mod a campaniei de către sindicate, culte religioase, asociații ori fundații de altă naționalitate decât cea română este interzisă conform legii.

Finanțarea campaniei electorale, în mod direct sau indirect, din partea unor persoane fizice care nu au cetățenia română sau a unor persoane juridice de altă naționalitate decât cea română, cu excepția persoanelor fizice cetățeni ai statelor membre ale Uniunii Europene care au domiciliul în România și dețin calitatea de membru al partidului politic la a cărui campanie electorală contribuie financiar este interzisă conform legii.

Primirea de donații pentru campania electorală de către candidați din partea unor persoane fizice care nu au cetățenia română, cu excepția celor primite din partea cetățenilor statelor membre ale Uniunii Europene care au domiciliul în România și dețin calitatea de membru al partidului politic la a cărui campanie electorală contribuie financiar sau a unor persoane juridice este interzisă conform legii.

Nu se pot primi donații care au alt obiect decât sume de bani și nu pot fi acceptate servicii prestate cu titlu gratuit pentru finanțarea campaniei electorale, conform legii.

2.2.4. Cheltuielile electorale

Prin apel la reglementările specifice în vigoare, [23] cheltuielile electorale pot fi efectuate numai prin intermediul conturilor bancare pentru campania electorală deschise la nivel central, județean, al sectorului municipiului București sau al municipiului București, iar plata cheltuielilor electorale poate fi efectuată numai prin virament bancar din aceste conturi. Prin intermediul conturilor bancare amintite, pot fi efectuate exclusiv plăți ale cheltuielilor electorale.

Eficiența și oportunitatea cheltuielilor electorale se hotărăsc de către organele de conducere ale competitorilor electorali.

Mandatarii financiari realizează operațiuni bancare necesare campaniei electorale numai pe baza împuternicirii scrise a organelor de conducere ale competitorului electoral (*poate fi o singură împuternicire pentru toate operațiunile*). Mandatarul financiar poate efectua plăți ale cheltuielilor electorale și prin intermediul unui card asociat contului bancar de campanie.

Facturile vor fi întocmite separat pentru fiecare tip de cheltuială electorală, iar *ordinele de plată* vor cuprinde în mod obligatoriu mențiuni privind numărul facturii și tipul de material de propagandă electorală sau serviciu aferent campaniei electorale.

Limitele maxime ale cheltuielilor care pot fi efectuate în campania electorală de către un competitor electoral, trebuie să se încadreze în limitele maxime ale contribuțiilor pentru campania electorală la nivel central, de județ, sector și la nivelul municipiului București.

Cheltuielile de campanie efectuate de un competitor electoral nu pot fi mai mari decât contribuțiile electorale depuse de acesta în conturile de campanie.

Exemplu. Dacă limita maximă de cheltuieli este echivalentul valoric a 60 de salarii de bază minime brute pe țară și s-au încasat contribuții în valoare de 50 de salarii minime brute pe țară, valoarea maximă a cheltuielilor electorale va fi de 50 de salarii de bază minime brute pe țară.

În cazul în care competitorul electoral transferă sume de bani din contul bancar pentru campania electorală deschis la nivel central în conturile bancare pentru campania electorală deschise la nivel de județ, sector și la nivelul municipiului București, limitele maxime ale cheltuielilor electorale care pot fi efectuate la nivel central se diminuează în mod corespunzător.

Valoarea maximă a cheltuielilor care pot fi efectuate în campania electorală la nivel de județ, sector și la nivelul municipiului București se calculează prin însumarea limitelor maxime admise pentru toate funcțiile la care au fost propuse candidaturi individuale sau liste de candidați, rămase definitive.

Valoarea limită maximă a cheltuielilor electorale care pot fi efectuate la nivel central de către competitorul electoral se calculează prin însumarea limitelor maxime admise pentru fiecare listă de candidați la consiliul județean și pentru Consiliul General al Municipiului București.

Când un candidat este propus pentru mai multe funcții, limita maximă a cheltuielilor ce pot fi efectuate se stabilește la valoarea cea mai mare.

În campania electorală competitorii electorali pot utiliza contribuțiile pentru campania electorală numai pentru categoriile de cheltuieli prevăzute de lege.

Destinațiile contribuțiilor pentru campania electorală (cheltuielile electorale permise)

Tipurile de cheltuieli permise pentru campania electorală	Procent admisibil ¹
Cheltuieli pentru producția și difuzarea materialelor de propagandă electorală la radio, Televiziune și în presa scrisă	40%
Cheltuieli pentru producția și difuzarea materialelor de propagandă electorală online	30%
Cheltuieli pentru cercetări sociologice	30%
Cheltuieli pentru afișe electorale	20%
Cheltuieli pentru broșuri, pliante și alte materiale de propagandă electorală tipărite	50%
Cheltuieli pentru închirierea de spații și echipamente și cheltuieli de protocol destinate organizării de evenimente cu tematică politică, economică, culturală sau socială, pentru transport și cazare, pentru asistență juridică și alte tipuri de consultanță, precum și pentru plata serviciilor mandatarilor financiari.	30%
Cheltuieli pentru comisioane bancare.	Variabil

¹**Remarcă.** Însumarea acestor procente depășește valoarea de 100%, ajungând la 200%. Astfel, legiuitorul dă posibilitatea și libertatea competitorului electoral să își aleagă ce tip de cheltuieli pentru campania electoral îl avantajează.

La alegerile parlamentare generale, respectarea plafoanelor stabilite se determină prin raportare la fiecare circumscripție electorală, respectiv la nivel central, prin raportare la valoarea maximă a cheltuielilor electorale la care are dreptul formațiunea politică sau candidatul independent, după caz, în aceste circumscripții electorale și la nivel central, după caz.

La alegerile pentru autoritățile administrației publice locale, respectarea plafoanelor stabilite se determină prin raportare la fiecare județ și la municipiul București, respectiv la nivel central, prin raportare la valoarea maximă a cheltuielilor electorale la care are dreptul formațiunea politică sau candidatul independent, după caz, în aceste circumscripții electorale și la nivel central, după caz.

Prevederile referitoare la cheltuielile electorale se aplică în mod corespunzător și cheltuielilor pentru campania pentru referendum.

Exemplu. Se consideră un partid politic care a propus într-un județ la alegerile pentru autoritățile administrației publice locale - 2016 următoarele candidaturi: -lei-

Nr. crt.	Limitele maxime ale cheltuielilor care pot fi făcute în campania electorală	Nr. salarii	Salariul minim	Total	Număr de candidaturi	Valoarea maximă a contribuțiilor
1.	Pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al comunei	1	1.050,00	1.050,00	15	15.750,00
2.	Pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al orașului	3	1.050,00	3.150,00	2	6.300,00
3.	Pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al municipiului	5	1.050,00	5.250,00	2	10.500,00
4.	Pentru fiecare listă de candidați la consiliul local al municipiului reședință de județ	30	1.050,00	31.500,00	1	31.500,00
5.	Pentru fiecare listă de candidați la consiliul de sector al municipiului București	50	1.050,00	52.500,00	-	0,00
6.	Pentru fiecare listă de candidați Consiliul General al municipiului București	500	1.050,00	525.000,00	-	0,00
7.	Pentru fiecare listă de candidați la consiliul județean	100	1.050,00	105.000,00	1	105.000,00
8.	Pentru fiecare candidat la funcția de primar al comunei	5	1.050,00	5.250,00	20	105.000,00
9.	Pentru fiecare candidat la funcția de primar al orașului	7	1.050,00	7.350,00	3	22.050,00
10.	Pentru fiecare candidat la funcția de primar al municipiului	10	1.050,00	10.500,00	2	21.000,00
11.	Pentru fiecare candidat la funcția de primar al municipiului reședință de județ	50	1.050,00	52.500,00	1	52.500,00
12.	Pentru fiecare candidat la funcția de primar de sector al municipiului București	100	1.050,00	105.000,00	-	0,00
13.	Pentru fiecare candidat la funcția de primar al municipiului București	150	1.050,00	157.500,00	-	0,00
14.	TOTAL	x	x	x	x	369.600,00

Valoarea maximă a contribuțiilor care pot fi depuse în conturile de campanie, conform candidaturilor/liste de candidați depuse este de 369.600 lei. Suma efectivă a contribuțiilor depuse în contul de campanie este de 269.420 lei. Plafoanele de cheltuieli pentru fiecare tip de cheltuială se vor raporta însă la valoarea de 369.600 lei.

Astfel, pentru fiecare tip de cheltuială electorală suma maximă care poate fi cheltuită este următoarea:

Tipurile de cheltuieli permise pentru campania electorală	Suma maximă care poate fi cheltuită pe fiecare tip de cheltuieli electorale
Cheltuieli pentru producția și difuzarea materialelor de propagandă electorală la radio, Televiziune și în presa scrisă	369.600 lei x 40% = 147.840 lei
Cheltuieli pentru producția și difuzarea materialelor de propagandă electorală online	369.600 lei x 30% = 110.880 lei
Cheltuieli pentru cercetări sociologice	369.600 lei x 30% = 110.880 lei
Cheltuieli pentru afișe electorale	369.600 lei x 20% = 73.920 lei
Cheltuieli pentru broșuri, pliante și alte materiale de propagandă electorală tipărite	369.600 lei x 50% = 184.800 lei
Cheltuieli pentru închirierea de spații și echipamente și cheltuieli de protocol destinate organizării de evenimente cu tematică politică, economică, culturală sau socială, pentru transport și cazare, pentru asistență juridică și alte tipuri de consultanță, precum și pentru plata serviciilor mandatarilor financiari.	369.600 lei x 30% = 110.880 lei
Cheltuieli pentru comisioane bancare.	valoare nominală efectivă

Valoarea totală a cheltuielilor efective trebuie să fie însă de maximum 269.420 lei.

2.2.5. Rambursarea cheltuielilor electorale

Ca o noutate a actualelor reglementări specifice, începând cu procesul electoral al anului 2016, statul prin Autoritatea Electorală Permanentă, finanțează campaniile electorale, în sensul că rambursează cheltuielile electorale, competitorilor electorali care au obținut cel puțin 3% din totalul voturilor valabil exprimate, în anumite condiții. Această măsură, alături de altele, au ca scop transparența surselor de finanțare utilizate în campaniile electorale și nu numai, precum și reducerea corupției de la nivelul formațiunilor politice.

Rambursarea cheltuielilor electorale se face în urma controlului efectuat de *Departamentul de control al finanțării partidelor politice și a campaniilor electorale* din cadrul A.E.P.

Conform reglementărilor specifice în vigoare, [24] competitorii electorali sunt supuși controlului exercitat atât de A.E.P. cât și de Curtea de Conturi. Astfel, *Autoritatea Electorală Permanentă este abilitată să controleze respectarea prevederilor legale privind veniturile și cheltuielile partidelor politice, ale alianțelor politice sau electorale, ale candidaților independenți, precum și legalitatea finanțării campaniilor electorale. Controlul privind subvențiile de la bugetul de stat va fi efectuat în mod simultan și de Curtea de Conturi, conform dispozițiilor Legii nr. 94/1992 privind organizarea și funcționarea Curții de Conturi, republicată.*

Rambursarea cheltuielilor electorale se face pentru toate tipurile de alegeri, (locale, parlamentare, prezidențiale etc.) în termen de 90 de la data alegerilor, (acest termen se poate prelungi în anumite condiții cu 15 zile) pentru toți competitorii electorali, pe baza cererii de rambursare (*anexa nr. 23 din Normele metodologice*) și a documentelor justificative depuse de mandatarul financiar coordonator la A.E.P. în termen de 30 de zile de la data alegerilor și în urma întocmirii raportului de control al controlorului A.E.P. În cererea de rambursare vor fi incluse numai cheltuielile efectuate sau angajate până la data încheierii campaniei electorale și plătite până cel mai târziu la data depunerii cererii.

Remarcă. În termen de 15 zile de la data desfășurării alegerilor, mandatarii financiari coordonatori sunt obligați să depună la Autoritatea Electorală Permanentă, în scris și în format electronic, o serie de documente pentru raportarea finanțării campaniei electorale dintre care amintim (vom revenii asupra acestor aspecte) **raportul detaliat al veniturilor și cheltuielilor electorale al competitorului electoral** (*anexa nr. 17 din Normele metodologice*).

Rambursarea se poate face pentru toate cheltuielile electorale la nivel național dacă competitorul electoral a obținut cel puțin 3% din totalul voturilor valabil exprimate la nivel național sau la nivel de circumscripție electorală dacă competitorul electoral a obținut cel puțin 3% din totalul voturilor valabil exprimate la nivelul circumscripției electorale respective (județ, sector al municipiului București etc.) în anumite condiții de legalitate și prin însumarea unui număr de voturi la alegerile locale, după caz.

În termen de 30 de zile de la data rambursării cheltuielilor electorale de către Autoritatea Electorală Permanentă, după caz, partidele politice și organizațiile cetățenilor aparținând minorităților naționale au obligația de a restitui candidaților, prin intermediul mandatarilor financiari, sumele rambursate și/sau sumele necheltuite, conform contribuțiilor pe care aceștia le-au depus. [25]

În ceea ce privește documentele justificative acestea se depun la A.E.P. atât **în original** cât și **în copie!**

De **exemplu**, în cazul cheltuielilor efectuate din contul deschis la nivel central (dar și la nivel de județ, sector etc.) pentru producția și difuzarea materialelor de propagandă electorală online, mandatarii financiari coordonatori trebuie să depună la Autoritatea Electorală Permanentă câte un exemplar original și o copie ale următoarelor documente justificative:

- a) extrasul de cont bancar, care va conține mențiuni privind tipul cheltuielii;
- b) facturile, care vor conține mențiuni privind tipul de serviciu furnizat;
- c) ordine de plată, care vor conține mențiuni privind tipul cheltuielii, sau bon fiscal, în cazul în care cheltuielile au fost efectuate prin intermediul unui card asociat contului bancar pentru campania electorală;
- d) declarație privind adresa de internet unde materialul de propagandă electorală a fost afișat și datele între care acesta a fost postat din partea proprietarului site-ului, conform modelului prevăzut în anexa nr. 26 din Normele metodologice.

Facturile vor fi întocmite separat pentru fiecare tip de cheltuială electorală.

Copiile de pe documentele justificative sunt certificate pentru conformitate cu originalul de către reprezentanții Autorității Electorale Permanente. După îndeplinirea procedurii prevăzute, exemplarele originale ale documentelor justificative se restituie mandatarilor financiari coordonatori și mandatarilor financiari teritoriali, după caz.

3. Studiu de caz privind tratamentul contabil al raportării finanțării campaniei electoral

Conform reglementărilor specifice în vigoare, [26] în termen de 15 zile de la data desfășurării alegerilor, mandatarii financiari coordonatori sunt obligați să depună la Autoritatea Electorală Permanentă, în scris și în format electronic, următoarele documente:

- a) rapoartele detaliate ale veniturilor și cheltuielilor electorale ale partidelor politice, alianțelor politice, alianțelor electorale, organizațiilor cetățenilor români aparținând minorităților naționale și ale candidaților independenți, conform modelului prevăzut în anexa nr. 17 din Normele metodologice;
- b) declarație privind cuantumul total al datoriilor înregistrate ca urmare a campaniei, conform modelului prevăzut în anexa nr. 18 din Normele metodologice;
- c) declarația privind numărul de materiale de propagandă electorală produse și utilizate, defalcat pe categorii, conform modelului prevăzut în anexa nr. 19 din Normele metodologice;
- d) declarația privind respectarea plafoanelor maxime stabilite de lege pentru cheltuielile electorale, conform modelului prevăzut în anexa nr. 20 din Normele metodologice;
- e) lista furnizorilor serviciilor și/sau bunurilor utilizate în campania electorală;
- f) declarațiile candidaților privind proveniența contribuțiilor pentru campania electorală, conform modelului prevăzut în anexa nr. 21 din Normele metodologice;
- g) formularul de înregistrare a contribuitorului, al cărui model este prevăzut în anexa nr. 14 din Normele metodologice;
- h) imputernicirile scrise privind depunerea sau virarea contribuțiilor electorale ale candidaților de către mandatar;
- i) declarația reprezentantului legal al partidului politic sau al organizației cetățenilor români aparținând minorităților naționale, după caz, cu privire la neefectuarea cheltuielilor electorale din venituri destinate activității curente;
- j) în cazul alegerilor pentru Parlamentul European, situația donațiilor constând în materiale de propagandă primite de la organizații politice internaționale la care partidul politic respectiv este afiliat sau de la partide politice ori formațiuni politice aflate în relații de colaborare politică, conform modelului prevăzut în anexa nr. 22 din Normele metodologice.

Prin apel la reglementările specifice în vigoare **nedepunerea** raportului detaliat al veniturilor și cheltuielilor electorale în termenul stabilit, se sancționează astfel: candidaților declarați aleși nu li se

pot valida mandatele dacă raportul detaliat al veniturilor și cheltuielilor electorale pentru fiecare formațiune politică nu a fost depus în condițiile legii.

În sinteză Raportului detaliat al veniturilor și cheltuielilor electorale se prezintă astfel [27]:

VENITURI ELECTORALE							
Circumscrip- ția electorală	Numărul candidaților din circumscripția electorală	Numele și prenumele candidaților care au depus contribuții electorale	Proveniența contribuțiilor electorale ale candidaților (venituri proprii, donații sau împrumuturi)	Cuantumul total al contribuțiilor electorale ale candidaților provenite din venituri proprii	Cuantumul total al contribuțiilor electorale ale candidaților provenite din donații	Cuantumul total al contribuțiilor electorale ale candidaților provenite din împrumuturi	Cuantumul total al contribuțiilor electorale provenite din transferul fondurilor obținute în afara perioadei electorale virate în contul bancar județean sau al municipiului București
Național	X	X	254.340	254.340	0	0	0
CUANTUM TOTAL AL VENITURILOR ELECTORALE						254.340,00	254.340,00
CUANTUM TOTAL AL CONTRIBUȚIILOR ELECTORALE PROVENITE DIN TRANSFERUL FONDURILOR OBTINUTE IN AFARA PERIOADEI ELECTORALE						5.000,00	5.000,00

CHELTUIELI ELECTORALE									
JUDEȚUL	Cuantumul total al contribuțiilor electorale provenite din transferul fondurilor obținute în afara perioadei electorale	Cuantumul total al cheltuielilor pentru producția și difuzarea materialelor de propagandă electorală la radio, televiziune și în presa scrisă	Cuantumul total al cheltuielilor pentru producția și difuzarea materialelor de propagandă electorală online	Cuantumul total al cheltuielilor pentru cercetări sociologice	Cuantumul total al cheltuielilor pentru afișe electorale	Cuantumul total al cheltuielilor pentru broșuri, pliante și alte materiale de propagandă electorală tipărite	Cuantumul total al cheltuielilor pentru închirierea de spații și echipamente și cheltuielilor de protocol destinate organizării de evenimente cu tematică politică, economică, culturală sau socială, pentru transport și cazare, pentru asistență juridică și alte tipuri de consultanță, precum și pentru plata serviciilor mandatarilor financieri	Cuantumul total al cheltuielilor pentru comisioane bancare	TOTAL
X	0	25.482	25.450,14	0	42.598,00	126.227,54	22.863	1645,32	244.266

CUANTUMUL TOTAL AL CHELTUIELILOR ELECTORALE	244.266,00
CUANTUMUL TOTAL AL VENITURILOR ELECTORALE	259.340,00

4. Concluzii și precizări extinse (înregistrările contabile)

În încheierea demersului nostru științific dorim să facem câteva precizări critice, față de unele aspecte din reglementările specifice în vigoare analizate, cu care ne-am confruntat în activitatea desfășurată la alegerile locale - 2016.

Astfel, prevederile reglementărilor specifice în vigoare, legate de depunerea „în original” a documentelor justificative duc la îngreunarea procesului de întocmire a dosarului aferent cererii de rambursare. Majoritatea încasărilor și majoritatea plăților din campania electorală se fac din conturile deschise la nivelul județelor respectiv sectoarelor municipiului București. Procesul de transmitere fizică a documentelor justificative în original este anevoios și costisitor (poștă, curier, documentele originale se pot pierde etc.). Mai mult, mandatarul financiar coordonator depune cererea de rambursare

care trebuie să fie însoțită și de documentele justificative. (vezi art. 59, al. 1 din *Normele metodologice*). Pe de altă parte reglementărilor specifice în vigoare prevăd că în cazul contribuțiilor încasate și cheltuielilor efectuate din conturile de campanie deschise la nivel județean, la nivelul sectoarelor municipiului București sau la nivelul municipiului București, documentele privind contribuțiile și documentele justificative vor fi predate, în câte un exemplar original și o copie, în mod deconcentrat, la sediile filialelor și birourilor Autorității Electorale Permanente de către mandatarii financiari județeni, ai sectoarelor municipiului București și ai municipiului București, în termen de 30 de zile de la data alegerilor, pe baza unui centralizator în format xls. (vezi art. 59, al. 15 din *Normele metodologice*). Acest aspect vine în contradicție cu prevederea de la depunerea cererii de rambursare.

O altă prevedere „greoaie” și anacronică a legii o reprezintă și aceasta, conform căreia, contribuțiile pentru campania electorală pot fi folosite numai după data declarării acestora la A.E.P. (vezi art. 28, al. 11 din *Legea nr. 334/2006*). Oamenii (candidații sau mandatarii) depuneau contribuția pentru campanie astăzi și imediat doreau să facă și plăți ale cheltuielilor electorale, perfect normal. Chiar dacă reglementările specifice în vigoare prevăd (vezi art. 15, al. 9 din *Ghidul A.E.P.*) mai multe modalități de declarare a contribuțiilor (*declararea contribuției candidatului pentru campania electorală se realizează prin depunerea unei copii certificate a formularului pentru înregistrarea contribuitorului la A.E.P. - anexa nr. 2 din Ghidul A.E.P. sau anexa nr. 14 din Normele metodologice, personal, prin poștă, e-mail sau fax*) funcționarii A.E.P., au preferat pentru alegerile locale 2016, exclusiv depunerea documentelor în mod **personal de către mandatarul financiar coordonator la sediul central al A.E.P.** Altfel, procesul de depunerea și de primire a numărului de înregistrare dura foarte mult (poate chiar zile, cine verifica și răspundea la mii de e-mail-uri!?) ceea ce ducea la efectuarea de plăți de către mandatarii financiari teritoriali înainte de data declarării contribuțiilor electorale și implicit la încălcarea legii precum și la suportarea sancțiunilor de către competitorii electorali.

Pentru scrutinele viitoare se impune elaborarea unei platforme electronice prin intermediul căreia să se realizeze înregistrarea contribuțiilor la A.E.P. și totodată renunțarea la cerința depunerii de documentele originale și eventual cu ștampilă. În acest sens am avut multe discuții cu funcționarul A.E.P. dacă documentul este original (spre **exemplu** un extras de cont fără ștampilă, o factură etc.) sau copie xerox.

Totodată, propunem și tipurile de înregistrări contabile agreat de noi, pentru evidențierea în contabilitatea curentă a competitorului electoral, a contribuțiilor la campania electorală precum și a rambursării cheltuielilor de către A.E.P., astfel:

- înregistrarea primirii contribuției electorale de către competitorul electoral de la candidați

5121	=	462	
<i>Conturi curente la bănci în lei</i>		<i>Creditori diverși</i>	

- înregistrarea rambursării cheltuielilor electorale de către A.E.P.:

5121	=	7588	
<i>Conturi curente la bănci în lei</i>		<i>Alte venituri din exploatare</i>	

- înregistrarea restituirii contribuțiilor electorale către candidați, rambursate de către A.E.P. sau necheltuite în timpul campaniei electorale:

462	=	5121	
<i>Creditori diverși</i>		<i>Conturi curente la bănci în lei</i>	

În situația în care competitorul electoral nu are dreptul la rambursarea cheltuielilor electorale, tipurile de înregistrări contabile sunt următoarele:

- înregistrarea primirii contribuției electorale de către competitorul electoral de la candidați

5121	=	462	
<i>Conturi curente la bănci în lei</i>		<i>Creditori diverși</i>	

- înregistrarea contribuțiilor electorale cheltuite în timpul campaniei electorale pe seama veniturilor:

462	=	7588	
<i>Creditori diverși</i>		<i>Alte venituri din exploatare</i>	

Referințe bibliografice

1. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, republicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 446 din 23.06.2015, art. 3 și art. 4.
2. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 34.
3. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 334/2006 privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 55 din 26.01.2016, art. 41.
4. Anexa la Hotărârea nr. 19/2016 privind aprobarea *Ghidului finanțării campaniei electorale la alegerile locale din anul 2016*, a Autorității Electorale Permanente, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 313 din 22.04.2016, art. 1.
5. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 34, al. (8)- al. (14).
6. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 334/2006 privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 42.
7. Anexa la Hotărârea nr. 19/2016 privind aprobarea *Ghidului finanțării campaniei electorale la alegerile locale din anul 2016*, a Autorității Electorale Permanente, art. 8.
8. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art.34, al. (5) și al.(6).
- 9, 10. Anexa la Hotărârea nr. 19/2016 privind aprobarea *Ghidului finanțării campaniei electorale la alegerile locale din anul 2016*, a Autorității Electorale Permanente, art. 6 respectiv art. 7.
11. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 28 și art. 31, al. (1).
12. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice de aplicare a Legii nr. 334/2006 privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 29 și art. 35 al. (1).
13. Anexa la Hotărârea nr. 19/2016 privind aprobarea *Ghidului finanțării campaniei electorale la alegerile locale din anul 2016*, a Autorității Electorale Permanente, art. 9 - art. 11.
14. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 30, al. (1) și al. (4) precum și art. 28, al. (4), al. (9) și al. (11). Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 31, al. (1).
15. Anexa la Hotărârea nr. 19/2016 privind aprobarea *Ghidului finanțării campaniei electorale la alegerile locale din anul 2016*, a Autorității Electorale Permanente, art. 12 - art. 14.
16. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 33 al. (4).
17. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 30, al. (2). Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 31 al. (2) și al. (3).
18. Salariul de bază minime brute pe țară în plată la 01 ianuarie 2016, Hotărârea Guvernului nr. 1091 din 10 decembrie 2014 *pentru stabilirea salariului de bază minim brut pe țară garantat în plată*, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 902 din 11.12.2014.
19. Salariul de bază minime brute pe țară în plată la 01 mai 2016, Hotărârea Guvernului nr. 1017 din 30 decembrie 2015 *pentru stabilirea salariului de bază minim brut pe țară garantat în plată*, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 987 din 31.12.2015.
20. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 31. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 35.
21. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 28. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 28 - art. 30.
22. Anexa la Hotărârea nr. 19/2016 privind aprobarea *Ghidului finanțării campaniei electorale la alegerile locale din anul 2016*, a Autorității Electorale Permanente, art. 15 - art. 20.
23. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 37-art. 41. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 36 - art. 40. Anexa la Hotărârea nr. 19/2016 privind aprobarea *Ghidului finanțării campaniei electorale la alegerile locale din anul 2016*, a Autorității Electorale Permanente, art. 21 - art. 25.
- 24, 25. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 42, art. 48. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 43, art. 52 - art. 59.
26. Legea nr. 334/2006 *privind finanțarea activității partidelor politice și a campaniilor electorale*, art. 47. Hotărârea Guvernului nr. 10/2016 pentru aprobarea *Normelor metodologice* art. 54 și art 56 al. (4).
27. *Raportul detaliat al veniturilor și cheltuielilor electorale* depus la A.E.P. pentru alegerile locale - 2016.

ELEMENTE DE CONTABILITATE ȘI FISCALITATE PRIVIND REEVALUAREA ACTIVELOR IMOBILIZATE

ACCOUNTANCY AND FISCALITY ELEMENTS REGARDING FIXED ASSETS REEVALUATION

conf.univ.dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ

Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice, București, România

e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Rezumat.

Reglementările contabile (internaționale, europene și naționale) prevăd **două tratamente** privind evaluarea după recunoaștere. *Astfel, o entitate trebuie să aleagă drept politică contabilă fie modelul bazat pe cost, fie modelul de reevaluare.*

Dacă entitatea optează pentru modelul de reevaluare, literatura de specialitate ca de altfel și reglementările contabile, pun la dispoziția entității două metode de reevaluare și anume **metoda actualizării valorii brute**, respectiv **metoda actualizării valorii nete**.

Abstract.

Accounting regulations (international, European and national) mention **two treatments** regarding evaluation after recognition. *Thus, an entity must choose as accounting policy either the **cost-based model**, or the **reevaluation model**.*

If the entity chooses the reevaluation model, accounting literature and regulations give the entity two methods of reevaluation, that is **value updating method**, and **net value updating method**.

Cuvinte-cheie: *imobilizări corporale, reevaluare, metoda valorii nete, metoda valorii brute, valoarea justă, valoarea fiscală.*

Keywords: *tangible assets, reevaluation, net value method, value method, fair value, fiscal value.*

Clasificare JEL: M41; M40; M 48; B21; B22

1. Introducere

Prin apel la reglementările contabile (internaționale, europene și naționale) evaluarea activelor imobilizate după recunoaștere se poate face prin aplicarea a două tratamente. *Astfel, o entitate trebuie să aleagă drept politică contabilă fie modelul bazat pe cost, fie modelul de reevaluare și trebuie să aplice acea politică unei clase întregi de imobilizări corporale.* (IAS 16. pct. 29)

Dacă entitatea optează pentru modelul de reevaluare, literatura de specialitate ca de altfel și reglementările contabile, pun la dispoziția entității două metode de reevaluare și anume **metoda actualizării valorii brute**, respectiv **metoda actualizării valorii nete**.

Cheltuiala cu amortizarea în urma înregistrării unui surplus din reevaluare, surplusul din reevaluare, minusul din reevaluare, rezerva din reevaluare transferată la rezultatul reportat pe măsura amortizării sau la derecunoașterea activului, amortizarea fiscală, valoarea fiscală etc. au suferit diverse modificări de-a lungul timpului, din punct de vedere fiscal, în sensul că au fost sau nu deductibile (cheltuielile) sau impozabile (veniturile sau elementele similare veniturilor).

Punerea în scena contabilității a reevaluării am încercat să o facem pe baza unui scenariu cu următoarele acte: *Tratamentul contabil al reevaluării succesive a unui teren; Tratamentul contabil al vânzării unui teren ulterior unui plus din reevaluare; Tratamentul contabil al vânzării unui teren ulterior unei depreciere din reevaluare; Tratamentul contabil al reevaluării în plus a unui activ amortizabil prin metoda valorii nete; Tratamentul contabil al reevaluării în minus a unui activ amortizabil prin metoda valorii nete; Tratamentul contabil al reevaluării în plus a unui activ amortizabil prin metoda valorii brute; Tratamentul contabil al reevaluării în minus a unui activ amortizabil prin metoda valorii brute; Tratamentul contabil al reevaluării unui activ complet amortizat; Tratamentul contabil al reevaluării investițiilor imobiliare; Tratamentul contabil ulterior aferent rezervei din reevaluare* (Transferul rezervei din reevaluare pe măsura amortizării activului,

Transferul rezervei din reevaluare pe măsura amortizării în cazul reevaluării succesive a activului);
Tratamentul contabil ulterior aferent rezervei din reevaluare la trecerea de la metoda reevaluării la metoda costului (Rezerva din reevaluare se transfera la rezultat reportat pe măsura amortizării, Rezerva din reevaluare se transfera la scoaterea din evidență a imobilizării).

2. Punerea în scenă a reevaluării

2.1. Esențial privind reevaluarea imobilizărilor corporale

În conformitate cu reglementările contabile din România, în cadrul activelor imobilizate se cuprind: *imobilizări necorporale și corporale, imobilizări în curs, titluri de participare, precum și creanțe imobilizate*. Totodată în cadrul activelor imobilizate se urmăresc distinct *activele biologice*.

Atât reglementările contabile internaționale [1], inclusiv reglementările contabile europene [2], cât și reglementările contabile naționale, care transpun în normele interne principiile contabile internaționale, [3], [4] prevăd politici și tratamente contabile alternative legate de evaluarea ulterioară sau după recunoaștere a activelor imobilizate.

În cele ce urmează ne vom referii cu precădere la politicile și tratamentele contabile privind evaluarea după recunoaștere (reevaluarea) **imobilizărilor corporale**.

Astfel, la data intrării în entitate, bunurile se evaluează și se înregistrează în contabilitate la valoarea de intrare, care se stabilește: a) **la cost de achiziție** - pentru bunurile procurate cu titlu oneros; b) **la cost de producție** - pentru bunurile produse în entitate; c) **la valoarea de aport**, stabilită în urma evaluării - pentru bunurile reprezentând aport la capitalul social; d) **la valoarea justă** - pentru bunurile obținute cu titlu gratuit sau constatate plus la inventariere. În cazurile menționate la lit. c) și d), valoarea de aport și, respectiv, **valoarea justă se substituie costului de achiziție**. [5]

Reglementările contabile prevăd **două tratamente** privind evaluarea după recunoaștere. Astfel, o entitate trebuie să aleagă drept politică contabilă fie **modelul bazat pe cost**, fie **modelul de reevaluare**. [6], [7]

Modelul bazat pe cost - după recunoașterea ca activ, un element de imobilizări corporale trebuie contabilizat la costul său minus orice amortizare acumulată și orice pierderi acumulate din depreciere.

Model de reevaluare - după recunoașterea ca activ, un element de imobilizări corporale a cărui valoare justă poate fi evaluată în mod fiabil trebuie contabilizat la o valoare reevaluată, aceasta fiind valoarea sa justă la data reevaluării minus orice amortizare (a)cumulată ulterior și orice pierderi (a)cumulate din depreciere. Reevaluările trebuie să se facă cu suficientă regularitate pentru a se asigura că valoarea contabilă nu se deosebește semnificativ de ceea ce s-ar fi determinat prin utilizarea valorii juste la finalul perioadei de raportare.

În ceea ce privește **frecvența reevaluărilor**, unele elemente de imobilizări corporale suferă modificări semnificative și fluctuante ale valorii juste, necesitând, prin urmare, **reevaluări anuale**. În cazul imobilizărilor corporale ale căror valori juste nu suferă modificări semnificative, nu este necesar să se facă reevaluări. În schimb, s-ar putea să fie necesar să se reevalueze elementul respectiv numai **o dată la trei sau la cinci ani**.

Dacă un element de imobilizări corporale este reevaluat, atunci întreaga clasă de imobilizări corporale din care face parte acel element trebuie reevaluată.

Atunci când un element de imobilizări corporale este reevaluat, orice **amortizare cumulată** la data reevaluării este tratată într-unul din următoarele moduri:

(a) este **recalculată proporțional** cu modificarea de valoare contabilă brută a activului, astfel încât valoarea contabilă a activului, după reevaluare, să fie egală cu valoarea sa reevaluată. Această metodă este deseori folosită în cazul în care un activ este reevaluat prin aplicarea unui indice pentru determinarea costului de înlocuire amortizat;

(b) este **eliminată** din valoarea contabilă brută a activului, iar valoarea netă este recalculată la valoarea reevaluată a activului. Această metodă este deseori folosită pentru clădiri. [8]

În literatura de specialitate, prima metodă mai este cunoscută ca **metoda actualizării valorii brute**, iar cea de-a doua ca **metoda actualizării valorii nete**.

În ceea ce privește **diferența din reevaluare** aceasta poate fi **pozitivă** (plus din reevaluare: valoarea justă mai mare decât valoarea (netă) contabilă - valoarea rămasă de amortizat) sau negativă

(**minus** din reevaluare: valoarea justă mai mică decât valoarea (netă) contabilă - valoarea rămasă de amortizat).

Conform reglementărilor contabile **diferența din reevaluare se tratează** astfel:

- Dacă valoarea contabilă a unui activ este majorată ca urmare a unei reevaluări, această majorare trebuie să fie recunoscută în alte elemente ale rezultatului global și integrată în capitaluri proprii sub titlul „**surplus din reevaluare**”. Cu toate acestea, majorarea trebuie recunoscută în profit sau pierdere în măsura în care aceasta compensează o descreștere din reevaluarea aceluiasi activ recunoscut anterior în profit sau pierdere.

- Dacă valoarea contabilă a unui activ este diminuată ca urmare a unei reevaluări, această diminuare trebuie recunoscută în profit sau pierdere. Cu toate acestea, diminuarea rezultată din reevaluare trebuie să fie recunoscută în alte elemente ale rezultatului global, în măsura în care există sold creditor în surplusul din reevaluare pentru acel activ. Diminuarea recunoscută în alte elemente ale rezultatului global reduce valoarea acumulată în capitalurile proprii cu titlul de surplus din reevaluare. [9]

De regulă, valoarea justă necesară în procesul de reevaluare a imobilizărilor corporale se determină pe baza unor evaluări efectuate de către profesioniști calificați în evaluare, membri ai unui organism profesional în domeniu. Astfel, cu toate că reglementările contabile folosesc sintagma „de regulă”, este recomandat ca în practică să apelăm la evaluator autorizați, membri ANEVAR - Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România. [10]

Cu toate că mergem spre o deconectare a contabilității de fiscalitate, nu putem să nu ținem seama de regulile fiscale, mai ales că acestea stabilesc, de regulă, „birurile” care trebuie plătite către stat.

Cu toate că nu sunt obligate să apeleze la reevaluarea imobilizărilor corporale, entitățile utilizează acest tratament permis întrucât impozitele locale în cazul construcțiilor se pot majora semnificativ în cazul în care acestea nu au fost reevaluate în ultimii trei anteriori anului fiscal de referință. [11]

2.2. Contabilizarea diferenței din reevaluarea imobilizărilor corporale

Diferența din reevaluare rezultată dintre valoarea justă și valoarea contabilă a activului trebuie să fie prezentată ca un **plus de valoare** sau ca un **minus de valoare**.

Astfel, **surplusul** din reevaluare trebuie să fie înregistrat după cum urmează:

- în creditul contului **105 Rezerve din reevaluare**, dacă anterior nu s-a constatat un minus de valoare;

- în contul **755 Venituri din reevaluarea imobilizărilor corporale**, dacă anterior s-a constatat un minus de valoare înregistrat în contul **655 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale**, iar eventualul surplus rămas va fi înregistrat în creditul contului **105 Rezerve din reevaluare**.

Astfel, **minusul** din reevaluare trebuie să fie înregistrat după cum urmează:

- în contul **655 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale**, dacă anterior nu s-a constatat niciun plus de valoare;

- în debitul contului **105 Rezerve din reevaluare**, dacă anterior s-a constatat un plus de valoare, iar eventuala diferență negativă rămasă va fi înregistrată în contul **655 Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale**.

3. Studii de caz privind tratamentul contabil și fiscal aferent reevaluării imobilizărilor corporale¹⁹ [12]

3.1. Tratamentul contabil al reevaluării succesive a unui teren

Societatea LDI achiziționează la data de 15.09.N un teren, la costul de 70.000 lei. La prima reevaluare a terenului, s-a stabilit o valoare justă de 90.000 lei. La a doua reevaluare, valoarea justă

¹⁹ Cota generală de TVA utilizată în exemplele prezentate este cea în vigoare la momentul (ipotetic) efectuării evenimentului respectiv 19%, 24% sau 20%.

a terenului a fost stabilită la nivelul sumei de 62.000 lei. La a treia reevaluare, valoarea de pe piață a terenului a crescut, aceasta fiind de 86.000 lei. La a patra reevaluare, valoarea justă a terenului a fost stabilită de evaluator la suma de 73.000 lei. La a cincea reevaluare, evaluatorul a stabilit o valoare justă a terenului de 79.000 lei.

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Prima reevaluare:	
Valoare justă	90.000 lei
Valoare contabilă	70.000 lei
Surplus din reevaluare	20.000 lei

20.000 lei **2111** = **105** 20.000 lei
 Terenuri Rezerve din reevaluare

Diferența pozitivă apărută la prima reevaluare este înregistrată la rezerve din reevaluare, deoarece fiind prima reevaluare nu pot exista diferențe negative din perioada anterioară.

Remarcă. Rezerva din reevaluare se impozitează pe măsura amortizării activului reevaluat, însă întrucât terenurile **nu** se supun amortizării, rezerva din reevaluare se va impozita la eventuala vânzare a terenului.

A doua reevaluare:	
Valoare justă	62.000 lei
Valoare contabilă	90.000 lei
Minus din reevaluare	28.000 lei

În situația dată, diferența negativă de valoare este de 28.000 lei (90.000 lei – 62.000 lei), iar rezerva din reevaluare existentă în contabilitatea entității este de 20.000 lei. Astfel, se va anula rezerva din reevaluare existentă, iar diferența de 8.000 lei (28.000 lei – 20.000 lei) rămasă neacoperită va fi înregistrată la cheltuieli.

Reglementările contabile nu permit ca entitatea să înregistreze întreaga depreciere pe cheltuieli, în condițiile în care pentru terenul respectiv există rezerve din reevaluare disponibile din perioada anterioară.

20.000 lei **105** = **2111** 28.000 lei
 Rezerve din reevaluare Terenuri
 8.000 lei **655**
 Cheltuieli din reevaluarea
 imobilizărilor corporale

Remarcă. Conform art. 25, alin (4), lit. l) din Legea nr. 227/2015 privind Cod fiscal, minusurile de valoare rezultate în urma reevaluărilor reprezintă **cheltuieli nedeductibile fiscal**.

A treia reevaluare:	
Valoare justă	86.000 lei
Valoare contabilă	62.000 lei
Surplus din reevaluare	24.000 lei

În situația dată, surplusul obținut din reevaluare este de 24.000 lei (86.000 lei – 62.000 lei), însă pentru activul în cauză s-a înregistrat anterior o depreciere de 8.000 lei. Astfel, diferența pozitivă de 24.000 lei duce la recunoașterea unui venit care compensează cheltuiala recunoscută anterior, iar diferența pozitivă rămasă va fi înregistrată la rezerve din reevaluare.

Ca și la prima reevaluare s-a obținut un plus de valoare, însă, de această dată, tratamentul contabil este diferit, întrucât la a doua reevaluare s-a înregistrat o depreciere pentru teren. Reglementările contabile nu permit ca entitatea să recunoască tot surplusul din reevaluare la rezerve.

24.000 lei **2111** = **755** 8.000 lei
 Terenuri Venituri din reevaluarea
 imobilizărilor corporale
 105 16.000 lei
 Rezerve din reevaluare

Remarcă. Deoarece suma recunoscută la reevaluarea a doua pe cheltuieli este nedeductibilă fiscal, **plusul** de valoare obținut, înregistrat la venituri pentru a compensa deprecierea precedentă, este considerat **venit neimpozabil**.

A patra reevaluare:	
Valoare justă	73.000 lei
Valoare contabilă	86.000 lei
Minus din reevaluare	13.000 lei

În situația dată, diferența negativă de 13.000 lei (86.000 lei – 73.000 lei) va diminua rezervele din reevaluare existente. Întrucât, înainte de această reevaluare, soldul contului 105 Rezerve din reevaluare era de 16.000 lei, iar deprecierea constatată în prezent este de 13.000 lei, nu se recunoaște nicio cheltuială cu deprecierea.

Ca și în cazul celei de-a doua reevaluări s-a obținut un minus de valoare, însă, de această dată, tratamentul contabil este diferit, deoarece, rezerva disponibilă este suficientă pentru a acoperi deprecierea constatată.

13.000 lei **105** = **2111** 13.000 lei
Rezerve din reevaluare Terenuri

A cincea reevaluare:	
Valoare justă	79.000 lei
Valoare contabilă	73.000 lei
Surplus din reevaluare	6.000 lei

În situația dată, nu există diferențe negative de valoare rezultate din cea de-a patra reevaluare, iar tot surplusul obținut se înregistrează la rezerve din reevaluare.

6.000 lei **2111** = **105** 6.000 lei
Terenuri Rezerve din reevaluare

Remarcă. După cele cinci reevaluări, entitatea are terenul înregistrat în contabilitate la valoarea de 79.000 lei, iar rezervele din reevaluare sunt de 9.000 lei.

3.2. Tratamentul contabil al vânzării unui teren ulterior unui plus din reevaluare

Societatea LDI achiziționează la data de 25.10.N un teren construibil, la costul de 700.000 lei, TVA 19%. La data de 31.12.N+2, terenul a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 850.000 lei. La data de 20.05.N+8, terenul a fost vândut la prețul de vânzare de 950.000 lei, TVA 20%.

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Achiziția terenului la 25.10.N:

700.000 lei **2111** = **404** 833.000 lei
Terenuri Furnizori de imobilizări
133.000 lei **4426**
TVA deductibilă

Remarcă. Conform Codului fiscal scutirea de TVA nu se aplică pentru livrarea de terenuri construibile. Terenul construibil reprezintă un teren amenajat sau neamenajat, pe care se pot executa construcții. Clasificarea unui teren drept teren construibil sau teren cu o altă destinație, la momentul vânzării sale, rezultă din certificatul de urbanism.

Reevaluarea terenului la 31.12.N+2:	
Valoare justă	850.000 lei
Valoare contabilă	700.000 lei
Surplus din reevaluare	150.000 lei

150.000 lei **2111** = **105** 150.000 lei
Terenuri Rezerve din reevaluare

Diferența pozitivă apărută la prima reevaluare este înregistrată la rezerve din reevaluare, deoarece fiind prima reevaluare nu pot exista diferențe negative din perioada anterioară.

Vânzarea terenului 20.05.N+8:

- vânzarea propriu-zisă a activului:

1.140.000 lei	461	=	7583	950.000 lei
	Debitori diverși		Venituri din vânzarea activelor și alte operații de capital	
			4427	190.000 lei
			TVA colectată	

- scoaterea din gestiune a terenului:

850.000 lei	6583	=	2111	850.000 lei
	Cheltuieli privind activele cedate și alte operații de capital		Terenuri	

- transferul rezervei din reevaluare la rezultatul reportat:

150.000 lei	105	=	1175	150.000 lei
	Rezerve din reevaluare		Rezultatul reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare	

Remarcă. Din punct de vedere **contabil**, în urma vânzării terenului, entitatea înregistrează venituri de 950.000 lei și cheltuieli de 850.000 lei. Astfel, rezultatul contabil (profit) este 100.000 lei.

Din punct de vedere **fiscal**, rezerva din reevaluare este considerată element similar veniturilor și se include în rezultatul fiscal. Astfel, rezultatul fiscal (profit) va fi de 250.000 lei (100.000 lei rezultatul contabil + 150.000 lei rezerva din reevaluare transferată).

Indiferent dacă activul este vândut în câștig sau în pierdere, rezerva din reevaluare este transferată la rezultatul reportat.

3.3. Tratamentul contabil al vânzării unui teren ulterior unei deprecieri din reevaluare

Societatea LDI achiziționează la data de 25.10.N un teren construibil, la costul de 700.000 lei, TVA 19%. La data de 31.12.N+7, terenul a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 500.000 lei. La data de 20.05.N+8, terenul a fost vândut la prețul de vânzare de 650.000 lei, TVA 20% (beneficiarul nu este înregistrat în scopuri de TVA).

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Achiziția terenului la 25.10.N:

700.000 lei	2111	=	404	833.000 lei
	Terenuri		Furnizori de imobilizări	
133.000 lei	4426			
	TVA deductibilă			

Reevaluarea terenului la 31.12.N+7:	
Valoare justă	500.000 lei
Valoare contabilă	700.000 lei
Minus din reevaluare	200.000 lei

Diferența negativă apărută la prima reevaluare este înregistrată pe cheltuieli, deoarece fiind prima reevaluare nu pot exista rezerve din reevaluare din perioada anterioară pentru activul respectiv.

200.000 lei	655	=	2111	200.000 lei
	Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale		Terenuri	

Remarcă. Conform art. 7, pct. 44, lit. c) din Legea nr. 227/2015 privind Cod fiscal, în situația reevaluării terenurilor care determină o descreștere a valorii acestora sub costul de achiziție sau sub valoarea de piață a celor dobândite cu titlu gratuit ori constituite ca aport, după caz, **valoarea fiscală este costul de achiziție** sau valoarea de piață a celor dobândite cu titlu gratuit ori constituite ca aport, după caz.

În aceste condiții chiar dacă în urma reevaluării valoarea din contabilitate a terenului este 500.000 lei, valoarea fiscală a acestuia rămâne 700.000 lei.

La calculul impozitului pe profit aferent anului N+7, cheltuiala de 200.000 lei este nedeductibilă fiscal. (Legea nr. 227/2015 privind Cod fiscal, art. 25, alin (4), lit l)).

Vânzarea terenului 20.05.N+8:

- vânzarea propriu-zisă a activului:

780.000 lei	461	=	7583	650.000 lei
	Debitori diverși		Venituri din vânzarea activelor și alte operații de capital	
			4427	130.000 lei
			TVA colectată	

- scoaterea din gestiune a terenului:

500.000 lei	6583	=	2111	500.000 lei
	Cheltuieli privind activele cedate și alte operații de capital		Terenuri	

Remarcă. Din punct de vedere contabil, în urma vânzării terenului, entitatea înregistrează venituri de 650.000 lei și cheltuieli de 500.000 lei. Astfel, rezultatul contabil (profit) este 150.000 lei.

Din punct de vedere fiscal, valoarea fiscală a terenului este de 700.000 lei, iar câștigurile sau pierderile rezultate din vânzarea acestuia se calculează **pe baza valorii fiscale**, nu a celei contabile. Astfel, rezultatul fiscal (pierdere) va fi de – 50.000 lei (650.000 lei preț de vânzare – 700.000 lei valoarea fiscală a terenului).

Profitul contabil a fost de 150.000 lei, iar pierderea fiscală de – 50.000 lei. Entitatea a scutit de la impozitare în prima fază (anul N+8) suma de 150.000 lei. Astfel, se aplică regula conform căreia o cheltuială nedeductibilă fiscal care se reia pe venituri conduce la un venit neimpozabil. Pierderea recunoscută la reevaluarea din anul N+7 în sumă de 200.000 lei a fost „recuperată” în anul N+8 în valoare de 150.000 lei iar pierderea fiscal de 50.000 lei va fi recuperată în perioadele următoare conform regulilor fiscale. Altfel spus, entitatea nu va plăti impozit pe profit pentru suma de 200.000 lei.

Remarcă mai generală. Dacă analizăm cele două exemple de mai sus privind vânzarea terenului, constatăm că indiferent de rezultatul reevaluării (plus sau minus), entitatea datorează impozit pe profit pe diferența calculată între prețul de vânzare și costul de achiziție al terenului. Astfel, surplusul se consideră câștig efectiv realizat și se impozitează la momentul realizării (vânzării) activului.

3.4. Tratamentul contabil al reevaluării în plus a unui activ amortizabil prin metoda valorii nete

Societatea LDI achiziționează la data de 25.04.N o construcție la costul de 990.000 lei, TVA 19%. Durata normală de funcționare a activului este de 25 ani, iar metoda de amortizare este liniară.

La data de 31.12.N+5, construcția a fost supusă reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 812.000 lei.

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Achiziția construcției la 25.04.N:

990.000 lei	212	=	404	1.178.100 lei
	Construcții		Furnizori de imobilizări	
188.100 lei	4426			
	TVA deductibilă			

Înregistrarea amortizării lunare de 3.300 lei (990.000 lei /300 luni), pe perioada mai N-decembrie N+5:

3.300 lei **6811** = **2812** 3.300 lei
Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea construcțiilor
amortizarea imobilizărilor

Reevaluarea construcției la 31 decembrie N+5:		
*	Cost de achiziție	990.000 lei
–	Amortizare cumulată (5 ani și 8 luni) = 68 luni x 3.300 lei	224.400 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	765.600 lei
*	Valoare justă	812.000 lei
*	Surplus din reevaluare	46.400 lei

- eliminarea amortizării cumulate:

224.400 lei **2812** = **212** 224.400 lei
Amortizarea construcțiilor Construcții

- înregistrarea plusului de valoare la 31 decembrie N+5:

46.400 lei **212** = **105** 46.400 lei
Construcții Rezerve din reevaluare

Înregistrarea amortizării lunare de 3.500 lei, pe perioada de utilizare rămasă:

După reevaluarea unei imobilizări corporale, amortizarea acesteia se recalculează în funcție de noua valoare a activului și de durata de utilizare rămasă. Astfel, în cazul nostru, amortizarea lunară este de 3.500 lei = 812.000 lei / 232 luni .

3.500 lei **6811** = **2812** 3.500 lei
Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea construcțiilor
amortizarea imobilizărilor

3.5. Tratamentul contabil al reevaluării în minus a unui activ amortizabil prin metoda valorii nete

Societatea LDI achiziționează la data de 25.06.N un echipament tehnologic la costul de 90.240 lei, TVA 24%. Durata normală de funcționare a activului este de 8 ani, iar metoda de amortizare este liniară.

La data de 31.12.N+3, echipamentul tehnologic a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 44.280 lei.

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Achiziția echipamentului tehnologic la 25.06.N:

90.240,00 lei **2131** = **404** 111.897,60 lei
Echipamente tehnologice Furnizori de imobilizări
21.657,60 lei **4426**
TVA deductibilă

Înregistrarea amortizării lunare de 940 lei (90.240 lei /96 luni), pe perioada iulie N-decembrie N+3:

940 lei **6811** = **2813** 940 lei
Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea instalațiilor
amortizarea imobilizărilor și mijloacelor de transport

Reevaluarea echipamentului tehnologic la 31 decembrie N+3:		
*	Cost de achiziție	90.240 lei
–	Amortizare cumulată (3 ani și 6 luni) = 940 lei x 42 luni	39.480 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	50.760 lei
*	Valoare justă	44.280 lei
*	Minus din reevaluare	6.480 lei

- *eliminarea amortizării cumulate:*

39.480 lei	2813	=	2131	39.480 lei
	<i>Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport</i>		<i>Echipamente tehnologice</i>	

- *înregistrarea minusului de valoare la 31 decembrie N+3:*

6.480 lei	655	=	2131	6.480 lei
	<i>Cheltuieli din reevaluarea imobilizărilor corporale</i>		<i>Echipamente tehnologice</i>	

Înregistrarea amortizării lunare de 820 lei, pe perioada de utilizare rămasă:

După reevaluarea unei imobilizări corporale, amortizarea acesteia se recalculează în funcție de noua valoare a activului și de durata de utilizare rămasă. Astfel, în cazul nostru, amortizarea lunară este de 820 lei = 44.280 lei / 54 luni .

820 lei	6811	=	2813	820 lei
	<i>Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor</i>		<i>Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport</i>	

3.6. Tratamentul contabil al reevaluării în plus a unui activ amortizabil prin metoda valorii brute

Societatea LDI achiziționează la data de 15.06.N o instalație la costul de 300.000 lei, TVA 24%. Durata normală de funcționare a activului este de 10 ani, iar metoda de amortizare este liniară.

La data de 31.12.N+5, echipamentul tehnologic a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 189.000 lei.

- *Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:*

Achiziția instalației la 15.06.N:

300.000 lei	2131	=	404	372.000 lei
	<i>Echipamente tehnologice</i>		<i>Furnizori de imobilizări</i>	
72.000 lei	4426			
	<i>TVA deductibilă</i>			

Înregistrarea amortizării lunare de 2.500 lei (300.000 lei /120 luni), pe perioada iulie N-decembrie N+5:

2.500 lei	6811	=	2813	2.500 lei
	<i>Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor</i>		<i>Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport</i>	

Reevaluarea instalației la 31 decembrie N+5:		
*	Cost de achiziție	300.000 lei
–	Amortizare cumulată (5 ani și 6 luni) = 2.500 lei x 66 luni	165.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	135.000 lei
*	Valoare justă	189.000 lei
*	Indice de actualizare (189.000 lei / 135.000 lei)	1,4

Remarcă. Pentru aplicarea acestei metode este necesar stabilirea unui indice de actualizare. De regulă, indicele de actualizare se calculează ca raport între valoarea justă, conform raportului de evaluare și valoarea netă a activului din momentul reevaluării.

În perioada anilor '90, entitățile economice din România își reevalauau imobilizările corporale pe baza indicelui de creștere a prețurilor (indicele de inflație) comunicat de Institutul Național de Statistică.

Remarcă. După cum putem observa, dacă indicele de actualizare este **supraunitar** rezultă o creștere de valoare aferentă activului, iar dacă indicele de actualizare este **subunitar**, activul este depreciat.

*	Indice de actualizare	0,8
*	Valoare brută actualizată (300.000 lei x 0,8)	240.000 lei
–	Valoare brută	300.000 lei
=	Diferență din reevaluare aferentă valorii brute	– 60.000 lei
*	Amortizare cumulată actualizată (165.000 lei x 0,8)	132.000 lei
–	Amortizare cumulată brută (5 ani și 6 luni)	165.000 lei
=	Diferență din reevaluare aferentă amortizării	– 33.000 lei

- înregistrarea minusului de valoare:

60.000 lei **655** = **2131** 60.000 lei
 Cheltuieli din reevaluarea Echipamente tehnologice
 immobilizărilor corporale

- înregistrarea minusului de amortizare aferentă activului:

(33.000 lei) **655** = **2813** (33.000 lei)
 Cheltuieli din reevaluarea Amortizarea instalațiilor
 immobilizărilor corporale și mijloacelor de transport

Înregistrarea amortizării lunare de 2.000 lei, pe perioada de utilizare rămasă (54 luni):

După reevaluarea unei immobilizări corporale, amortizarea acesteia se recalculează în funcție de noua valoare a activului și de durata de utilizare inițială. Astfel, în cazul nostru, amortizarea lunară este de 2.000 lei = 240.000 lei / 120 luni.

2.000 lei **6811** = **2813** 2.000 lei
 Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea instalațiilor
 amortizarea immobilizărilor și mijloacelor de transport

3.8. Tratamentul contabil al reevaluării unui activ complet amortizat

Societatea LDI a achiziționat la data de 20.12.N un mijloc de transport la costul de 600.000 lei. Durata normală de funcționare a activului este de 4 ani, iar metoda de amortizare este liniară. La data de 31.12.N+4, mijlocul de transport a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 60.000 lei și o nouă durată de utilizare economică, corespunzătoare perioadei estimate a se folosi în continuare, de 2 ani. (O.M.F.P. nr. 1.802/2014, pct. 100)

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Înregistrarea amortizării lunare de 12.500 lei (600.000 lei /48 luni), pe perioada ianuarie N+1-decembrie N+4:

12.500 lei **6811** = **2813** 12.500 lei
 Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea instalațiilor
 amortizarea immobilizărilor și mijloacelor de transport

Reevaluarea activului la 31 decembrie N+4:		
*	Cost de achiziție	600.000 lei
–	Amortizare cumulată	600.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	0 lei
*	Valoare justă	60.000 lei
*	Surplus din reevaluare	60.000 lei

Remarcă. Dacă o imobilizare corporală complet amortizată mai poate fi utilizată în cadrul entității, cu ocazia reevaluării acesteia, valoarea justă se substituie costului și se stabilește o nouă durată de utilizare economică, corespunzătoare perioadei estimate de folosire.

- *eliminarea amortizării cumulate:*

600.000 lei	2813	=	2133	600.000 lei
	Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport		Mijloace de transport	

- *înregistrarea plusului de valoare la 31 decembrie N+4:*

60.000 lei	2133	=	105	60.000 lei
	Mijloace de transport		Rezerve din reevaluare	

Înregistrarea amortizării lunare de 2.500 lei (60.000 lei /24 luni), pe durata de utilizare suplimentară:

2.500 lei	6811	=	2813	2.500 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea instalațiilor, mijloacelor de transport, animalelor și plantațiilor	

3.9. *Tratamentul contabil al reevaluării investițiilor imobiliare*

Începând cu 1 ianuarie 2015, entitățile care aplică noile reglementări contabile conforme cu directivele europene [13] prezintă distinct **investițiile imobiliare**, însă în categoria imobilizărilor corporale.

Investițiile imobiliare sunt reprezentate de **terenuri** și/sau **clădiri** deținute (de proprietar sau de locatar în baza unui contract de leasing financiar) mai degrabă pentru a obține **venituri din chirii** sau pentru creșterea valorii capitalului, decât pentru:

- a) a fi utilizate în producerea sau furnizarea de bunuri sau servicii ori în scopuri administrative; sau
- b) a fi vândute pe parcursul desfășurării normale a activității.

Societatea LDI a achiziționat la data de 20.12.N un apartament la costul de 360.000 lei, TVA 24%. Durata normală de funcționare a activului este de 20 ani, iar metoda de amortizare este liniară. În luna mai N+1 proprietarul încheie un contract de închiriere cu un terț pe o perioadă de 5 ani.

La data de 31.12.N+3, pentru a nu suporta un impozit pe clădiri majorat, apartamentul a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 408.000 lei. În luna mai N+4 entitatea vinde apartamentul la prețul de vânzare de 410.000 lei, TVA 20%.

Societatea alege să transfere rezerva din reevaluare la rezultatul reportat la de recunoașterea activului.

Considerăm că achiziția apartamentului s-a făcut înainte de 1 ianuarie 2015 și entitatea a aplicat O.M.F.P. nr. 3.055/2009. În aceste condiții apartamentul achiziționat și închiriat ulterior, va fi recunoscut inițial în contul 212 Construcții. Începând cu 1 ianuarie 2015, entitatea reclasifică activul în categoria investițiilor imobiliare deoarece acesta este deținut pentru a obține venituri din chirii și nu pentru a fi utilizat de către entitate.

- *Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:*

Achiziția apartamentului la 20.12.N (înainte de 01 ianuarie 2015):

360.000 lei	212	=	404	446.400 lei
	Construcții		Furnizori de imobilizări	
86.400 lei	4426			
	TVA deductibila			

Înregistrarea amortizării lunare de 1.500 lei (360.000 lei / 240 luni), pe perioada ianuarie N+1 decembrie N+2 (înainte de reclasificarea activului):

1.500 lei	6811	=	2812	1.500 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea construcțiilor	

- *transferul rezervei din reevaluare la rezultatul reportat:*

102.000 lei	105	=	1175	102.000 lei
	Rezerve din reevaluare		Rezultat reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare	

Remarcă. Din vânzarea apartamentului, entitatea realizează un câștig de 12.000 lei (410.000 lei – 398.000 lei) pe care îl prezintă la valoarea netă în categoria Alte venituri din exploatare.

3.10. Tratamentul contabil ulterior aferent rezervei din reevaluare

Din reglementările contabile conforme cu directivele europene, în vigoare, tratamentul ulterior aferent rezervei din reevaluare este următorul [14]: surplusul din reevaluare inclus în rezerva din reevaluare este capitalizat prin transferul direct în rezultatul reportat (contul 1175 "Rezultatul reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare"), atunci când acest surplus reprezintă un câștig realizat.

Câștigul se consideră realizat la scoaterea din evidență a activului pentru care s-a constituit rezerva din reevaluare. Cu toate acestea, o parte din câștig poate fi realizat pe măsură ce activul este folosit de entitate. În acest caz, valoarea rezervei transferate este diferența dintre amortizarea calculată pe baza valorii contabile reevaluate și valoarea amortizării calculate pe baza costului inițial al activului.

Remarcă. Întrucât rezerva din reevaluare este transferată la rezultatul reportat înseamnă că entitatea poate să **distribuie** aceste sume asociaților/acționarilor sub formă de **dividende**. Dacă O.M.F.P. nr. 3.055/2009 permitea distribuirea surplusului înregistrat în contul 1065 *Rezerve reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare* numai dacă activul respectiv era **valorificat**, acest lucru **nu** mai este valabil conform noilor reglementări, așa cum rezultă de mai jos:

O.M.F.P. nr. 3.055/2009	O.M.F.P. nr. 1.802/2014
pct. 124, alin (8): Nicio parte din rezerva din reevaluare nu poate fi distribuită, direct sau indirect, cu excepția cazului în care activul reevaluat a fost valorificat , situație în care surplusul din reevaluare reprezintă câștig efectiv realizat.	pct. 112: Nicio parte din rezerva din reevaluare nu poate fi distribuită, direct sau indirect, cu excepția cazului în care reprezintă un câștig efectiv realizat.

O.M.F.P. nr. 3.055/2009 prevedea că sumele din contul 1065 *Rezerve reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare* puteau fi distribuite atunci când se considerau câștig realizat, însă **nu ca dividend**, ci utilizate pentru:

- **majorarea capitalului social al societății:**

x lei	1065	=	1012	x lei
	Rezerve reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare		Capital subscris vărsat	

- **acoperirea pierderilor contabile anterioare ale societății:**

y lei	1065	=	117	y lei
	Rezerve reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare		Rezultat reportat	

În exemplele anterioare am prezentat modul de transfer al rezervei din reevaluare la momentul derecunoașterii activului (casat, vândut sau transferat la stocuri) sau realizării câștigului. În continuarea demersului nostru științific prezentăm, transferul rezervei (surplusului) din reevaluare pe măsura amortizării activului.

3.10.1. Transferul rezervei din reevaluare pe măsura amortizării activului

Societatea LDI a achiziționat la data de 20.08.N un utilaj la costul de 210.000 lei, care a fost pus în funcțiune în luna respectivă. Durata normală de funcționare a activului este de 7 ani, iar

metoda de amortizare este liniară. La data de 31.12.N+3, utilajul a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 149.600 lei.

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Înregistrarea amortizării lunare de 2.500 lei (210.000 lei / 84 luni), pe perioada septembrie N - decembrie N+3:

2.500 lei **6811** = **2813** 2.500 lei
 Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea instalațiilor și
 amortizarea imobilizărilor mijloacelor de transport

Reevaluarea utilajului la 31 decembrie N+3:		
*	Cost de achiziție	210.000 lei
-	Amortizare cumulată (3 ani și 4 luni) = 2.500 lei x 40 luni	100.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	110.000 lei
*	Valoare justă	149.600 lei
*	Surplus din reevaluare	39.600 lei

- eliminarea amortizării cumulate:

100.000 lei **2813** = **2131** 100.000 lei
 Amortizarea instalațiilor și Echipamente tehnologice
 mijloacelor de transport

- înregistrarea surplusului de valoare la 31 decembrie N+3:

39.600 lei **2131** = **105** 39.600 lei
 Echipamente tehnologice Rezerve din reevaluare

În perioada ianuarie N+4 - august N+7, entitatea va transfera lunar o parte din surplusul din reevaluare la rezultatul reportat (contul 1175 Rezultat reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare). Durata de viață utilă rămasă este 3 ani și 8 luni.

*	Valoare justă în urma reevaluării	149.600 lei
*	Amortizare calculată la valoarea reevaluată (149.600 lei / 44 luni)	3.400 lei
-	Amortizare calculată la cost (110.000 lei / 44 luni)	2.500 lei
=	Suma transferată la rezerve	900 lei

Înregistrarea amortizării lunare de 3.400 lei, pe perioada ianuarie N+4 - august N+7:

3.400 lei **6811** = **2813** 3.400 lei
 Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea instalațiilor și
 amortizarea imobilizărilor mijloacelor de transport

Transferul lunar al rezervei din reevaluare la rezultat reportat pe măsura amortizării activului:

900 lei **105** = **1175** 900 lei
 Rezerve din reevaluare Rezultat reportat reprezentând
 surplusul realizat din rezerve din
 reevaluare

3.10.2. Transferul rezervei din reevaluare pe măsura amortizării în cazul reevaluării succesive a activului

Societatea LDI a achiziționat la data de 10.12.N un apartament la costul de 360.000 lei. Durata normală de funcționare a activului este de 20 ani, iar metoda de amortizare este liniară. Prin politica sa contabilă, entitatea va efectua reevaluarea construcțiilor odată la trei ani, optând pentru metoda actualizării valorii nete, iar rezerva din reevaluare este transferată la rezultat reportat pe măsura amortizării activului, astfel:

- La data de 31.12.N+3 (după trei ani de la achiziție), apartamentul a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 408.000 lei.

- La data de 31.12.N+6 (după trei ani de la prima reevaluare), apartamentul este supus reevaluării (a doua reevaluare) și se stabilit o valoare justă de 210.000 lei.

- La data de 31.12.N+9 (după trei ani de la a doua reevaluare), apartamentul este supus reevaluării (a treia reevaluare) și se stabilit o valoare justă de 237.600 lei.

În luna mai N+10 entitatea vinde apartamentul la prețul de vânzare de 280.000 lei, TVA 20%.

▪ Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Înregistrarea amortizării lunare de 1.500 lei (360.000 lei / 240 luni), pe perioada ianuarie N+1 decembrie N+3:

1.500 lei **6811** = **2812** 1.500 lei
Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea construcțiilor
amortizarea imobilizărilor

Prima reevaluarea a construcției la 31 decembrie N+3:		
*	Cost de achiziție	360.000 lei
–	Amortizare cumulată (3 ani) = 1.500 lei x 36 luni	54.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	306.000 lei
*	Valoare justă	408.000 lei
*	Surplus din reevaluare	102.000 lei

- eliminarea amortizării cumulate:

54.000 lei **2812** = **212** 54.000 lei
Amortizarea construcțiilor Construcții

- înregistrarea plusului de valoare la 31 decembrie N+3:

102.000 lei **212** = **105** 102.000 lei
Construcții Rezerve din reevaluare

Înregistrările lunare efectuate de entitate în anii N+4, N+5 și N+6 sunt:

- înregistrarea amortizării, știind că mai sunt 17 ani de utilizare (408.000 lei / 204 luni):

2.000 lei **6811** = **2812** 2.000 lei
Cheltuieli de exploatare privind Amortizarea construcțiilor
amortizarea imobilizărilor

- transferul lunar al rezervei din reevaluare la rezultatul reportat pe măsura amortizării activului

(2.000 lei – 1.500 lei):

500 lei **105** = **1175** 500 lei
Rezerve din reevaluare Rezultat reportat reprezentând
surplusul realizat din rezerve din
reevaluare

A doua reevaluarea a construcției la 31 decembrie N+6:		
*	Valoare contabilă	408.000 lei
–	Amortizare cumulată (3 ani) = 2.000 lei x 36 luni	72.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	336.000 lei
*	Valoare justă	210.000 lei
*	Minus din reevaluare	126.000 lei
*	Soldul rezervei din reevaluare (102.000 lei – 500 lei x 36 luni)	84.000 lei

- *eliminarea amortizării cumulate:*

$$72.000 \text{ lei} \quad \begin{array}{c} \mathbf{2812} \\ \text{Amortizarea construcțiilor} \end{array} = \begin{array}{c} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{array} \quad 72.000 \text{ lei}$$

- *înregistrarea minusului de valoare la 31 decembrie N+6:*

$$\begin{array}{l} 84.000 \text{ lei} \\ 42.000 \text{ lei} \end{array} \quad \begin{array}{c} \mathbf{105} \\ \text{Rezerve din reevaluare} \\ \mathbf{655} \\ \text{Cheltuieli din reevaluarea} \\ \text{imobilizărilor corporale} \end{array} = \begin{array}{c} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{array} \quad 126.000 \text{ lei}$$

Remarcă. În situația în care entitatea **nu** opta pentru transferul rezervei din reevaluare la rezultatul reportat pe măsura amortizării, soldul contului 105 Rezerve din reevaluare ar fi fost de 102.000 lei, iar minusul din reevaluare de 126.000 lei ar fi fost înregistrat astfel:

$$\begin{array}{l} 102.000 \text{ lei} \\ 24.000 \text{ lei} \end{array} \quad \begin{array}{c} \mathbf{105} \\ \text{Rezerve din reevaluare} \\ \mathbf{655} \\ \text{Cheltuieli din reevaluarea} \\ \text{imobilizărilor corporale} \end{array} = \begin{array}{c} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{array} \quad 126.000 \text{ lei}$$

Înregistrarea amortizării lunare de 1.250 lei (210.000 lei / 168 luni), în anii N+7, N+8 și N+9 sunt:

Valoarea contabilă a activului în urma celei de-a doua reevaluări este de 210.000 lei, iar durata de viață rămasă este de 14 ani. Astfel, rezultă că amortizarea lunară în perioada următoare va fi de 1.250 lei (210.000 lei / 168 luni).

$$1.250 \text{ lei} \quad \begin{array}{c} \mathbf{6811} \\ \text{Cheltuieli de exploatare privind} \\ \text{amortizarea imobilizărilor} \end{array} = \begin{array}{c} \mathbf{2812} \\ \text{Amortizarea construcțiilor} \end{array} \quad 1.250 \text{ lei}$$

A treia reevaluare a construcției la 31 decembrie N+9:		
*	Valoare contabilă	210.000 lei
–	Amortizare cumulată (3 ani) = 1.250 lei x 36 luni	45.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	165.000 lei
*	Valoare justă	237.600 lei
*	Surplus din reevaluare	72.600 lei

- *eliminarea amortizării cumulate:*

$$45.000 \text{ lei} \quad \begin{array}{c} \mathbf{2812} \\ \text{Amortizarea construcțiilor} \end{array} = \begin{array}{c} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{array} \quad 45.000 \text{ lei}$$

- *înregistrarea plusului de valoare la 31 decembrie N+9:*

$$72.600 \text{ lei} \quad \begin{array}{c} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{array} = \begin{array}{c} \mathbf{755} \\ \text{Venituri din reevaluarea} \\ \text{imobilizărilor corporale} \\ \mathbf{105} \\ \text{Rezerve din reevaluare} \end{array} \quad \begin{array}{l} 33.000 \text{ lei} \\ 39.600 \text{ lei}^* \end{array}$$

Remarcă. Conform IAS 36 pct. 117-120 și IAS 16 pct. 40 și 41, valoarea rezervei din reevaluare este 39.600 lei (237.600 lei valoarea justă – 198.000 lei valoarea netă sau valoarea netă de amortizat dacă nici o pierdere din depreciere nu ar fi fost recunoscută în anii anteriori) sau pentru

venituri 33.000 lei (198.000 lei – 165.000 lei. Normele contabile conforme cu directivele europene din România **nu** au preluat în totalitate prevederile IFRS amintite mai sus.

În perioada ianuarie N+10 - mai N+10, entitatea va transfera lunar o parte din surplusul din reevaluare la rezultatul reportat (contul 1175 Rezultat reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare). Durata de viață utilă rămasă este 11 ani.

*	Valoare justă în urma reevaluării	237.600 lei
*	Amortizare calculată la valoarea reevaluată (237.600 lei / 132 luni)	1.800 lei
-	Amortizare calculată la cost (198.000 lei / 132 luni)	1.500 lei
=	Suma transferată la rezerve	300 lei

Înregistrările lunare efectuate de entitate în perioada ianuarie N+10 – mai N+10 sunt:

- înregistrarea amortizării, știind că mai sunt 11 ani de utilizare (237.600 lei / 132 luni):

1.800 lei	6811	=	2812	1.800 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea construcțiilor	

- transferul lunar al rezervei din reevaluare la rezultat reportat pe măsura amortizării activului

(1.800 lei – 1.500 lei):				
300 lei	105	=	1175	300 lei
	Rezerve din reevaluare		Rezultat reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare	

În luna mai 2016, entitatea vinde apartamentul la prețul de 280.000 lei, TVA 20%, astfel:

- vânzarea propriu-zisă a activului:

336.000 lei	461	=	7583	280.000 lei
	Debitori diverși		Venituri din vânzarea activelor și alte operațiuni de capital	
			4427	56.000 lei
			TVA colectată	

- scoaterea din gestiune a construcției:

9.000 lei	2812	=	212	237.600 lei
	Amortizarea construcțiilor		Construcții	
228.600 lei	6583			
	Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital			

- transferul integral al rezervei din reevaluare la rezultatul reportat deoarece activul a fost derecunoscut 38.100 lei (39.600 lei – 300 lei x 5 luni):

38.100 lei	105	=	1175	38.100 lei
	Rezerve din reevaluare		Rezultat reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare	

Remarcă. După cum am putut observa **dezavantajul** acestei metode este că la fiecare reevaluare trebuie să ținem evidența strictă a soldului rezervei din reevaluare. Dacă la o reevaluare ulterioară se constată un minus de valoare (depreciere), iar entitatea a ales să transfere rezerva lunar, pe măsura amortizării, în momentul respectiv soldul contului 105 Rezerve din reevaluare va fi mai mic decât cel inițial și astfel este posibil ca o parte din sumă să fie recunoscută la cheltuieli.

3.11. *Tratamentul contabil ulterior aferent rezervei din reevaluare la trecerea de la metoda reevaluării la metoda costului*

Prin recurs la reglementările contabile conforme cu directivele europene [15] entitățile care, decid ca în cazul imobilizărilor corporale să treacă de la metoda reevaluării la metoda costului, procedează la ajustarea sumelor evidențiate în contul 105 «Rezerve din reevaluare» în funcție de modalitatea în care, pe perioada în care a fost efectuată reevaluarea, au transferat sumele în rezultatul reportat (contul 1175 "Rezultatul reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare"), după cum urmează:

a) entitățile care au avut ca politică contabilă transferul rezervei din reevaluare în contul de rezultat reportat, pe măsura amortizării activului, închid rezerva din reevaluare (soldul contului 105 «Rezerve din reevaluare») pe seama imobilizării căreia îi corespunde rezerva respectivă (articol contabil 105 «Rezerve din reevaluare» = 21 x Imobilizări corporale);

b) entitățile care au avut ca politică contabilă transferul rezervei din reevaluare în contul de rezultat reportat, la scoaterea din evidență a imobilizării pentru care s-a constituit rezerva respectivă, procedează astfel:

- transferă din contul 105 «Rezerve din reevaluare» în contul 1175 «Rezultatul reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare» rezerva corespunzătoare sumelor amortizate din valoarea imobilizării;

- reduce valoarea imobilizării cu rezerva din reevaluare aferentă valorii care nu a fost amortizată (articol contabil 105 «Rezerve din reevaluare» = 21x Imobilizări corporale).

Entitățile care, în baza prevederilor de la pct. 62, decid ca în cazul imobilizărilor corporale să treacă de la metoda reevaluării la metoda costului, vor urmări ca aplicarea acestei opțiuni să nu conducă la subevaluarea activelor respective, față de valoarea care ar fi fost recunoscută în bilanț dacă acele imobilizări corporale nu ar fi fost reevaluate.

Prevederile prezentului punct se aplică indiferent dacă reevaluarea a fost efectuată prin aplicarea unui indice sau prin recalcularea valorii nete a imobilizării.

3.11.1. *Rezerva din reevaluare se transferă la rezultat reportat pe măsura amortizării*

Societatea LDI a achiziționat la data de 20.08.N un utilaj la costul de 210.000 lei, care a fost pus în funcțiune în luna respectivă. Durata normală de funcționare a activului este de 7 ani, iar metoda de amortizare este liniară. La data de 31.12.N+3, utilajul a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 149.600 lei. Politica entității este de a transfera rezerva din reevaluare la rezultat reportat pe măsura amortizării.

Societatea a decis că începând cu 01.01.N+5 renunță la politica de reevaluare a utilajelor și trece la metoda costului.

- Înregistrările efectuate în contabile și calculele aferente sunt următoarele:

Înregistrarea amortizării lunare de 2.500 lei (210.000 lei / 84 luni), pe perioada septembrie N - decembrie N+3:

2.500 lei	6811	=	2813	2.500 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport	

Reevaluarea utilajului la 31 decembrie N+3:		
*	Cost de achiziție	210.000 lei
-	Amortizare cumulată (3 ani și 4 luni) = 2.500 lei x 40 luni	100.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	110.000 lei
*	Valoare justă	149.600 lei
*	Surplus din reevaluare	39.600 lei

- eliminarea amortizării cumulate:

100.000 lei	2813	=	2131	100.000 lei
	Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport		Echipamente tehnologice	

- înregistrarea surplusului de valoare la 31 decembrie N+3:

39.600 lei	2131	=	105	39.600 lei
	Echipamente tehnologice		Rezerve din reevaluare	

În perioada ianuarie N+4 - decembrie N+4, entitatea va transfera lunar o parte din surplusul din reevaluare la rezultatul reportat. Durata de viață utilă rămasă este 3 ani și 8 luni.

*	Valoare justă în urma reevaluării	149.600 lei
*	Amortizare calculată la valoarea reevaluată (149.600 lei / 44 luni)	3.400 lei
-	Amortizare calculată la cost (110.000 lei / 44 luni)	2.500 lei
=	Suma transferată la rezerve	900 lei

Înregistrarea amortizării lunare de 3.400 lei, pe perioada ianuarie N+4 - decembrie N+4:

3.400 lei	6811	=	2813	3.400 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport	

Transferul lunar al rezervei din reevaluare la rezultat reportat pe măsura amortizării activului:

900 lei	105	=	1175	900 lei
	Rezerve din reevaluare		Rezultat reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare	

La 31 decembrie N+4, soldul contului 105 Rezerve din reevaluare este 28.800 lei (39.600 lei – 900 lei x 12 luni). La data trecerii de la metoda reevaluării la metoda costului, societatea, conform reglementărilor, include rezerva din reevaluare prin ajustarea valorii activului căreia îi corespunde rezerva respectivă:

28.800 lei	105	=	2131	28.800 lei
	Rezerve din reevaluare		Echipamente tehnologice	

Situația activului la 1 ianuarie N+5:

Odată cu trecerea la metoda costului, valoarea activului se ajustează ca și când nu ar fi avut loc nicio reevaluare, iar amortizarea lunară înregistrată în perioada rămasă redevine 2.500 lei.

Soldul contului **2131** Echipamente tehnologice = 149.600 lei – 28.800 lei = 120.800 lei.

Soldul contului **2813** Amortizarea echipamentelor = 3.400 lei x 12 luni = 40.800 lei.

Valoare contabilă netă a utilajului = 120.800 lei – 40.800 lei = 80.000 lei.

Durata normală de funcționare rămasă = 44 luni – 12 luni = 32 luni.

Amortizare lunară pe perioada ianuarie N+5 – august N+7 = 80.000 lei / 32 luni = 2.500 lei.

2.500 lei	6811	=	2813	2.500 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport	

3.11.2. Rezerva din reevaluare se transferă la scoaterea din evidență a imobilizării

Societatea LDI a achiziționat la data de 18.12.N un utilaj la costul de 151.200 lei, care a fost pus în funcțiune în luna respectivă. Durata normală de funcționare a activului este de 6 ani, iar metoda de amortizare este liniară. La data de 31.12.N+3, utilajul a fost supus reevaluării și s-a stabilit o valoare justă de 115.200 lei. Politica entității este de a transfera rezerva din reevaluare la rezultat reportat la scoaterea din evidență a activului.

Societatea a decis că începând cu 01.01.N+5 renunță la politica de reevaluare a utilajelor și trece la metoda costului.

- Înregistrarea amortizării lunare de 2.100 lei (151.200 lei / 72 luni), pe perioada ianuarie N+1 - decembrie N+3:***

Reevaluarea utilajului la 31 decembrie N+3:		
*	Cost de achiziție	151.200 lei
–	Amortizare cumulată (3 ani) = 2.100 lei x 36 luni	75.600 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	75.600 lei
*	Valoare justă	115.200 lei
*	Surplus din reevaluare	39.600 lei

- | | | | | |
|------------|--|---|--------------------------------|------------|
| 75.600 lei | 2813 | = | 2131 | 75.600 lei |
| | <i>Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport</i> | | <i>Echipamente tehnologice</i> | |

- | | | | | |
|------------|--------------------------------|---|-------------------------------|------------|
| 39.600 lei | 2131 | = | 105 | 39.600 lei |
| | <i>Echipamente tehnologice</i> | | <i>Rezerve din reevaluare</i> | |

Înregistrarea amortizării lunare de 3.200 lei (115.200 lei / 36 luni), pe perioada ianuarie N+4 - decembrie N+4:

3.200 lei	6811	=	2813	3.200 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport	

Întrucât societatea a decis trecerea de la metoda reevaluării la metoda costului, rezerva din reevaluare din contul 105 Rezerve din reevaluare, conform reglementărilor, este transferată în contul 1175 Rezultatul reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare rezerva corespunzătoare sumelor amortizate din valoarea imobilizării. Noua amortizare lunară a activului este de 3.200 lei, fata de 2.100 lei cât era inițial, ceea ce înseamnă că din rezerva recunoscută, suma de 13.200 lei (3.200 lei – 2.100 lei) x 12 luni va fi transferată la rezultat reportat:

13.200 lei	105	=	1175	13.200 lei
	Rezerve din reevaluare		Rezultat reportat reprezentând surplusul realizat din rezerve din reevaluare	

După care, valoarea imobilizării se reduce cu rezerva din reevaluare aferentă valorii care nu a fost amortizată 26.400 lei (39.600 lei – 13.200 lei):

26.400 lei	105	=	2131	26.400 lei
	<i>Rezerve din reevaluare</i>		<i>Echipamente tehnologice</i>	

Odată cu trecerea la metoda costului, valoarea activului se ajustează ca și când nu ar fi avut loc nicio reevaluare, iar amortizarea lunară înregistrată în perioada rămasă redevine 2.100 lei.

Soldul contului 2131 Echipamente tehnologice = 115.200 lei – 26.400 lei = 88.800 lei.

Soldul contului 2813 Amortizarea echipamentelor = 3.200 lei x 12 luni = 38.400 lei.

$$\text{Valoare contabilă netă a utilajului} = 88.800 \text{ lei} - 38.400 \text{ lei} = 50.400 \text{ lei.}$$

Durata normală de funcționare rămasă = 36 luni – 12 luni = 24 luni.

Amortizare lunară pe perioada ianuarie N+5 – decembrie N+6 = 50.400 lei / 24 luni = 2.100 lei.

2.100 lei	6811	=	2813	2.100 lei
	Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor		Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport	

4. Câteva aspect reglementate privind tratamentul fiscal aferent reevaluării imobilizărilor corporale

Conform Legii nr. 227/2015 privind *Codul Fiscal*, art. 26, al. (6), *rezervele din reevaluarea mijloacelor fixe, inclusiv a terenurilor, efectuată după data de 1 ianuarie 2004, care sunt deduse la calculul profitului impozabil prin intermediul amortizării fiscale sau al cheltuielilor privind activele cedate și/sau casate, se impozitează concomitent cu deducerea amortizării fiscale, respectiv la momentul scăderii din gestiune a acestor mijloace fixe, după caz.*

Altfel spus, în situația unui plus de valoare înregistrat, cheltuiala cu amortizarea este considerată *integral deductibilă*, însă diferența dintre amortizarea calculată având la bază valoarea justă și amortizarea aferentă activului înainte de reevaluare reprezintă element similar veniturilor și se impozitează ca atare, nu doar la schimbarea destinației rezervei.

Conform Legii nr. 227/2015 privind *Codul Fiscal*, art. 25, al. (4), lit. 1) *cheltuielile din reevaluarea imobilizărilor necorporale/mijloacelor fixe, în cazul în care, ca urmare a efectuării unei reevaluări efectuate potrivit reglementărilor contabile aplicabile, se înregistrează o descreștere a valorii acestora, nu sunt deductibile.*

Deci, reținem că minusurile de valoare rezultate în urma reevaluărilor reprezintă cheltuieli *nedeductibile*. Prin urmare, plusul de valoare obținut la o reevaluare ulterioară, înregistrat la venituri pentru a compensa deprecierea precedentă este considerat venit *neimpozabil*.

Având în vedere modificările dese aduse reglementărilor fiscale de-a lungul timpului este important de știut momentul exact în care rezerva din reevaluare este **impozitată**, datorită impactul pe care un tratament fiscal necorespunzător îl poate avea asupra rezultatului entităților. Pentru aceasta un element esențial îl reprezintă momentul în care un activ a fost reevaluat.

În funcție de momentul la care a fost efectuată reevaluarea, delimităm următoarele tratamente fiscale diferite privind surplusul obținut din reevaluare: [16]

Perioada	Tratament fiscal	Alte informații
<i>Până la 01.01.2004</i>	<i>Cheltuielile cu amortizarea aferentă rezervelor din reevaluare au fost considerate deductibile.</i>	
<i>Între 01.01.2004 – 31.12.2006</i>	<i>Cheltuielile cu amortizarea aferentă rezervelor din reevaluare au fost considerate nedeductibile.</i>	<i>Au fost considerate cheltuieli nedeductibile doar cele aferente reevaluărilor efectuate după data de 01.01.2004</i>
<i>Între 01.01.2007 – 30.04.2009</i>	<i>Cheltuielile cu amortizarea aferentă rezervelor din reevaluare au fost considerate deductibile.</i>	<i>Valoarea fiscală include:</i> <i>reevaluările efectuate până la 31.12.2003;</i> <i>reevaluările efectuate după 01.01.2007;</i> <i>partea rămasă neamortizată, evidențiată în sold la 31.12.2006 pentru reevaluările efectuate în intervalul 01.01.2004 – 31.12.2006.</i>
<i>Începând cu 01.05.2009</i>	<i>Cheltuielile cu amortizarea aferentă rezervelor din reevaluare sunt considerate deductibile.</i>	<i>Rezervele din reevaluare aferente reevaluărilor efectuate după 01.01.2004 sunt considerate și venituri impozabile începând cu mai 2009.</i>

Conform Legii nr. 227/2015 privind *Codul Fiscal*, art. 28, al. (17) *pentru mijloacele fixe amortizabile, deducerile de amortizare se determină fără a lua în calcul amortizarea contabilă. Câștigurile sau pierderile rezultate din vânzarea ori din scoaterea din funcțiune a acestor mijloace fixe se calculează pe baza **valorii fiscale** a acestora, diminuată cu amortizarea fiscală, cu unele excepții.*

Conform Legii nr. 227/2015 privind Codul Fiscal, art. 7, lit. c) **valoarea fiscal** reprezintă costul de achiziție, de producție sau valoarea de piață a mijloacelor fixe dobândite cu titlu gratuit ori constituite ca aport, la data intrării în patrimoniul contribuabilului, utilizată pentru calculul amortizării fiscale, după caz - pentru mijloace fixe amortizabile și terenuri. În valoarea fiscală se includ și reevaluările contabile efectuate potrivit legii. În cazul în care se efectuează reevaluări ale mijloacelor fixe amortizabile care determină o **descreștere** a valorii acestora sub costul de achiziție, de producție sau al valorii de piață a mijloacelor fixe dobândite cu titlu gratuit ori constituite ca aport, după caz, **valoarea fiscală rămasă neamortizată** a mijloacelor fixe amortizabile se **recalculează până la nivelul celei stabilite pe baza costului de achiziție**, de producție sau a valorii de piață a mijloacelor fixe dobândite cu titlu gratuit ori constituite ca aport, după caz. În situația reevaluării terenurilor care determină o **descreștere** a valorii acestora sub costul de achiziție sau sub valoarea de piață a celor dobândite cu titlu gratuit ori constituite ca aport, după caz, **valoarea fiscală este costul de achiziție sau valoarea de piață** a celor dobândite cu titlu gratuit ori constituite ca aport, după caz;

Conform Legii nr. 227/2015 privind Codul Fiscal, art. 460, calculul impozitului/taxei pe clădirile aflate în proprietatea sau deținute de persoanele juridice reprezintă:

- pentru clădirile **rezidențiale**, impozitul/taxa pe clădiri se calculează prin aplicarea unei cote cuprinse între 0,08% - 0,2% asupra **valorii impozabile** a clădirii;
- pentru clădirile **nerezidențiale**, impozitul/taxa pe clădiri se calculează prin aplicarea unei cote cuprinse între 0,2% - 1,3%, inclusiv, asupra **valorii impozabile** a clădirii;
- pentru clădirile **nerezidențiale**, utilizate pentru activități din domeniul agricol, impozitul/taxa pe clădiri se calculează prin aplicarea unei cote de 0,4% asupra **valorii impozabile** a clădirii.

Pentru stabilirea impozitului/taxei pe clădiri, valoarea impozabilă a clădirilor este valoarea de la 31 decembrie a anului anterior celui pentru care se datorează impozitul/taxa și poate fi: **valoarea rezultată dintr-un raport de evaluare întocmit de un evaluator autorizat în conformitate cu standardele de evaluare a bunurilor aflate în vigoare la data evaluării**;

Valoarea impozabilă a clădirii se actualizează o dată la 3 ani pe baza unui raport de evaluare a clădirii întocmit de un evaluator autorizat în conformitate cu standardele de evaluare a bunurilor aflate în vigoare la data evaluării, depus la organul fiscal local până la primul termen de plată din anul de referință. În cazul în care proprietarul clădirii **nu** a actualizat valoarea impozabilă a clădirii în ultimii 3 ani anteriori anului de referință, cota impozitului/taxei pe clădiri este 5%.

Având în vedere faptul că în cazul unei clădiri nereevaluate cota de impozitare crește, fiecare entitate trebuie să decidă dacă își reevaluează sau nu construcțiile, în funcție de interesele sale. Este mai avantajos un impozit de 5% din valoarea de inventar a activului sau se impune o reevaluare în urma căreia impozitul local va fi de maximum 1,3% din valoarea justă dacă clădirea este nerezidențială?

Impozitul pe clădiri se aplică pentru toate clădirile date în folosință, aflate în rezervă sau în conservare, chiar dacă valoarea acestora a fost recuperată integral prin amortizare.

5. Concluzii și precizări extinse

În loc de concluzii prezentăm un studiu de caz **metoda valorii nete vs metoda valorii brute**.

Societatea LDI deține în proprietate o clădire înregistrată la costul de 510.000 lei, iar amortizarea cumulată este de 306.000 lei. Se decide reevaluarea imobilizării, valoarea justă fiind de 285.600 lei. Durata normală de funcționare a activului rămasă este de 20 de ani.

■ Înregistrările efectuate în contabilitate și calculele aferente la reevaluare prin **metoda valorii nete** sunt următoarele:

Reevaluarea construcției:		
*	Cost de achiziție	510.000 lei
—	Amortizare cumulată	306.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizat)	204.000 lei
*	Valoare justă	285.600 lei
*	Surplus din reevaluare	81.600 lei

- *eliminarea amortizării cumulate:*

$$306.000 \text{ lei} \quad \begin{matrix} \mathbf{2812} \\ \text{Amortizarea construcțiilor} \end{matrix} = \begin{matrix} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{matrix} \quad 306.000 \text{ lei}$$

- *înregistrarea surplusului de valoare constatat:*

$$81.600 \text{ lei} \quad \begin{matrix} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{matrix} = \begin{matrix} \mathbf{105} \\ \text{Rezerve din reevaluare} \end{matrix} \quad 81.600 \text{ lei}$$

Înregistrarea amortizării lunare de 1.190 lei, pe perioada rămasă de 20 de ani:

$$1.190 \text{ lei} \quad \begin{matrix} \mathbf{6811} \\ \text{Cheltuieli de exploatare privind} \\ \text{amortizarea imobilizărilor} \end{matrix} = \begin{matrix} \mathbf{2812} \\ \text{Amortizarea construcțiilor} \end{matrix} \quad 1.190 \text{ lei}$$

▪ *Înregistrările efectuate în contabilitate și calculele aferente la reevaluare prin metoda valorii brute sunt următoarele:*

Reevaluarea construcției:		
*	Cost de achiziție	510.000 lei
–	Amortizare cumulată	306.000 lei
=	Valoare contabilă netă (neamortizată)	204.000 lei
*	Valoare justă	285.600 lei
*	Indice de actualizare (285.600 lei / 204.000 lei)	1,4

*	Indice de actualizare	1,4
*	Valoare brută actualizată (510.000 lei x 1,4)	714.000 lei
–	Valoare brută	510.000 lei
=	Diferență din reevaluare aferentă valorii brute	204.000 lei
*	Amortizare cumulată actualizată (306.000 lei x 1,4)	428.400 lei
–	Amortizare cumulată brută	306.000 lei
=	Diferență din reevaluare aferentă amortizării	122.400 lei

- *înregistrarea surplusului de valoare constata:*

$$204.000 \text{ lei} \quad \begin{matrix} \mathbf{212} \\ \text{Construcții} \end{matrix} = \begin{matrix} \mathbf{105} \\ \text{Rezerve din reevaluare} \end{matrix} \quad 204.000 \text{ lei}$$

- *înregistrarea surplusului de amortizare aferentă activului:*

$$122.400 \text{ lei} \quad \begin{matrix} \mathbf{105} \\ \text{Rezerve din reevaluare} \end{matrix} = \begin{matrix} \mathbf{2812} \\ \text{Amortizarea construcțiilor} \end{matrix} \quad 122.400 \text{ lei}$$

Înregistrarea amortizării lunare de 1.190 lei, pe perioada rămasă de 20 de ani:

$$1.190 \text{ lei} \quad \begin{matrix} \mathbf{6811} \\ \text{Cheltuieli de exploatare privind} \\ \text{amortizarea imobilizărilor} \end{matrix} = \begin{matrix} \mathbf{2812} \\ \text{Amortizarea construcțiilor} \end{matrix} \quad 1.190 \text{ lei}$$

În **concluzie**, se poate constata că indiferent de ce metodă alegem să utilizăm în practică (metoda actualizării valorii nete sau metoda actualizării valorii brute), **influența** asupra elementelor din situațiile financiare este **aceeași**, așa cum rezultă din tabelul de mai jos:

Element	Metoda valorii nete	Metoda valorii brute
Valoare contabilă după reevaluare	285.600 lei	714.000 lei – 428.400 lei = 285.600 lei
Rezerva din reevaluare	81.600 lei	204.000 lei – 122.400 lei = 81.600 lei
Amortizare lunară ulterioară reevaluării	285.600 lei/240 luni = 1.190 lei	285.600 lei/240 luni = 1.190 lei

Referințe bibliografice

1. IASB, *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS)*, Editura CECCAR, București, 2015, Partea A. (IAS 16 *Imobilizări corporale*, IAS 38 *Imobilizări necorporale*, IAS 36 *Deprecierea activelor* etc.)
2. Directiva 2013/34/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 26 iunie 2013 *privind situațiile financiare anuale, situațiile financiare consolidate și rapoartele conexe ale anumitor tipuri de întreprinderi*, publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene – JO L 182 din 29 iunie 2013.
3. Ordinul Ministerului Finanțelor Publice 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, cu modificările și completările ulterioare, dintre care amintim Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 4.160 din 31 decembrie 2015 publicat în M. Of. nr. 21 din 12 ianuarie 2016. (O.M.F.P. nr. 1802/2014)
4. Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1.286/2012 *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. (O.M.F.P. nr. 1.286/2012)
5. O.M.F.P. nr. 1802/2014, pct. 75.
6. IAS 16 *Imobilizări corporale*, pct. 29 și urm., CECCAR, 2015, pag. A889 și urm.
7. Directiva nr. 34/2013 a U.E., art. 6 și art. 7.
8. Vezi IAS 16 *Imobilizări corporale*, pct. 35, CECCAR, 2015. Noi am considerat mult mai clară prezentarea tratamentului contabil al *amortizării cumulate* așa cum a fost ea preluată de *REGULAMENTUL (CE) NR. 1126/2008 AL COMISIEI din 3 noiembrie 2008 de adoptare a anumitor standarde internaționale de contabilitate în conformitate cu Regulamentul (CE) nr. 1606/2002 al Parlamentului European și al Consiliului* (în esență la fel, varianta prezentată și de O.M.F.P. nr. 1802/2014, pct. 103).
9. *REGULAMENTUL (CE) NR. 1126/2008, IAS 16*, pct. 39 și 40, pag. 123 (RO).
10. O.M.F.P. nr. 1802/2014, pct. 102.
11. Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal*. Publicată în M. Of. nr. 688 din 10 septembrie 2015, cu modificările și completările ulterioare, art. 460 (inclusiv *Normele metodologice*).
12. Unele studii și exemple practice au fost preluate și adaptate din Cristian RAPCENCU, *Ghidul Reevaluarea imobilizărilor corporale 2016 (tratamentul contabil și fiscal)*, S&R Accounting Leader S.R.L., cursuri publice, București, 2016.
13. O.M.F.P. nr. 1802/2014, pct. 197 și urm.
14. O.M.F.P. nr. 1802/2014, pct. 109 -112.
15. O.M.F.P. nr. 1802/2014, pct. 62[^]1.
16. Cristian RAPCENCU, *Ghidul Reevaluarea imobilizărilor corporale 2016 (tratamentul contabil și fiscal)*, S&R Accounting Leader S.R.L., cursuri publice, București, 2016.

ASPECTE PRIVIND DEPRECIEREA VALORII ACTIVELOR

ISSUES ON IMPAIRMENT OF ASSETS

Prof.univ. Cicilia IONESCU, Universitatea Spiru Haret

Prof.univ. Cornel IONESCU, Universitatea Spiru Haret, Academia Română, IEN

Rezumat.

Standardele Internaționale de Raportare Financiară tratează problematica deprecierei activelor prin intermediul normei IAS 36. S-a indus termenul de valoare depreciabilă cu altă semnificație decât cea uzitată de practica românească. Se prescrie ca necesar reflectarea unui activ în situațiile financiare la o valoare care să nu depășească suma recuperabilă obținută din utilizarea acestuia sau tranzacționarea pe o piață activă. Conceptul a fost dezvoltat tocmai pentru a asigura o mai bună și credibilă reflectare a valorii unui activ, la data bilanțului, în situațiile financiare ale unei întreprinderi. Astfel, la data bilanțului, în conformitate cu prevederile IAS 36 se compară valoarea contabilă a activului imobilizat cu valoarea justă și valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie estimate a fi generate prin utilizare – valoare de utilizare. Dacă cea mai mare dintre aceste valori viitoare este mai mică decât valoarea contabilă, se recunoaște o depreciere pentru diferența dintre acestea. Scopul normei mai sus amintite este tocmai acela de a prescrie toate procedurile pe care o întreprindere le aplică pentru a se asigura că activele ei nu sunt înregistrate la o valoare mai mare decât valoarea lor recuperabilă.

Abstract.

International Financial Reporting Standards asset impairment deals with the issue through standard IAS 36 was induced term depreciable value (deprived value) with another meaning than the commonly used Romanian practice. Prescribe as necessary in the financial statements reflect an asset to an amount that does not exceed its recoverable amount obtained from the use of or trading in an active market. The concept was developed in order to ensure better and credible reflection of the value of an asset at the balance sheet date, the financial statements of a company. Thus, on balance, in accordance with IAS 36 compared with the book value of fixed assets, fair value and the present value of estimated cash flows to be generated through use - use value. If most of these future values is less than the carrying amount, an impairment is recognized for the difference between them. Purpose of the legislation mentioned above is precisely to prescribe all the procedures that an enterprise applies to ensure that its assets are carried at a value not greater than their recoverable amount.

Cuvinte cheie: deprecierea activelor, valoare recuperabilă, valoare netă contabilă, amortizare, provizioane.

Key words: impairment of assets, the recoverable value, the net book value, depreciation, provisions.

JEL Classification: M41

Introducere

Deprecierea, în accepțiunea contabilității românești, înaintea armonizării cu Standardele Internaționale de Contabilitate, considera necesară evaluarea elementelor patrimoniale la patru momente și anume: la intrarea în patrimoniu, la inventariere, la închiderea exercițiului și la ieșirea din patrimoniu. Deprecierea de valoare era soluționată prin intermediul structurilor contabile de natura amortismentelor și provizioanelor. Pentru măsura deprecierei de valoare reversibile, potrivit normelor contabile românești, atenția se oprea asupra evaluării la inventariere. Evaluarea activelor la inventar, pune accentul, mai ales în practică, pe latura cantitativă decât pe cea calitativă. Cu ocazia inventarierii, evaluarea activelor imobilizate se făcea la *valoarea actuală* sau *de utilitate* a fiecărui element, denumită și *valoare de inventar* stabilită în funcție de utilitatea bunului în întreprindere, de starea fizică a acestuia și de prețul pieței. Pentru imobilizările amortizabile valorile reținute la inventariere trebuiau să țină cont de amortizarea calculată în sensul deducerii acesteia, valoarea de inventar era dată de *valoarea netă contabilă* rezultată din planul de amortizare exceptând situația în care valoarea actuală era considerată ca fiind inferioară valorii nete contabile.

La închiderea exercițiului financiar, valoarea de intrare a imobilizărilor se compara cu valoarea de utilitate (valoarea actuală) stabilită cu ocazia inventarierii. În urma acestei comparații rezultau două situații:

- constatarea unor plusuri de valoare între valoarea de inventar și valoarea de intrare, care în aplicarea principiului prudenței, nu se înregistrează în contabilitate;
- constatarea unor minusuri de valoare între valoarea de inventar și valoarea de intrare a imobilizărilor. Acestea se înregistrează în contabilitate sub forma unei *amortizări* excepționale, atunci când deprecierea era ireversibilă sau se constituia un *provizion*, atunci când deprecierea era reversibilă, generată de factori precum: apariția unei uzuri morale de care nu s-a ținut seama cu ocazia amortizării; supraevaluarea activelor imobilizate, prin aplicarea unor coeficienți neadecvați cu ocazia evaluării lor; lipsa de utilitate a acestora pentru întreprindere, în momentul inventarierii (aflate în conservare, neutilizabile pentru activitățile desfășurate în momentul inventarierii etc.) ; alte cauze care determinau o valoare actuală mai scăzută a activelor imobilizate decât valoarea cu care acestea figurau în contabilitate.

Reținem că *amortizarea* era considerată ca fiind echivalentul valoric al *deprecierii ireversibile* a unei imobilizări ca urmare a utilizării, a factorilor naturali, progresului tehnic sau altor cauze, pentru ca *deprecierea cu caracter reversibil* și temporar să fie tratată prin constituirea de *provizioane*.

Standardele Internaționale de Raportare Financiară tratează diferit problematica deprecierii. S-a indus termenul de *valoare depreciabilă*, cu altă semnificație decât cea uzitată de practica românească. Se prescrie ca necesar reflectarea unui activ în situațiile financiare la o valoare care să nu depășească suma recuperabilă obținută din utilizarea acestuia sau tranzacționarea pe o piață activă. Conceptul a fost dezvoltat tocmai pentru a asigura o mai bună și credibilă reflectare a valorii unui activ, la data bilanțului, în situațiile financiare ale unei întreprinderi. Și aceasta deoarece, în practică, în multe jurisdicții europene, deși existau obligații statutare de a compara valoarea contabilă a activelor cu valoarea de piață a acestora, cerințele nu erau aplicate neapărat riguros. Mai mult, anumite jurisdicții, în mod special cele cu tradiție legislativ-comercială britanică, nu impuneau reflectarea deprecierii, decât dacă se făcea în mod permanent și pe termen lung.

Abordarea mult mai riguroasă a IAS 36 reflectă faptul că autoritățile de reglementare au devenit conștiente că acesta a fost un domeniu neglijat în raportarea financiară.

Astfel, la data bilanțului, în conformitate cu prevederile IAS 36 se compară valoarea contabilă a activului imobilizat cu valoarea justă și valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie estimate a fi generate prin utilizare – *valoare de utilizare*. Dacă cea mai mare dintre aceste valori viitoare este mai mică decât valoarea contabilă, se recunoaște o depreciere pentru diferența dintre acestea. Scopul normei mai sus amintite este tocmai acela de a prescrie toate procedurile pe care o întreprindere le aplică pentru a se asigura că activele ei nu sunt înregistrate la o valoare mai mare decât valoarea lor recuperabilă.

Deprecierea de valoare

Dacă un activ este considerat amortizat atunci când acesta și-a încheiat durata de viață utilă (când întreaga lui valoare a fost recuperată), un activ este considerat depreciat atunci când valoarea de intrare, ajustată cu amortizarea cumulată, este mai mare decât valoarea recuperabilă (IAS 36 „Deprecierea activelor”). Pentru a putea fi apreciată valoarea recuperabilă a unui activ, trebuie, mai întâi, să se poată estima prețul net de vânzare și valoarea de utilitate a respectivului activ, iar maximum dintre cele două valori o va reprezenta valoarea recuperabilă.

De precizat este faptul că nu întotdeauna trebuie evaluate ambele repere. Dacă prețul de vânzare este superior valorii contabile nete, atunci activul nu este considerat depreciat. În aceste condiții, nu mai este necesar să fie determinată valoarea de utilitate.

Cea mai bună estimare a prețului de vânzare a unui activ este cel aferent unui contract de vânzare, în care prețul este determinat obiectiv și ajustat în funcție de costurile suplimentare atribuibile cedării activului. În situația în care un astfel de contract de vânzare nu există, atunci cea mai bună estimare a prețului de vânzare este prețul pieței (prețul curent de licitație, prețul celei mai recente tranzacții), mai puțin costurile aferente cedării bunului (taxe juridice, costuri poștale, costuri privind deplasarea activului, costuri suplimentare de vânzare etc.). Dacă activul nu are o piață activă și nici un contract de vânzare cu preț determinat obiectiv, atunci se iau în considerare prețurile unor tranzacții recente cu active similare, din aceeași ramură economică.

În ceea ce privește evaluarea valorii de utilitate, aceasta este ceva mai complicată, deoarece impune depășirea a două etape:

Etapă 1: estimarea viitoarelor fluxuri de numerar ce derivă din folosirea continuă a activului și din ultima sa ieșire (valoarea reziduală), și

Etapă 2: actualizarea viitoarelor fluxuri de numerar (asociate folosirii activului) cu ajutorul unor rate de actualizare adecvate.

În vederea estimării viitoarelor fluxuri de numerar asociate folosirii activului trebuie să țină seama de mai multe variabile, și anume:

- cele mai bune estimări ale conducerii stabilite pe baza setului de condiții economice existente pe toată durata de viață utilă rămasă a activului;
- previziuni și prognoze financiare aprobate de conducere, pe o perioadă de 5 sau peste 5 ani, dacă este cazul;
- explorări ale previziunilor anterioare pentru anii următori, pe baza unei rate de creștere/descrescere constante (nu mai mare decât cea din ramura, țara sau zona geografică corespunzătoare activității întreprinderii);
- posibilitatea ca activul să fie folosit sau nu în mod continuu;
- existența unor intrări de numerar aferente utilizării bunului și atribuibile acestuia pe o bază rezonabilă sau concretă;
- existența unor fluxuri de numerar la vânzarea activului, la sfârșitul vieții sale utile.

În estimarea fluxurilor viitoare de numerar nu trebuie să se includă efectele unor eventuale restructurări viitoare, neangajate încă sau cheltuieli viitoare de capital care vor majora performanțele activului peste cele inițiale ori fluxuri de numerar din activități financiare sau cele generate de impozitul pe profit. Prin urmare, fluxurile de numerar asociate utilizării activului (FNU) vor fi egale cu intrările estimate de numerar din utilizarea acestuia (INU) și fluxurile de numerar din vânzarea lui la sfârșitul vieții sale utile (FNV), astfel:

$$FNU = INU -/+ FNV$$

Dacă este previzionată și implicarea unor fluxuri în valută, atunci fluxurile de numerar aferente vor fi convertite la rata de schimb la data bilanțului, conform IAS 21 „Efectele variației cursurilor de schimb valutar”.

Privitor la actualizarea fluxurilor viitoare de numerar, precizăm că după ce a fost estimată valoarea viitoarelor fluxuri de numerar, aceasta va fi actualizată cu o rată (rate) de actualizare, anterior impozitării profitului, care să reflecte valoarea-timp a banilor și riscurilor specifice.

De regulă, ratele de actualizare sunt rate de rentabilitate ale investițiilor care ar genera același volum de fluxuri de numerar, în același interval de timp și aceleași riscuri specifice implicate. Acestea se pot asimila cu ratele implicite de pe piață pentru tranzacții cu active similare sau cu rata medie ponderată a dobânzii (rata costului capitalului) pentru o întreprindere cotate, care deține un singur activ (sau portofoliu de active) similar ca potențial și riscuri cu activul analizat.

Ratele de actualizare trebuie astfel alese încât să reflecte riscurile specifice ale pieței (risc monetar, risc de preț, risc de țară) și impactul asupra întreprinderii.

Recunoașterea și evaluarea pierderii din deprecieri

După ce s-a stabilit că există indicii că activul s-a depreciat, după ce au fost determinate prețul net de vânzare, valoarea de utilizare și valoarea recuperabilă, trebuie recunoscută și evaluată pierderea de valoare (PV).

Pierderea de valoare este recunoscută la data întocmirii situațiilor financiare și reprezintă diferența dintre valoarea contabilă a activului, ajustată cu amortizarea cumulată (dacă este cazul) și valoarea recuperabilă. Din punct de vedere contabil, pierderea de valoare impune înregistrarea unei cheltuieli. Dacă respectivul activ a fost anterior reevaluat, pierderea de valoare generează o anulare a reevaluării anterioare și, eventual, recunoașterea unei cheltuieli pentru diferența corespunzătoare. În aceste condiții, activul va fi evidențiat la valoarea recuperabilă, care va fi amortizată în continuare.

Uneori, după deprecierea valorii unui activ vor trebui revizuite durata de viață rămasă, valoarea reziduală și/sau metoda de amortizare.

Exemplu:

A. O întreprindere deține un imobil, al cărui cost este de 10 mil. lei, amortizarea cumulată este de 9 mil. lei. Imobilul va fi dezafectat în următorii 2 ani iar valoarea recuperabilă estimată este de 500 mii lei.

Valoarea contabilă netă: $10 \text{ mil} - 9 \text{ mil} = 1 \text{ mil lei}$

Valoarea recuperabilă < Valoarea contabilă. Rezultă că imobilul este depreciat.

B. O clădire a fost achiziționată în anul 2011 pentru 200 mil. lei și va fi amortizată linear pe o perioadă de 10 ani.

În anul 2013 amortizarea cumulată este de 60 mil lei iar valoarea contabilă netă este de 140 mil lei ($200 \text{ mil} - 60 \text{ mil}$). Valoarea recuperabilă este de 90 mil lei. Clădirea este considerată depreciată iar durata de viață rămasă este estimată la 3 ani.

În 2015 valoarea contabilă netă a clădirii este de 30 mil. lei ($90 \text{ mil} - 30 \text{ mil} \times 2 \text{ ani}$). Valoarea recuperabilă este acum de 65 mil lei. Pentru că activul este înregistrat la cost istoric, valoarea acestuia după recunoașterea creșterii de valoare nu poate să depășească valoarea contabilă netă în 2015, dacă deprecierea nu ar fi avut loc:

- valoarea contabilă în 2013: 140 mil
- amortizarea cumulată pentru 2014 și 2015 este de 93,3 mil. lei [$(140 \text{ mil} : 3) \times 2 \text{ ani}$]
- valoarea contabilă netă în 2015 este de 46,7 mil. lei ($140 \text{ mil} - 93,3 \text{ mil}$)

Prin urmare, creșterea de valoare din 2015 nu poate depăși 46,7 mil. lei. Valoarea creșterii va fi de 16,7 mil. lei (adică $46,7 \text{ mil} + 30 \text{ mil}$. amortizarea anului 2015).

Înregistrările în contabilitate vor fi:

- În 2014 deprecierea de valoare de 50 mil. lei ($140 - 90$):

„Cheltuieli cu deprecierea = „Clădiri” 50 mil lei

Imobilizărilor corporale”

- În 2015 se majorează valoarea contabilă cu 16,7 mil lei:

„Clădiri” = „Venituri din deprecierea 16,7 mil lei
imobilizărilor corporale”

După cum se poate constata, am utilizat conturile „Cheltuieli cu deprecierea imobilizărilor corporale” pentru a evidenția apariția deprecierei de valoare și „Venituri din deprecierea imobilizărilor corporale”, pentru a înregistra creșterea valorii recuperabile, în corespondență directă cu conturile de imobilizări implicate (conform IAS 36).

Ajustările pentru deprecierea activelor imobilizate

Reprezintă echivalentul valoric al depreciierilor cu caracter reversibil. Ajustările se constituie, de regulă, la sfârșitul anului când, în urma inventarierii se constată depreciere reversibilă ale activelor imobilizate. Mărimea acestor ajustări se stabilește prin diferența dintre valoarea de intrare (mai mare) și valoare actuală (mai mică), stabilită la inventariere.

Constituirea și majorarea ajustărilor pentru depreciere sau pierderi de valoare se face prin majorarea cheltuielilor iar anularea sau diminuarea acestora se face pe seama veniturilor din ajustări. Dacă deprecierea de valoare înregistrată ca ajustări se diminuează în perioadele următoare, se face și o diminuare corespunzătoare (anularea parțială a ajustărilor înregistrate anterior în contabilitate).

Înregistrarea deprecierei sau pierderii de valoare este reflectată în contabilitate prin conturile din grupa 29 „Ajustări pentru deprecierea sau pierderea de valoare a imobilizărilor”.

Contabilizarea deprecierei sau pierderii de valoare a activelor se efectuează în țara noastră, în prezent, prin metoda indirectă de ajustare (Dumitru Vișan, Corneliu Burada, Claudia Burtescu, Dorina Luta, 2013) folosindu-se în acest scop conturi de ajustări prin intermediul cărora se diminuează indirect valoarea contabilă a activelor până la nivelul valorii de inventar – în cazul constatării și suplimentării deprecierei sau pierderii de valoare – respectiv, se majorează indirect valoarea contabilă netă până la

nivelul valorii contabile brute (inițiale) – în cazul anulării deprecierei sau pierderii de valoare sau până la nivelul valorii de inventar în cazul reducerii deprecierei sau pierderii de valoare.

Operațiunile contabile de principiu privind deprecierea sau pierderea de valoare a activelor:

■ pentru constatarea sau suplimentarea deprecierei:

Cheltuieli privind ajustările pentru deprecierea = Ajustări sau pierderea de valoare a activelor sau pierderea de valoare a activelor

■ pentru diminuarea sau anularea deprecierei:

Ajustări pentru deprecierea = Venituri din ajustări pentru depreciere sau pierderea de valoare a activelor sau pierdere de valoare a activelor

Estimarea valorii recuperabile

Aplicarea testului deprecierei activelor imobilizate pentru care, la sfârșitul perioadei de raportare, există indicii ale unei eventuale pierderi de valoare presupune măsurarea valorii recuperabile. Potrivit standardelor, o întreprindere are două posibilități de a recupera valoarea activelor sale: prin valorificare pe o piață activă sau prin utilizare. În urma unor ample dezbateri s-a admis că atât ipotezele întâlnite pe piață, cât și modelările proprii întreprinderii nu asigură o veridicitate deplină, motiv pentru care s-a optat între maximumul celor două agregate în concordanță și cu comportamentul probabil al conducerii.

În teorie dar și în practică, o întreprindere care face alegeri raționale ar vinde un activ dacă valoarea justă²⁰ minus costurile de vânzare al acestuia ar fi mai mare decât valoarea de utilizare²¹ a activului și ar continua să folosească activul dacă valoarea de utilizare ar depăși valoarea de recuperare prin vânzare. Astfel, valoarea economică a unui activ este măsurată în cel mai coerent mod în raport cu cea mai mare dintre aceste două valori, deoarece întreprinderea va reține sau ceda activul în conformitate cu ceea ce pare a fi cea mai bună și mai eficientă utilizare a acestuia.

La identificarea unei pierderi din depreciere pentru un activ și măsurarea valorii recuperabile se impune o analiză investițională bazată pe fluxurile de trezorerie viitoare estimate așteptate să decurgă din activ fie prin utilizare fie prin valorificare pe piață astfel:

- dacă, potrivit informațiilor de care dispune, încasările nete din vânzare depășesc fluxurile de trezorerie obținute din utilizarea în continuare, se decide vânzarea activului;
- dacă, deși fluxurile de trezorerie din exploatare sunt mai mici decât estimările inițiale dar vânzarea imediată implică un preț scăzut sau în situația în care prin efectuarea de cheltuieli ulterioare potențialul activului poate fi recuperat, întreprinderea va opta pentru utilizarea în continuare a activului.

Decizia întreprinderii se bazează pe rezultatele analizei investiționale de mai sus, fără a fi necesar stabilirea ambelor valori. Normei IAS 36 „Deprecierea activelor” precizează că „nu este întotdeauna necesar atât calculul valorii juste a unui activ minus costul său de vânzare, cât și al valorii de utilizare. Dacă oricare dintre aceste valori depășește valoarea contabilă a activului, activul nu este depreciat, estimarea celeilalte valori nefiind necesară.”

Valoarea recuperabilă²² fiind maximumul dintre valoarea justă minus costurile de vânzare și valoarea de utilizare, devansarea valorii contabile nete de către oricare din cele două este suficientă pentru a considera activul respectiv ca nefiind depreciat. De regulă, este mai facil a se determina valoarea justă minus costurile de vânzare decât valoarea de utilizare.

Din definiția dată de standard, valoarea justă minus costurile de vânzare este valoarea ce se poate obține din vânzarea unui activ de bunăvoie în cadrul unei tranzacții desfășurate în condiții obiective între

²⁰ IFRS 13 - „valoarea justă reprezintă suma la care poate fi tranzacționat un activ sau decontat o datorie, de bunăvoie, între părți aflate în cunoștință de cauză, în cadrul unei tranzacții în care prețul este determinat în mod obiectiv”.

²¹ IAS 36 - „valoarea actualizată a viitoarelor fluxuri de numerar estimate din folosirea continuă a unui activ și din cedarea acestuia la sfârșitul duratei de viață utilă.

²² IAS 36 - valoarea recuperabilă reprezintă maximumul dintre prețul net de vânzare al unui activ și valoarea de utilizare.

părți interesate și aflate în cunoștință de cauză, din care se deduc costurile de cedare. Fiind măsurată pe piață, unde se întâlnește oferta vânzătorului cu cererea cumpărătorului, estimarea valorii juste minus costurile de cedare se realizează de cele mai multe ori cu certitudine pentru întreprindere.

Obiectivul întreprinderii este acela de a identifica, pe piață, valoarea justă a activului imobilizat din care să deducă costurile aferente scoaterii din uz. În economii consacrate prin existența de piețe specializate pentru active nu se vor întâmpina dificultăți semnificative, valoarea justă fiind relativ facil de estimat pentru întreprindere. În schimb, deși Standardele Internaționale de Contabilitate și Raportare Financiară uzitează frecvent noțiuni precum valoare justă, piață activă etc., realitatea economiei românești demonstrează că, pentru majoritatea activelor, nu există piețe active unde am putea evalua acest agregat. Este însă posibil să se determine valoarea justă minus costurile de vânzare chiar dacă activul nu este tranzacționat pe o piață activă. În aceste situații întreprinderea va analiza informațiile de care dispune referitoare la eventuale tranzacții din trecut, cu active similare, pentru care se cunosc prețurile de vânzare pe piață; de asemenea, dacă există oferte făcute pentru active similare iar prețurile se situează la valori aproximativ apropiate se poate face o estimare a valorii juste nete.

Fără intenția de a concluziona, pentru foarte mulți, noțiunea de valoare justă nu cunoaște decât o singură realitate: valoarea de piață. Aceasta nu reprezintă însă decât una dintre modalitățile de măsurare a valorii juste, cea care asigură și cea mai mare obiectivitate deoarece este bazată pe informații exterioare întreprinderii, pe care aceasta nu le poate influența în vreun fel.

Utilizarea unei tehnici de evaluare constituie o metodă alternativă de evaluare, în lipsa unui preț stabilit pe piață. Două abordări se pot întâlni, și anume:

- prima constă în a apela la valoarea de piață a unui activ similar, prezentând caracteristici identice sau cel puțin asemănătoare cu cele ale activului supus analizei;
- cea de-a doua abordare este proprie valorizării unui activ folosind tehnica modelării.

Metoda stabilirii valorii unui bun prin analogie sau similitudine este, din punct de vedere teoretic, valabilă dar, în practică acest lucru este dificil de realizat, în măsura în care noțiunea de caracteristici similare este de cele mai multe ori greu de stabilit și demonstrat.

Câteodată nu este posibilă determinarea valorii juste minus costurile de cedare „din cauza absenței unei baze pentru estimarea credibilă a sumei ce s-ar putea obține din vânzarea activului în cadrul unei tranzacții desfășurate în condiții obiective între părți interesate și în cunoștință de cauză. În acest caz, entitatea poate considera valoarea de utilizare a activului ca fiind valoarea sa recuperabilă.” (paragraf 20 IAS 36). Atunci când pentru activul analizat nu există o valoare de piață și nici nu se pot face estimări credibile cu privire la suma ce ar putea-o obține întreprinderea din vânzarea acestuia, se impune măsurarea valorii de utilizare.

Concluzii

Problematica deprecierei activelor face obiectul normelor contabile internaționale (IAS 36 „Deprecierea activelor”) dar și al reglementărilor contabile românești.

Conceptul a fost dezvoltat tocmai pentru a asigura o mai bună și credibilă reflectare a valorii unui activ, la data bilanțului, în situațiile financiare ale unei întreprinderi. Astfel, la data bilanțului, în conformitate cu prevederile IAS 36 se compară valoarea contabilă a activului imobilizat cu valoarea justă și valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie estimate a fi generate prin utilizare. Dacă cea mai mare dintre aceste valori viitoare este mai mică decât valoarea contabilă, se recunoaște o depreciere pentru diferența dintre acestea. Scopul normei mai sus amintite este tocmai acela de a prescrie toate procedurile pe care o întreprindere le aplică pentru a se asigura că activele ei nu sunt înregistrate la o valoare mai mare decât valoarea lor recuperabilă.

Normele contabile românești²³ prevăd că „pentru a stabili dacă există depreciere ale imobilizărilor corporale și necorporale, în afara constatărilor faptice cu ocazia inventarierii, pot fi luate în considerare surse externe și interne de informații.

Drept surse externe de informații, se menționează:

- pe parcursul perioadei, valoarea de piață a activului a scăzut semnificativ mai mult decât ar fi fost așteptat ca rezultat al trecerii timpului sau deprecierei;

²³O.M.F.P. nr. 1802/2014, par. 86.

- pe parcursul perioadei au avut loc modificări semnificative, cu efect negativ asupra entității, sau astfel de modificări se vor produce în viitorul apropiat asupra mediului tehnologic, comercial, economic sau juridic în care entitatea își desfășoară activitatea etc.

Drept surse interne de informații, se menționează:

- există indicii de uzură fizică sau morală a imobilizării;
- pe parcursul perioadei au avut loc modificări semnificative, cu efect negativ asupra entității, sau astfel de modificări se vor produce în viitorul apropiat;
- raportările interne pun la dispoziție indicii cu privire la faptul că rezultatele economice ale unei imobilizări sunt sau vor fi mai slabe decât cele scontate”.

Referințe bibliografice

1. Cicilia, Ionescu - *Convergențe și divergențe privind deprecierea activelor în viziunea Standardelor Internaționale de Contabilitate/Convergence and conflicts regarding assets depreciation from international accounting standards perspective*, Revista „Studii Financiare”, Vol. 1/2004 (27, ANUL VIII). București, 2004.
2. Dumitru Vișan, Corneliu Burada, Claudia Burtescu, Dorina Luta - *Contabilitatea ajustărilor pentru deprecierea sau pierderea de valoare a activelor*, Revista Tribuna Economică, 28 ianuarie 2013.
3. Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, M.O. al României, Partea I, 29 dec. 2014, intrat în vigoare la 1 ian. 2015.
4. Standardele Internaționale de Raportare Financiară, Ediția 2013, emise de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB), editura CECCAR.

PROCEDURI ANALITICE ÎN AUDITUL FINANCIAR – ANALIZĂ ȘI INTERPRETARE

ANALYTICAL PROCEDURES FINANCIAL AUDIT - ANALYSIS AND INTERPRETATION

Prof.univ. Cicilia IONESCU, Universitatea Spiru Haret
Prof.univ. Cornel IONESCU, Universitatea Spiru Haret, Academia Română, IEN

Rezumat.

Pentru fundamentarea opiniei de audit, auditorul financiar utilizează diverse proceduri prin care obține probe de audit. Procedurile analitice sunt folosite de auditor pentru analiza informațiilor din situațiile financiare auditate, anume a relațiilor existente între diferite categorii de informații, dintre informațiile curente și cele precedente, dintre informațiile curente și cele din bugetele previzionate. Acestea se aplică încă din etapa de planificare a auditului dar mai ales în etapa de examinare finală, scoțând în evidență domeniile cu risc ridicat, pentru care ulterior auditorul financiar utilizează proceduri mai detaliate. Procedurile analitice de audit reprezintă acele proceduri care pot analiza relațiile dintre diverse categorii de informații contabile prezentate în situațiile financiare, cu scopul de a identifica tendințele evolutive ale acestora și de a da un plus de credibilitate situațiilor financiare auditate.

Abstract.

To substantiate the audit opinion, the auditor uses various procedures that obtain audit evidence. Analytical procedures are used by the auditor to analyze information from audited financial statements, namely the relationship between different categories of information, including current information and past information of current and projected budgets. They apply early planning stage of the audit but especially at the stage of final examination, highlighting areas of high risk for the subsequent financial auditor uses detaliate procedures. Analytical audit procedures are those procedures which can analyze the relationships between different categories of accounting information in the financial statements in order to identify their evolutionary trends and give more credibility audited financial statements.

Cuvinte cheie: *audit, proceduri analitice, informații financiare, denaturări semnificative, informații comparabile, risc, probe de audit.*

Key words: *audit, analytical procedures, financial information, misstatement, comparable, risk, audit evidence.*

JEL Classification: M40, M42

Introducere

Obiectivul general al unui audit financiar este acela de a furniza asigurarea rezonabilă că situațiile financiare examinate sunt complete și întocmite cu acuratețe iar operațiile economice s-au efectuat în conformitate cu legile și reglementările în vigoare. Îndeplinirea acestui obiectiv în condiții de certitudine absolută, chiar dacă este posibil de realizat, presupune o activitate costisitoare. Pentru a diminua aceste costuri există posibilitatea realizării auditului pe bază de teste și proceduri specifice. În acest context, auditorii, prin rapoartele lor, caută să ofere o asigurare rezonabilă că situațiile financiare examinate sunt complete și întocmite în conformitate cu prevederile legilor și reglementărilor relevante în vigoare.

Din acest punct de vedere, auditul este un domeniu de vârf al teoriei și practicii economico-financiare care se interpune între producătorii și utilizatorii informațiilor, ambele grupări având nevoie de opinia exprimată de auditor în legătură cu atestarea sincerității situațiilor financiare, cu confirmarea respectării prevederilor legale în vigoare, precum și cu respectarea principiilor de performanță managerială.

Asigurarea integrității opiniei de audit și a eficienței derulării întregului proces impun raționamentul profesional asupra informațiilor externe și interne, inclusiv a celor obținute prin probele de audit prin diversele tehnici utilizate, reanalizate corelativ pe tot parcursul procesului de audit.

Alături de tehnicile și procedurile standard, de bază, în auditul situațiilor financiare auditorul procedează și la utilizarea unor proceduri analitice²⁴, astfel cum sunt ele definite de ISA 520 „Proceduri analitice”, adică procedează la evaluări ale informațiilor situațiilor financiare și nefinanciare ce implică comparații relevante.

Procedurile analitice includ luarea în considerare a comparațiilor dintre informațiile financiare ale unei entități și informațiile comparabile aferente perioadelor anterioare; rezultatele anticipate ale auditorului ori informații referitoare la un sector similar de activitate. Procedurile analitice includ, de asemenea, considerente cu privire la relațiile dintre elemente ale informațiilor financiare care se estimează a fi conforme unui model previzibil bazat pe experiența entității, cum ar fi procente marje brute și informațiile financiare și cele nefinanciare, dar relevante, cum ar fi costurile cu salarizarea raportat la numărul de angajați.

Pentru aplicarea procedurilor de audit menționate mai sus se pot utiliza diverse metode. Acestea variază de la comparații simple până la analize complexe care utilizează tehnici statistice avansate. Alegerea de către auditor a procedurilor de audit, a metodelor și nivelului de aplicare, constituie o problemă de raționament profesional și sunt utilizate:

- ca proceduri de evaluare a riscului în vederea obținerii unei înțelegeri asupra entității și a mediului;
- ca proceduri de fond, atunci când utilizarea lor poate fi mai funcțională și mai eficientă decât testele detaliilor pentru reducerea riscului de denaturare semnificativă la nivel de aserțiune la un nivel acceptabil scăzut;
- ca o revizuire generală a situațiilor financiare la sfârșitul auditului.

Utilitatea procedurilor analitice în obținerea probelor de audit

Atunci când probele de audit sunt obținute prin proceduri de fond, auditorul trebuie să considere suficient și gradul de adecvare al probelor de audit obținute prin astfel de proceduri, împreună cu orice altă probă obținută prin testele de control pentru a susține aserțiunile conducerii privind situațiile financiare.

Prin procedurile de audit, auditorul trebuie să colecteze probe de audit *suficiente*, respectiv să fie destule din punct de vedere cantitativ, pentru fundamentarea opiniei de audit, pentru ca acestea să asigure nivelul de încredere dorit și *adecvate*, respectiv probele de audit să fie calitative, având în vedere *relevanța*, anume să fie pertinente pentru auditorul financiar, probând sau infirmând declarațiile conducerii entității și *credibilitatea*, prezentând un grad de încredere ridicat pentru auditorul financiar.

Procedurile de audit reprezintă o serie de instrucțiuni detaliate prin care se explică maniera de obținere a probelor de audit și care pot fi aplicate de către auditor, după caz, la nivelul unui eșantion selectat sau la nivelul întregii populații (Elisabeta Jaba, Ioan-Bogdan Robu, Mihaela-Alina Robu, 2013). Acestea sunt folosite pentru analiza informațiilor din situațiile financiare, anume a relațiilor existente între diferite categorii de informații: informațiile curente și cele precedente (comparabile), informațiile curente și cele din bugetele previzionate. Acestea au ca scop analiza corelațiilor existente, a tendințelor elementelor informaționale analizate. Ele se aplică încă din etapa de planificare a auditului dar și în etapa de examinare finală, scoțând în evidență domeniile cu risc ridicat pentru care ulterior auditorul financiar utilizează proceduri mai detaliate.

Procedurile analitice se aplică în funcție de necesitățile auditorului și de probele de audit pe care acesta trebuie să le obțină, în toate etapele misiunii de audit financiar. Acestea pot fi aplicate în etapa de acceptare a clientului, pentru cunoașterea preliminară a firmei și a sectorului de activitate, cât și pentru evaluarea capacității sale de a-și continua activitatea, evitându-se astfel implicarea auditorului în eventuale litigii (Messier et al., 2008). Procedurile analitice pot fi aplicate și ca teste asupra detaliilor tranzacțiilor și soldurilor conturilor, pentru evaluarea incidenței fraudei financiare sau pentru depistarea eventualelor erori din situațiile financiare, conturând o imagine fidelă a firmei și contribuind semnificativ la obținerea probelor de audit (Hayes et al., 2005).

²⁴ ISA 520 - definește procedurile analitice ca pe o analiză a celor mai importante rate financiare sau de trend, cu scopul investigării fluctuațiilor sau relațiilor care pot indica o serie de abateri semnificative de la o serie de informații relevante sau sume predictibile (IFAC, 2009).

Utilitatea procedurilor analitice vine în primul rând din simplitatea aplicării, din costurile relativ reduse pe care le implică și din capacitatea acestora de a indica existența unor relații dintre date care pot servi pentru eventuale comparații la nivel de ramură, perioade de raportare sau date prognozate (Soltani, 2007; Arens et al., 2012).

În ceea ce privește datele pe care auditorul le poate utiliza în aplicarea procedurilor analitice, acestea pot aparține clienților și pot proveni din situațiile financiare raportate sau din documentele de sinteză (jurnale, bugete, analize ale managerilor), pot aparține agențiilor de rating, guvernamentale sau institutelor de statistică și pot proveni dintr-o serie de raportări ale acestora sau pot aparține auditorilor, provenind din sursele proprii (Messier et al., 2008).

În ultima perioadă se observă o creștere a gradului de utilizare a procedurilor analitice datorită ușurinței cu care pot fi aplicate, pe baza tehnicilor și procedeelor statistice și cu ajutorul unor programe dedicate auditorilor, precum ACL, Idea, STAR (Hayes et al., 2005).

Principalul dezavantaj al utilizării procedurilor analitice îl reprezintă consumul ridicat de timp, cel puțin în faza de obținere a acestora, atunci când sunt necesare date pertinente care pot fi incluse în analizele realizate de auditor (Hayes et al., 2005). Mai mult decât atât, aceste proceduri trebuie particularizate de la un client la altul și în fiecare an trebuie ajustate în funcție de condițiile economice și de mediul în care activează clientul (Hayes et al., 2005).

Procedurile analitice sunt utilizate în următoarele scopuri (ISA 520, par. 7):

- a. de a ajuta auditorul în planificarea naturii, duratei și întinderii altor proceduri de audit.
- b. ca proceduri de fond, atunci când utilizarea lor poate fi mult mai funcțională și eficientă decât testele detaliilor pentru reducerea riscului de nedetectare asociat anumitor aserțiuni din situațiile financiare; și
- c. ca o revizuire generală a situațiilor financiare din cadrul etapei de revizuire finală a activității de audit.

Categorii de proceduri analitice

a) *Examenele generale de veridicitate*, care constau în comparații la un nivel de regrupare foarte înalt între informațiile din exercițiul curent și cele din exercițiile anterioare, între informațiile din bugete și din statisticele furnizate de agentul economic auditat. Această tehnică nu ajută la stabilirea gradului de fiabilitate a probelor de audit în schimb ajută la înțelegerea modului de funcționare a agentului economic, a legăturilor dintre diferite elemente structurale ale acestuia;

b) *Analizele comparative*, respectiv comparații ale nivelurilor sau relațiilor declarate pentru exercițiul curent cu cele din exercițiile precedente, fără însă a efectua corecțiile impuse de modificările pe care le-a suportat fiecare element. Spre deosebire de examenul general de veridicitate, analizele comparative impun stabilirea unui prag de precizie, în mod subiectiv, de la care toate fluctuațiile sunt considerate ca fiind importante. De regulă, pragul de precizie se corelează cu pragul de semnificație. Analizele comparative pot furniza un anumit grad de corectitudine asupra probelor de audit;

c) *Analizele previzionale*, care presupun o comparație a nivelurilor contabilizate (indicatori, fluctuații sau rații). Este un raport procentual între două mărimi economice-financiare aferente exercițiului curent, ținând cont de tendințele care emană din nivelurile indicatorilor sau rațiilor exercițiului precedent. Spre deosebire de analizele comparative, în acest caz, datele exercițiului precedent utilizate pentru efectuarea analizei previzionale sunt corijate pentru a ține cont de toate modificările cunoscute pe care le-au suferit factorii care influențează datele. Spre exemplu, modificările pe care le-ar putea suferi prețurile de vânzare ale produselor este operațiunea care produce un nivel mai mare al estimărilor decât analiza comparativă. Analizele previzionale permit obținerea unui grad de certitudine mai înalt, întrucât impun stabilirea unui prag de precizie mai înalt în ceea ce privește relevarea fluctuațiilor importante;

d) *Analizele statistice*, care constau într-o cercetare a comportamentului cunoscut al variabilelor și elaborarea unei ecuații sau a unui model care explică relația dintre mediile acestor variabile. Deși sunt asemănătoare cu analizele previzionale, analizele statistice au drept caracteristică furnizarea de previziuni mai fiabile ale variabilei dependente și permit măsurarea obiectivă a încrederii (fiabilității) și a preciziei reale a previziunii. Obiectivul acestor analize este obținerea unui nivel ridicat de certitudine a probelor de audit;

e) *Analiza globală*, care presupune stabilirea unei estimări a soldului unui cont pe baza relațiilor cunoscute și verificate între datele contabile ale agentului economic auditat. De exemplu, auditorul

poate să verifice numărul de unități (active, magazine, spații etc.) pe categorii, precum și chiria medie și apoi să efectueze o comparație cu veniturile sau profiturile realizate.

Analiza globală furnizează, de regulă, o estimare extrem de precisă asupra unui cont și în consecință, o certitudine ridicată de audit.

Derularea unei proceduri analitice presupune:

1) Alegerea procedurii analitice:

1.1. precizarea cadrului de examinat, când auditorul determină nivelul de grupare a datelor ce urmează a fi analizate și frecvența cu care acestea au fost măsurate;

1.2. stabilirea obiectivelor procedurii analitice care trebuie să fie formulate ținând cont de dorințele conducerii entității;

1.3. alegerea procedurii analitice care va fi utilizată, auditorul alegând procedura pe care o consideră cea mai potrivită, ținând cont și de obiectivele stabilite împreună cu conducerea entității;

1.4. alegerea tehnicii de analiză a datelor, preferându-se tehnicile informatice, în defavoarea celor neinformatice;

1.5. definirea fluctuației de importanță. Are o importanță deosebită, deoarece influențează atât asupra volumului de activitate necesară pentru obținerea certitudinii în audit, cât și asupra desfășurării auditului;

1.6. precizarea gradului de certitudine care să permită aplicarea procedurii analitice, este o etapă dificilă pentru auditor, deoarece el trebuie să apeleze la raționamentul profesional pentru stabilirea numărului și structurii factorilor calitativi care influențează eficacitatea punerii în aplicare a procedurii analitice;

g. analiza și aprobarea de către conducătorul misiunii de audit a planului de aplicare a procedurii analitice.

2) Compararea datelor sau relațiilor reținute pentru procedura analitică:

2.1. prevenirea manipularilor, auditorul precizând în scris modul în care a fost apărât auditul în derularea procedurii analitice când datele au fost culese de către personalul entității sau când a obținut aceleași explicații care justifică fluctuațiile importante;

2.2. stabilirea comparațiilor, auditorul asigurându-se că persoana care efectuează comparațiile înțelege bine activitatea din etapele precedente și aplică metodic procedeele de analiză prevăzute în etapele precedente;

3) Examinarea fluctuațiilor importante:

3.1. relevarea fluctuațiilor importante, când auditorul relevă toate fluctuațiile peste pragul de precizie determinat în prealabil;

3.2. ancheta asupra fluctuațiilor importante, cum ar fi: fapte de circumstanță pe care auditorul le cunoaște dar nu ține cont de ele din varii motive (complexitatea relațiilor, lipsa informațiilor pertinente sau din alte motive); fapte de circumstanță pe care auditorul nu le cunoaște în momentul planificării procedurii analitice, dar îl interesează.

4. Evaluarea rezultatelor:

4.1. formularea concluziilor;

4.2. revizuirea și aprobarea planului de derulare a procedurii analitice de către conducătorul misiunii de audit.

Toate aceste faze și etape în derularea unei proceduri analitice pot fi prezentate sintetic astfel:

Fazele derulării unei proceduri analitice	Etapele parcurse în derularea unei proceduri analitice
1. Alegerea procedurii analitice	1.1. precizarea cadrului de examinat
	1.2. stabilirea obiectivelor procedurii analitice
	1.3. alegerea procedurii analitice care va fi utilizată
	1.4. alegerea tehnicii de analiză a datelor
	1.5. definirea fluctuației de importanță
	1.6. precizarea gradului de certitudine care să permită aplicarea procedurii analitice
	1.7. analiza și aprobarea de către conducătorul misiunii de audit a planului de aplicare a procedurii analitice

2. Compararea datelor sau relațiilor reținute pentru procedura analitică	2.1. prevenirea manipulărilor
	2.2. stabilirea comparațiilor
3. Examinarea fluctuațiilor importante	3.1. relevarea fluctuațiilor importante
	3.2. ancheta asupra fluctuațiilor importante
4. Evaluarea rezultatelor	4.1. formularea concluziilor
	4.2. revizuirea și aprobarea planului de derulare a procedurii analitice de către conducătorul misiunii de audit

Pentru aplicarea procedurilor de audit menționate mai sus se pot utiliza diverse metode. Acestea variază de la comparații simple până la analize complexe care utilizează tehnici statistice avansate.

Procedurile analitice pot fi aplicate situațiilor financiare consolidate, situațiilor financiare ale componentelor (cum ar fi filiale, diviziuni sau segmente), precum și elementelor individuale ale informațiilor financiare. Alegerea de către auditor a procedurilor de audit, metodelor și nivelului de aplicare constituie o problemă de raționament profesional.

Concluzii

Standardul Internațional de Audit ISA 520 „Proceduri analitice” recomandă utilizarea procedurilor analitice la auditarea anumitor aspecte calitative ale rapoartelor financiare în calitate de proceduri, doar dacă auditorul este convins că datele sunt pregătite de agentul economic în mod corespunzător și sunt demne de încredere. Condiția menționată, în majoritatea cazurilor, practic este considerată neacceptabilă pentru auditor la exprimarea unei opinii de audit fără rezerve. De aceea, fără testarea detaliată a tranzacțiilor și soldurilor conturilor nu pot fi obținute probe de audit convingătoare. Însă, în conformitate cu standardul sus-amintit, procedurile analitice prezintă interes în faza planificării și definitivării auditului, pentru identificarea sectoarelor presupuse la denaturări prin intermediul analizei legăturilor, interdependențelor, corelațiilor, interconexiunilor existente între indicatorii financiari.

În etapa de planificare, procedurile analitice sunt obligatorii pentru a veni în sprijinul determinării naturii, întinderii și eșalonării în timp a lucrărilor ce urmează a fi realizate. Apelul la procedurile analitice pe parcursul planificării îi ajută pe auditori să identifice aspectele semnificative care vor necesita o atenție deosebită în cursul angajamentului de audit. De exemplu, înainte de a testa evaluarea stocurilor se calculează viteza de rotație a lor, ceea ce scoate în evidență exercitarea unei rigori deosebite în timpul efectuării testelor. Procedurile analitice derulate în faza de planificare utilizează date agregate la un nivel foarte avansat iar complexitatea, întinderea și eșalonarea lor în timp variază de la un client la altul.

Procedurile analitice sunt obligatorii și pe durata fazei de finalizare a auditului. Utilitatea lor rezultă din faptul că reprezintă o verificare finală, în scopul detectării erorilor semnificative sau a problemelor financiare dar și pentru a-l ajuta pe auditor să privească obiectiv întregul set de situații financiare. Reprezintă o metodă eficientă de a identifica eventualele omisiuni apărute în cursul unui audit. Astfel de analize permit stabilirea cauzelor modificării indicatorilor, una dintre ele fiind comiterea fraudelor sau a erorilor.

Spre deosebire de analiza economico-financiară, procedeele utilizate în audit se bazează nu numai pe indicatori economici și financiari ci și pe anumite fapte, împrejurări, circumstanțe, indici care vorbesc de situații neobișnuite care trezesc suspiciuni, nedumeriri, îndoieli în realizarea lor.

Analiza întreprinsă de auditor și aplicarea de către acesta a procedurilor analitice adecvate fiecărui eveniment ține, de cele mai multe ori de luarea în considerare a următoarelor aspecte:

- tipul/genul activității de bază a entității și ponderea acesteia în totalul activităților practicate;
- reglementarea legislativă și normativă a activității desfășurate;
- gradul de automatizare a sistemului contabil și nivelul de limitare a accesului către mediul informațional computerizat;
- performanțele manageriale ale entității etc.

În procedurile analitice utilizate de către auditor în cadrul misiunii pentru obținerea probelor de audit, practica de specialitate (Hayes et al., 2005) a impus cu precădere utilizarea ratelor financiare. Cele mai des utilizate rate financiare sunt ratele de solvabilitate – lichiditate, ratele de profitabilitate,

ratele de structură (a activului și de îndatorare) și ratele de rotație (Porter et al., 2003; Hayes et al., 2005; Messier et al., 2008; Arens et al., 2012). Pot fi aplicate ca proceduri analitice o serie de analize prin care se compară datele clientului cu cele la nivel de ramură, cu cele obținute în exerciții financiare precedente, cu cele prognozate de client, prognozate de auditor sau determinate pe baza unor informații cu caracter nefinanciar.

Cercetând procedurile analitice aplicate, s-a constatat că eficiența lor depinde, în mare măsură, de câțiva factori. Dintre aceștia menționăm, în primul rând, experiența profesională a auditorului și cunoștințele despre entitatea auditată. În al doilea rând, eficiența procedurilor analitice depinde și de diversitatea surselor de informații și nivelul de credibilitate a lor. De regulă, cea mai credibilă sursă este cea oferită de o terță persoană. Totodată, cu cât mai multe surse sunt verificate, cu atât apar mai multe posibilități de comparare și, respectiv, de analiză.

Referințe bibliografice

1. Arens, A., Elder, R., Beasley, M. (2012), *Auditing and Assurance Services. An Integrated Approach*, 14th edition, Pearson Education.
2. Federația Internațională a Contabililor-IFAC (2009), *Manual de standarde internaționale de audit și control de calitate*. Audit financiar 2009, Coeditare CAFR - Editura Irecson.
3. Hayes, R., Dassen Roger, Schilder, A., Wallage, P. (2005), *Principles of Auditing. An Introduction to International Standards of Auditing*, 2nd edition, Pearson Education.
4. Elisabeta Java, Ioan-Bogdan Robu, Mihaela-Alina Robu - *Proceduri analitice bazate pe analiza statistică a informațiilor comparabile aferente perioadelor anterioare de raportare financiară*, Revista Audit Financiar, Anul IX, nr. 98-2/2013, pg. 3.
5. Iachimovschi, A. – *Auditul aspectelor calitative ale rapoartelor financiare*, ASEM 2002, p 195-197.
6. Messier, W.F.Jr., Glover, S.M., Prawitt, D.F., *Auditing & assurance services: a systematic approach*, 6 th edition, McGraw-Hill, New York.
7. Ana Morariu, Flavia Stoian - *Probele de audit-argument forte in finalizarea concluziilor privind opinia de audit*, Revista Audit Financiar, nr. 7/2008.
8. Monica Petcu & I.D. Sobolevschi - *Proceduri analitice - tehnici de evaluare a riscului*, Revista Audit Financiar, nr. 12/2008.
9. Soltani, B. (2007), *Auditing: An International Approach*, Prentice Hall.

THE ROLE OF THE ERASMUS+ PROGRAMME IN HIGHER EDUCATION AND THE FINANCIAL STRUCTURE OF THE BUDGET

Luminița IONESCU
Spiru Haret University,
Faculty of Economic Sciences
lionescu.mfc@spiruharet.ro

Sami BUHUR
Balikesir University,
Faculty of Economics and Administrative Sciences
y.s.buhur@hotmail.com

Abstract.

The Erasmus+ Programme has a significant role in higher education. It encourages and supports the development of academic life, and the international circuit of educational, scientific, or cultural values. This paper seeks to present some aspects of Erasmus+ Programme, the advantages and disadvantages of Erasmus experience, various forms of cooperation between schools and universities, as well as the financial structure of the budget.

Keywords: *budget, higher education, government policy, public policy.*

JEL Classification: H61, I23, I28, J48

1. Introduction

The Erasmus + Programme is built on the achievements of almost 30 years of European programmes in the field of education, and it is associated with the mobility for young people and youth workers, capacity-building projects in the field of youth, and the participation of teachers in international meetings, conferences and events that promote dialogue between young students and decision-makers. At European level, the European Commission is ultimately responsible for the implementation of the Erasmus+ Programme, for managing the budget and setting priorities, targets and criteria for the Programme on an on-going basis.

The Erasmus + Programme has an European dimension, but also an international dimension by supporting the modernisation, the reform processes and the strategies in higher education. In the Partner Countries involved in the Erasmus+ Programme (Western Balkans, Eastern and Southern Mediterranean countries, Russia and Central Asia), the National Teams of Higher Education Reform Experts provide some expertise to local authorities and universities.

There are many Erasmus + projects and the following names may be used for some projects targeting a specific sector, in addition to the common „Erasmus+” brand name, as follows²⁵:

- „Erasmus+: Comenius”, in relation to the activities of the Programme exclusively related to the field of school education;
- „Erasmus+: Erasmus”, in relation to the activities of the Programme exclusively related to the field of higher education and targeting Programme Countries;
- „Erasmus+: Erasmus Mundus”, in relation to the Erasmus Mundus Joint Masters Degrees;
- „Erasmus+: Leonardo da Vinci”, in relation to the activities of the Programme exclusively related to the field of vocational education and training;
- „Erasmus+: Grundtvig”, in relation to the activities of the Programme exclusively related to the field of adult learning;

²⁵ <http://ec.europa.eu/education> - Erasmus+ Programme Guide 2016, p. 8

- „**Erasmus+: Youth in Action**”, in relation to the activities of the Programme exclusively related to the field of youth non-formal and informal learning;
- „**Erasmus+: Jean Monnet**”, in relation to the activities of the Programme exclusively associated with the field of European Union studies;
- „**Erasmus+: Sports**”, in relation to the activities of the Programme exclusively related to the field of sport.

There are many students, teachers and stakeholders involved in Erasmus + projects and various forms of cooperation between EU universities and other non-EU schools, such as: Former Yugoslav Republic of Macedonia and Turkey. According to European official statistics, there are more than 3 200 higher education institutions in 33 countries in Europe, which participate in Erasmus student and staff exchanges.

2. Literature Review

The paper has based its conclusions on the following papers and researches:

Krzaklewska E. and Krupnik S. (2008) presented in their paper „*The Role of the Erasmus Programme in Enhancing Intercultural Dialogue. Presentation of the Results from the Erasmus Student Network Survey 2007*” the importance of Erasmus Programme and the analysis of students’ values and world views about EU projects. They make a clear point about how the mobility of people and resources in higher education has a distinct role in developing the intercultural dialogue within academia. The Erasmus programme is open to the EU Member States, the three EEA countries (Iceland, Liechtenstein and Norway) and to Turkey (as candidate country). This article focus on the students’ opinion and their motivation to go abroad to study. The above mentioned authors wanted to analyze if Erasmus Programme allows people to network and meet and also the importance of the social dimension of the internship. The conclusion of their research was that the effects of the exchange are positive and the students become more open-minded and they developed a global identity.

Hendershot K. and Sperandio J. (2009) are writing about the phenomenon of globalization and the students’ perceptions of the development of their global citizen identity within the international context. They think that „educational leaders must consider that 21st century students have to prepare to live and work in an increasingly complex world. An educated person may need to develop the knowledge base, skills, and attitudes required to function in and contribute to a global society (p.45).” Thus, most of the schools, colleges, and universities in the United States are developing specialized curricula designed to educate students for the global citizenship. However, the experiences with other cultures and places gained through program-organized study abroad were perceived as being the most important element in students’ education.

The Erasmus Impact Study Regional Analysis was published by EU in February 2016 with new information about the effects of the Erasmus on the personality, skills and career of students of European Regions and how the mobility influences European identity and relationships. This new study analyses the regional trends in the effects of student mobility under the Erasmus programme and the results indicate that in Eastern Europe, students primarily choose to go abroad to improve their foreign language skills as well as to broaden their career prospects. In all European regions, more than 80% of the Erasmus students feel that their European attitude has been strengthened by mobility (p.20).

3. Advantages And Disadvantages of the Erasmus+ Programme

There are many **advantages** for students and teachers involved in the Erasmus + Programme, such as:

- The possibility to live abroad and meet new people;
- The wish to meet new people and broaden career prospects in home country;
- The opportunity to develop language and soft skills and broaden career prospects abroad;
- The possibility to receive a grant especially in Eastern Europe;
- The chance to increase employability;

- The improvement of communication skills and team working skills;
- The possibility to improve the future careers and social lives, etc.

The Erasmus experience is important for students for the expression of their personality traits and skills related to employability and also for their personality. According to *The Erasmus Impact Study: Regional Analysis* published by EU in early 2016, the highest percent of Erasmus students who perceived an improvement of their personality traits was observed in Spain, Portugal, Romania, Bulgaria, the United Kingdom and Estonia.

Also, funding is important for young students and Erasmus grants are specifically important for students from Hungary, Estonia, Romania, Poland and the United Kingdom. According to EU official statistics²⁶, the Erasmus grants influenced students' career decisions most frequently in Hungary (71%), Estonia (69%), Romania (68%), Poland (67%) and the United Kingdom (64%), and least often in Denmark, the Netherlands and Germany.

The Disadvantages of the Erasmus + Programme

There are some disadvantages for the Erasmus students, such as: financial issues such as low-value grants, recognition and problems regarding the compatibility of courses and projects within the credit system, the lack of information or support within home institution, insufficient information about the Erasmus programme, terrorist attacks, etc. In the last decades, both teachers and students faced with **the bureaucracy** in EU projects and Erasmus + Programme. Most of the teachers and students observed the bureaucratic elements of application and registration forms, letters and agreements. The Erasmus Impact Study published by EU in 2014 revealed some important aspects of European bureaucracy. In this study, many participants, however, stated that the bureaucracy related to the programme could be improved. The students asked for more money, more job placement opportunities and more integration in the EU job markets and the academic staff asked for more formal recognition and better support for their mobility.

4. The Financial Structure of the Erasmus + Programme Budget

According to the EU Regulation, the Erasmus+ Programme is opened to EU Member States, EFTA/EEA countries, Former Yugoslav Republic of Macedonia and Turkey, but also to partner countries, such as:

- ✓ Western Balkans (Albania, Bosnia and Herzegovina, Kosovo³, Montenegro, Serbia);
- ✓ Eastern Partnership Countries (Armenia, Azerbaijan, Belarus, Georgia, Moldova, Territory of Ukraine as recognised by international law);
- ✓ Russian Federation (Territory of Russia as recognised by international law);
- ✓ South-Mediterranean countries (Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Lebanon, Libya, Morocco, Palestine, Syria, Tunisia).

The total amount of the funds available in 2016 to finance activities supported by the Erasmus+ Programme is 2,229,266,699 € divided between: Education and Training, Youth, Jean Monnet activities and Sport. The structure of the Erasmus+ Budget could be observed in the table below:

Table no. 1: The Financial Structure of the Erasmus + Programme Budget

Revised Budget Erasmus+ 2016	Budget Lines	Total Amount Euro
Education And Training	15 02 01	1,941,976,892
Youth	15 02 01 02	211,850,882
Jean Monnet	15 02 02	41,298,959
Sport	15 02 03	34,139,966
TOTAL		2,229,266,699

Source: http://Ec.Europa.Eu/Dgs/Education_Culture - Amendment of the 2016 Annual Work Programme for the Implementation Of 'Erasmus+': The Union Programme for Education, Training, Youth and Sport, p. 90.

²⁶ <http://ec.europa.eu/education-> The Erasmus Impact Study: Regional Analysis, p. 27

We have noticed from the Erasmus + Programme budget that most of the funds are allocated to the education and training activities and smaller amounts are destined to Jean Monnet or sport activities. The budget allocation per each country is presented in the table below:

Table no. 2: The Budget Country Allocation – Education and Training

Country	Total E&T			Country
	KA 1 2016	KA 2 2016	Total KA1+KA2	
BE	22,722,961	8,066,142	30,789,103	BE
BG	15,451,646	5,612,693	21,064,338	BG
CZ	22,452,875	7,904,163	30,357,038	CZ
DK	12,685,003	4,576,837	17,261,840	DK
DE	111,343,176	38,711,900	150,055,076	DE
EE	7,092,794	3,087,246	10,180,040	EE
EL	21,962,077	8,305,866	30,267,943	EL
ES	85,109,928	29,614,603	114,724,530	ES
FR	91,833,204	32,508,701	124,341,904	FR
HR	7,909,758	3,272,111	11,181,869	HR
IE	11,533,096	4,357,630	15,890,726	IE
IT	86,692,331	31,310,645	118,002,976	IT
CY	4,042,909	2,520,376	6,563,284	CY
LV	9,282,897	3,612,660	12,895,556	LV
LT	12,811,416	4,850,532	17,661,947	LT
LU	2,170,475	2,348,150	4,518,625	LU
HU	20,030,770	7,422,310	27,453,080	HU
MT	2,341,284	2,353,299	4,694,583	MT
NL	30,840,680	10,914,429	41,755,109	NL
AT	18,202,075	6,471,467	24,673,542	AT
PL	67,421,142	23,888,131	91,309,273	PL
PT	22,989,162	8,549,042	31,538,204	PT
RO	33,263,078	12,392,189	45,655,267	RO
SI	8,381,439	3,362,194	11,743,633	SI
SK	13,563,904	5,046,001	18,609,905	SK
FI	15,971,805	5,735,733	21,707,538	FI
SE	18,191,545	6,855,222	25,046,767	SE
UK	78,488,575	29,485,698	107,974,273	UK
IS	2,899,711	2,357,717	5,257,428	IS
LI	651,256	2,331,860	2,983,116	LI
NO	11,451,835	4,346,382	15,798,218	NO
TR	62,417,582	22,953,150	85,370,732	TR
the former Yugoslav Republic of Macedonia	2,448,247	1,812,714	4,260,961	the former Yugoslav Republic of Macedonia
Total	934,650,634	346,937,790	1,281,588,425	Total

Source: http://ec.europa.eu/dgs/education_culture - Amendment of the 2016 Annual Work Programme for the Implementation of 'Erasmus+' Programme, p. 101

Where, the indicators are:

KA1 – The Learning Mobility of the Individuals

KA2 – The Cooperation for Innovation and the Exchange of Good Practices

In our research, we collected the data about the implementation of the different actions within the Erasmus+ Programme. The total Erasmus+ Programme budget is around 14.7 billion € allocated for the period 2014 –2020. According to EU practice, the following codes are applied to indicate the distribution of the budget:

KA1 – Mobility Of Higher Education Students and Staff

KA2 – Other Types Of Mobility (VET, School Education, Adult Education and Youth)
 KA3 – Structured Dialogue Meetings
 Others – Jean Monnet Activities, Sports, etc.

Table no. 3: The Distribution of the Budget According to the Different Actions

MAIN ACTIONS	Percentage (%)
KA1	63
KA2	28
KA3	4
Others	5

Source: EU reports and authors own work

http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/more_info/awp/index_en.htm?page=1&mxi=5

We noticed in the table no.3 that most of the funds are allocated to the mobility of teachers and students and little amount for the structured dialogue meetings in the total Erasmus+ Programme budget.

5. Conclusion

In our paper we have presented the impact of the Erasmus programme on students, teachers and the European regions. We consider that Erasmus experience is significant for the entire academic community both at individual and institutional levels. The Erasmus experience is an opportunity for young students to develop their global citizen identity within the international context. The Erasmus + Programme has a significant role in higher education, due to the modern techniques and methodology. It can offer the international experience and the possibility to adapt to and act in new situations. We have found that education and training activities have an important percentage in the total Erasmus+ Programme budget and the indicator KA1 represents around 2/3 of the budget.

Most of the Erasmus students are optimistic regarding the expected improvement of their personality through a mobility experience. We think that the Erasmus students have an advantage over non-mobile students in terms of employability even before going abroad.

References

1. Ionescu, L.(2012), *Principles and Hypothesis on Bureaucracy and Corruption Phenomena*, Postdoctoral Research, Romanian Academy, Bucharest, 2012.
 2. Ionescu, L., Buhur, S., (2015), *The Fiscal And Financial Control Reform In Romania And Turkey A Comparative Study*, Annals of Spiru Haret University, Volume 6 (15), Issue 2, p.27-34.
 3. Hendershot, K., Sperandio, J.(2009), *Study Abroad and Development of Global Citizen Identity and Cosmopolitan Ideals in Undergraduates*, Current Issues in Comparative Education, Teachers College, Columbia University, Vol. 12(1), p. 45-55.
 4. Krzaklewska E., Krupnik S. (2008), *The Role of the Erasmus Programme in Enhancing Intercultural Dialogue. Presentation of the Results from the Erasmus Student Network Survey 2007*, Proceedings of the 4th International Barcelona Conference on Higher Education Vol. 6. Higher Education For Intercultural Dialogue And Multiculturalism, GUNI - Global University Network For Innovation – www.guni-rmies.net
- Internet sites:
<http://ec.europa.eu/education> - Erasmus + Programme Guide 2016.
<http://ec.europa.eu/education> - The Erasmus Impact Study: Regional Analysis.
http://ec.europa.eu/dgs/education_culture/more_info/- Amendment of the 2016 annual work programme for the implementation of 'Erasmus+': the Union Programme for Education, Training, Youth and Sport.
<http://www.spiruharet.ro/en> - The Erasmus Student Handbook.

BIROCRAȚIA NECESARĂ, SUFICIENTĂ ȘI EFICIENTĂ PENTRU DEZVOLTAREA DURABILĂ A ROMÂNIEI

NECESSARY, EFFECTIVE AND SUFFICIENT BUREAUCRACY FOR ROMANIAN'S SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Luminița IONESCU
Spiru Haret University, Faculty of Economic Sciences
lionscu.mfc@spiruharet.ro

Rezumat.

În general, birocrăția este în strânsă legătură cu organizarea administrativ-teritorială, guvernarea statală, funcționarii publici, fonduri publice și ierarhia din sistemul public. În contextul actual, fenomenul de birocrăție se identifică cu multitudinea de formulare financiare și fiscale, date contabile, proceduri și documente justificative care trebuie completate și prezentate de către persoanele fizice, dar și de către societăți cu privire la rezultatele financiare anuale.

Această lucrare prezintă particularități cu privire la birocrăția necesară, suficientă și eficientă, cu rol pozitiv în buna desfășurare a administrației publice, dar și cu privire la dezvoltarea durabilă a României.

Abstract.

In general, bureaucracy is closely related to the public administration, state government, civil servants, public funds and public system hierarchy. In the current context, the phenomenon of bureaucracy identifies with the multitude of the financial and fiscal forms, accounting data, procedures and documents that must be completed and submitted by individuals and companies for the annual financial results. This paper presents some particularities regarding the necessary, effective and sufficient bureaucracy, with positive role in the best-run government, but also on Romania's sustainable economic development.

Cuvinte-cheie: *birocrăție, contabilitate, profit și pierdere, dezvoltare durabilă.*

Keywords: *bureaucracy, accounting, profit and loss, sustainable development.*

JEL Classification: **H0, I30, M48**

1. Introducere

În genere, birocrăția este asociată cu administrația publică centrală și locală, instituțiile publice și funcționarii publici. Mai mult, birocrăția reprezintă un mod de organizare destinat administrării pe scară largă a unor resurse prin intermediul unui corp de persoane specializate, de regulă plasate într-o structură ierarhică și dispunând de atribuții, responsabilități și proceduri strict definite (Zamfir și Vlăsceanu, 1998).

Birocrăția este considerată a avea rădăcini încă din antichitate, odată cu apariția formațiunilor statale și s-a dezvoltat odată cu marile imperii ale antichității, cel mai birocratic sistem fiind considerat cel din epoca romană. Vechile structuri de tip birocratic permiteau conducătorilor din antichitate și factorilor de decizie de a amâna adoptarea unor decizii sau eliberarea unor autorizații la un moment dat (Ionescu, 2012a). Birocrăția a evoluat odată cu dezvoltarea marilor imperii ale antichității, respectiv Imperiul Egiptean, Babilonian și cel Roman.

Imperiul Roman s-a caracterizat prin creșterea fenomenului birocrăției, ca urmare a multitudinii de provincii aflate la mare distanță între acestea, iar administrarea provinciilor romane a impus dezvoltarea birocrăției necesare pentru gestionarea documentelor, titlurilor de proprietate, planurilor de investiții și construcția de drumuri. În acea perioadă, birocrăția necesară și suficientă era în strânsă legătură cu colectarea impozitelor și taxelor cuvenite administrației centrale imperiale.

În epoca modernă și contemporană, birocrăția se manifestă cu pregnanță, iar cel mai cunoscut specialist în analiza birocrăției este Max Weber, care prezintă modelul birocratic modern bazat pe principiul ierarhiei oficiale și a nivelurilor de autoritate, ceea ce implică ramificarea funcționarilor subordonați în cadrul organizației. Modelul *birocratic weberian* pune accentul pe managementul

birocrației moderne, documente scrise, completate, arhivate și păstrate, care îngreunează bunul mers al activității (Ionescu, 2012b).

2. Recenzia literaturii pe tematica abordată

Max Weber (1922) prezintă în celebra sa lucrare „*Economy and Society*”, instrumente sociologice, comportamentele și organizațiile birocratice specifice epocii moderne, subliniind particularitățile birocrăției necesare. Sociolog, filozof și economist, Max Weber a prezentat un model birocratic, bazat pe regulamente clare, rigiditate în comunicare în relația șef și subordonați în administrația publică, precum și particularități privind dimensiunea foarte mare a organizațiilor cu ierarhii clar definite. Max Weber a prezentat o analiză comparativă între funcționarii publici și modul în care își desfășurau activitatea în birourile administrative sau „*birourile birocrățiilor*”. În esență, teoria lui Weber este că dezvoltarea formelor moderne de administrare în toate domeniile coincide cu dezvoltarea și extinderea continuă a administrării birocratice.

Particularitățile birocrăției au fost analizate și de cercetătorul american **Gordon Tullock** (1965), care în lucrarea sa „*The Politics of Bureaucracy*” (Politica birocrăției), prezintă modul în care birocrăția se manifestă atât în organizațiile publice, cât și în organizațiile private, performanța individuală fiind corelată cu rezultatele obținute de fiecare organizație în parte. Lucrarea ridică aspecte noi cu privire la statul birocratic și birocrății moderni, ale căror obiective specifice sunt: putere, venit, prestigiu, securitate, comoditate, etc.

C.J. Coyne (2008) prezintă în lucrarea sa intitulată „*The Politics of Bureaucracy and the Failure of Post-war Reconstruction*” (Politica birocrăției și eșecul reconstrucției post-belice), natura politicii birocrăției și consecințele sale asupra sistemului public. În opinia sa, birocrăția este în strânsă legătură cu fondurile publice, utilizarea acestora, modul de asigurare a serviciilor publice către cetățeni și modul de funcționare a instituțiilor publice. Dezvoltarea economiei moderne în ansamblul său impune creșterea complexității sistemelor birocratice și generează o schimbare ireversibilă a mediului economic, social și politic.

3. Birocrația necesară, suficientă și eficientă

Din punct de vedere al utilității sale, birocrăția poate fi analizată sub două aspecte: birocrăția necesară și birocrăția nenecesară. Astfel, **birocrația necesară** servește actului de urmărire, control, derulare în condiții de legalitate a activităților economico-sociale pe diferite niveluri de agregare ale societății.

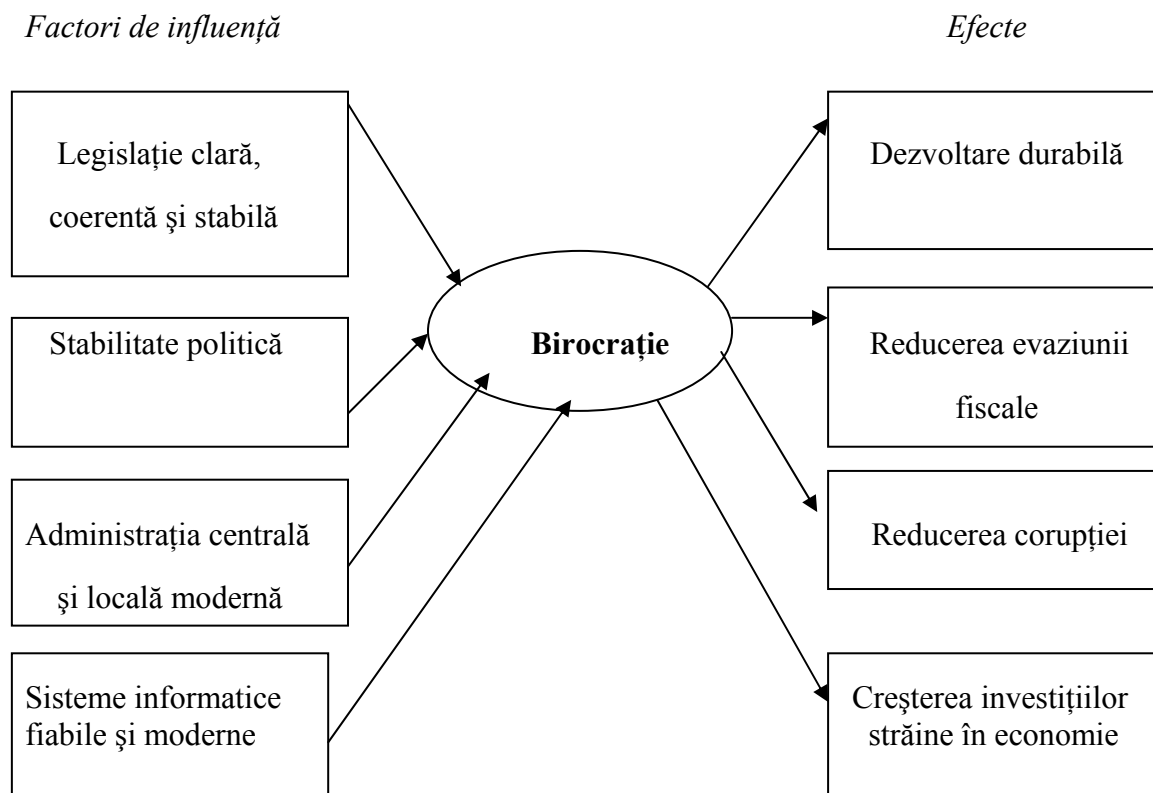
Birocrația nenecesară este generatoare de consumuri suplimentare de timp, energie, eforturi din partea agenților economici la baza căreia stau în principal comportamentele nedorite, neprofesioniste ale funcționarilor publici, prevederi ale cadrului legislativ insuficient fundamentate și adecvate realităților, precum și o serie de aspecte legate de conformarea agenților economici la cerințele prevederilor din actele normative în vigoare.

Birocrația necesară impune ordine și disciplină în sistemul public și privat, control cu privire la fondurile publice și private, monitorizează modul în care sunt folosiți banii publici și conduce la minimizarea pierderilor și a risipei de resurse.

Birocrația suficientă se referă la nivelul birocratic al documentelor și formularelor financiare și fiscale, adică aceasta trebuie să nu împiedice buna desfășurare a activității administrative și de management astfel încât să asigure dezvoltarea durabilă pe termen lung. Birocrația suficientă previne evaziunea fiscală și încurajează dezvoltarea mediului de afaceri. Spre exemplu, la finele exercițiului financiar, toate firmele au obligația de a întocmi situații financiare anuale, de a calcula profitul sau pierderea înregistrată și de a completa declarații fiscale care indică nivelul veniturilor, profiturilor și impozitelor datorate.

Birocrația eficientă asigură obținerea de performanță în sistemul public și privat. Astfel, la un anumit nivel al birocrăției eficiente se obțin rezultate mai mari decât eforturile depuse sau resursele consumate. Situarea structurilor birocratice publice și private din România, pe o direcție eficientă pentru toți „stakeholderii”, are nevoie într-o măsură mult de mare de îmbunătățiri și la nivel conceptual, cât și practic-operativ de diferite scheme de parteneriat public privat, care încă se află la stadiul de început. Parteneriatul public privat oferă o serie de posibilități și oportunități care nu sunt suficient valorificate în prezent, cu consecințe nefavorabile pentru întreaga economie națională (Ionescu, 2012c).

Figura no.1. *Birocrația necesară, suficientă și eficientă*



Dezvoltarea durabilă reprezintă un proces complex a cărui metrică presupune un sistem de indicatori comuni, dar și care diferă de la o țară la alta (Zaman și Geamănu, 2006), iar dezvoltarea socio-economică are ca factor de influență **birocrația necesară, suficientă și eficientă**. Se remarcă că toate țările europene dezvoltate din punct de vedere economic au un nivel ridicat al birocrației, iar tendința în viitorul apropiat este de creștere a acestui nivel ca urmare a implementării directivelor și reglementărilor europene în domeniul securității și siguranței transportului de bunuri și persoane.

4. Birocrația necesară și eficientă în cadrul ANAF

Agencia Națională de Administrare Fiscală (ANAF) informează în scris contribuabilii cu privire la obligațiile fiscale pe care le au. Mulți contribuabili persoane fizice sau reprezentanții unor firme nu au cunoștințe în domeniul financiar și fiscal, de cele mai multe ori apelează serviciul de asistență contribuabili sau studiază informațiile afișate pe site-ul ANAF.

Lunar, organul fiscal central, în a cărui evidență fiscală sunt înregistrați contribuabilii - societăți comerciale, întocmește lista contribuabililor care nu și-au îndeplinit obligațiile declarative, emite și transmite notificări acestei categorii de contribuabili, potrivit procedurilor de administrare în vigoare. Semestrial, în termen de 15 zile de la termenul de transmitere a notificărilor pentru termenele de declarare 25 iunie, respectiv 25 decembrie, compartimentul de specialitate întocmește lista actualizată a contribuabililor care îndeplinesc condițiile pentru a fi declarați inactivi, eliminând din lista inițială acei contribuabili care au depus declarațiile ca urmare a notificărilor primite. Deci, **birocrația este necesară și suficientă în cazul ANAF** prin notificarea contribuabililor cu privire la completarea și transmiterea declarațiilor fiscale.

Pentru contribuabili persoane fizice, ANAF emite anual în perioada ianuarie-februarie a fiecărui an decizii de impunere cu sumele datorate de persoanele fizice cu termene de plată la scadențele: 25 martie, 25 iunie, 25 septembrie și 25 decembrie anul curent. Aceste decizii de impunere sunt transmise la domiciliul contribuabililor cu poșta. „Instituția (...) comunică contribuabililor actele administrativ fiscale prin remiterea acestora, dacă se asigură primirea sub semnătură a actului administrativ fiscal,

sau prin poștă, cu scrisoare recomandată cu confirmare de primire"²⁷. În acest caz, **birocrăția ANAF este necesară și eficientă** pentru informarea în timp util a contribuabililor persoane fizice, care nu se pot deplasa la sediul ANAF sau nu pot apela serviciul de asistență contribuabili.

5. Concluzii

Această lucrare prezintă o serie de aspecte noi cu privire la birocrăția necesară, suficientă și eficientă în legătură cu modernizarea administrației publice, dar și cu interacțiunea cu mediul economic și social. În ultimii ani se remarcă o creștere a birocrăției necesare și suficiente în toate statele membre UE, dar cu consecințe benefice asupra creșterii economice și dezvoltării durabile.

În țările în care birocrăția este nocivă (dăunătoare), cum ar fi țările în curs de dezvoltare, inventatorii nu dispun de resurse financiare să înregistreze invențiile lor, fapt pentru care țările dezvoltate „fură” creiere și invenții sau le cumpără pentru a beneficia de avantajele noilor tehnologii. În țările în care birocrăția este redusă, adică necesară și suficientă, toți inventatorii pot avea acces la înregistrarea invențiilor și diseminarea informațiilor cu consecințe favorabile economice și sociale pe termen scurt, mediu și lung.

Bibliografie

1. Coyne, C. J. (2008), - „*The Politics of Bureaucracy and the Failure of Post-war Reconstruction*,” Public Choice Volume 135, Issue 1, pp 11-22.
2. Ionescu, L. (2012) - *Principii și ipoteze în fenomenul birocrăției și corupției*, Teză Post-doctorală Academia Română.
3. Popescu, I. (2011) - *The Expansion of European Bureaucracy*, CES Working Papers, Vol. II, 2011.
4. Zaman, Gh.; Geamănu M.(2006) - *Eficiența economică*, Fundația România de Măine, București.
5. Zamfir C., Vlăsceanu L. (1998) – *Dicționar de sociologie*, Editura Babel, București.
6. Weber, M. (1968), „*Economy and society*”, Totwa, NJ: Bedminster Press, (3 Vols.; p. 1116). (Original work published 1921).
7. https://www.anaf.ro/anaf/internet/ANAF/info_anaf/comunicate_de_presa.

²⁷ <https://static.anaf.ro>- Comunicat ANAF

EFFICIENT COMMUNICATION PROCESS IN BUSINESS USING IT&C

PROCESUL DE COMUNICARE EFICIENTĂ ÎN AFACERI FOLOSIND IT&C

Marius Daniel MAREȘ

Professor PhD., Spiru Haret University, Faculty of Economics, Bucharest, Romania

Valerica MAREȘ

**Associate Professor PhD., Academy of Economic Studies, Faculty of Accounting and
Management Information Systems, Bucharest, Romania**

Abstract.

Businesses are based on communication, which allows a „whole” to function. The „whole” can be an individual, a team, a community, a nation, a system, the global population. Those that master communication, to perfection, can become „winners” – in the sense that they can look confidently towards the future and can be those who manifest themselves which make them continuously succeed. Communication can be a problem of trust and acceptance or rejection of other people’s ideas and feelings and it requires abilities, and developing abilities requires practice. Supervising the general tendencies inside and outside an organization is achieved through communication in order to be sure that the strategy, the vision, the systems are aligned with the realities and in order to anticipate and prepare the desired changes.

Keywords: *communication, abilities, supervising tendencies, strategy, excellence in business.*

JEL Classification: M15, M21

Introduction

The basic elements of the communication process are the *transmitter* or the source (the person that initiates the communication and transmits the message) and the *receiver* or the destination (the person that receives the message). Between the two points of the communication is the *message* (the information) which is codified in a signal. Between the transmitter and the receiver takes place an exchange of information, or message communications. Messages can get transmitted using the *verbal* language (using words) or *nonverbal* language (using the body, the space, the time and the things) and the *paraverbal* language, which is a vocal form of the nonverbal language (for example the tonality or the inflection of the voice, the rhythm of speech, the way of stressing words, breaks between words, verbal tics, etc.)

A communication (information and message) has to be transmitted in such a way that the receiver can understand it, receive it, record it and accept it. The answer of the receiver of the transmitted message proves that the message was well understood. His reaction is called feedback and closes the communication circle, because the receiver, at his turn, codifies information (the answer to the message) and communicates it to the transmitter. Thus we can consider that in the communication process the roles are continuously changed: the receiver becomes transmitter and vice versa.

In order to be efficient you have to obey the three basic rules of feedback:

- ✓ **Immediate feedback** means that as soon as you understood or you think you understood the message, but after you paraphrased and asked the clarification questions;
- ✓ **Honest feedback** means a discontent or a powerful frustration;
- ✓ **Supportive feedback** means being gentle or plainly civilized, saying what you have to say without hurting or destructing. Moreover, in a moment of tension, you can transmit in this way the care and the consideration for the other person. Supportive feedback shows that two communicators consider the problem equally important.

There are numerous differences between „saying” and „communicating” or between „hearing” and „listening”. „Saying” is a one way process, and „communication” supposes a two-way communication process.

The channel is the physical means of transmitting the message, also called the hypothetical „way” or the „path” followed by the message which in the modern era takes various forms such as:

- Technological channels: telephones, tape recorders, computers, videos, pagers, radios, iPod's, CD-players etc.
- Written channels: mails, reports, files, memos, forms, books, magazines, newspapers;
- Face to face channels: conversations, interviews, meetings, presentations, trainings, and lectures.

The technical or physical means that transforms the message in signal is called *media*, and the communication media can be oral or written, depending on the communication means that we use; talk-listen-observe, thus we communicate in the oral media, or write-read, so we use the written communication. *The technical support* of the communication channels comprises the technical means that can support the communication process, such as: telephone, computer, fax, telex, email, portable, tablet, internet and audio-video means.

In the communication process can interfere perturbing elements, which take the generic name of „noise” and are responsible for distorting the message (noises, some smell, an inappropriate physical state, etc.). Feedback measures the success of the communication process.

1. Interpersonal communication and the IT&C means

Interpersonal communication is the most important and the most used communication form. People can't avoid this type of communication because their social existence depends on the ability with which they can initiate discussions with others. The family life, the relations with friends, the professional activity, all depend on this quality.

Interpersonal communication refers to face-to-face communication. This type of communication is important in order to understand yourself and to build your relationships with others. In order to achieve this one has to develop his capacity of auto-analysis, self-knowledge, self-exposure as well as the barriers and the perturbing factors that make the communication process more difficult.

Freud considers that knowing yourself, being completely honest with yourself, is a significant human effort because this self-honesty demands searching, discovering and accepting information about self and a self-improvement desire.

Psychoanalysts consider that the first law of life is not biologic preservation but preserving the image about yourself, which is a basic human need. The image, the opinion about yourself, which comes from organizing our experiences, perceptions, values and objectives depends on our „reality” and determines our behaviour. When we communicate, we talk to the image we have about our interlocutor, and he will communicate with us according to his version about us and about himself.

Any person have at least five images over himself, each of them permanently influencing itself and changing as a consequence of the communication process.

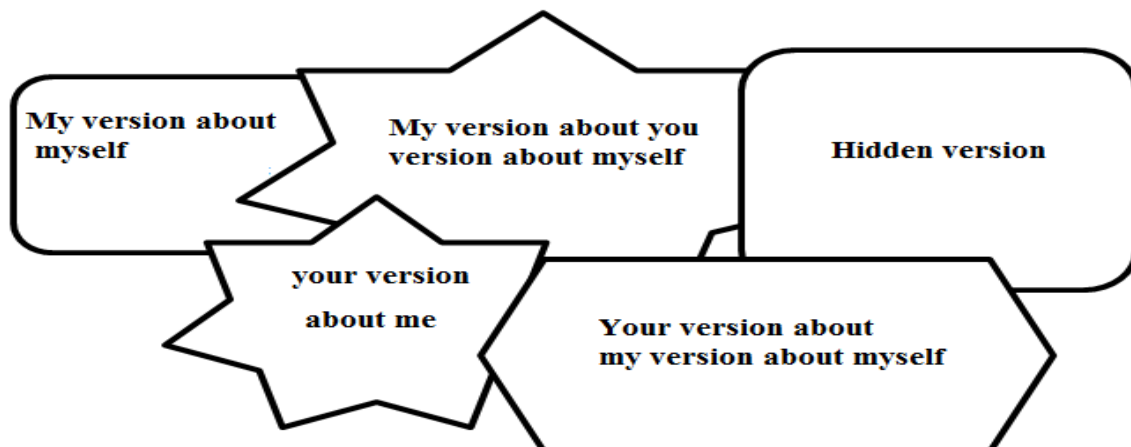


Figure 1. Images over our self

The harmony between these versions make communication simple, direct and no distorted. This harmony can be achieved by „testing” the image about yourself (self-knowledge) or by opening to others, self-exposure, „reflecting ourselves in others”. We are social beings, and our personality results from association not from isolation.

During our life we have to face urgencies and importance’s when it comes to taking decisions but one of these factors tends to dominate. The option for urgency or importance has a profound effect on the results that we obtain. The dependence on urgency is an auto-destructive behaviour which satisfies temporarily a hole created in unfulfilled necessities. When the urgency becomes the dominating factor in our life, the sense of importance is lost. More and more people are becoming to discover and solve cronical problems that hinder them from dealing with the things that are really important for them. As we go from urgency to importance, we often rise the question „What are actually the priorities and how can be put them on the forefront of our life?” According to Stephen Covey there are three fundamental ideas that lead to the answer to this question:

a) Fulfilling the human necessities and capacities is covered in the sintagm „to live, to love, to learn, to leave something behind” – which represents our physical, social, mental and spiritual needs.

b) The truth of the principle of the „*authentically north*”, which offers context and significance to the place in which we are or where we want to go, the way in which we get there – based on the eternal law of cause and effect which functions in the world of human efficiency and interdependence. During our lives and in society we pick, unrelently, what we sowed. Searching for „shortcuts and miracle solutions” is based on the illusion of rapid solutions, and this affects not only the conscience of our fundamental needs, but also the way in which we try to satisfy them.

c) The potentiality of the four human qualities:

- self-knowledge – the power to detach from ourselves and to examine the way in which we think, the motivations, the past, the actions, the habits and the tendencies
- consciousness – our internal system of ethical and moral guidance, which allows us to realize when we act or to contemplate ourselves while we act, to connect to the wisdom of the old ages and of the soul, to become aware of the feeling of our unique features and mission.
- independent willpower – our capacity to act with consciousness, morality and visionaries, to act based on principles, not on emotions and circumstances, to be the product of our choices, to be responsible (that is to choose independently of our temporary dispositions and tendencies)
- creative imagination – the power to forecast a future situation, to conceive a plan and to solve the problems synergically. It allows us to make a personal engagement, to establish a purpose, to plan a meeting, to look at ourselves as we fun fill the commitment even in the most difficult conditions.

These form the basis of our decisions, of human freedom which manifest itself through the power to make choices, to react, to change. There is some space between stimulus and reactions. Perfecting the four qualities underlines above supposes a process of exerting with a continuous interest, our modern IT&C means such as: forums, chats, emails, sms’s, socializing pages and sites (Facebook, LinkedIn etc.).

2. Efficient communication using IT&C means

Efficient communication requires abilities, and their development requires practice. While wishing to express the content as well as the intent, we learn the language of logic and of emotion – this last one being by far the most powerful and with the biggest motivating effect. We listen first with the eyes and the heart, then with the ears. We try to understand the intention of the communication without prejudice. We invest time and patience, trying first to understand and expressing our feelings honestly, we get to present our point of view by starting to demonstrate a clear understanding of the other points of view. Initiatives are concentrated on creating a spirit of cooperation and by improving the communication process, especially when it comes to preparing people for the ability to listen and explaining clearly their point of view.

In order to set a diagnosis, in any situation, we can start by understanding first the requirements, the pursuits, the forces and tensions and the situation of the partners in order to offer solutions meant

to satisfy the requirements and the shortcomings, to creating bridges between the necessities of the people involved and the services – the offered products and then collecting facts in order to understand the situation. Identifying the type of client (see the next figure) supposes different approaches for achieving an efficient communication.

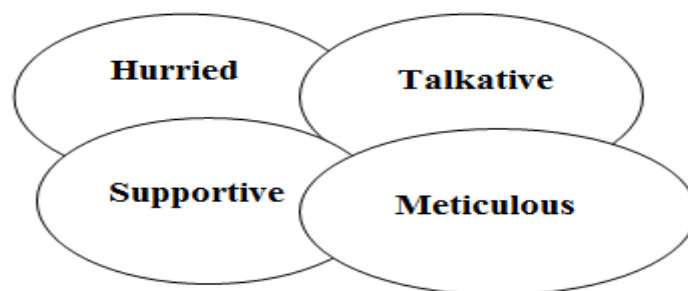


Figure 2. Type of clients

The **hurried** is the type that thinks as follows: „I want to solve it now, it doesn't matter how” and has the following features: he's noisy and is perceived as belligerent in difficult situations and makes pressures for obtaining rapidly results. The hurried loses quickly focus and interest listening to vast technical explanations. The hurried persons are competitive, provocative beings, they're always ready for action and are interested in the final result, thus he detests to listen to details and technical explanations and to justify why a service doesn't function. In order to communicate with such persons we have to be direct and to the point, not loose ourselves in details and justifications and to keep a powerful, clear, energetic and confident stance, maintaining a quick rhythm of speech and to give him the impression that we are rapidly approaching (and we really have to lead him) a concrete result, giving the impression that we make things move and we act decisively in his favour. While communicating with such a person we have to use words like: *quickly, immediately, now, today, result*.

The **talkative** is social and has a tendency towards interaction with others, having a need to interact with people and to achieve recognition, being an optimistically, inspired, convincing and confident person, who talks with enthusiasm, smiles most of the times and expects from his communication partner a similar behaviour. Apart from having their requests solved, the talkative clients expect that those they're „serving” should be friendly and open. The talkative people tend to laugh and to speak continuously and you will see them talking all sorts of things not because they are absent minded but because they love conversation more than the subject. They are those who run into people on the street, being attentive to certain people and things. In order to communicate with this type of client you have to be smiling and energetic, enthusiast, friendly words and tone of the voice can conquer and enchant him. When we talk we have to be as creative as possible, describing the situations in lively, colourful images and the rhythm in which we talk should be quick and lively. In a communication with a talkative we'll have to use often words like: *attractive, I feel that, imagine that, extraordinary*.

The **supportive** is interested in the way things are going. It is a reserved person, who doesn't like change; he is patient, relaxed, logical, systematic and flexible. When he sees an inconvenience because the offered product doesn't work, he will first make sure that he doesn't bother you with his complaint because he has a strong need for stability.

We recognize easily the supportive, because they are loyal to the company in which they work, they often wear clothes or accessories with the mark of the company where they work, they accept verified solutions, avoiding risks and unusual situations and are the type of client that once conquered, if the service supplier doesn't make big mistakes, can keep for a long time. For a communication with this type of client the voice should be warm, calm and confident, the voice should be quiet and the rhythm of the voice should be relaxed and thoughtful and the undertaken actions should be rhythmic and relaxed. In a communication with a supportive we will meet more often words like: *promise, security, trust, security*.

The **meticulous** is the type of client interested in the quality of services. He should be entrusted that in any moment everything works perfect and things are done „a la carte” following the rules and procedures precisely. The meticulous is a perfectionist and wants things to be done precisely, in order

and with accuracy. He needs facts, graphics and data in order to declare himself content and follows precisely the rules and procedures in every situation. The meticulous client keeps the same appearance in different situations, he doesn't want to show what hides under this and doesn't agree easygoing and free discussions when he calls, he will ask for elaborate solutions, and he adores to „breaking the thread in four”. Communicating with a meticulous client is a true art. They are very suspicious regarding what we want to tell them. Thus for an efficient communication we have to permanently keep a controlled tone of voice, with few modulations, we have to be direct and precise in what we say. The rhythm has to be slow and thoughtful and the words, the tone of voice and the rhythm has to be adapted accordingly. In a communication with a meticulous we will meet words as: *demonstrated, informed, analyze, think some more*.

Report is the name given to the process in which two people have a good relationship. It means building trust, harmony and cooperation in the relationship with the other. The key to developing a rapport is acceptance.

3. Elements that target excellence in communication management

When we communicate, we connect through consciousness (listening and answering, acting in harmony with our interior voice) to wisdom and become a person with character and consciousness. The quality of this connection can increase through several means:

- Reading and meditating over wisdom;
- detaching ourselves and learning from our own experience;
- noticing carefully the experience of those surrounding us;
- finding time to calm down and listen to our interior voice;
- answering to our internal voice;
- developing independent willpower, taking and following commitments.

Excellence is the attribute of those educated and brave and the elements of excellence in managerial communication are:

- *Personnel*. The personnel are the supreme value because its members are those that program and achieve everything.
- *Self*. Change and improvement has to start with ourselves, with things that we can control directly
- *Style*. The participative style generates innovation, initiative and devotion as well as a lot of unpredictable behaviour
- *Skills*. Skill that comprise delegation, communication, negotiation and self-management are fundamental for achieving high performances and can be learned and developed by a continuous learning and training.
- *Shared vision and principles*. An agreement over fulfilling tasks, from which everybody wins, in which the parts that have the same vision based on the same principles gives freedom to the parts to do what they wanted to achieve.
- *Structure and systems*. We have interdependency relationships with many people, and this interaction requires a structure and some systems in an equilibrium state – at high levels of productivity.
- *Information system* about the risk factors, in order to take wise decisions.
- *Efficient system for financial and psychical compensation*, which rewards the synergic cooperation and creates a team spirit.
- *Programs for an efficient preparation and development of personality*, in which the preparation is, controlled less by the system and more by the „pupil”, which means he is free to progress in his own rhythm and to choose the methods for attaining the goal agreed by both parties. Recruiting and selecting people in the interest of all parts, according to the work experience of the individual and with the way of attaining success which the activity demands. The job description should contain as many from the people's interests and skills, and should state the new growth possibilities, leaving a certain degree of autonomy for choosing the methods for obtaining the desired results.

- *Communication.* Face to face meetings between the manager and the employee for defining the win-in agreement over task fulfillment, together with the meetings with the personnel, with agendas oriented towards action, a system for keeping a track on the suggestions coming from the employees and a way to reward the ideas that lead to savings, policies and procedures of open doors, annual interviews for quick promotions, studies based on anonymous opinions or ad-hoc brainstorming meetings, are the key to an efficient communication in an organization – especially if they are organized based on a shared goal and vision
- *The strategy* that reflects the declared goal, the available resources and the state of the market, frequently renewed to reflect the changing of the external conditions.

Supervising the general tendencies inside and outside an organization, in order to make sure that the strategy, vision and systems are aligned with the exterior realities and to anticipate and prepare the desired changes.

4. Excellence in business communication

An efficient communication requires expressing the content and the intention, speaking in the language of logic and of emotion, the latest having also the biggest motivating effect. Communication is first of all a problem of trust and of acceptance and rejection of the ideas and feelings of the others. If we succeed to leave apart the adversity spirit, the social norms, the exaggerated attention for building our own image, we save a lot of time and energy.

At the root of many communication problems are the problems of perception and credibility. Each sees the world through the prism of his own reference systems – influenced by feelings, convictions and behavior. Most credibility problems can be solved if at least one of the involved parts realizes that the issue is a perception problem.

Communication is a process that requires the skill of using empathy, in which reality is tested, in which individuals try to clarify the expectations in a relationship and separate the people from problems, concentrating their attention over the common interests, enumerating options from which all those involved can gain something, insisting over the use of objective criteria.

Some people use frequently the tactics of empathic listening, as:

- imitating the content (the least efficient);
- reformulating the content;
- sentimental reflection;
- reformulating the content and sentimental reflection.

These tactics are efficient only if they derive from an honest desire to understand. Learning the empathic way of communication transcends the techniques and requires a lot of time, time that is later saved. There are several levels of answers, such as:

- answers in an „autobiographical” manner;
- evaluation (we are for or against);
- examination (we ask questions from a subjective perspective);
- we give advice starting from our own experience;
- we impersonate (we try to represent people, to explain their motivation, their behaviour, based on our own motivations and behaviours).

During the communication process one can distinguish **useful attitudes** such as:

- good will and lack of distrust in the honesty or the mental equilibrium;
- the desire to solve the perceptive differences;
- Lack of resistance to the opinions of others and the preparation for change.

Moreover choosing useful behaviours such as

- listen in order to understand;

- talk so that you can be understood;
- starting the dialogue from a common reference point or from a point over which you agree and approach gradually the disagreement subjects is a solid base for idea exchange and creating an easy communication.

In the daily life as well as in the virtual communication medium the usual listening levels are:

- ignoring the peer by refuse or Cancel;
- pretending we listen while we perform several tasks simultaneously;
- selective listening on certain themes;
- careful listening (active, reflexive);
- empathic listening represents a way of listening with the intention to understand (first listen, in order to truly understand) what is being said which means an as deep as possible understanding, deeper at intellectual and affective level.

This supposes more than just recording, reflecting or understanding the words that are being said (experts say that 7% of communication is done through *words*, 38% through *voice tonality* and 55% through *body language*). In order to be a good speaker it is first of all required to have a good capacity of expressing ideas. It supposes a simple expression, so that the interlocutor can understand accordingly the transmitted message and a correct pronunciation of words can be easily recognized and the message is transmitted in a positive form. The *voice tonality* is important on the phone where gestures can't be seen and that is why it is more difficult to communicate over the phone, where we can't make use of gestures and face expressions, but only of voice. The voice stamp expresses feelings and emotions through:

- ✓ **Inflections** – that underline words and syllables for intensifying the message;
- ✓ **Pitch** – how high or low frequency the sound is;
- ✓ **Rhythm** – how many words you speak in a unit of time;
- ✓ **Volume** – how loud or soft the voice is heard.

• *Empathic listening* supposes perceiving feelings, significations, listening to the compartmental language – using both cerebral hemispheres, receiving messages from the intimate of the interlocutor, understanding the premises of the partners. Empathic listening supposes as well taking risks, you become vulnerable and in order to exert an influence you have to let yourself be influenced.

Essentially, after we understand our communication partner we try to be understood. In order to make an efficient presentation we communicate empathically with his intellect, knowing that he knows that we understood his intentions, objectives, worries. We set the accent on the human element, in the same degree as we stress the financial or the technical element – by widely opening the door to creative solutions, discovering new alternatives, developing the interpersonal relationship by accumulating trust.

Conclusions

Verbal or nonverbal communications are very important from a social perspective. Usually the verbal statements are influenced by a series of factors such as: the fear of not offending or upsetting, the desire to close a deal, social pressure which sometimes makes us say that we agree with someone even if it is not true etc. The nonverbal communication completes, strengthens, emphasizes the sense of the verbal messages and in certain situations, it is even more credible than the verbal communication. Although in some situations the nonverbal communication is much more ambiguous than the verbal communication, it is more credible when its signals contradict the signals of the verbal communication.

- 1) Some people are mainly oriented to the exterior world and they are called extroverts, and some are mainly oriented towards their interior world and they are called introverts. Extroverts are open persons, social, communicative, optimistic, peaceful, benevolent, they agree or they argue with those around them, but they keep relationships with them. Introverts are closed temperaments, hard to penetrate, shy, little communicative, with a tendency towards being dreamy and to have difficulty adapting.
- 2) A good communicator has to master the verbal communication as well as the non-verbal communication especially when the communication is done through IT&C means which can memorize the images and the voice.

Bibliography

1. Alain, B. (2000) *Cum dialogăm și cum convingem*, Polirom.
2. Cave, C. Can computer help you think?
www.members.optusnet.com.au/charles57/creative/software/essay.htm Software for Creativity & Idea Generation – an overview of what's available.
3. Samuel, P. (2007) *Improving teamwork with Kirton Adaption-Innovation Inventory*, Breakthrough Management Group.
4. Ghiga, G. (1999) *Elemente fatice ale comunicării în română vorbită*, Bucharest: Alcris Publishing House.
5. Spelber, D. and Wilson, D. (1986) *Relevance: Communication and Cognition*, Oxford.
6. Stancu Ș. (2001) *Relații publice și comunicare*, Teora.
7. Stephen R. C. (2000) *Etica liderului eficient sau Conducerea bazată pe principii*, Editura ALFA.
8. Ventola, E. (1987) *The structure of social Interaction*, London.

GLOBALIZATION, TECHNOLOGIES AND DEVELOPMENT OF LEADERSHIP CAPABILITIES

GLOBALIZARE, TEHNOLOGII ȘI DEZVOLTAREA CAPACITĂȚILOR DE LEADERSHIP

Valerica MAREȘ

**Associate Professor PhD., Academy of Economic Studies,
Faculty of Accounting and Management Information Systems, Bucharest, Romania**

Marius Daniel MAREȘ

Professor PhD., Spiru Haret University, Faculty of Economics, Bucharest, Romania

Abstract.

The Internet is based technologies being developed at the time were increasingly accepted. The Internet, described as the „new information highway”, provided information in a manipulable form available to many across the world in almost instantaneous fashion. The growing emphasis on price, quality and satisfaction of consumer needs, along with the substantial increases in competitive rivalry.

Keywords: *complex network of relationships, leadership capabilities, new technologies.*

JEL Classification: M14, M20.

Introduction

The new competitive environment for the 21st century included increasing strategic discontinuities and disequilibrium conditions; a blurring of industry boundaries; hypercompetitive markets; extreme emphasis on price, quality, and customer satisfaction; a growing emphasis on innovation and continuous learning, and, finally, changing employee expectations and careers. Strategic discontinuities are largely triggered by new and highly valuable technologies that drastically reduce the value of current technologies and cause major changes in markets, or even create new markets while eliminating old ones. Discontinuities can also be created by major changes. New technologies and major shifts in economic activity, along with hypercompetitive markets and blurring of industry boundaries, created significant challenges for managers. These challenges required managers to balance the needs for stability to conduct planning and make decisions with the need for flexibility to adapt to a dynamic environment.

Changes in markets and technologies, many firms were beginning to compete across existing industry boundaries. For example, television, telecommunications, and utility companies were competing across these three industry boundaries. In this same environment, software companies were providing financial services, and auto manufacturers were developing large insurance operations while at the same time offering financing.

The changes explained above, along with increasing globalization, contributed to the development of hypercompetitive markets. Firms had begun to compete in multiple markets: both goods and services markets, as well as multiple geographic markets across country boundaries. These actions led to more current and potential competitors were more resourceful, thereby increasing the challenges for domestic competitors.

1. Globalization and new technologies

The new competitive landscape, suggesting it would be driven by the continuing technological revolution and increasing globalization of business and economic activity. Largely driven by the Internet were the increasing rates of technological change and diffusion: the growing emphasis on knowledge intensity (e.g. emphasizing knowledge for competitive advantage); and the emergence of positive feedback industries, where returns accumulate at an increasing rate, building on the new

knowledge created. Moreover, the rate and effects of technological changes were heightened by technological convergence.

Globalization enhanced the development of cross-border relationships and the number of multinational – or transnational – firms, many based in emerging markets. Globalization occurred not only in markets for goods and services (outputs), but also in the supply chain, as firms increasingly sourced activities in their value chains to companies in other countries. Therefore, globalization resulted in a complex network of relationships across country borders, with enhanced interdependencies among organizations in many parts of the world-and, consequently, between countries and their economies. These changes alone were expected to amplify the challenges experienced by top executives of large and small organizations, while simultaneously enhancing their opportunities for growth and development.

The changes explained above, along with increasing globalization, contributed to the development of hypercompetitive markets. Firms had begun to compete in multiple markets: both goods and services markets, as well as multiple geographic markets across country boundaries. These actions led to more current and potential competitors in any given market, and many of those competitors were more resourceful, thereby increasing the challenges for domestic competitors. The growing emphasis on price, quality and satisfaction of consumer needs, along with the substantial increases in competitive rivalry (hyper competition) and new technologies as a means of achieving efficiency while simultaneously differentiating products, has led firms to develop an integrated low cost-differentiation strategy.

The personal benefits of having a positive attitude towards change:

- helps you discover the inner talents within you;
- gives you the skills to carry out effectively your current and future jobs;
- leads to higher job satisfaction;
- demonstrates to employers that you take your career seriously;
- provides with opportunities to network with others;
- enables to make a contribution to the development of your profession;
- keeps personnel employable.

The firm benefits of having a positive attitude towards change:

- helps the organization to achieve its corporate objectives;
- creates a climate of innovation and experimentation;
- helps make the workplace an enjoyable, fun place to be;
- motivates staff;
- ensures that staff have the necessary knowledge and skills to carry out their jobs effectively;
- helps the organization be customer-oriented;
- guards against complacency;
- helps the organization to retain its best staff.

The continued development of new technologies places pressure on all firms to engage in continuous innovation. In addition, increasing emphasis on knowledge as a major source of competitive advantage enhances the importance of continuous learning. Therefore, firms were expected to focus on learning, building knowledge flows (e.g., diffusion of new knowledge throughout the organization), and increasing investments to create innovation. Educational Innovation is a field has been more subject to innovation than education, although educational innovation is not necessarily successful simply because it is in the context of an educational institution. Michael Fullan has spent decades researching and writing about managing change in education, and has reached some thoughtful conclusions on factors that influence success and failure in what he calls „educational reform”. He concludes that among the reasons for failure are the following:

- believing that complex problems can be solved quickly;
- adopting innovations which have only symbolic benefit;
- responding too quickly to fads;
- misunderstanding resistance as an attempt to block, rather than as indicating a need for help and support;
- allowing pockets of success to fail through lack of support.

Fullan goes on to suggest reasons for success, including:

- change is a learning process (and therefore needs to be regarded as such);
- change is a journey, not a blue print – it involves not just one-off solutions, but continuous planning and adjusting;

- problems arise from the change process; these are natural and expected and must be identified and solved;
- change is resource hungry;
- change requires local power to manage it; it can't be managed by remote control from a central power source;
- change is systemic and it involves linkages and interconnections among many systems and issues in the organization.

2. Strategic leadership capabilities in a „new world”

The capabilities needed for effective strategic leadership in the new competitive landscape expected for the 21st century. In a new context the strategic leader had to:

- develop and communicate a vision by help new technologies;
- build dynamic core competencies;
- emphasize and effectively use human capital;
- invest in the development of new technologies;
- engage in valuable strategies;
- build and maintain an effective organizational culture;
- develop and maintain intercultural skills;
- develop and implement balanced controls;
- engage in ethical practices.

Strategic leaders must develop a vision and communicate that vision broadly, to help guide the formation and implementation of strategies to achieve that vision. It is important to establish the way of the organization for its growth and it uses types of products and market focus and to achieve the desired targets. Without the guidance provided by a complex network of relationships, organizations can become chaotic and are unlikely to be as successful. For this reasons it is a major capability to perform important tasks quite well and makes a valuable contribution to a firm's competence advantage. A dynamic core competence implies that the firm continues to develop and update the competence to be the leader, or at the forefront, in that capability. The strategic leaders and also the firms are prepared to develop a new competence to replace an existing one when necessary to maintain a competitive advantage and/or to build a new advantage.

The human capital suggests that strategic leaders attract and retain the absolute best employee talent available, and continue to develop employee skills and capabilities rewarding staff skill development and using that talent in the best ways for the organization. At the personal level some people are happier to embrace change than other. Some people have a more positive attitude in general. Imagine you had to introduce a change and you wanted to ensure that it went wrong and everyone found the process painful. In the globalization era change will inevitably mean resistance, however well-meaning and positive the change appears. There are a number of strategies that can be used to reduce or overcome resistance, depending on the situation.

Undergoing change go through the following stages:

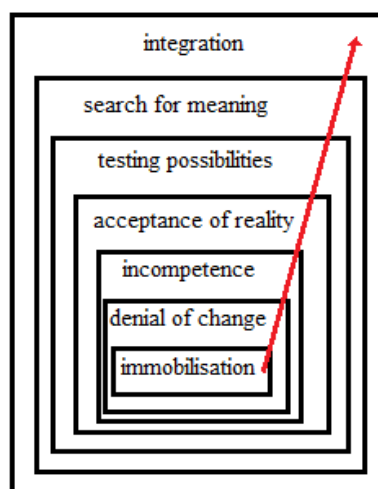


Figure 1. *Stages of change*

Effective strategic leaders take the actions necessary to remain at the forefront of new technology, developing it internally or obtaining it externally. They must also exploit the technology to ensure that the firm operates in the most efficient way possible. Engaging in valuable strategies generally implied exploiting new global market opportunities, engaging in appropriate cooperative strategies and using an integrated system low cost-differentiation strategy.

Developing, maintaining and reengineering a healthy organizational culture should be a priority of strategic leaders. A healthy culture places emphasis on core values of innovation, learning, and valuing human capital and team actions.

Control system help organizations manage financial capital and govern practices ensuring that potential courses of action are evaluated through a positive moral filter. The right types of controls can influence and guide actions in appropriate ways. Effective strategic leaders establish controls that facilitate flexible and innovative employee behaviors to help the firm maintain and/or gain a competitive advantage.

3. Strategy leaders and activity frameworks

Strategic leaders play a critical role in establishing ethical practices throughout the organization. Effective strategic leaders place a strong emphasis on honesty, trust, and integrity in the decision-making process and the implementation of those decisions. The core values of honesty trust, and integrity serve as moral filters through which potential courses of actions can be evaluates. These normative values must be instilled in managers and employees throughout the organization so that they are clearly understood and observable through their decisions and actions, Strategic leaders must have a global mindset. The decisions make and the problems encounter to solve must be faced with an understanding of how the organization fits within a global competitive landscape. The global economy has changed in major and irrevocable way. To build new insights on methodology and tool deployment in strategizing, the interaction between practice and strategy knowledge must come to the foreground, redirecting the research emphasis away from strategy process, form and content. Strategy –as-practice (S-as-P) emphasis focuses on the tacit knowledge of how things works as opposed to the explicit knowledge of strategy. Activity theory provides that the perceptions, views and mental models of leaders as they strategize, within their organization’s structures processes, norms and value. The emphasis of practice offers an approach that can enrich understanding of roles and contribution of methodologies in contexts that exhibit variation in structures, norms, value and strategy leaders’ views on competitive strategy and the environment.

Social capital is also highly critical to the success of all organizations. The relationships with customers, suppliers, other partners, and stakeholders in general are vital. A portion of any executive’s human capital is also social capital. Social capital not only provides access to markets, but also access to important complementary resources. Access to new technology, new knowledge can be used in creating new technology and other types of innovations. It can facilitate access to key suppliers and/or governmental units that regulate or oversee these markets. Therefore, an effective strategic leader must capably manage the human capital and social capital of the organization. Finally, execution is absolutely critical to the success of an organization and, therefore, to effective strategic leadership. Such flexibility is required to be proactive, rather than reactive to others’ competitive actions.

The activity frameworks generated from the data reveled differences in leaders’ strategizing practice and describe tree types:

- routine practice;
- reflexive practice;
- imposed practice.

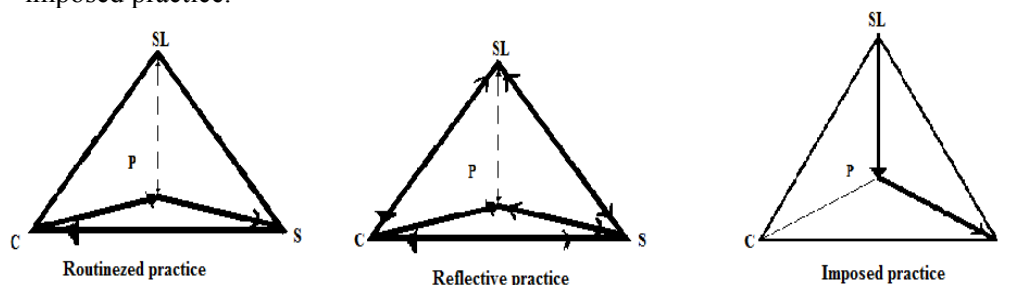


Figure 2. Activity frameworks in the data
(SL=strategy leader, C=collaborative structures, S=strategizing, P=practices)

Strategy leaders' engagement with methodologies and tools exhibited clear differences across the activity frameworks, with practices rounded in the leaders' strategy perspective, their view of the operational context and their confidence in specific methodologies and tools to generate strategy-relevant knowledge for that operational context.

Complexity of strategic arenas in organizations was operating by globalization, industry restructuring and/or environmental shocks. Strategy leaders, collective structures and practices represented a dynamic system of engagement and challenging, embedded practices, systems priorities and/or methodologies in strategizing practice.

Competitive strategy was framed around how organization might meet the challenges of influence possible futures, as well as around learning and creativity, resulting in stakeholder driving initiatives as well as stakeholder driven options.

The competitive strategy perspective is successfully realized through engaging with various combinations of design and positioning methodologies, game metaphors and resource reconfiguration options.

Conclusions

1. The global economic crisis is anticipated that the strategizing practice models will be adjusted to meet the challenges of the emergence of new business models and changes in cultures, structures and stakeholder relationships as consequence of economic down turn.

2. Effective strategic leaders have to operate under conditions uncertainty, they must view a volatile environment as presenting opportunities and employ an entrepreneurial mindset that allows them to identify and exploit opportunities in context with significant ambiguity.

3. The turbulent environment will require that strategic leaders must carefully manage resources and build effective human and social capital such flexibility to required, to be proactive rather than reactive to others competitive actions.

Bibliography

1. Burduş E., Căprescu G. Androniceanu A .(2008) *Managementul Schimbării Organizaționale*, Ed. Economică.
2. Fullan, M. (2001) *Leading in a Culture of Change*, Jossey-Bass.
3. Bettis, R. A. Hitt, M. A (2005). *The new competitive landscape*. Strategic Management Journal, 16 (5) 7-9.
4. <http://www.pitt.business.edu>.

OMUL - FACTOR ACTIV ȘI CREATIV ÎN SOCIETATEA INFORMATIZATĂ, BAZATĂ PE CUNOAȘTERE

THE MAN - ACTIVE AND CREATIVE FACTOR IN THE INFORMATION SOCIETY, KNOWLEDGE

Alexandrina MERUȚĂ

Bianca RUSU

Lăcrămioara HURLOIU

Elena BURTEA

Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București

Spiru Haret University, Faculty of Economics Bucharest

Rezumat.

Importanța ființei umane în conducerea cu succes a unei afaceri e cea care face din managementul resurselor umane, un set de competențe, deprinderi și atitudini esențiale, legat direct de valorile supreme ale organizației. Desigur, o asemenea responsabilitate nu urmărește doar furnizarea de slujbe oamenilor, ci și îndrumarea lor pentru a lucra și a înregistra performanțe. Pe lângă toate acestea, e o investiție - a da oamenilor puterea pentru ca ei să acționeze eficient și eficace.

În prezent, mai mult poate decât în orice altă perioadă, performanța reprezintă cerința fundamentală a dezvoltării unei societăți economice puternice, având în vedere concurența economică ce devine din ce în ce mai acerbă. Menționez, astfel, situația prezentă, în care se găsește țara noastră, din punct de vedere al dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii autohtone, care până la momentul aderării la Uniunea Europeană au fost nevoite să-și adapteze activitatea cât și produsul acesteia la cerințele calitative care coordonează la momentul actual Piața Unică Europeană.

Abstract.

The importance of the human being in the running of a successful business is what makes the human resources management, a set of competencies, skills and attitudes essential, linked directly to the supreme values of the organization. Of course, such a responsibility not only aims to provide jobs to people but also guiding them to work and record performance. Besides this, an investment: to give people the power for them to act efficiently and effectively.

Currently, more than almost any other time, perform fundamental requisite of strong economic society development, given the economic competition becomes increasingly fierce. Mention thus the present situation, where is our country, in terms of development of small and medium domestic, which until accession to the European Union were forced to adjust their activity and the product of the qualitative requirements that currently coordinates the European Single Market.

Cuvinte cheie: *conducere, succes, eficient, eficace, performanță.*

Keywords: *leadership, success, efficiency, effectiveness, performance.*

Jel Classification: M12, M21, M51

Introducere

Dacă vreți să investiți în oameni, gândiți-vă cu multă seriozitate la cei din jurul vostru și la călătoria lor prin viață pentru a putea colabora cu ei, afirma aproape profetic John D. Maxwell în secolul trecut, adică al douăzecilea. Pornind de la realitatea indubitabilă, potrivit căreia responsabilitatea celor abilitați să coordoneze activitatea micro-colectivităților umane în vederea îndeplinirii unor obiective comune prestabilite și să întregască performanțele obținute, cercetătorul american avea în vedere un adevăr axiomatic, și anume acela de a da oamenilor puterea, libertatea de a gândi și acționa eficace, eficient. Și așa, fără a se urmări, cel puțin explicit, neapărat acest lucru, s-a născut o nouă disciplină științifică: managementul resurselor umane, consacrată examinării calității angajaților - *principalul activ al oricărei entități organizate* (firmă, întreprindere, societate comercială, instituție financiar-bancară, de învățământ, sanitară etc.). Este vorba de o imensă provocare prin care

se pot atrage și menține talentele profesionale capabile să înfăptuiască cele mai dificile sarcini cu același entuziasm care le animă în realizarea atribuțiilor înscrise în fișa postului.

Din câte se știe, primele reflecții cu privire la rolul și importanța resurselor umane în producerea de bunuri și servicii solicitate de piață le întâlnim în scrierile utopice ale lui Robert Owen (1820-1850) și Saint Simon (1760-1825), însă "părinții naturali" ai teoriei și practicii managementului rămân, totuși, inginerul francez Henry Fayol (1841-1925) și omologul său american Frederick Winslow Taylor (1856-1915), iar fondator al școlii relațiilor umane este recunoscut Elton Mayo (1880-1949).

În 1936, H. Malow a devenit cunoscut pentru cercetările sale referitoare la ierarhizarea nevoilor umane, cunoscute sub denumirea de "piramida trebuințelor" sau "scara lui Maslow"; în 1955, Peter Drucker atrăgea atenția asupra necesității de a se practica în toate domeniile conceptul de *Creative Leadership*. În sfârșit, în anii '60 ai aceluiași secol, douăzeci-lea, McGregor se ocupa de pregătirea sistematică, pragmatică a managerilor în spiritual *Finefighters*, iar agenții economice de referință înregistrau performanțe spectaculoase în cadrul mișcării *Behavioral Science Movement*, cu cele trei etape ale sale:

În *etapa întâi* (1915-1965), apare și se cristalizează conceptul de *Managementul personalului*, ca rezultat al diferitelor modalități de abordare, cum sunt: Welfare&Services, Training and Trade Union Barging (negocierea cu sindicatele);

În *etapa a doua* (1965-1985), explorările gravitează în jurul vectorilor *hard*, a ceea ce este palpabil, și, respectiv, *soft* – elementele subtile, intangibile ale gândirii;

În *etapa a treia* (1985-2000), studiile efectuate de A. Athos și R. Pascale urmăresc dezvoltarea conceptelor specifice școlii culturale, sintetizate în volumul *The Art of Japonesse Management*. Un grup de cercetători din școala McKinsey a identificat factorii ce influențează conducerea organizației, cunoscuți sub sintagma celor *șapte S*: strategie, structură, sistem (hard) și set de valori supreme, stimulul de acțiune, personalul, deprinderile (soft). După opinia lui Braham, există trei coloane de susținere a conceptului de *viață culturală* prin care se obține transformarea, *cizelarea resurselor umane*, și *anume*: *planificarea resurselor umane* (stabilirea planului de acțiune și a țințelor ce trebuie atinse), *managementul resurselor umane* (stabilirea politicii de personal și a obiectivelor ce trebuie înfăptuite), *dezvoltarea resurselor umane* (profesionalizarea sistematică și pregătirea permanentă, bazată pe autoinstruire etc.).

1. Economia de piață funcțională

Analiza cercetărilor consacrate perfecționării cadrului social, în contextul afirmării pregnante a *neuroeconomiei*, conduce la concluzia cvasiunanimă potrivit căreia *societatea cunoașterii* (SC), bazată pe informație, reprezintă alternativa adecvată, veridică pentru operaționalizarea conceptului *dezvoltării durabile sau sustenabile*, fundamentată cu precădere pe activități și produse de tip intelectual intensive, precum și pentru edificarea unei civilizații socio-umane în concordanță cu exigențele și provocările prezente, dar, mai ales, viitoare (*a se vedea subcapitolul 1.6*). Desigur, aceste construcții extrem de complexe și de laborioase presupun infinit mai mult decât eforturi conjugate pentru progresul tehnologiei și pentru eficientizarea aplicațiilor, mai concret spus înseamnă coeziune, concordie și solidaritate națională care să facă posibilă integrarea armonioasă a tuturor variabilelor deterministe și aleatorii (conjuncturale, întâmplătoare) într-o ecuație omogenă. Un sistem coerent și unitar structurat pe principiile logicii și raționalității, în care coabitează entități doar aparent de sine stătătoare: *economică* (animată de paradigmele economiei și digitalului – cunoaștere, inovare, multiculturalism organizatoric și managerial, atitudini și manifestări în spiritul normelor democratice ale moralei creștine, educarea producătorului și a consumatorului), *socială* (educația și formarea continuă, permanentă, susținută de autoinstruire; menținerea stării de sănătate; solidaritatea și protecția socială, a muncii și pieței resurselor umane), *ambientală* (refacerea și prezervarea mediului fizic, utilizarea rațională a resurselor naturale), *culturală* (conservarea și dezvoltarea patrimoniului cultural național și internațional, cultivarea și promovarea pluralismului cultural, protejarea minorilor, dezvoltarea multimedia etc.).

Așadar, momentul inițial al încercării de a construi un model teoretic *al societății virtuale* vizează explorarea mecanismelor care guvernează apariția și evoluția evenimentelor, fenomenelor și proceselor din cadrul *sistemului unitar și interdependent natură-om-societate*, în care omul are privilegiul de a fi singura ființă (socială) înzestrată cu inteligență și conștiință, având capacitatea de a se adapta la condițiile concrete ale mediului existențial.

În acest ansamblu caleidoscopic, aflat, din păcate, în momentul de față, într-un echilibru mai mult decât precar din cauza intervențiilor de-a dreptul iresponsabile ale super-man-ului modern sau monden, cine poate ști? (un fel de homo sapiens veșnic în căutare de aventuri care să atragă admirația celor mulți, dar neputincioși), omul trebuie să își satisfacă atât trebuințele individuale fundamentale (hrana, îmbrăcămintea, adăpostul, refacerea tonusului fizic și psihic), cât și pe cele colective, sociale implicite, precum: sănătatea, educația, afirmarea profesională și socială etc., pentru a putea deveni cu adevărat o persoană echilibrată, împlinită și, de ce nu, fericită. În pofida faptului că, de regulă, teoreticienii – versați sau aflați abia la începutul carierei științifice – utilizează sintagma de personalitate umană cu anumite nuanțe semantice în etică, filosofie, istorie, pedagogie, psihologie ori sociologie, s-a ajuns, totuși, la un numitor comun, în sensul că psihologia precizează cel mai complet și mai riguros atributele esențiale ale personalității, și anume: unitatea, integritatea ierarhică a funcțiilor stărilor și conduitelor, dinamismul, orientarea și finalitatea acțiunilor. Astfel, cercetători cu prestigiu și notorietate în mediul academic, acceptând ideea că personalitatea exprimă individualitatea sau pecetea codului genetic al fiecăruia dintre noi, consideră că acest concept valoric interdisciplinar circumscrie o serie de trăsături morale, intelectuale și profesionale prin care se deosebește și remarcă o persoană, conturându-i felul de a fi și comporta. Altfel spus, modul de a se manifesta în familie și în societate definește cât se poate de veridic persoana respectivă în raport cu legile obiective (dialectice) generale și istorice ale societății, precum și cu legile (tot obiective) subiectivității, de sorginte psihologică și sociologică (figura 1.1).

Dincolo de domeniul strict al participării la procesul de producție, activitatea desfășurată de homo economicus necesită efort intens, încordare, consum de energie și pricepere pentru înfăptuirea unor obiective precise, predeterminate ținând de criteriile diviziunii muncii, coroborate cu abilitățile și calificarea sa profesională, încordarea și simțul răspunderii marcându-i puternic personalitatea. De pildă, dacă avem în vedere categoria oamenilor de afaceri, specialiștii enumeră următoarele calități, însușiri ale managerului de succes: punctualitatea, hărnicia, stăpânirea de sine, bunul gust, deschiderea spre diferite opinii, aptitudini pentru comunicare și conversație.

Mai mult decât oricând, maturizarea mediului de afaceri sub presiunea competiției acerbe și a numeroaselor crize funcționale și structurale, aduce în prim plan nevoia acută ca factorii decizionali să aibă capacitatea de a comunica eficient atât cu partenerii, cât și cu beneficiarii sau consumatorii, conversația reușită presupunând anumite caracteristici, precum: adaptarea la modul de a fi și a se comporta al interlocutorilor, claritatea problemelor comunicate și răbdarea de a asculta, calmul și autocontrolul, simțul umorului, cultura organizațională și managerială, caracter și, bineînțeles, stil, maniere.

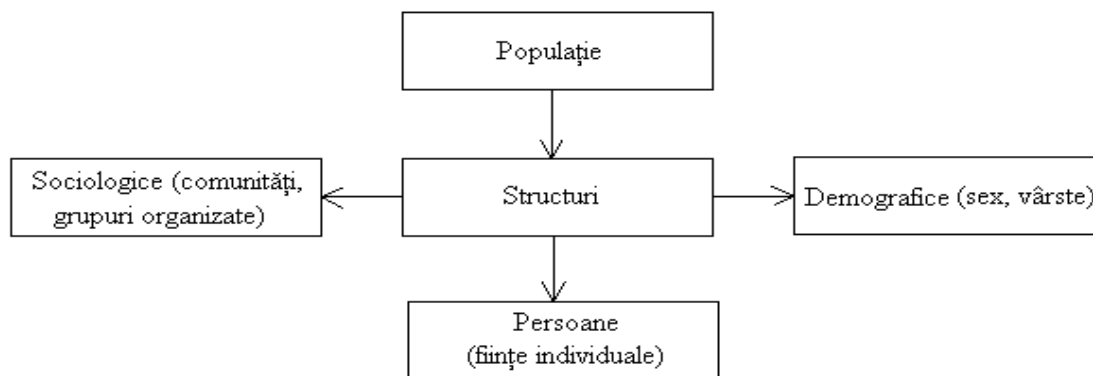


Fig. 1.2. Caracteristici și manifestări ale populației

Persoanele de caracter, sublinia Honore de Balzac, se deosebesc mai ales prin felul lor de a asculta, printr-o amabilitate necăutată, adică prin acel ceva care, față de politețe, este ca practicarea unei virtuți față de susținerea numai în teorie a acelei virtuți. După cum, temperamentul exprimă latura cea mai stabilă a personalității managerului cu vocație, „tipul flegmatic” dovedindu-se cel mai eficient, caracterizat prin: capacitate de concentrare și de persuasiune, reacții echilibrate, stăpânire de sine, calm etc., cu efecte favorabile în activitatea cotidiană.

Din câte este lesne de constatat, în învățământ, sănătate, arhitectură etc., reușita în exercitarea profesiei ține de: imaginație, spirit de observație, spontaneitatea și lejeritatea de a face conexiuni,

pasiunea pentru nou și inventivitatea, perseverența, responsabilitatea, toate perfectibile în timp. Ori de câte ori astfel de realități infailibile, cu valoare de paradigmă, au fost nesocotite sau, și mai grav, deliberat ignorate rezultatele înregistrate au fost sub așteptări, diminuând semnificativ capacitatea competițională, amânându-se sine-die performanța propriu-zisă, cu efecte notabile asupra eficienței economice.

Activitatea umană, prin care înțelegem ansamblul actelor fizice, intelectuale și morale făcute în vederea realizării de obiective prestabilite sau predeterminate, este, în esență, o îndeletnicire economico-socială conștientă, deliberată și liber aleasă ce evoluează între două limite extreme. Pe de o parte, *trebuințele (nevoile)* individuale (ale populației) și *colective* (ale societății) aflate în permanentă amplificare și diversificare sub presiunea descoperirilor din știință și din tehnologie. (*a se vedea capitolele trei și patru*). Pe de altă parte, *posibilitățile de a satisface nevoile specifice*, din câte se știe, limitate și restrictive ca urmare a faptului că resursele naturale clasice sunt finite și chiar epuizabile, iar sporul demografic la nivelul planetei Terra urcă disproporționat, este în afara controlului. În asemenea împrejurări, se poate afirma că *raționalitatea demersului consacrat realizării de bunuri și de servicii rezidă în stabilirea raportului optimal între resurse și nevoi, între producție și consum, între cerere și ofertă* (figura 1.3), în conformitate cu legitățile economiei de piață funcționale: proprietatea privată prevalență, competiția, libera inițiativă a întreprinzătorului, libera circulație a capitalului, mărfurilor și persoanelor.

Desigur, logica economică implică și un anumit comportament uman în ceea ce privește utilizarea resurselor (naturale, umane, financiare, informațional-decizionale și de timp) disponibile la un moment dat, fără a se pune în pericol satisfacerea nevoilor legitime ale generațiilor viitoare. În condițiile în care mentalitatea nu se învață, dar se poate transmite de la o persoană la alta ori de la o generație la alta, formarea gândirii specifice economiei de piață devine nu atât un deziderat, cât, mai ales, o exigență, un imperativ al *dezvoltării durabile, sustenabile*.

Dacă teoria cunoașterii sau *gnoseologia* înglobează concepte și enunțuri generale, care stau la baza metodologiilor folosite în analiza fenomenelor și a proceselor din natură și din societate, din gândirea umană, *praxiologia* sau acțiunea, adică desfășurarea unei activități concrete, conștiente, orientate, pune în valoare valențele *motivației* în îndeplinirea obiectivelor prestabilite în concordanță cu cerințe și criterii de raționalitate și de eficiență.

Concluzii

Nutrind convingerea că *nimic nu se întâmplă de la sine, ci totul pentru un motiv și sub apăsarea necesității* [Leucip], îmi permit să observ că de, fapt, importanța ființei umane în conducerea cu succes a unei afaceri e cea care face din managementul resurselor umane, un set de competențe, deprinderi și atitudini esențiale, legat direct de valorile supreme ale organizației. Desigur, o asemenea responsabilitate nu urmărește doar furnizarea de slujbe oamenilor, ci și îndrumarea lor pentru a lucra și a înregistra performanțe. Pe lângă toate acestea, e o investiție: a da oamenilor puterea pentru ca ei să acționeze eficient și eficace.

În prezent, mai mult poate decât în orice altă perioadă, performanța reprezintă cerința fundamentală a dezvoltării unei societăți economice puternice, având în vedere concurența economică ce devine din ce în ce mai acerbă. Menționez, astfel, situația prezentă, în care se găsește țara noastră, din punct de vedere al dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii autohtone, care până la momentul aderării la Uniunea Europeană au fost nevoite să-și adapteze activitatea cât și produsul acesteia la cerințele calitative care coordonează la momentul actual Piața Unică Europeană.

Referințe bibliografice

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. Popescu I, Roșu – Hamzescu I., *Noua economie și societatea informațională*, Editura MonoEc, Craiova, 2003.
8. Popescu C. ș.a., *Echilibrul înaintării*, Editura Eficient, București, 2000.
9. Popper R.K., *Objective knowledge. An Evolutionary Approach*, Clarendon Press, Oxford, England, 1992.
10. Rees W.D., *Arta managementului*, Editura Tehnică, București, 1996.

ELEMENTE DE NOUȚATE ÎN PRIVINȚA ROLULUI PERSOANELOR CU FUNCȚII PE DOMENIUL ECONOMIC-FINANCIAR ÎN NOILE PROIECTE EUROPENE CE SE VOR IMPLEMENTA ÎN PERIOADA 2014-2020

NOVELTY ON THE ROLE OF THE PERSONS WITH FINANCIAL AND ECONOMIC FUNCTIONS IN AREAS OF THE NEW EUROPEAN PROJECTS THAT WILL BE IMPLEMENTED BETWEEN 2014-2020

prof.univ.dr. Dumitru NICA
Universitatea Spiru Haret
e-mail: nicadumitru_aism@yahoo.com

cc.st.gr.3 dr. Cristinel Claudiu COCOSATU
Academia Romana – Institutul de Economie Mondiala
e-mail: cristi_claudiu@yahoo.com

ec. Dan Claudiu MANOLACHE
e-mail: danmanolache@hotmail.com

Abstract.

The paper is structured in 5 major sections. In the first section, we approach some introductive aspects regarding functions of economic, financial and accounting nature, which are specific to POCU and other projects financed by EU funds between 2014 and 2020. The second one underlines in a synthetic manner the main stipulations of operational programs to be implemented within 2014-2020 and presents in detail the some of the general requirements of POCU programs. We continued in a logical approach by underlining the main clauses regarding the conditions that have to be met the staff involved in POCU projects due to be implemented within 2014-2020. Towards the end of our research, we presented missions that can be performed by finance and accounting professionals in POCU and other projects funded by the EU between 2014-2020. The last part of our research emphasises, as we hope, some realistic conclusions and proposals that are worth being mentioned.

Keywords: *programming, operation, beneficiary, financial instruments, public spending, intermediary body, partnership agreement, funding contract, funding order/decision, direct costs, admissibility of major investment projects, direct costs, direct personnel costs, public funds, the European Structural and Investment Funds, Human Capital Operational Programme, the Youth Employment Initiative, Administrative Capacity OP, Competitiveness Operational Programme, Rural Development Programme, Regional OP, Fisheries and Maritime Affairs OP, the European Territorial Cooperation Programmes, financial auditor, accounting expert, assignments subject to agreed upon procedures; mission on procedures agreed.*

JEL Classification: M40

Introducere

Problematica analizată este una deosebit de importantă la momentul când s-au încheiat ultima serie de proiecte POSDRU și 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 noul tip POCU și din celelalte programe operaționale, este nevoie de o serie de specialiști cu pregătire economică (auditori financiari, experți contabili, contabili, formatori, specialiști pe achiziții publice sau resurse umane și alte funcții), alături de alți specialiști, care pot concura la implementarea unor astfel de proiecte de tip strategic sau grant în perioada 2014-2020.

Lucrarea de cercetare am structurat-o pe 5 mari probleme, reliefate și în abstractul lucrării, probleme pe care noi am avut posibilitatea nu numai să le cercetăm dar și să le practicăm în acest domeniu în perioada 2007-2015.

Recenzia literaturii pe tematica abordată

În realizarea acestei cercetări am investigat cele mai recente documente și lucrări din literatura de specialitate, care privesc noile cerințe din proiectele POCU și din celelalte programe operaționale care se vor implementa în perioada 2014-2020 privind modul de implementare a acestora și rolul care este inserat în aceste proiecte pentru o serie de specialiști cu pregătire economică.

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 noilor proiecte lansate sau în curs de lansare). 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 AMPOCU dar și altele) dar am avut în vedere și reglementări ce privesc și alte proiecte cu finanțări europene, 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 ce revin unor specialiști cu pregătire economică (cum ar fi auditori financiari, experți contabili, contabili sau formatori pentru diferite calificări cu profil economic) ce vor participa la implementarea proiectelor POCU și altor tipuri de proiecte cu finanțări europene pentru perioada 2014-2020.

Avem în vedere unele aspecte introductive privind funcții de natură economică, financiară și contabilă ce pot fi deținute în proiecte POCU și în alte proiecte cu finanțare europeană ce vor fi implementate în perioada 2014-2020, principalele prevederi referitoare la programele operaționale care vor fi implementate în noua perioadă și detalierea unor astfel de prevederi generale pentru POCU.

De asemenea am avut în vedere principalelor prevederi referitoare la condițiile pe care trebuie să le îndeplinească personalul implicat în proiecte POCU care vor fi implementate în perioada 2014-2020 și misiuni pe care le pot îndeplini persoanele cu pregătire financiar-contabilă în proiecte POCU și în alte proiecte cu finanțare europeană care vor fi transpuse în practică în perioada ce o analizăm.

În final am prezentat unele concluzii și propuneri pentru proiectele din noua perioadă de implementare 2014-2020.

Conținutul comunicării

Pentru început ne vom referi la aspecte introductive privind funcții de natură economică, financiară și contabilă ce pot fi deținute în proiecte POCU și în alte proiecte cu finanțare europeană ce vor fi implementate în perioada 2014-2020.

În proiecte cu finanțare europeană tip POCU și alte tipuri similare de proiecte există posturi distincte în personalul acestora, persoane din entitățile ce implementează astfel de proiecte care, conform fișei postului, trebuie să se ocupe de rezolvarea a numeroase aspecte financiare pe care le presupun transpunerea în practică a unor astfel de proiecte sau servicii financiare specifice externalizate, ce trebuie achiziționate.

Avem în vedere următoarele funcții și servicii:

1) auditor financiar (care, în toate proiectele europene ce se vor derula în perioada 2014-2020 este o poziție care este externalizată și se achiziționează facultativ, la capitolul cheltuieli indirecte la proiecte POCU sau obligatoriu la celelalte proiecte, potrivit regulilor de achiziții publice valabile la momentul achiziției);

2) expert contabil (care poate fi achiziționat doar în proiecte europene tip POCU și se achiziționează, facultativ, la capitolul cheltuieli indirecte, potrivit regulilor de achiziții publice valabile la momentul achiziției);

3) responsabil financiar (care apare numai în proiecte POCU și rareori și în alte proiecte de investiții gen Programul Operațional Competitivitate – POC, Programul Operațional Infrastructură Mare – POIM, Programul Operațional Regional – POR, Programul Operațional Capacitate Administrativă – POCA și alte proiecte, poate fi funcție distinctă în echipa de management la capitolul

bugetar „Cheltuieli indirecte” și încadrată cu personal ce trebuie să îndeplinească anumite condiții expres stipulate în ghiduri);

4) contabilul proiectului (care în proiecte POCU, poate fi funcție distinctă în echipa de proiect la capitolul „Cheltuieli indirecte” - personal administrativ sau poate fi contabilul entității, fără a fi plătit distinct pentru activitatea din proiect, ci doar ca salariat al entității ce implementează proiectul);

5) formator în diferite calificări cu profil economic (cum ar fi asistent de gestiune, agent imobiliar, expert în achiziții publice și multe altele) și care apare la poziția personal de implementare, a urmat cursuri de formator și are certificatul în această profesie eliberat de Ministerul Educației și Cercetării Științifice și Agenția Națională a Calificărilor și trebuie să îndeplinească anumite condiții expres stipulate în ghiduri.

Ne vom referi în continuare la câteva concepte-cheie cu care se operează în cadrul proiectelor europene în perioada 2014-2020. Pentru început ne vom referi la conceptele **„programare”, „program”, „operațiune”, „beneficiar”, „instrumente financiare”, „organism intermediar”** definite în REGULAMENTUL (UE) NR. 1303/2013 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 17 decembrie 2013[1].

- **„programare”** înseamnă procesul de organizare, de luare a deciziilor și de alocare a resurselor financiare în mai multe etape, cu implicarea partenerilor în conformitate cu articolul 5, care vizează punerea în aplicare, pe o bază multianuală, a acțiunii comune a Uniunii și a statelor membre pentru realizarea obiectivelor strategiei Uniunii pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii;

- **„program”** înseamnă un „program operațional” astfel cum este menționat în partea a treia sau în partea a patra din regulamentul UE și în regulamentul FEPAM și un „program de dezvoltare rurală” astfel cum este menționat în Regulamentul privind FEADR;

- **„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 financiare;

- **„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 operațiunile; și în contextul sistemelor de ajutor de stat, organismul care primește ajutorul; și în contextul instrumentelor financiare de la partea a doua titlul IV din regulamentul UE, înseamnă organismul care implementează instrumentul financiar sau fondul de fonduri, după caz;

- **„instrumente financiare”** înseamnă instrumentele financiare, astfel cum sunt definite în Regulamentul financiar, cu excepția cazurilor în care prezentul regulament prevede altfel;

- **„organism intermediar”** înseamnă orice organism public sau privat care acționează sub responsabilitatea unei autorități de management sau de certificare sau care îndeplinește sarcini în numele unei astfel de autorități în raport cu operațiunile implementate de beneficiari;

Mai departe ne vom referi și la unele concepte uzitate în proiectele europene cum ar fi **„contract de finanțare”, „decizie/ordin de finanțare”, „admisibilitatea proiectelor majore de investiții”, „costuri directe”, „costurile directe de personal”** definite în Hotărâre Guvernului nr. 399 din 27/05/2015.

- **„contract de finanțare”** reprezintă un act juridic supus regulilor de drept public, cu titlu oneros pentru beneficiar, de adeziune, comutativ și sinalagmatic, prin care se stabilesc drepturile și obligațiile corelative ale părților în vederea implementării operațiunilor;

- **„decizie/ordin de finanțare”** reprezintă actul unilateral intern prin care autoritatea de management/organismul intermediar acordă asistență financiară nerambursabilă instituției din care face parte;

- **„admisibilitatea proiectelor majore de investiții”** reprezintă îndeplinirea condițiilor prevăzute la art. 101 paragraful 1 lit. a) -i) din Regulamentul (UE) nr. 1.303/2013, în ceea ce privește informațiile care trebuie prezentate Comisiei Europene pentru aprobarea proiectului major;

- **„costuri directe”** reprezintă costurile care pot fi atribuite unei anumite activități individuale din cadrul operațiunii și pentru care este demonstrată legătura cu activitatea în cauză;

- **„costurile directe de personal”** reprezintă costurile definite la lit. e) care derivă din încheierea de raporturi de serviciu/de muncă, inclusiv contribuțiile angajatului și angajatorului, cu

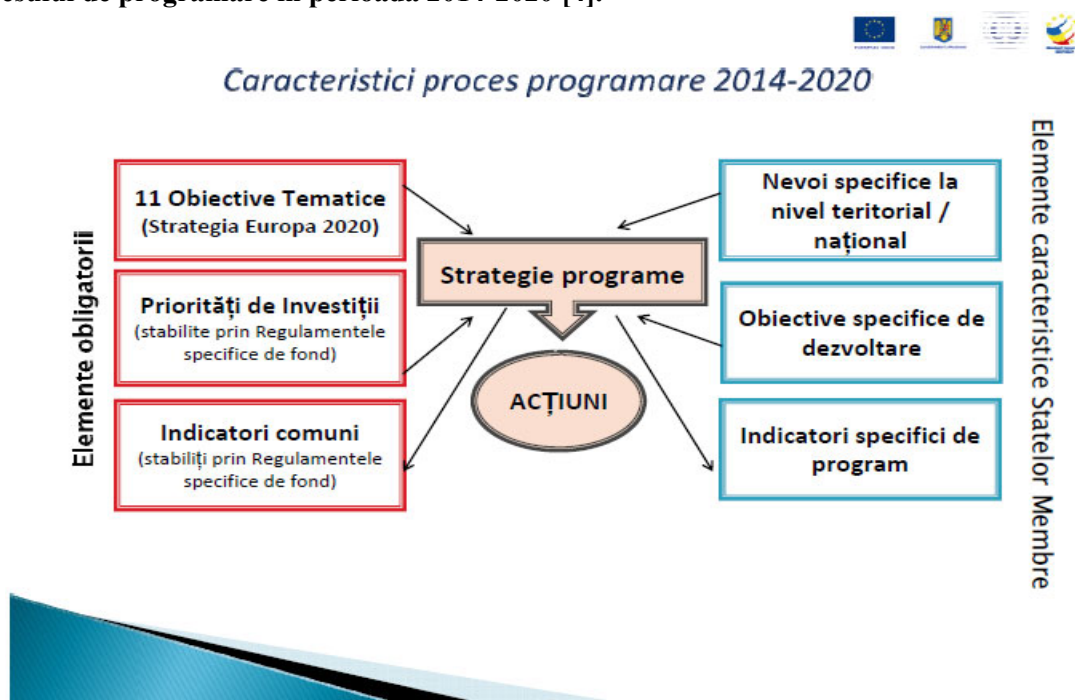
respectarea prevederilor Legii nr. 53/2003 - Codul muncii, republicată, cu modificările și completările ulterioare, precum și costurile rezultate din contracte de servicii încheiate cu personal extern beneficiarului, conform prevederilor legale în vigoare [2];

În comunicarea noastră vom continua cu prezentarea principalelor prevederi referitoare la programele operaționale care vor fi implementate în perioada 2014-2020 și detalierea unor astfel de prevederi generale pentru POCU.

Un prim aspect pe care dorim să îl prezentăm este deosebirea dintre Programarea din perioada 2007-2013 și cea din perioada 2014-2020[3], surprinsă în tabelul de mai jos.

Programare 2007-2013 vs. Programare 2014-2020	
Cadrul Strategic Național de Referință (FEDR, FC, FSE)	Acordul de Parteneriat (FEDR, FC, FSE, FEADR, FEPAM)
<i>Orientare strategică și de programare - linii directoare CE privind coeziunea economică, socială și teritorială, ținând seama de politicile comunitare relevante</i>	<i>Strategia Europa 2020</i> <i>Document de poziție al serviciilor CE</i> <i>Recomandări specifice de țară</i>
Rezerva de performanță, 3% la latitudinea SM	Rezerva de performanță, 6 % , obligatorie
Indicatori de rezultat și realizare imediată (output) stabiliți pe baza unor linii orientative CE (comunicate pe parcursul implementării)	Indicatori comuni stabiliți prin regulamentele de fond: - de output (FEDR, FSE, FC, FEADR) - de rezultat (FSE)
Concentrare tematică - nu	11 Obiective Tematice; alocări financiare condiționate prin regulamentele specifice de fond FEDR / FSE
Priorități / fond	Priorități de investiții/fond/obiectiv tematic
Instrumente de dezvoltare teritorială predefinite - nu	ITI CLLD
Condiționare finanțare - nu	Condiționalități ex-ante

Mai departe vom reliefa sub forma unei scheme prezentate mai jos **Caracteristici ale procesului de programare în perioada 2014-2020** [4].



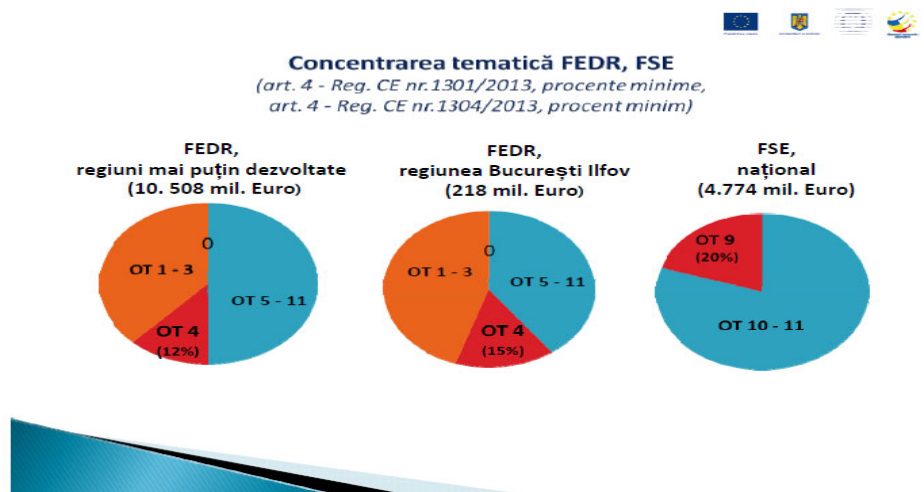
Foarte utile pentru înțelegerea filozofiei noilor proiecte sunt **Obiectivele tematice pentru perioada 2014-2020 [5]** prezentate tabelar mai jos.



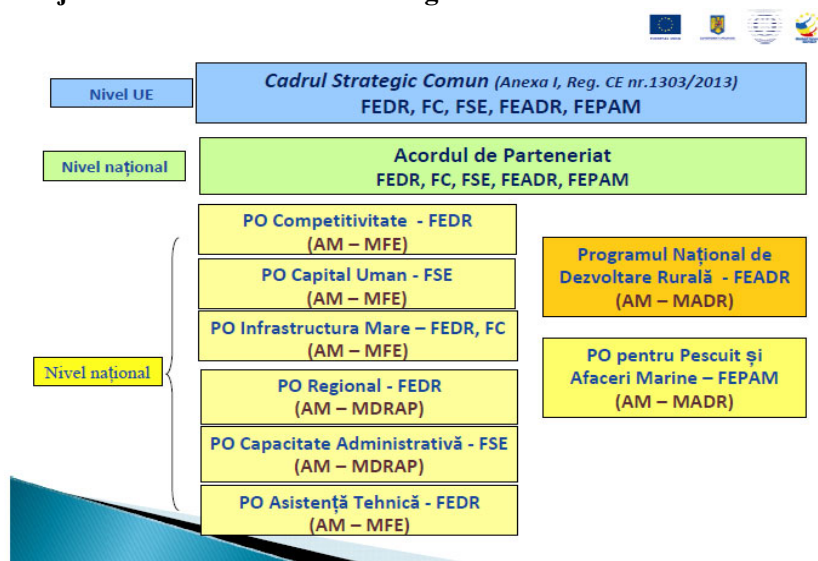
Obiective Tematice 2014-2020 (art. 9 - Reg. CE nr.1303/2013)

1	Consolidarea cercetării, dezvoltării tehnologice și inovării
2	Îmbunătățirea accesului și a utilizării și creșterea calității TIC
3	Îmbunătățirea competitivității IMM-urilor, a sectorului agricol (în cazul FEADR) și a sectorului pescuitului și acvaculturii (pentru FEPAM)
4	Sprajinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de carbon în toate sectoarele
5	Promovarea adaptării la schimbările climatice, prevenirea și gestionarea riscurilor
6	Protecția mediului și promovarea utilizării eficiente a resurselor
7	Promovarea sistemelor de transport durabile și eliminarea blocajelor din cadrul infrastructurilor rețelelor majore
8	Promovarea sustenabilității și calității locurilor de muncă și sprijinirea mobilității forței de muncă
9	Promovarea incluziunii sociale, combaterea sărăciei și a oricărei forme de discriminare
10	Investițiile în educație, formare și formare profesională pentru competențe și învățare pe tot parcursul vieții
11	Consolidarea capacității instituționale a autorităților publice și a părților interesate și o administrație publică eficientă

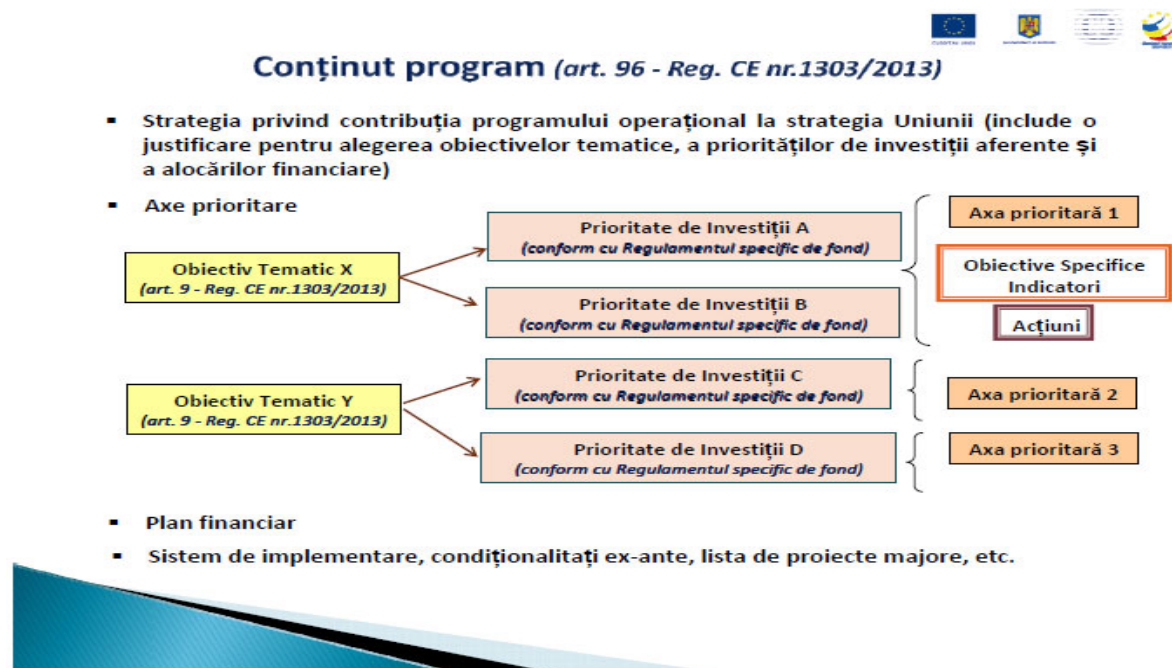
Am găsit oportun să facem referire și la **Concentrarea tematică FEDR, FSE in perioada 2014-2020 [6]** sub forma unui grafic prezentat în continuare.



Extrem de util ni s-a părut **Cadru strategic comun pentru perioada 2014-2020 [7]** pe care l-am prezentat mai jos sub forma unei scheme sugestive.



În finalul acestei părți a comunicării, prezentăm mai jos **Conținutul programului pentru perioada 2014-2020 [8]** sub forma unei scheme foarte sugestive.



Principalele programe operaționale care vor funcționa în perioada 2014-2020 sunt:

- 1) Programul Operațional Capital Uman (POCU);
- 2) Programul Operațional Competitivitate (POC);
- 3) Program Operațional Infrastructură Mare (POIM);
- 4) Programul Operațional Asistență Tehnică (POAT);
- 5) Program Operațional Dezvoltare Regională (POR);
- 6) Programul Operațional Capacitate Administrativă (POCA);
- 7) Programul Operațional Ajutorarea Persoanelor Defavorizate (POAD);
- 8) Programul Național de Dezvoltare Rurală (PNDR);
- 9) Programul Operațional pentru Pescuit și Afaceri Marine (POPAM).

Examinând cele 6 scheme și grafice prezentate mai sus, se pot desprinde câteva observații:

a) programarea din perioada 2014-2020 față de cea din perioada 2007-2013 se deosebește prin câteva elemente și anume: are la bază acordul de parteneriat și nu cadrul strategic național de referință; ține cont de Strategia Europa 2020, Documentul de poziție al serviciilor CE și de Recomandările specifice de țară; prevede ca rezerva de performanță să fie 6% și obligatorie și nu 3% la latitudinea SM, ca în perioada precedentă; indicatorii comuni sunt stabiliți prin regulamentele de fond și nu pe baza unor linii orientative CE, ca în perioada 2007-2013; noile programe au 11 obiective tematice, iar alocările financiare sunt condiționate prin regulamentele specifice de fond FEDR/FSE, nu ca în perioada precedentă când concentrarea tematică lipsea; prioritățile în noua perioadă sunt cele de investiții, fond și obiectiv tematic, în timp ce în vechea perioadă prioritățile erau doar în funcție de fond; instrumentele de dezvoltare teritorială sunt pentru noua perioadă ITI și CLLD, în timp ce pentru vechea perioadă acestea nu existau; în ceea ce privește finanțarea, pentru noile proiecte există condiționalități ex-ante, în timp ce în vechea perioadă nu existau condiționări privind finanțarea;

b) elementele obligatorii din noile programe (cele 11 obiective tematice; prioritățile de investiții stabilite prin regulamente specifice de fond; indicatori comuni) se pun în operă prin strategie programe și acțiuni, ținând cont de elementele caracteristice statelor membre (nevoi specifice la nivel teritorial/național; obiective specifice de dezvoltare; indicatori specifici de program);

c) cele 11 obiective tematice ale programelor noii perioade ținesc aspecte cum ar fi: 1) consolidarea cercetării, dezvoltării tehnologice și inovării; 2) îmbunătățirea accesului, a utilizării și calității TIC; 3) îmbunătățirea competitivității IMM-urilor, a sectorului agricol și a pescuitului și acvaculturii; 4) sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de carbon; 5) promovarea

adaptării la schimbările climatice, prevenirea și gestionarea riscurilor; 6) protecția mediului și promovarea utilizării eficiente a resurselor; 7) promovarea sistemelor de transport durabile și eliminarea blocajelor din cadrul infrastructurilor rețelelor majore; 8) promovarea sustenabilității și calității locurilor de muncă și sprijinirea mobilității forței de muncă; 9) promovarea incluziunii sociale, combaterea sărăciei și a oricărei forme de discriminare; 10) investițiile în educație, formare și formare profesională pentru competențe și învățare pe tot parcursul vieții; 11) consolidarea capacității instituționale a autorităților publice și a părților interesate și o administrație publică eficientă;

d) concentrarea tematică a programelor din perioada 2014-2020 este în FEDR, defalcăt pe două regiuni: în regiunile mai puțin dezvoltate (unde sunt alocate peste 10,5 mld.euro) circa 50% din sumă este alocată obiectivelor tematice 5-11; în regiunea București-Ilfov (unde sunt alocate circa 200 mil.euro), circa 45% din sumă este alocată obiectivelor tematice 1-3, iar în FSE (unde sunt alocate circa 4,7 mld.euro) prioritate au obiectivele tematice 10-11, iar restul vizează obiectivul tematic 9;

e) programele operaționale pentru noua perioadă au la bază la nivel UE Cadrul strategic comun reprezentat de Regulamentul CE 1303/2013, la nivel național Acordul de parteneriat (FERD, FC, FSE, FEADR, FEPAM), iar ca autorități de management sunt stabilite: Ministerul Fondurilor Europene (pentru FERD la POC; pentru FSE la POCU; pentru FEDR și FC la POIM; pentru FEDR la POAT); Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice (pentru FEDR la POR; pentru FSE la POCA); Ministerul Agriculturii și Dezvoltării Regionale (pentru FEADR la PNDR; pentru FEPAM la POPAM);

f) în justificarea pentru alegerea, în cadrul fiecărui program operațional, a obiectivelor tematice, a priorităților de investiții aferente și a alocărilor financiare, vor sta axele prioritare, obiectivele specifice, indicatorii, acțiunile ce se vor întreprinde în cadrul fiecărui program, potrivit art. 96 din Regulamentul CE 1303/2013.

Din motive de spațiu vom prezenta în sinteză elementele definitorii ale **Programului Operațional Capital Uman (POCU)**.

Pentru început reliefăm câteva aspecte despre **Abordarea Strategică a acestui program**.

Programul Operațional Capital Uman (POCU) stabilește prioritățile de investiții, obiectivele specifice și acțiunile asumate de către România în domeniul resurselor umane, continuând astfel investițiile realizate prin Fondul Social European în perioada 2007-2013 și contribuind, totodată, la atingerea obiectivului general al Acordului de Parteneriat (AP 2014-2020) - implicit al fondurilor Europene Structurale și de Investiții din România, și anume, de a reduce disparitățile de dezvoltare economică și socială dintre România și Statele Membre ale UE.

Cu intervenții integrate planificate în domeniul ocupării forței de muncă, al incluziunii sociale și educației, POCU va funcționa ca un mijloc de stimulare a creșterii economice și a coeziunii și, de asemenea, va susține atingerea obiectivelor stabilite în cadrul altor provocări de dezvoltare - competitivitate, infrastructură, administrație și guvernare - contribuind la îndeplinirea obiectivelor asumate de România în contextul Strategiei Europa 2020 pentru o creștere inteligentă, durabilă și favorabilă incluziunii.

O a doua problemă la care ne vom referi este cea privitoare la o primă direcție de intervenție referitoare la **Ocuparea forței de muncă**.

Intervențiile propuse în cadrul POCU vor contribui la îndeplinirea obiectivului general stabilit prin AP 2014-2020, la atingerea țintelor asumate de către România prin Programul Național de Reformă, precum și la implementarea eficientă a strategiilor relevante din domeniul, prin prevederea a 9 direcții de acțiune.

O altă problemă la care ne vom referi privește o alta direcție de intervenție referitoare la **incluziunea socială, reducerea sărăciei și combaterea oricăror forme de discriminare**.

Intervențiile propuse în cadrul POCU vor contribui la îndeplinirea obiectivului general stabilit prin AP 2014-2020, la atingerea țintelor asumate de către România prin Programul Național de Reformă, precum și la implementarea eficientă a strategiilor relevante din domeniul, prin prevederea a 6 direcții de acțiune.

O altă problemă la care ne vom referi este cea privind o alta direcție de intervenție referitoare la **Educație și competențe**.

Intervențiile propuse în cadrul POCU vor contribui la îndeplinirea obiectivului general stabilit prin AP 2014-2020, la atingerea țintelor asumate de către România prin Programul Național de Reformă, precum și la implementarea eficientă a strategiilor relevante din domeniul, prin prevederea a 10 direcții de acțiune.

În vederea atingerii obiectivelor propuse, în cadrul POCU au fost stabilite **7 Axe Prioritare, cărora le corespund 13 priorități de investiții** [9].

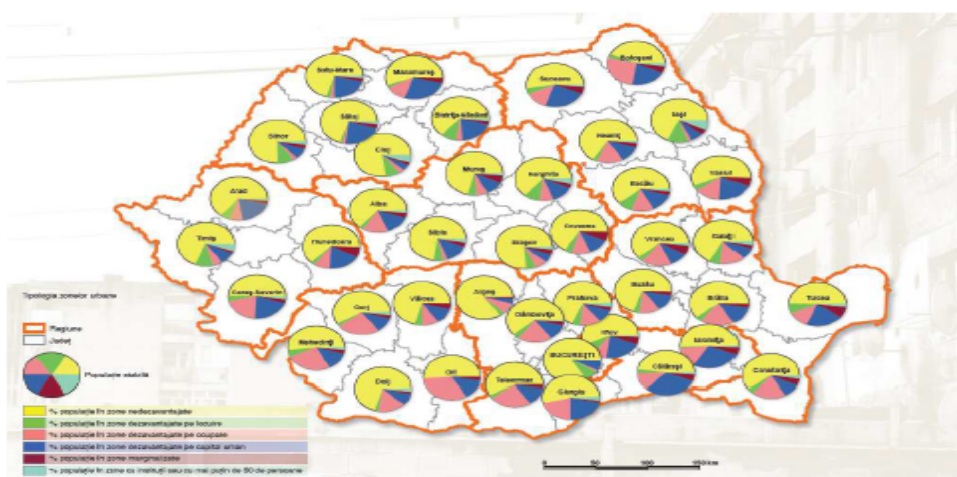
Până în prezent au fost lansate doua tipuri de proiecte, pe baza următoarelor ghiduri:

1) Ghidul solicitantului – condiții specifice: "Dezvoltare Locală Integrată (DLI 360%) în comunitățile marginalizate în care există populație aparținând comunității rome", care se adresează regiunilor mai puțin dezvoltate și regiunilor dezvoltate;

2) Ghidul solicitantului – condiții specifice: "Dezvoltare Locală Integrată (DLI 360%) în comunitățile marginalizate" - care se adresează regiunilor mai puțin dezvoltate;

Prezentăm mai jos o situație furnizată de Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice sub forma unei hărți [10], privind Ponderea populației urbane din România, pe fiecare tip de zonă, în funcție de care s-au avut în vedere anumite cerințe exprese în ghidurile deja lansate sau care urmează a fi date spre consultare și apoi definitive și lansate.

Ponderea populației urbane pe fiecare tip de zonă, agregată la nivel de județ



Sursa: Ministerul Dezvoltării Regionale și Administrației Publice, Studiu de intervenție integrată

Principalele prevederi referitoare la condițiile pe care trebuie să le îndeplinească personalul implicat în proiecte POCU care vor fi implementate în perioada 2014-2020 reprezintă o a treia problemă care ne-am propus s-o abordăm în comunicarea noastră.

Pentru început dorim să prezentăm Regulile generale privind eligibilitatea cheltuielilor în cadrul POCU.

Pentru a fi eligibilă, o cheltuială decontată pe bază de costuri reale trebuie să îndeplinească cumulativ următoarele condiții cu caracter general:

- să nu fi făcut obiectul altor finanțări din fonduri publice, cu excepția prevederilor art. 7 lit. b) din Hotărârea Guvernului nr. 399/2015 privind regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin Fondul European de Dezvoltare Regională, Fondul Social European și Fondul de Coeziune 2014-2020;

- să fie justificată de facturi emise în conformitate cu prevederile legislației naționale/comunitare, sau de alte documente contabile cu valoare probatorie, echivalentă facturilor, pe baza cărora cheltuielile să poată fi auditate și identificate;

- să fie în conformitate cu prevederile din contractul/decizia/ordinul de finanțare încheiat de către autoritatea de management/organismul intermediar, de administratorul schemei de tip grant global sau de organismul responsabil pentru implementarea instrumentului financiar, pentru aprobarea operațiunii;

- să fie conformă cu prevederile legislației aplicabile la nivel național și la nivelul Uniunii Europene;

- să fie rezonabilă, justificată și să respecte principiile bunei gestiuni financiare, în special în ceea ce privește economia și eficiența;

- să respecte prevederile legislației Uniunii Europene și naționale aplicabile;

- să fie înregistrată în contabilitatea beneficiarului, cu respectarea prevederilor art. 67 din Regulamentul (UE) nr. 1.303/2013.

Eligibilitatea cheltuielii este legată și de obligația ca aceasta să fi fost efectuată:

- pentru operațiuni stabilite ca fiind eligibile conform condițiilor anunțate de AM POCU (în Condițiile specifice aferente fiecărei lansări de cereri de propuneri de proiecte precum și în prezentul document);
- pentru operațiuni implementate în zona vizată de program (în regiunile eligibile);
- pentru un grup țintă eligibil, așa cum este definit conform condițiilor anunțate de AM POCU (în Ghidurile Specifice ale Solicitantului aferente fiecărei lansări de cereri de propuneri de proiecte) [11].

Există următoarele opțiuni de decontare a cheltuielilor în cadrul proiectelor POCU:a) decontare pe bază de costuri reale; b)opțiuni simplificate privind costurile.

Modul de decontare a cheltuielilor efectuate în cadrul proiectului (ex. decontare pe bază de costuri reale și/sau aplicarea de opțiuni simplificate privind costurile) va fi stabilit în ghidurile solicitantului – condiții specifice, pentru fiecare apel de propuneri de proiecte.

Redăm în continuare cele două posibilități de decontare a cheltuielilor în cadrul operațiunile finanțate din FSE:

A. Decontare pe bază de costuri reale

Cheltuielile efectuate în cadrul proiectului vor putea fi decontate pe bază de costuri reale, pentru care se depun la decontare documente justificative (state de plată, facturi etc.).

B. Opțiuni simplificate privind costurile

Pentru cererile de propuneri de proiecte care vor fi finanțate din POCU 2014-2020, prin Ghidurile Solicitantului Condiții Specifice poate fi stabilită utilizarea uneia sau mai multor opțiuni simplificate privind costurile:

1) Cheltuielile indirecte ca rată forfetară de maximum 15% din costurile directe eligibile cu personalul care nu fac obiectul subcontractării, prin aplicarea articolului 68 alineatul (1) litera (b) din Regulamentul (UE) nr. 1303/2013; în cazul acestei opțiuni, pe parcursul implementării proiectului nu se vor solicita documente suport pentru justificarea cheltuielilor indirecte efectuate în cadrul proiectului;

2) O rată forfetară de până la 40% din costurile directe cu personalul care nu fac obiectul subcontractării pentru a acoperi restul costurilor eligibile ale unei operațiuni (în cazul operațiunilor FSE care prezintă valori semnificative privind cheltuielile cu personalul) (art 14 alin 2 din Regulamentul FSE nr. 1304/2013/ESF).

În cazul acestei opțiuni, pe parcursul implementării proiectului solicitanții nu vor fi obligați să furnizeze documente suport pentru justificarea restului costurilor eligibile ale operațiunii.

3) Bareme standard pentru costurile unitare conform art. 67 alin 1, respectiv alin 5 din Regulamentul (UE) nr. 1303/2013.

Opțiunile prezentate mai sus pot fi utilizate singular sau combinate conform art 67 alin 3 din Regulamentul (UE) nr. 1303/2013. Posibilitatea de utilizare a unei (sau mai multor) opțiuni de costuri simplificate va fi menționată în Ghidurile Solicitantului - Condiții Specifice [12].

Mai departe vom face câteva sublinieri legate de Cheltuieli eligibile directe și indirecte.

- **Cheltuielile eligibile directe** reprezintă cheltuieli care pot fi atribuite unei anumite activități individuale din cadrul proiectului și pentru care este demonstrată legătura cu activitatea în cauză;

- **Cheltuielile eligibile indirecte** reprezintă cheltuielile efectuate pentru funcționarea de ansamblu a proiectului și nu pot fi atribuite direct unei anumite activități. Aceste cheltuieli includ și cheltuieli generale de administrație, aceste cheltuieli nefiind proporționale cu mărimea indicatorului de realizare. Spre exemplu, fără a se limita la acestea, tipuri de cheltuieli indirecte eligibile sunt cheltuieli indirecte de personal, cheltuielile administrative, utilități, cheltuieli pentru audit financiar, cheltuieli pentru expertiză contabilă, cheltuieli pentru informarea și publicitatea aferentă proiectului etc.

- **Cheltuielile de personal** sunt cheltuielile care decurg dintr-un acord între angajator și angajat. Cheltuielile de personal includ remunerația totală plătită personalului în schimbul muncii efectuate de acesta în cadrul operațiunii finanțate prin POCU.

Cheltuielile de personal pot fi directe sau cheltuieli indirecte:

- **Cheltuielile directe de personal** reprezintă acele cheltuieli care derivă din încheierea de raporturi de serviciu/de muncă, inclusiv contribuțiile angajatului și angajatorului, cu respectarea prevederilor Legii nr. 53/2003 - Codul muncii, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și a legislației privind salarizarea personalului, aplicabilă. Această categorie de cheltuieli este aferentă personalului care este direct implicat în activități generatoare de indicatori și rezultate din cadrul

operațiunii. Ca principiu general, cheltuielile aferente personalului care acorda servicii direct către grupul țintă vor fi încadrate în categoria de cheltuieli directe. Aceste cheltuieli vor include managerul de proiect, coordonatorii activităților partenerului (angajat al partenerului), experți consiliere, orientare, experți ocupare, maiștri de ucenicie/ coordonatori de ucenicie/mentori, tutori din întreprinderi, experți implicați în furnizarea de servicii sociale, medicale, asistenții maternali, experți formare, personal didactic etc. în funcție de natura intervenției finanțate prin proiect.

-Cheltuielile indirecte de personal reprezintă acele cheltuieli cu personalul a cărui activitate nu este direct legată de indicatorii și rezultate din cadrul operațiunii, respectiv:

-experți suport pentru activitatea managerului de proiect (responsabilul financiar, personalul implicat în achiziții publice, consilier juridic, asistent manager, specialistul IT, experții de asigurare a măsurilor obligatorii de informare și publicitate);

-personal administrativ și auxiliar (secretariat, casier, contabil, arhivar, șofer, personal pentru curățenie, administrator de clădire, paznic, responsabil de medicina muncii, responsabil resurse umane etc.).

Din echipa de management pot face parte următoarele poziții de experți:

-manager de proiect (decontat la cheltuieli directe);

-experți suport pentru activitatea managerului de proiect (decontați la cheltuieli indirecte), respectiv: responsabilul financiar, personalul implicat în achiziții publice, consilier juridic, asistent manager, specialistul IT. Enumerarea nu presupune în mod implicit și obligativitatea includerii acestor poziții în echipa de management. Echipele de management și implementare vor fi dimensionate astfel încât să asigure o utilizare eficientă a resurselor financiare alocate.

Managerul de proiect nu poate fi externalizat.

Partenerul poate avea un coordonator al activităților partenerului (care nu face parte din echipa de management) decontat la cheltuieli directe.

În continuare ne vom referi la reguli generale de decontare a cheltuielilor cu personalul.

Principalele reguli de decontare a cheltuielilor cu personalul sunt următoarele:

1) Decontarea se va determina în baza retribuției echivalente pe oră, luând ca punct de referință ziua de lucru de opt ore și o medie de 21 de zile lucrătoare pe lună;

2) În cazul contractelor de muncă cu normă întreagă sau cu timp parțial (număr egal de ore de lucru în fiecare zi) salariul lunar se va calcula înmulțind numărul de ore lucrate pe zi, remunerația orară aplicabilă și numărul mediu de zile lucrătoare pe lună (21 zile);

3) Limita zilnică maximă care poate fi decontată per expert trebuie să se încadreze în limita maximă de 12 ore/zi, 60 ore/săptămână reprezentând ore lucrate atât în proiecte finanțate din Fondul Social European – Programul Operațional Capital Uman cât și norma de bază, sau alte contracte de muncă în afara proiectelor, stabilite prin contractele de muncă încheiate. Tot ce depășește această limită nu se va deconta din POCU.

4) Orele de muncă zilnică aferente zilelor în care angajatul se află în concediu de odihnă aferent fiecăruia din contractele de muncă se cumulează la numărul orelor lucrate și plătite pe zi, care se supun limitei de 12 ore/zi, 60 ore/săptămână eligibile.

Niveluri maxime ale remunerării managerului de proiect

Nivel de remunerare – manager proiect

Plafon maxim de decontare/experiența profesională specifică	<5 ani	5-10 ani	> 10 ani
Remunerare maxima pe oră	70 RON	80 RON	90 RON

Nivel de remunerare – experți (expertiză națională și internațională), inclusiv coordonatorul din partea partenerului pentru activitățile acestuia

Plafon maxim de decontare/experiența profesională specifică	<5 ani	5-10 ani	>10 ani
Remunerare maxima pe oră	60 RON	70 RON	80 RON

Niveluri maxime ale remunerării personalului decontat la cheltuieli indirecte

Nivel de remunerare a personalului suport pentru activitatea managerului de proiect (responsabil financiar, personalul implicat în achiziții publice, consilier juridic, asistent manager, specialistul IT).

Plafon maxim de decontare/experiența profesională specifică	<5 ani	5-10 ani	> 10 ani
Remunerare maxima pe oră	50 RON	60 RON	70 RON

Nivel de remunerare a personalului administrativ și auxiliar (secretariat, casier, contabil, arhivar, șofer, personal pentru curățenie, administrator de clădire, paznic, responsabil de medicina muncii, responsabil resurse umane etc.).

Plafon maxim de decontare/experiență profesională specifică	< 3 ani	3 ani si peste
Remunerare maxima pe oră	25 RON	35 RON

Prin *experiența profesională* se înțelege experiența profesională specifică necesară pentru ocuparea unui post în cadrul proiectelor POCU 2014-2020. Verificarea experienței profesionale specifice se aplică experților implicați în proiect, se va specifica în formularul cererii de finanțare și va fi dovedită prin documente justificative (de ex., recomandări, contracte de muncă, fișe de post etc.).

Managerul de proiect și coordonatorii din partea partenerilor pentru activitățile acestora se nominalizează încă din faza de depunere a cererii de finanțare, prin completarea secțiunilor relevante din formularul cererii de finanțare și prin încărcarea în sistemul electronic a CV-urilor în format Europass (format pdf semnat pe fiecare pagină) și a documentelor justificative din care să reiasă experiența profesională a expertului, precum și calificările acestuia (în format pdf, semnate „Conform cu originalul”), evaluatorii putând evalua experiența profesională relevantă a expertului, propus precum și calificările (studiile) acestuia.

Există o serie de cerințe care trebuie respectate în salarizarea personalului implicat în proiecte POCU, cum ar fi:

- 1) Plafoanele de decontare aferente personalului proiectului se exprimă per oră lucrată;
- 2) În justificarea bugetului proiectului trebuie să se precizeze cu exactitate numărul de ore de lucru pe zi, după caz, precum și numărul de zile sau luni pentru care va fi angajată cu contract individual de muncă fiecare persoană din proiect;
- 3) Plafoanele de decontare prezentate mai sus reprezintă valori maxime rambursabile de către AMPOCU, reprezentând salariul brut (fără contribuțiile angajatorului). În stabilirea plafoanelor de decontare a salariilor experților în cadrul proiectelor, solicitanții vor respecta principiul unei utilizări eficiente a fondurilor alocate;
- 4) Taxele și contribuțiile angajatorului reprezintă cheltuieli eligibile în cadrul POCU, dar nu sunt incluse în aceste plafoane maxime de referință;
- 5) În cazul unui contract de muncă decontat parțial prin proiect (norma pe proiect și norma în afara proiectului), ponderea salariului decontat pe proiect din total salariu conform Contract de Muncă va fi proporțională cu perioada lucrată în proiect;
- 6) Pentru persoanele angajate (raporturi de muncă sau raporturi de serviciu) sunt eligibile inclusiv cheltuielile cu concediul de odihnă corespunzător timpului efectiv lucrat pentru angajator în implementarea proiectului, cu respectarea prevederilor Codului Muncii și a legislației naționale aplicabile, zilele de concediu medical suportate de angajator, zilele pentru care indemnizația pentru incapacitate temporară de muncă a salariaților implicați este suportată de angajator.

În stabilirea salariului lunar (contracte de muncă cu număr egal de ore de lucru în fiecare zi), în baza retribuției echivalente pe oră, se va lua ca punct de referință ziua de lucru de 8 ore și o medie de 21 de zile lucrătoare pe lună, după următoarea formulă:

$$T_{csl} = V \cdot N \cdot 21 \text{ zile}$$

Unde:

T_{csl} – Total costuri salariale lunare;

V – Valoarea retribuției orare;

N – Numărul de ore lucrate pe zi de un expert;

Odată stabilit salariul după formula de mai sus, valoarea retribuției lunare va rămâne fixă, indiferent de numărul de zile lucrătoare dintr-o lună.

În continuare prezentăm câteva aspecte legate de **Suprapunerea de funcții**.

Pentru respectarea principiului cost-eficiență în evaluarea proiectelor, aplicanții se vor asigura că în cadrul aceluiași proiect nu sunt prevăzute/bugetate funcții ale căror atribuții sau responsabilități se suprapun sau se vor asigura că nu sunt prevăzute funcții care nu sunt justificate/fundamentate.

Solicitantul va justifica includerea în bugetul proiectului a mai multor experți de același tip (ex: grup-țintă semnificativ, număr mare de persoane de consiliat, grupe paralele de cursanți pentru formare sau practică, mediere sau campanii în mai multe orașe sau locații simultan, etc.).

În faza de evaluare, evaluatorii fac observații și, dacă este cazul, diminuări de buget, acolo unde constată o încărcare nejustificată a programului de lucru sau a echipei de experți.

Beneficiarul/partenerul se va asigura de faptul că experții din echipa de implementare nu desfășoară activități de management de proiect și nu au atribuții sau raportează activități în acest sens.

Managerul de proiect nu are obligația completării unui raport de activitate lunar, ci doar a pontajului individual lunar.

Coordonatorii activităților sau grupurilor de activități vor fi considerați ca fiind parte din echipa de implementare și vor raporta activitatea lor în cadrul activităților tehnice pe care le coordonează [13].

În continuare vom stăruie succint asupra **cheltuielilor aferente activităților subcontractate**.

Pentru selecția prestatorilor serviciilor externalizate (subcontractate) beneficiarul/ partenerul va respecta prevederile OUG nr. 34/2006 cu modificările și completările ulterioare, dacă este instituție publică, sau Ordinul nr. 1120/15.10.2013, privind modificarea și aprobarea procedurii de atribuire aplicabile beneficiarilor privați de proiecte finanțate din instrumente structurale, obiectivul Convergentă, dacă este entitate privată cu personalitate juridică.

Spre exemplificare, următoarele tipuri de activități, fără a se limita la acestea, pot face obiectul unei externalizări (subcontractări):

- diverse servicii specializate, achiziționate de pe piață, inclusiv PFA, pentru care solicitantul sau partenerii nu au expertiza necesară (servicii de formare profesională, servicii de informare și consiliere profesională, servicii suport pentru managerul de proiect etc.);

- contractele încheiate cu operatori economici în vederea furnizării unor servicii de suport/logistice, cum ar fi: dezvoltarea de aplicații și sisteme informatice, sau componente ale acestora, organizarea de evenimente, pachete complete conținând transport și cazare a participanților și/sau a personalului propriu, sonorizare, interpretariat, editarea și tipărirea de materiale pentru sesiuni de instruire/formare, editarea și tipărirea de materiale publicitare, etc.

Activitățile de subcontractare se realizează numai de către solicitantul de finanțare, nu și de partenerul acestuia²⁸. Prin excepție, partenerii pot subcontracta activități/sub activități suport (de ex., organizare evenimente, pachete complete conținând transport și cazare a participanților și/sau a personalului propriu, sonorizare, interpretariat, tipărituri), dar nu și activități relevante, pentru care au fost selectați ca parteneri în baza expertizei în domeniu.

Achizitorul are obligația justificării corespunzătoare a valorii estimate a bunurilor și serviciilor achiziționate. În acest sens, fiecare achiziție de bunuri/servicii va avea la bază o notă de fundamentare a valorii achiziției. Nota de fundamentare va conține, pe cât posibil, cereri de ofertă de la operatori relevanți și cunoscuți de pe piață în domeniile în care se dorește achiziția.

În situația în care este necesară achiziția de servicii, achizitorul va folosi pentru estimarea valorii aferente serviciilor necesare plafoanele orare maxime prevăzute în ghid (la care se adaugă contribuțiile angajatorului), corelate cu nivelul de experiență și cu tipologia expertului/expertilor necesar/necesari. În implementare, AM/OIPOCU poate solicita spre verificare documente justificative care probează nivelul de experiență al experților subcontractați.

²⁸ În cazul în care legislația specifică din statele membre UE, de proveniență a partenerilor transnaționali, nu consideră ca fiind subcontractate cheltuielile aferente experților care, în baza formei de angajare, sunt obligați să emită factură către partenerul transnațional, aceste cheltuieli nu intră sub incidența acestui subcriteriu. În această situație, menționarea în cererea de finanțare a referințelor legislative aplicabile experților partenerului transnațional se va face conform cerințelor din Ghidul Solicitantului.

În cadrul proiectelor finanțate din POCU nu sunt obligatorii serviciile de audit financiar și expertiză contabilă. În situația în care, pentru implementarea proiectului, solicitantul decide utilizarea acestor servicii, cheltuielile aferente vor fi încadrate în categoria cheltuielilor indirecte.

În finalul acestei părți a comunicării ne vom referi la asigurarea rezonabilității costurilor.

În temeiul OUG 66/2011 și a normelor sale de aplicare, cu modificările și completările ulterioare, solicitanții de finanțare sunt obligați să asigure, iar evaluatorii, să verifice, încă din faza de depunere a proiectelor, justificarea prețurilor și costurilor introduse în buget, în raport cu prețul pieței.

Pentru aceasta, se pot utiliza cereri de preț, cataloage, orice bază de date disponibilă de pe internet, consemnate într-un studiu de piață sau alt document centralizator care să poată asigura justificarea corespunzătoare a prețurilor și costurilor utilizate în proiect [14].

În partea finală a comunicării am stăruit asupra unor misiuni pe care le pot îndeplini persoanele cu pregătire financiar-contabilă în proiecte POCU și în alte proiecte cu finanțare europeană care vor fi implementate în perioada 2014-2020.

În această a patra parte a comunicării ne vom referi la unele aspecte privind misiunile auditorului financiar, expertului contabil, responsabilului financiar, contabilului și formatorului, în proiecte POCU dar și în alte proiecte care vor fi implementate în perioada 2014-2020.

Pentru început vom prezenta câteva considerații personale privind **rolul și misiunile auditorului financiar în proiecte europene.**

Dorim să clarificăm câteva concepte-cheie legate de auditul financiar în proiectele finanțate prin fonduri europene tip POCU. Avem în vedere definirea următorilor termeni: *audit financiar; auditor; obiectul unei misiuni pe baza procedurilor convenite; misiuni privind proceduri convenite (în viziunea ISRS 4400 și AMPOCU); element al unei situații financiare; fonduri publice.*

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) [15].

Auditor este termen folosit pentru a face referire la persoana sau persoanele care efectuează auditul, de obicei partenerul de misiune sau alți membri ai echipei misiunii, sau, în funcție de situație, firmă [16].

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 efective [17].

Misiunea privind proceduri convenite în cadrul proiectelor POCU 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 (AMPOCU/OIPOCU 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) [18].

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.) [19].

Fondurile publice reprezintă, sume alocate din bugetele prevăzute 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) [20].

Pentru perioada 2014-2015 dar și pentru noua perioadă 2014-2020 s-a încheiat un **Protocol de colaborare privind organizarea și desfășurarea activității de audit financiar pentru fonduri europene și alte fonduri nerambursabile de la alți donatori între Ministerul Fondurilor**

Europene (MFE) și Camera Auditorilor Financiari din România din 20 ianuarie 2014²⁹ prin care s-au stabilit o serie de obligații pentru ambele părți și pentru auditorii financiari.

Din păcate prevederile protocolului menționat mai sus nu au fost preluate și reflectate de actualele ghiduri și modele de contracte de finanțare elaborate până în prezent de Ministerul Fondurilor Europene pentru perioada 2014-2020. Mai mult decât atât la ghidurile definitive până acum pentru anumite proiecte POCU, auditul financiar este prevăzut ca facultativ și va fi decontat, dacă totuși este prevăzut de beneficiar și acceptat de AMPOCU la contractare, la partea de cheltuieli indirecte.

Până la definitivarea clarificărilor dintre Ministerul Fondurilor Europene și CAFR pe baza vechiului protocol sau a altuia nou care este posibil să se încheie în perioada următoare, în auditarea fondurilor europene pentru proiectele care s-au derulat între anii 2014-2015 s-a utilizat ISRS 4400, care presupune un anumit format al raportului de audit denumit raport de constatări factuale (RCF) și niște standarde tehnice (ST).

Raport de constatări factuale (RCF) (potrivit ISRS 4400) 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 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).

Specificațiile tehnice (ST) acoperă foarte bine aspectele de detaliu ale problemelor menționate mai sus cu titlu de enumerare.

Începând cu proiectele ce se vor iniția pentru perioada 2014-2020 se va utiliza modelul de raport de audit potrivit ISA 805. Însă acest tip de raport urmează să fie statuat printr-o reglementare care să rezulte din încheierea unui posibil nou protocol dintre Ministerul Fondurilor Europene și CAFR, pentru că vechiul protocol nu a mai fost luat în considerare de actuala conducere a ministerului de resort, în procesul de elaborare a ghidurilor.

Acest tip de raport va cuprinde următoarele capitole mari: 1) partea introductivă; 2) responsabilitatea beneficiarului pentru situațiile financiare; 3) responsabilitatea auditorului; 4) opinia; 5) baza de raportare și restricțiile cu privire la distribuie și uz. Se poate observa în esență că noul tip de raport de audit va conferi un grad mai mare de asigurare pentru beneficiarii lui (Beneficiarul; AMPOCU; Organisme antifraudă; Curtea de Conturi a României și Europeană).

Totuși Ministerul Fondurilor Europene și celelalte ministere care implementează proiecte cu finanțare din fonduri europene în perioada 2014-2020 trebuie să țină seama și să materializeze în reglementări specifice pe linie de audit de proiecte de prevederile legate de acest aspect rezultate din Orientările pentru statele membre privind verificările de gestiune pentru Fondurile structurale și de investiții europene emise de Comisia Europeană la 17.09.2015.

În acest sens se precizează legat de condițiile contractelor privind forme individuale de finanțare că acestea pot include cerința ca beneficiarii să prezinte un certificat de audit odată cu cererile de rambursare.

CertIFICATELE variază în ceea ce privește domeniul de aplicare a activității desfășurate de către auditor, însă, în general, cuprind cerințe de bază, precum confirmarea faptului că au fost plătite cheltuielile pe parcursul perioadei eligibile, că acestea se referă la elemente aprobate în contract, că s-au îndeplinit condițiile contractuale pentru forma individuală de sprijin și că există documente justificative adecvate, inclusiv evidențe contabile. Deși asigurarea prevăzută la articolul 125 alineatul (5) din RDC nu poate fi obținută numai prin verificări efectuate de beneficiarii înșiși sau de părți terțe (de exemplu, auditori) în numele acestora, certificatele de audit pot, cu condiția ca activitatea desfășurată să aibă o calitate satisfăcătoare, să justifice limitarea verificărilor de gestiune la un

²⁹ Protocolul a fost postat pe site-ul Camera Auditorilor Financiari din România: www.cafr.ro;

eșantion suficient, luând în considerare riscurile cunoscute, inclusiv riscul lipsei de independență a organismului care emite certificatul.

Pentru ca certificatul să fie fiabil, este esențial ca AM să ofere orientări auditorilor beneficiarilor cu privire la domeniul de aplicare a activității care trebuie prestată și la raportul sau certificatul care trebuie prezentat.

Aceasta nu trebuie să fie o simplă certificare de o propoziție cu privire la conformitatea cererii beneficiarului, ci trebuie să descrie activitatea efectuată și rezultatele obținute.

Federația Internațională a Contabililor (IFAC) a emis un Standard internațional privind serviciile conexe (ISRS) 4400, care stabilește standarde și furnizează orientări cu privire la responsabilitățile profesionale ale auditorului atunci când își asumă angajamentul să efectueze proceduri convenite privind informații financiare și cu privire la forma și conținutul raportului întocmit de auditor în urma unui astfel de angajament. Acest tip de procedură convenită ar putea fi utilizată pentru obținerea unui certificat eliberat de un auditor care să însoțească cererea de rambursare a beneficiarului.

Obiectivul unui angajament privind proceduri convenite este ca auditorul să efectueze proceduri de audit asupra cărora au convenit auditorul și entitatea, precum și orice părți terțe corespunzătoare, și să raporteze constatările de fapt. Aspectele asupra cărora trebuie să se convină sunt următoarele: natura angajamentului; scopul angajamentului; identificarea informațiilor financiare cu privire la care se vor aplica procedurile convenite; natura, data și amploarea procedurilor specifice care trebuie aplicate; forma anticipată a raportului conținând constatările de fapt.

Raportul ar trebui să descrie scopul și procedurile convenite ale angajamentului suficient de detaliat, pentru a permite cititorului să înțeleagă natura și amploarea activităților efectuate. ISRS 4400 stabilește, de asemenea, modele utile pentru scrisori de angajament și pentru rapoarte privind constatările de fapt. Situația financiară anuală auditată a unei companii beneficiare nu poate înlocui un certificat de audit specific pentru fiecare cerere de rambursare formulată de beneficiarul respectiv.

Pentru a asigura calitatea și fiabilitatea certificatelor de audit, AM analizează mai multe certificate de audit [21].

În actuala perioadă de implementare a proiectelor POCU auditorul financiar trebuie să țină seama de câteva modificări apărute 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 respectată Hotărârea Guvernului nr. 399 din 27/05/2015 privind regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european și Fondul de coeziune 2014-2020, la care am făcut anterior referire în comunicare.

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 precizat faptul că atât în proiectele derulate în anii 2014-2015 cât și în noile proiecte prevăzute pentru perioada 2014-2020 s-au aplicat și se aplică prevederile din **OMFE nr. 1120/15.10.2013 referitoare la procedurile simplificate aplicate de beneficiarii privați în cadrul proiectelor finanțate din instrumente structurale** [22].

În ceea ce privește documentele ce se depun la rambursare **și se prezintă auditorului financiar pentru verificare, pentru proiectele POCU care se vor implementa în perioada 2014-2020, urmează ca acestea să fie stabilite prin noi instrucțiuni specifice noii perioade de implementare.**

În continuare vom prezenta câteva considerații personale privind **rolul și misiunile expertului contabil în proiecte europene.**

Expertul contabil, potrivit Ordonanței Guvernului nr. 65 din 30 august 1994 privind organizarea activității de expertiză contabilă și a contabililor autorizați, republicată [23], este persoana care a dobândit aceasta calitate în condițiile ordonanței menționate anterior și are competența profesională de a organiza și conduce contabilitatea, de a supraveghea gestiunea societăților comerciale, de a întocmi situațiile financiare și de a efectua expertize contabile.

Din păcate și în cazul expertului contabil, la ghidurile definitivate până acum pentru anumite proiecte POCU, achiziția acestui profesionist este prevăzută ca facultativă și va fi decontată, dacă totuși este prevăzută de beneficiar și acceptată de AMPOCU la contractare, din partea de cheltuieli indirecte.

În continuare prezentăm sintetic principalele prevederi referitoare la obligațiile expertului contabil. În cazul achiziționării de servicii de această natură, expertul contabil va fi selectat de către solicitant din cadrul membrilor activi ai Corpului Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România.

Solicitantul și partenerii acestuia, în noile proiecte ce vor fi scrise potrivit Ghidului POCU – Orientări generale pentru perioada 2014-2020,[24]sunt obligați să mențină o evidență contabilă analitică distinctă, utilizând conturi analitice pentru reflectarea tuturor operațiunilor referitoare la implementarea unui proiect, în conformitate cu dispozițiile legale. Această obligație pe linie de contabilitate în proiecte europene a fost valabilă și pentru proiectele din perioada 2007-2013.

În ceea ce privește mecanismele pre-finanțării, al cererii de plată și al cererii de rambursare în noile proiecte europene ce se vor implementa în noua perioadă, se vor respecta prevederile Ordonanței de Urgență nr.40/2015, privind gestionarea financiară a fondurilor europene pentru perioada de programare 2014-2020 și Legea nr. 105/2016 din 26 mai 2016 pentru aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 40/2015 [25].

Metodologia pentru misiunea de expert contabil în proiecte POCU va consta din următoarele componente:

A. Cadrul general privind misiunea de examinare a contabilității în proiecte tip POSDRU, care constă în: 1) examinarea contabilității pentru fiecare CRC; 2) verificarea modului de întocmire a situațiilor financiare specifice fiecărei CRC (evidența cheltuielilor; balanțele lunare pe perioada fiecărei CRC ; registrele jurnal lunare pe perioada fiecărei CRC); 3) semnarea tuturor documentelor financiar-contabile aferente fiecărei CRC de persoanele legal abilitate de la beneficiar și parteneri și apoi semnarea și stampilarea lor de către expertul contabil al proiectului; 4)întocmirea raportului expertului contabil al proiectului la fiecare CRC; 5) prezentarea situațiilor financiare aferente fiecărei CRC pentru auditare de către auditorul proiectului.

Colectarea elementelor probante presupune întreprinderea de către expertul contabil a următoarelor acțiuni: 1) vizitarea entității; 2) interviu cu responsabilii asociației și cu membrii echipei de implementare a proiectului; 3) solicitarea tuturor documentelor justificative la fiecare tip de cheltuială din proiect (resurse umane; participanți; alte tipuri de costuri; cheltuieli de tip FEDR; cheltuieli indirecte) pe perioada fiecărei CRC; 4) efectuarea de comparații și verificări; 5) controale aritmetice ale documentelor financiar-contabile din proiect aferente fiecărei CRC; 6) examinări analitice (comparări cu perioadele celorlalte luni și CRC; analize de fluctuații; determinări de rate cerute de astfel de proiecte – procent cheltuieli FEDR ; procent cheltuieli indirecte etc.) [26].

Întocmirea situațiilor financiare aferente fiecărei CRC presupune respectarea câtorva cerințe obligatorii și urmărirea lor atentă și de către expertul contabil al proiectului: 1) introducerea corectă în programul Action Web a informațiilor despre documentele ce atestă cheltuielile efectuate pe perioada fiecărei CRC; 2) încadrarea corectă a fiecărei cheltuieli din perspectiva eligibilității și la categoria corespunzătoare din bugetul proiectului pentru generarea corectă a evidenței cheltuielilor; 3) informarea auditorului proiectului despre această operațiune pentru a permite acestuia să verifice și să fie de acord cu validarea evidenței cheltuielilor.

Documentarea lucrărilor presupune, întocmirea de către expertul contabil al proiectului, dosarului permanent și dosarului exercițiului.

Raportul expertului contabil din cadrul unei asemenea misiuni este destinat următoarelor persoane sau organisme: AMPOCU; Alte organisme cu drept de control (Curtea de Conturi a României; Organisme europene și naționale de Lupta Antifraudă ; Curtea Europeană de Conturi); Auditorul extern independent al proiectului; Solicitantul.

Obiectul angajamentului de expert contabil al proiectului vizează și respectarea condițiilor de eligibilitate a cheltuielilor. În acest sens misiunea acestui profesionist o reprezintă verificarea respectării pentru fiecare cerere de rambursare a proiectului a condițiilor de eligibilitate pe care le-am menționat în capitolul anterior al comunicării.

Un set remarcabil de probleme pe care le urmărește expertul contabil în activitatea sa se referă la aspecte financiar-contabile și de control financiar, cum ar fi: 1) întocmirea, corectarea și înregistrarea documentelor contabile (întocmirea și utilizarea documentelor financiar-contabile sunt reglementate de Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2.634/2015 privind documentele financiar-contabile [27]; 2) verificarea contabilității proiectului (instituțiile publice vor respecta prevederile Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 2169/2009 pentru modificarea și completarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice, Planul de

conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, aprobate prin Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1917/2005; persoanele juridice fără scop patrimonial vor respecta Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1969 din 09/11/2007 privind aprobarea reglementărilor contabile pentru persoanele juridice fără scop patrimonial; societățile comerciale vor respecta Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate [28]; 3) verificarea realizării reconcilierii contabile (în vederea efectuării acestei operațiuni între conturile contabile ale AMPOCU și cele ale solicitantului pentru operațiunile gestionate în cadrul Proiectului, aceștia din urmă au obligația transmiterii unei notificări cu privire la reconcilierea contabilă, conform formularului standard prevăzut în legislația în vigoare și în termen de 30 de zile de la plata cererii de rambursare finale); 4) punerea la dispoziția controlorilor de la OIRPOCU și auditorilor proiectelor (cel externalizat, auditorul de la Curtea de Conturi a României sau de la Curtea Europeană de Conturi, reprezentanții Departamentului de Luptă Antifraudă, Comisiei Europene) a documentelor solicitate pe linie financiar-contabilă.

O persoană cu răspunderi foarte importante în proiecte europene specializate pe resurse umane (POSDRU, care s-au finalizat la finele anului 2015 și POCU care vor intra în implementare în noua perioadă – 2014-2020) este **responsabilul financiar**, la al cărui rol și misiuni vom face referire în continuare.

În cadrul proiectelor tip POSDRU în echipa de management se regăsea în rândul experților pe termen lung și funcția de responsabil financiar. În noile proiecte POCU responsabilul financiar se găsește în cadrul personalului suport pentru activitatea managerului de proiect și cheltuiala cu acesta este considerată cheltuială indirectă.

În proiectele implementate în perioada 2007-2015 responsabilul financiar făcea parte din echipa de management, iar cheltuielile aferente acestei funcții se fundamentau în bugetul estimat al proiectului la capitolul bugetar „Resurse umane” sau la capitolul bugetar „Alte tipuri de costuri”, dacă funcția era externalizată (subcontractată).

În Ghidul solicitantului și Manualul beneficiarului care se referă la proiecte de tip POSDRU implementate până în decembrie 2015, erau inserate la loc de frunte și atribuțiile funcției de responsabil financiar. Aceste responsabilități au fost apoi concretizate atât în contractul de finanțare ce se semna pentru fiecare proiect de acest tip între autoritatea de management (AMPOSDRU) și fiecare solicitant, cât și în fișa postului ce se întocmea pentru această funcție.

Potrivit Ghidului solicitantului – Condiții generale – Ediția 2013 [29], responsabilul financiar trebuia să îndeplinească următoarele cerințe minime: 1) calificări și abilități: licențiat al unei universități cu profil economic sau tehnic; 2) experiența profesională generală: minim 5 ani experiența profesională generală; 3) experiența profesională specifică: minim 3 ani experiența profesională specifică în domeniul financiar.

Pentru noua perioadă de implementare a proiectelor (2014-2020) urmează ca Ministerul Fondurilor Europene să stabilească noi criterii pe care trebuie să le îndeplinească persoanele care vor ocupa aceste funcții sau să confirme menținerea celor valabile în perioada 2007-2013. Totodată va trebui să stabilească aceeași autoritate la care alte tipuri de proiecte mai poate fi prevăzut ca funcție responsabilul financiar și ce condiții trebuie să îndeplinească persoanele care urmează să încadreze astfel de posturi.

În modelele de contract de finanțare POSDRU de tip strategic și grant [30] valabile pentru perioada 2007 până în 2015 se regăseau articole care inserau obligații ce revin beneficiarului pentru implementarea unor astfel de proiecte, prevederi care intrau într-o apreciazabilă măsură în sfera de responsabilitate a responsabilului financiar. Avem în vedere următoarele articole: a) articolul 5: Acordarea prefinanțării; b) articolul 6: Recuperarea prefinanțării; c) articolul 7: Rambursarea cheltuielilor efectuate în cadrul proiectului și rambursarea finală; d) articolul 9 punctul A: Obligațiile solicitantului; d) articolul 17: Anexele contractului (cererea de finanțare; bugetul proiectului; acordul de parteneriat; CV-urile echipei de management).

Este de așteptat ca și în noile modele de contract de finanțare POCU pentru perioada 2014-2020 să se insereze aceleași obligații sau altele noi pentru responsabilul financiar.

Responsabilitățile principale ale responsabilului financiar stipulate în documentele de referință menționate anterior și aplicate pentru perioada 2007-2015, erau următoarele: a) asigurarea eficacității, eficienței și economiei în cadrul operațiunilor implementate; b) asigurarea fiabilității informațiilor proiectului; c) realizarea protecției activelor și a informațiilor pe parcursul implementării

proiectului și după finalizarea acestuia, până la data închiderii oficiale a programului; d) prevenirea eventualelor nereguli; e) buna gestionare a riscurilor legate de legalitatea și regularitatea tranzacțiilor aferente la nivel de parteneriat, avându-se în vedere caracterul multianual al proiectelor, precum și al plăților ce se efectuează; f) asigurarea fluxului de numerar corespunzător implementării proiectului. Responsabilul financiar este răspunzător de aplicarea regulilor controlului intern pe zona sa de responsabilitate și trebuie să se implice în așa fel încât această activitate să întrunească cerințele de eficacitate și eficiență.

Alte activități ale responsabilului financiar pe timpul implementării proiectelor POSDRU în perioada 2014-2015, fără a fi enumerate exhaustiv, mai erau următoarele: 1) întocmirea graficului estimativ al cererilor de rambursare și urmărirea respectării acestuia; 2) întocmirea statelor de plată a experților din cadrul proiectului precum și ale personalului auxiliar și administrativ, pe baza rapoartelor de activitate și fișelor de pontaj; 3) verificarea, dacă contabilii proiectului, au transmis balanțele și celelalte documente financiare lunare către compartimentele de contabilitate de care aparține fiecare contabil, pentru a se putea finaliza depunerea declarațiilor lunare de către aceste entități, privind contribuțiile aferente salariilor cuvenite personalului; 4) verificarea dacă toate cheltuielile eligibile ale proiectului au la bază documente corecte și complete întocmite, conform reglementărilor contabile și cele de tip POSDRU instituite în acest sens; 5) întocmirea bugetului detaliat de linii bugetare și pe fiecare partener din proiect, pe activități eligibile și urmărirea limitelor maxime de utilizare a cheltuielilor FEDR și a cheltuielilor generale de administrație; 6) participarea la întocmirea și verificarea documentațiilor de atribuire pentru achizițiile publice din cadrul proiectului, alături de persoana desemnată să rezolve această sarcină; 7) întocmirea manualului de proceduri de management financiar și, împreună cu contabilii solicitantului și partenerilor, a manualului de proceduri contabile în cadrul proiectului; 8) elaborarea procedurilor operaționale privind plata subvențiilor și premiilor, precum și decontarea cheltuielilor de transport, cazare și diurna aferente deplasării experților în cadrul proiectului; 9) depunerea cererilor de restituire a TVA nedeductibilă aferente cheltuielilor eligibile după fiecare cerere de rambursare, precum și obținerea certificatului ANAF privind nedeductibilitatea TVA eligibile pe toată perioada de implementare; 10) înregistrarea pe linii bugetare a cheltuielilor eligibile efectuate în perioadele de implementare declarate prin cererile de rambursare în aplicația electronică Action Web, pentru a se putea face diferite analize, întocmi diferite situații și a furniza managerului de proiect informațiile solicitate, pentru a lua decizii corecte; 11) transmiterea datelor financiare către AMPOSDRU pentru reconcilierea contabilă anuală la termenele stabilite prin contractul de finanțare; 12) coordonarea activității financiare a partenerilor naționali sau transnaționali pentru transmiterea la timp a cheltuielilor efectuate de aceștia, pentru a fi integrate în cererile de rambursare a cheltuielilor; 13) verificarea întocmirii corecte a rapoartelor de activitate și ale fișelor de pontaj lunare, cu respectarea prevederilor instrucțiunilor AMPOSDRU, pentru a se putea calcula corect obligațiile salariale la personalul de implementare și administrativ; 14) participarea la inventarierea bunurilor aflate în gestiunea proiectului și la arhivarea documentelor financiar-contabile, alături de celelalte documente ale proiectului; 15) alte sarcini primite conform fișei postului.

Pentru noua perioadă de implementare (2014-2020) a proiectelor POCU este de așteptat ca prin noile instrucțiuni ce se vor aproba, să se mențină pentru responsabilul financiar condițiile ce trebuie să le îndeplinească și atribuțiile ce îi vor reveni, dar să se și opereze unele modificări destul de importante față de cele prezentate mai sus.

O persoană foarte importantă în proiecte europene pentru noua perioadă 2014-2020 este **contabilul proiectului**, dar până în prezent numai în proiecte pe resurse umane el poate fi inclus în echipă, la partea de personal administrativ și poate fi retribuit distinct pentru această activitate, în timp ce la celelalte proiecte trebuie să efectueze contabilitatea și la proiectele europene în care entitatea este eventual implicată, fără să fie retribuit din resursele financiare ale proiectului, ci din resursele proprii ale entității unde efectuează contabilitatea, pentru această activitate suplimentară și de mare răspundere. Acești profesioniști care efectuează contabilitatea proiectului pot fi contabili atestați CECCAR (experți contabili sau contabili autorizați ce pot fi angajați ca salariați) sau persoane angajate în funcții de contabili și care îndeplinesc condiții de încadrare în astfel de funcții. În continuare prezentăm câteva aspecte legate de rolul și misiunile acestor profesioniști contabili în proiecte europene aflate în derulare sau care vor fi aplicate în viitor. Potrivit reglementărilor specifice stabilite de Ministerul Fondurilor Europene și celor profesionale formulate de Ministerul Finanțelor Publice și de Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România operațiunile contabile

legate de activitățile solicitantului pe linie contabilă, care cad în sarcina profesionistului la care ne referim sunt, fără a se limita la acestea, următoarele: 1) înregistrarea facturii primite de la furnizor; 2) înregistrarea plății facturii către furnizor; 3) înregistrarea salariilor personalului care lucrează în proiect; 4) înregistrarea plății salariilor către personalul implicat în proiect; 5) recunoașterea activelor generate în cadrul proiectului; 6) corecții financiare la nivel de contractori; 7) încasarea sumelor din corecții financiare de către contractori; 8) corecții financiare la nivel de proiect; 9) plata sumelor aferente corecțiilor financiare; 10) înregistrarea cererii de prefinanțare; 11) înregistrarea primirii sumelor din prefinanțare; 12) înregistrarea cererii de rambursare; 13) înregistrarea sumelor primite cu titlu de rambursare de la AMPOCU; 14) înregistrarea corecțiilor financiare primite de la AM/OI; 15) înregistrarea veniturilor generate de proiect (dacă e cazul); 16) înregistrarea operațiunilor legate de decontarea între parteneri [31]. În efectuarea operațiunilor contabile legate de proiecte POCU dar și de celelalte tipuri, cu finanțare din fonduri europene, CECCAR a elaborat un foarte bun instrument de lucru pentru profesioniștii contabili implicați în astfel de proiecte, intitulat Ghid privind accesarea, contabilitatea, fiscalitatea, auditul și managementul proiectelor cu finanțare europeană, ce conține monografii contabile pentru toate tipurile de entități care pot fi implicate în astfel de proiecte (publice, private și din cele fără scop patrimonial) [32]. Tot legat de partea referitoare la aspectele contabile ale proiectelor cu finanțare din fonduri europene, un remarcabil specialist în audit financiar sublinia în legătură cu recunoașterea și înregistrarea cheltuielilor în astfel de proiecte, următoarele 4 aspecte majore: 1) cheltuielile sunt recunoscute și înregistrate în contabilitatea solicitantului, cu respectarea reglementărilor contabile aplicabile; 2) există evidențe contabile adecvate și identificabile pentru operațiunile proiectului ; 3) cheltuielile sunt înregistrate în conturile solicitantului și partenerilor, pe baza documentelor justificative; 4) documentarea neconformității și discutarea acestora cu echipa de management [33].

Cheltuiala cu acești profesioniști contabili a fost și în vechile proiecte POSDRU și în actualele proiecte POCU una din categoria cheltuielilor indirecte, singurul lucru care a suferit modificări în noile ghiduri a fost tariful orar.

O persoană foarte importantă în proiectele europene care se vor derula în perioada 2014-2020 este cea de **formator** în diferite calificări cu profil economic (cum ar fi asistent de gestiune, inspector resurse umane, agent imobiliar, expert în achiziții publice și multe altele) și care apare la poziția personal de implementare, a urmat cursuri de formator și are certificatul în această profesie eliberat de Ministerul Educației și Cercetării Științifice și Agenția Națională a Calificărilor și trebuie să îndeplinească anumite condiții expres stipulate în ghiduri.

Acești formatori se încadrează în noile proiecte POCU în categoria experților naționali sau internaționali care participă în mod direct la implementarea proiectelor, iar cheltuielile cu acești experți sun considerate cheltuieli directe (ca și în vechile proiecte POSDRU, doar că acum față de atunci diferă tariful orar).

În finalul comunicării prezentăm unele concluzii și propuneri la problematica cercetată.

În urma celor prezentate am desprins următoarele **concluzii** mai importante: 1) Complexitatea și intensitatea activităților desfășurate de persoanele cu atribuții financiar-contabile sau economice în cadrul proiectelor de grant sau strategice încheiate recent pentru ultimele proiecte implementate în 2014-2015 sau care vor fi lansate pentru noua perioadă (2014-2020) au cerut și vor cere eforturi intelectuale și fizice deosebite din partea acestor persoane, 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 a persoanelor implicate în astfel de proiecte și cu prioritate a persoanelor la care ne referim în comunicare; 2) Legislația națională și comunitară foarte complexă și în continuă schimbare, cu aplicabilitate în condiții specifice de implementare a proiectelor finalizate până la sfârșitul anului 2015 sau care vor fi lansate pentru noua perioadă (2014-2020), obligă profesioniștii economiști sau financiari-contabili care încadrează această funcție - cheie ca externalizați sau în echipele de implementare sau ca personal administrativ, la o activitate laborioasă și de mare responsabilitate;

3) Ținând seama de responsabilitatea tot mai crescută și rigoarea cerută de reglementări în desfășurarea activităților, în normarea muncii și în întocmirea documentelor, este evident că astfel de persoane fizice sau juridice de formație economiști sau financiar-contabili nu vor putea lucra decât în cel mult 2-3 proiecte, în paralel;

4) Există la anumite funcții cu profil economic și financiar-contabil (auditor financiar, expert contabil, responsabil financiar, contabil) din proiectele noii perioade 2014-2020 un anumit recul în ceea ce privește categoria de expert, nivelul de retribuire sau tipul de cheltuială din care se suportă, față de perioada încheiată în 2015.

Pe baza studiului efectuat și a concluziilor prezentate anterior, avansăm și **unele propuneri** referitoare la activitatea viitoare a profesioniștilor economiști și financiar-contabili ce vor fi implicați în proiectele din perioada 2014-2020:

1) Pe baza activității practice în domeniu este indicat ca Ministerul Fondurilor Europene, în Ghidul solicitantului să prevadă selectarea pentru funcția de responsabil financiar, cu prioritate a specialiștilor cu pregătire contabilă sau financiară cu experiență importantă în domeniu și cu masterat în sfera finanțelor sau contabilității sau a persoanelor care sunt atestate ca auditori financiari, experți contabili sau consultanți fiscali;

2) Funcția de responsabil financiar să fie inclusă în echipa de management și nu să fie considerată doar funcție suport a managerului de proiect și tratată ca cheltuială indirectă; totodată această funcție să fie prevăzută în toate celelalte proiecte europene ce sunt deja sau vor fi lansate în perioada 2014-2020;

3) Auditorii și experții contabili să rămână și în proiectele POCU ca niște servicii obligatorii, nu facultative, să fie considerate în continuare niște servicii externalizate și să fie incluse în categoria cheltuieli directe, nu indirecte ca acum; este indicat ca și în celelalte noi proiecte pentru perioada 2014-2020 (POR; POC; POIM; POAD; POAT etc.) să se prevadă funcția externalizată de expert contabil, care să fie o cheltuială eligibilă, iar serviciul de audit financiar să fie unul integral eligibil, nu parțial sau deloc eligibil, cum a fost cazul vechilor proiecte similare derulate până la finele anului 2015;

4) Propunem de asemenea ca în toate proiectele europene pentru noua perioadă 2014-2020 să se prevadă obligatoriu ca funcție în proiect cea de contabil al proiectului, persoană care depune o muncă foarte importantă și plină de mare răspundere în astfel de proiecte și nu este normal să facă acest lucru și pentru proiecte, fără a fi plătit distinct, numai datorită prevederilor din contractul de muncă sau de prestări servicii încheiat cu angajatorul solicitantului proiectului;

5) Anterior selectării acestor persoane pentru funcțiile economico-financiare ce le pot ocupa în diferite proiecte europene (mai ales responsabili financiari, formatorii, experții în achiziții publice, responsabili în domeniul resurselor umane și alții), considerăm că este indicat ca cei ce fac obiectul unor astfel de funcții să urmeze în mod obligatoriu masterate, cursuri postuniversitare sau cursuri de formare organizate de universități, organisme sau firme atestate în domeniu, pe probleme concrete referitoare la scrierea sau implementarea tuturor tipurilor de proiecte care vor fi în viitor lansate.

Bibliografie

1. 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, pp.338-339, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene din 20.12.2013;
2. Hotărâre nr. 399 din 27/05/2015 privind regulile de eligibilitate a cheltuielilor efectuate în cadrul operațiunilor finanțate prin Fondul european de dezvoltare regională, Fondul social european și Fondul de coeziune 2014-2020, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 413 din 11/06/2015;
3. Ministerul Fondurilor Europene, Programare 2014-2020 – elemente generale, p.2, www.fonduri-ue.ro
4. Ministerul Fondurilor Europene, Programare 2014-2020 – elemente generale, p.3, www.fonduri-ue.ro
5. Ministerul Fondurilor Europene, Programare 2014-2020 – elemente generale, p.4, www.fonduri-ue.ro
6. Ministerul Fondurilor Europene, Programare 2014-2020 – elemente generale, p.5, www.fonduri-ue.ro
7. Ministerul Fondurilor Europene, Programare 2014-2020 – elemente generale, p.6, www.fonduri-ue.ro;
8. Ministerul Fondurilor Europene, Programare 2014-2020 – elemente generale, p.7, www.fonduri-ue.ro;
9. Ministerul Fondurilor Europene, Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, pp.1-5, www.fonduri-ue.ro
10. Ministerul Fondurilor Europene, Orientări privind accesarea finanțărilor în cadrul Programului Operațional Capital Uman 2014-2020, Aprilie 2016, Anexa 5 din cadrul Ghidului, descărcat de pe www.fonduri-ue.ro

11. Ministerul Fondurilor Europene, Ghid POCU, Orientări generale, Aprilie 2016, Reguli de eligibilitate a cheltuielilor, p.37, www.fonduri-ue.ro
12. Ministerul Fondurilor Europene, Ghid POCU, Orientări generale, Aprilie 2016, Reguli de eligibilitate a cheltuielilor, p.38-39, www.fonduri-ue.ro
13. Ministerul Fondurilor Europene, Orientări privind accesarea finanțării în cadrul Programului Operațional Capital Uman 2014-2020, Reguli generale de decontare a cheltuielilor cu personalul, Publicat pe site în Aprilie 2016, pp.40-43, www.fonduri-ue.ro
14. Ministerul Fondurilor Europene, Ghid POCU, Orientări generale, Aprilie 2016, Reguli de eligibilitate a cheltuielilor, p.43-45, www.fonduri-ue.ro
15. Curtea de Conturi a României, Manual de Audit Financiar și Regularitate, Proiect finanțat de UE, București, 2003, p.99;
16. 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.15;
17. 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, p.172;
18. AMPOSDRU, Manualul beneficiarului, Ediția 2013, p.145, www.fseromania.ro;
19. 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, pp.794-813;
20. Legea nr. 500/2002 privind finanțele publice, cu modificările și completările ulterioare, Publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 597 din 13.08.2002, modificată prin OUG 15/2014 pentru completarea art. 52 din Legea 500/2002, publicată în Monitorul Oficial, Partea I, nr. 241 din 4 aprilie 2014;
21. Comisia Europeană, Fondurile structurale și de investiții europene, Orientările pentru statele membre privind verificările de gestiune, emise la data de 17.09.2015, pp.18-19, www.fonduri-ue.ro;
22. 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;
23. Ordonanța Guvernului nr. 65 din 30 august 1994 privind organizarea activității de expertiză contabilă și a contabililor autorizați, republicată, republicată în temeiul art. IV din Ordonanța Guvernului nr. 17/2007 pentru modificarea și completarea Ordonanței Guvernului nr. 65/1994 privind organizarea activității de expertiză contabilă și a contabililor autorizați, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.84 din 2 februarie 2007, aprobată cu modificări prin Legea nr. 269/2007, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.678 din 4 octombrie 2007;
24. Ministerul Fondurilor Europene, Ghidul POCU – Orientări generale pentru perioada 2014-2020, pag.24, descărcat de pe www.fonduri-ue.ro;
25. Ordonanța de Urgență nr.40/2015, privind gestionarea financiară a fondurilor europene pentru perioada de programare 2014-2020 și Legea nr. 105/2016 din 26 mai 2016 pentru aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 40/2015, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 406 din 30 mai 2016;
26. Standardul profesional nr. 22 intitulat ”Misiunea de examinare a contabilității, întocmirea, semnarea și prezentarea situațiilor financiare”, Ghid de aplicare, Ediția a IV-a revizuită și adăugită, Norma 2226 intitulată ”Colectarea elementelor probante”, Editura CECCAR, București, 2011, pp.19-20
27. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2.634/2015 privind documentele financiar-contabile, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 910 bis/09.12.2015;
28. Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 963/30.12.2014;
29. AMPOSDRU, Ghidul solicitantului, Condiții generale, 2013, p.28, www.fonduri-ue.ro;
30. Ordinul ministrului muncii, familiei și protecției sociale nr.1184 din 25 martie 2011 privind aprobarea modelului Contractului de finanțare de tip grant pentru Programul operațional sectorial „Dezvoltarea resurselor umane 2007-2013”, în vederea aplicării acestui model contractelor de grant ce urmează a fi semnate de organismele intermediare pentru Programul operațional „Dezvoltarea resurselor umane”, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 216 din 29 martie 2011;
31. AMPOSDRU, Manualul beneficiarului, Ediția 2013, www.fonduri-ue.ro;
32. CECCAR, Ghid privind accesarea, contabilitatea, fiscalitatea, auditul și managementul proiectelor cu finanțare europeană, Editura CECCAR, București, 2011;
33. Dr. Botez Daniel, Experiențe și sugestii privind documentarea auditului fondurilor structurale (II), în revista Audit financiar nr. 4/2012, p.23.

MANAGEMENTUL FINANCIAR DIN PERSPECTIVA INSTITUȚIILOR DE CREDIT

FINANCIAL MANAGEMENT FROM CREDIT INSTITUTIONS PERSPECTIVE

conf. univ. dr. Bianca RUSU
conf. univ. dr. Lăcrămioara HURLOIU
lect. univ. dr. Rodica DRAGOMIROIU
lect. univ. dr. Iulian HURLOIU
Universitatea *Spiru Haret*

Rezumat.

Instituțiile de credit sunt obligate să țină permanent evidența contabilă, în concordanță cu prevederile Legii contabilității și alte reglementări specifice date în aplicarea acesteia, și să întocmească situații financiare adecvate, pentru a reflecta în mod corespunzător operațiunile și condiția lor financiară. Evidența contabilă și situațiile financiare ale unei bănci trebuie să reflecte, de asemenea, operațiunile și situația financiară și a celorlalte sedii secundare pe bază individuală și, după caz, pe bază consolidată.

Abstract.

Credit institutions are required to permanently keep accounting records in accordance with the provisions of the Accounting Law and other relevant regulations issued in its application, and to prepare adequate financial statements to properly reflect their operations and financial position. The accounting records and financial statements of a bank should also reflect the operations and financial condition of other secondary units on either individual basis or, where appropriate, on a consolidated basis.

Cuvinte-cheie: *documente justificative, management financiar, documente de sinteză, documente centralizatoare, instituții de credit.*

Keywords: *supporting documents, financial management, synthesis papers, centralizing documents, credit institutions.*

Rolul managementului, al managerului în general, este foarte important în funcționarea societăților comerciale indiferent de forma juridică a acestora. Componentă a activității manageriale, managementul financiar presupune cunoașterea normelor legale care reglementează activitatea contabilă, organizarea optimă a acesteia, utilizarea, gestionarea și urmărirea permanentă a folosirii mijloacelor financiare pe baza principiului profitului maxim, precum și analiza și asigurarea necesarului de capital pentru perioada următoare, care se stabilește pe baza alegerii variantei optime.

Aplicarea în practică a managementului financiar vizează asigurarea condițiilor actului decizional cel mai bun, pentru aceasta fiind necesare:

- a) organizarea optimă a fluxului informațional (documente financiar și informații economice);
- b) analiza economico-financiară a rezultatelor perioadei curente și luarea unor măsuri imediate;
- c) fixarea unor limite minime de profit și rată a profitului sau, dacă nu există soluții de rentabilizare, activitățile trebuie desființate și mijloacele financiare îndreptate spre alte activități, rentabile;
- d) inventarierea tuturor elementelor ce pot împiedica sau favoriza rentabilizarea unora sau altora dintre activități;
- e) cunoașterea elementelor fundamentale ale cererii și aplicarea în practică a principiului profitului maxim în funcție de specificul local;
- f) respectarea prevederilor statutar-organizatorice.

Fiecare instituție de credit întocmește și păstrează la sediul său principal, documente și evidențe, în limba română, cuprinzând:

- a) contractul de societate și statutul, precum și toate actele adiționale prin care acestea au fost modificate;
- b) un registru al acționarilor săi, potrivit legii;

- c) minutele ședințelor și hotărârile Adunării Generale a Acționarilor;
- d) minutele ședințelor și hotărârile Consiliului de Administrație;
- e) registrele și înregistrările contabile care evidențiază clar și corect situația activității sale, explicarea tranzacțiilor și situației sale financiare, astfel încât să permită Băncii Naționale a României să determine dacă instituția de credit s-a conformat prevederilor prezentei legi;
- f) reglementările proprii referitoare la desfășurarea activității, pre-cum și toate amendamentele acestora.

Aceste documente amintite se transmit la Banca Națională a României, iar documentele reprezentând evidențierea zilnică a înregistrărilor pentru fiecare client al băncii, caracteristicile tranzacțiilor sale cu acel client ori în contul acestuia și soldul datorat clientului său de către acesta se păstrează la sediul principal al băncii sau la sediile secundare.

Pentru evidența zilnică a înregistrărilor pentru fiecare client, banca poate utiliza atât documente justificative, cât și documente folosite de contabilitatea bancară.

Documentele justificative trebuie să cuprindă următoarele elemente:

- denumirea documentului;
- denumirea și sediul unității patrimoniale care întocmește documentul;
- numărul și data întocmirii documentului;
- menționarea părților care participă la efectuarea operațiunii patrimoniale;
- conținutul operațiunii patrimoniale;
- datele cantitative și valorice aferente operațiunii efectuate;
- numele și prenumele, precum și semnătura persoanelor care le-au întocmit, vizat și aprobat;
- alte elemente menite să asigure consemnarea completă a operațiunii înregistrate.

Documentele folosite de contabilitatea bancară se încadrează în una din următoarele categorii:

– *documente primare*: acestea se completează de regulă, pentru o singură operațiune, în momentul desfășurării procesului sau fenomenului economic. În această categorie se încadrează cecurile, ordinele de încasare sau de plată;

– *documente de sinteză*: acestea cumulează mai multe informații, într-o formă coerentă din punct de vedere contabil, reflectând un fenomen mai complex sau o activitate economică. Sunt realizate pe baza celorlalte documente justificative. În această categorie se încadrează jurnalele contabile, balanța de verificare, bilanțul;

– *documente centralizatoare*: cumulează, de regulă, mai multe informații privind același fenomen sau proces economic. Se întocmește pe baza unei serii de documente de același tip. Aici se întâlnesc, de exemplu, borderourile de cecuri de decontare;

– *documente statistice*: sunt folosite în evidențele statistice și apar sub forma unor liste sau situații. De exemplu, situația creditelor acordate de bancă.

Instituțiile de credit trebuie să țină permanent evidența contabilă, în concordanță cu prevederile Legii contabilității și alte reglementări specifice date în aplicarea acesteia, și să întocmească situații financiare adecvate, pentru a reflecta în mod corespunzător operațiunile și condiția lor financiară. Evidența contabilă și situațiile financiare ale unei bănci trebuie să reflecte, de asemenea, operațiunile și situația financiară a filialelor, sucursalelor și a celorlalte sedii secundare pe bază individuală și, după caz, pe bază consolidată.

Dintre documentele sintetice, Legea contabilității obligă societățile bancare la întocmirea următoarelor registre:

- Registrul-jurnal;
- Registrul-inventar;
- Registrul Carte-Mare.

Aceste registre pot fi prezentate sub formă de registru sau sub formă de registru generat de programe informatice, unde procedurile de prelucrare automată a datelor trebuie să fie astfel organizate încât să permită controlul respectării reglementărilor în vigoare și să se poată reconstitui elementele și conținutul conturilor, listelor și informațiilor controlate.

1) *Registrul-jurnal* este un document obligatoriu, care trebuie ținut la centrala băncii și la fiecare subunitate cu contabilitate proprie. El înregistrează, în ordine cronologică, operațiunile patrimoniale, ținând cont de data de intrare sau de întocmirea documentelor. Registrul-jurnal este ținut sub forma unui registru general și a unor registre auxiliare. Datele menționate în aceste jurnale fac referire la felul, numărul

și data documentului justificativ, explicațiile și conturile debitoare și creditoare corespunzătoare operațiunilor efectuate.

2) *Registrul-inventar* înregistrează toate elementele patrimoniale de activ și de pasiv, grupate în funcție de natura lor, conform posturilor din bilanț. Înregistrarea acestor elemente se face pe baza unor liste de inventariere, întocmite în conformitate cu normele legale. Registrul-inventar se ține centralizat și la nivelul fiecărei subunități bancare.

3) *Registrul Carte-Mare* este un document contabil obligatoriu, întocmit de centrala băncii și de toate subunitățile cu contabilitate proprie, în care se înscriu lunar, pentru fiecare cont, înregistrările efectuate în Registrul-jurnal auxiliar „Recapitulația pe conturi a jurnalelor operațiunilor zilei”, stabilindu-se situația fiecărui cont: sold inițial, rulaje debitoare, rulaje creditoare și sold final. Datele înscrise în Registrul Carte-Mare sunt preluate la întocmirea balanței de verificare.

Conform Legii contabilității, și societățile bancare trebuie să întocmească lunar balanța de verificare, care permite verificarea înregistrărilor contabile corecte în contabilitate a operațiunilor patrimoniale și stă la baza întocmirii bilanțului contabil.

Balanța de verificare se întocmește atât pentru conturile sintetice, cât și pentru cele analitice, permițând verificarea concordanței dintre ele. De asemenea, ea cuprinde conturile bilanțiere, iar separat pe cele în afara bilanțului.

Contul de profit și pierdere sau contul de rezultate este un document de sinteză care realizează o analiză în dinamică a veniturilor și cheltuielilor, și evidențiază rezultatul contabil al activității desfășurate. El permite, de asemenea, să se calculeze o serie de indicatori care să prezinte performanțele acestei activități.

Situațiile financiare întocmite de instituțiile de credit sunt activele și pasivele existente la un moment dat, deci patrimoniul economic și juridic, sunt reflectate cu ajutorul bilanțului. Patrimoniul economic format din bunurile economice ca obiecte de drepturi și obligații formează activul bilanțului, pe când patrimoniul juridic, format din drepturile și obligațiile cu valoare economică, formează pasivul bilanțului.

Bilanțul poate fi privit, analizat și utilizat în două ipostaze:

- ca un *procedeu al metodei contabilității*, care să fie folosit pentru explicarea mecanismului partidei duble, respectiv a dublei reprezentări, dar și a dublei înregistrări;
- ca un *document de sinteză și raportare contabilă*, care reprezintă în expresie bănească, în mod grupat, existențele patrimoniale la un moment dat, precum și rezultatele financiare obținute la finele unor perioade.

Structura bilanțului poate fi, în general, aceeași în ambele ipostaze, dar scopul utilizării lui este diferit.

Bilanțul centralizează soldurile conturilor, grupându-le în activ, pasiv și conturi în afara bilanțului. Centralizarea conturilor contabile s-a făcut în funcție de partenerul de afaceri și/sau conținutul conturilor.

Activul bilanțier centralizează soldurile debitoare ale conturilor de activ sau bifuncționale. Elementele de activ sunt prezentate la valoarea lor actualizată, adică sunt corectate cu valoarea provizioanelor (soldul creditor al conturilor din grupele 19, 29, 39, 49) și amortizărilor. Aceste conturi (provizioane și amortizări) sunt de pasiv și fac o excepție de la regula că în activul bilanțier sunt centralizate soldurile conturilor de activ.

Activul bilanțier are următoarele poziții:

- 1) Casa, bănci centrale – cuprind numerarul și cecurile de călătorie, dar și disponibilitățile bănești aflate în contul curent la Banca Centrală a României (BNR) și/sau din țările unde banca are sucursale;
- 2) Efecte publice și valori asimilate – cuprinzând certificatele de trezorerie și alte titluri de creanță asupra organismelor publice emise în România, precum și instrumentele de aceeași natură emise în străinătate;
- 3) Creanțele privind băncile – cuprind ansamblul creanțelor, inclusiv creanțele subordonate (conturi curente – Nostro, depozite, credite etc.) asupra băncilor cu excepția titlurilor;
- 4) Creanțele privind clientela – cuprind ansamblul creanțelor (creditelor) inclusiv creanțele (creditelor) subordonate deținute asupra agenților economici nebancari, cu excepția titlurilor;
- 5) Obligațiuni și alte titluri cu venit fix – cuprind obligațiunile și alte venituri cu titlu fix din categoria titlurilor de investiții, titlurilor de plasament și titlurilor de tranzacții;

6) Acțiuni și alte titluri cu venit variabil – cuprind acțiunile și alte titluri cu venit variabil de natura titlurilor de tranzacții și titlurilor de plasament;

7) Participații și titluri ale activității de portofoliu – includ acțiunile și alte venituri cu titlu variabil de natura titlurilor de participare și titlurilor activității de portofoliu;

8) Părți în cadrul societăților comerciale legate – cuprind acțiunile și alte titluri cu venit variabil deținute în societățile comerciale legate, din categoria „Părți în societățile comerciale legate”;

9) Leasing și locația cu opțiune de cumpărare – cuprind ansamblul elementelor care se referă la activitatea de leasing sau de locație cu opțiune de cumpărare;

10) Locație simplă – cuprinde bunurile mobiliare și imobiliare date cu chirie (fără opțiune de cumpărare);

11) Imobilizări necorporale – cuprind imobilizările necorporale, inclusiv cele în curs;

12) Imobilizările corporale – cuprind imobilizările corporale, inclusiv cele în curs, atât cele utilizate în activitatea de exploatare a băncii, cât și cele utilizate în afara activității de exploatare;

13) Capital social subscris și nevărsat – se referă la soldul contului „Acționari și asociați”;

14) Acțiuni proprii – cuprind acțiunile proprii răscumpărate de bancă;

15) Alte active – cuprind decontări intrabancare, debitorii, stocurile și alte active care nu figurează în celelalte poziții de activ;

16) Conturile de regularizare – cuprind conturile de natura cheltuielilor de repartizat, cheltuielile anticipate și venituri de primit (contrapartida conturilor de venituri pentru operațiunile în afara bilanțului);

17) Total activ.

Pasivul bilanțier centralizează soldurile creditoare ale conturilor de pasiv sau bifuncționale, cu excepția soldurilor conturilor de provizioane (din grupele 19, 29, 39 și 49) și amortizări care trec pe activ cu semnul minus.

Pasivul având valoare egală cu activul, are următoarele poziții:

1) Bănci centrale – cuprind datoriile față de Banca Centrală a României (BNR) și/sau din țările unde banca are sucursale;

2) Datorii privind băncile – cuprind datoriile pe care banca le are față de celelalte bănci comerciale (împrumuturi, depozite atrase etc.) cu excepția datoriilor subordonate și a titlurilor;

3) Datorii privind clientela – cuprind datoriile față de clientela ne-bancară (depozite atrase, conturi curente etc.) cu excepția datoriilor subordonate și a titlurilor;

4) Datorii constituite prin titluri – cuprind datoriile constituite prin titluri cesionabile, emise de bancă în România și în străinătate;

5) Alte pasive – cuprind datoriile pe elemente primite în pensie și date, la rândul lor, în pensie sau vândute ferm, decontări intrabancare, creditori și alte datorii în legătură cu terții;

6) Conturi de regularizare – cuprind conturile de natura veniturilor înregistrate în avans și cheltuielilor de plătit (contrapartida conturilor de cheltuieli pentru operațiunile în afara bilanțului);

7) Capital social subscris;

8) Prime legate de capital;

9) Rezerve legale;

10) Rezerve statutare;

11) Rezerva generală pentru riscuri de credit;

12) Diferența din reevaluare;

13) Alte rezerve;

14) Fonduri;

15) Datorii subordonate;

16) Subvenții și fonduri publice alocate;

17) Provizioane pentru riscuri și cheltuieli;

18) Provizioane reglementate;

19) Rezultatul reportat;

20) Profit sau pierdere;

21) Repartizarea profitului;

22) Total pasiv.

Conturile în afara bilanțului (extrabilanțier) ca și componentă a bilanțului, sunt grupate într-un tablou pe verticală în „Angajamente date” (cuprinzând soldurile debitoare ale conturilor în afara

bilanțului, asimilate conturilor de activ) și „Angajamente primite” (cuprinzând soldurile creditoare ale conturilor în afara bilanțului, asimilate conturilor de pasiv).

Nu toate conturile în afara bilanțului se regăsesc în acest tablou și „Total Angajamente date” nu sunt și nu trebuie să fie egale cu „Total Angajamente primite” (egalitatea este întâmplătoare).

Angajamentele date, cuprinde următoarele poziții:

1) Angajamente de finanțare:

- în favoarea băncilor;
- în favoarea clientelei.

2) Angajamente de garanție:

- în favoarea băncilor;
- în favoarea clientelei.

3) Angajamente privind titlurile.

Angajamentele primite, cuprinde următoarele poziții:

1) Angajamente de finanțare:

- de la alte bănci;
- de la clientela financiară și administrația publică.

2) Angajamente de garanție:

- de la alte bănci;
- de la clientelă.

3) Angajamente privind titlurile.

Băncile sunt obligate să prezinte Băncii Naționale a României situațiile lor financiare, constând în elemente ale bilanțului contabil, precum și alte date cerute de Banca Națională a României. Bilanțul contabil al băncilor nu va fi acceptat, ca având valabilitate legală, de către autoritățile în drept fără să fie verificat și semnat de cenzorii băncii.

Managementul financiar se referă la sistemele legale și administrative, precum și la procedurile stabilite pentru a permite entităților să conducă activitățile, astfel încât să asigure utilizarea corectă a fondurilor, în conformitate cu standardele definite de probitate și regularitate. Aceste activități includ creșterea venitului, managementul cheltuielilor, contabilitatea financiară și managementul activelor. Managementul financiar eficient presupune actualitatea și legitimitatea cheltuielilor, dirijarea cheltuielilor în concordanță cu regulamentele, luarea măsurilor necesare pentru a preveni și pedepsi orice încălcare a legii și a recupera orice pagubă provocată de nereguli sau neglijență.

În scopul auditării situațiilor financiare, fiecare instituție de credit va încheia contracte cu auditorii financiari, persoane juridice autorizate de Camera Auditorilor din România.

Auditorul financiar:

- va întocmi un raport anual împreună cu opinia sa, din care să rezulte dacă situațiile financiare prezintă o imagine fidelă a poziției financiare, a performanțelor financiare, a fluxurilor de trezorerie ale băncii și a celorlalte informații referitoare la activitatea desfășurată;
- va analiza practicile și procedurile controlului și auditului intern și, dacă consideră că acestea nu sunt corespunzătoare, va face recomandări băncii pentru remedierea lor;
- va furniza, la solicitarea Băncii Naționale a României, orice detalii, clarificări, explicații referitoare la datele cuprinse în situațiile financiare ale băncii.

Fiecare instituție bancară publică bilanțul contabil, după aprobarea lui de către Adunarea Generală a Acționarilor, împreună cu opinia auditorului independent asupra acestuia, în favoarea și la termenele stabilite de Banca Națională a României și de Ministerul Finanțelor Publice.

Eficiența unei instituții de credit, în condițiile economiei de piață, depinde într-o proporție covârșitoare de capacitatea managerilor de a înțelege și aplica principiile, metodele și tehnicile moderne de management. Calitatea actului de management este o condiție vitală pentru ca instituțiile de credit să obțină avantaje competitive și să reziste în mecanismele concurențiale.

Referințe bibliografice

1. Preda Bianca - *Contabilitatea și fiscalitatea societăților bancare*, Editura Fundației Romania de Maine, București, 2009.
2. Preda Bianca, Hurloiu Lăcrămioara - *Auditul financiar-contabil*, Editura ULIM, Chișinău, 2011.
3. Preda Bianca, Hurloiu Lăcrămioara - *Reglementări și proceduri actuale privind auditul financiar-contabil*, Editura Fundației România de Măine, București, 2013.

4. Preda Bianca, Hurloiu Lăcrămioara - *Auditul financiar-contabil*, Editura ULIM, Chișinău, 2013.
5. Lăcrămioara Hurloiu, Burtea Elena, Preda Bianca, Hurloiu Ion, Șerban Măriuță, Meruță Alexandrina, Ștefan Raluca - *Documentele financiar contabile-management, control, audit, clasificare și securitate*, Editura ULIM, Chișinău, 2014.
6. Hurloiu L., Preda B.-F., Șerban M., Ștefan R.-M., *Management and Security of Data and Documents Used in Accounts of the Institutions*, The 19th International Scientific Conference Knowledge-Based Organization, ISI Proceedings, 13-15 June 2013.

EFICIENȚA RAȚIONALIZĂRII PROCESELOR DECIZIONALE DE MANAGEMENT INFORMATIZAT AL FIRMEI

EFFICIENCY OF STREAMLINING INFORMATION MANAGEMENT DECISION-MAKING PROCESSES OF THE COMPANY

Mariuța ȘERBAN
Lăcrămioara Rodica HURLOIU
Raluca Mariana ȘTEFAN
Rodica DRAGOMIROIU
Universitatea *Spiru Haret*

Rezumat.

Schimbările din mediul extern au influențe directe asupra desfășurării optime a întregii activități a firmei, impunând în permanență adaptarea și reorganizarea sistemului managerial la cerințele pieței, la solicitările ce vin atât din plan intern, cât și din cel extern organizației, procese realizate cu succes, doar în condițiile adoptării celor mai bune decizii în conformitate cu situația dată. Decizia, ca instrument vital al managementului, poate fi exprimată de către cadrele manageriale în urma obținerii deciziei unui sistem informatic.

Abstract

External changes have direct influences over the optimal progress of the entire company activity, having permanently adjusting and reorganizing the managerial system according to the market requests, and also to the internal and external requests of the organization, successfully accomplished processes only by adopting the best decision which comply with the given situation. The decision, as a vital management tool, can be expressed by the managerial persons as a consequence of obtaining an information system decision.

Cuvinte cheie: *decizie, sistem informatic, management.*

Keywords: *decision, information system, management.*

JEL Classification: D20, D21, M00, O1.

Introducere

Complexitatea și diversitatea în creștere a mediului în care acționează organizațiile economice, generează în permanență probleme a căror soluționare impune adoptarea și aplicarea unor decizii științifice fundamentate. Caracterul limitat al resurselor materiale, financiare, umane, implică responsabilitate și raționalitate în găsirea celor mai avantajoase căi de alocare și utilizare a acestora pentru atingerea obiectivelor în condiții de eficiență ridicată. În acest scop, decizia și sistemul decizional reprezintă instrumentele manageriale față de care nu se poate concepe funcționarea adecvată a firmei și realizarea obiectivelor cuprinse în planurile sale strategice.

Reducerea ciclului informație – decizie – acțiune – rezultate depinde în mare măsură de gradul de perfecțiune a fiecăruia din subsistemele managementului, implicate în derularea sa, respectiv a celui informațional, organizatoric și decizional. Calitatea și eficacitatea deciziilor depind într-o mare măsură, de calitatea și cantitatea informațiilor ce parvin decidenților, după cum, de calitatea și eficacitatea deciziilor adoptate, de gradul de fundamentare depinde eficiența acțiunilor inițiale pentru aplicarea lor.

În acest sens, fundamentarea deciziilor manageriale este mult facilitată de utilizarea unor metode și tehnici decizionale universale sau specifice, adaptate situației ce urmează a fi rezolvată. Apelarea, într-o măsură mai mare la arbori de decizie și alte metode probabilistice, la metode și tehnici bazate pe teoria utilității, de metode și tehnici de analiza economică s.a., sporește considerabil atât gradul de fundamentare, cât și gradul de aplicabilitate a deciziilor adoptate.

1. Eficiența raționalizării proceselor decizionale de management al firmei

Ca urmare a investigațiilor efectuate, au fost conturate mai multe cerințe pe care decizia trebuie să le întrunească în vederea îndeplinirii în mod eficient a multiplelor funcții ce îi revin în firma contemporană. Aceste cerințe sunt:

Decizia trebuie să fie fundamentată științific. Pentru a putea realiza acest deziderat major este necesar ca personalul managerial să posede atât cunoștințele, metodele, tehnicile și deprinderile decizionale necesare, ca și înțelegerea mecanismelor specifice economiei de piață.

a. Decizia trebuie să fie „împuternicită”. Aceasta cerința trebuie înțeleasă în dublu sens. Fiecare decizie este necesar să fie adoptată de către organismul managerial în ale cărei sarcini de serviciu este înscrisă în mod expres.

b. Fiecare decizie trebuie să fie integrată, armonizată în ansamblul deciziilor adoptate sau proiectate ținând cont de strategia și politicile firmei. Integrarea deciziilor este necesar să se efectueze atât pe verticală cât și pe orizontală, acestea garantând realizarea principiului unității de decizie și acțiune. Integrarea pe verticală se referă la corelarea deciziilor luate de fiecare manager cu deciziile adoptate la niveluri ierarhice superioare. Integrarea pe orizontală privește corelarea cu deciziile referitoare la celelalte activități implicate cu care se afla în relații de interdependentă.

c. Decizia trebuie să se încadreze în perioada optimă de elaborare și de aplicare. Pentru a fi posibilă obținerea unui efect economic maxim, fiecare decizie trebuie concepută și aplicată într-o anumită perioadă de timp. Pentru a asigura înscrierea conceperii și implementării deciziilor, în special a celor strategice și tactice, în perioada optimă se impune o abordare previzională din partea managementului firmei.

d. Formularea corespunzătoare a deciziei, reprezintă o condiție esențială pentru aplicarea eficace. Decizia trebuie formulată clar, concis și să conțină obiectivul și principalii parametri operaționali, adică ea trebuie să indice obiectivul urmărit, modalitatea de acțiune preconizată, resursele alocate, decidentul și perioada sau termenul de aplicare.

2. Tipuri de metode și tehnici decizionale

Adoptarea deciziilor superioare și complex fundamentate devine posibilă prin apelarea la o gamă variată de metode și tehnici decizionale care facilitează alegerea variantei optime, fiecare dintre acestea încadrându-se într-un anumit model decizional. În funcție de volumul, structura și calitatea informațiilor de care beneficiază, modelele decizionale pot fi:

- deterministe (centrate pe informații cu grad ridicat de precizie);
- nedeterministe;
- probabiliste.

Utilizarea acestor metode și tehnici decizionale determina o sporire a gradului de rigurozitate și implicit de eficacitate a deciziilor adoptate, diferențiate în raport de tipologia situațiilor decizionale implicate.

Metodele și tehnicile decizionale se pot grupa, în funcție de tipul situațiilor decizionale implicate, în trei categorii:

• **metode și tehnici de optimizare a deciziilor în condiții de certitudine:** în fundamentarea deciziilor în condiții de certitudine, fiecare acțiune conduce la un rezultat determinat, cunoscut. Elementele implicate în luarea acestor decizii sunt preponderent de tipul variabilelor controlabile, cu caracteristici și evoluții cunoscute. Printre cele mai cunoscute metode sunt: **metoda ELECTRE**, **metoda utilității globale**, **metoda aditivă**, **algoritmul lui Deutch-Martin**, **tabelul decizional**, **simularea decizională**;

• **metode și tehnici de optimizare a deciziilor în condiții de incertitudine:** condițiile de incertitudine sunt atunci când nu se dispune de informații necesare pentru a stabili probabilitățile de manifestare a stărilor condițiilor obiective și variabilele sunt parțial necontrolabile. Pot fi amintite **tehnica optimistă** (stabilește varianta optimă ca fiind maximum dintre cele mai favorabile stări ale condițiilor obiective), **tehnica pesimistă** (stabilește varianta optimă ca fiind maximum dintre condițiile obiective cele mai nefavorabile – A.Wald), **tehnica optimalității** (stabilește varianta optimă ca fiind maximum dintre consecința economică maximă a variantei și consecința economică minimă a variantei – C.Hurwicz), **tehnica proporționalității** (presupune stabilirea variantei optime pentru care

media consecințelor este cea mai mare – Bayes-Laplace), **tehnica minimizării regretelor** (stabilește varianta optimă ca fiind cea variantă pentru care regretul de a nu fi ales varianta cea mai bună să fie cel mai mic – L.Savage);

- **metode și tehnici de optimizare a deciziilor în condiții de risc:** deciziile în condiții de risc se caracterizează prin mai multe stări ale naturii, fiind cunoscute probabilitatea de manifestare a lor și implicarea unor variabile, care sunt mai puțin controlabile și insuficient cunoscute: **arborele decizional**, metoda speranței matematice, metoda utilității globale.

Tabelul decizional reprezintă o formă evoluată a schemelor de bloc utilizate de către informaticieni. Tabelul poate fi utilizat atât în condițiile prelucrării automate a informațiilor, cât și în situația prelucrării mecanizate și manuale.

După cum indica și denumirea sa, are forma unui tabel structurat (Tabel 1.2.) în patru cadrane:

Tabel nr. 1.2. Tabel decizional

Obiective/cerințe decizionale _____ _____	Combinații de obiective/cerințe decizionale _____ _____
Acțiuni /operații posibile _____ _____	Combinații de acțiuni/operații posibile _____ _____

- ✓ cadranul din stânga sus cuprinde obiectivele sau cerințele ce trebuie avute în vedere în elaborarea deciziei;

- ✓ cadranul din stânga jos este destinat inserării ansamblului de acțiuni sau de operații implicate de realizarea obiectivelor stabilite;

- ✓ cadranul din dreapta sus cuprinde toate combinațiile de obiective sau cerințe decizionale;

- ✓ cadranul din dreapta jos inserează toate acțiunile sau operațiile necesare realizării fiecărei combinații de obiective sau cerințe din cadranul precedent, de fapt alternativele decizionale posibile, acestea fiind structurate pe verticală.

Această metodă se folosește în cazul unor decizii cu obiective sau condiții multiple, cu caracter repetitiv. Asemenea decizii se întâlnesc frecvent în activitățile de producție din cadrul firmelor industriale.

Principalele avantaje ale utilizării acestei metode constau în sporirea eficienței și operativității deciziilor, concomitent cu economia de efort din partea managerilor implicați, datorită prestabilirii alternativelor decizionale.

Ca *limite* putem menționa volumul mare de muncă necesar elaborării tabelului și necesitatea, relativ frecventă a actualizării sale, în funcție de schimbările ce intervin în situația decizională respectivă. În condițiile economiei de piață tabelul decizional dobândește o utilitate sporită, deoarece aceasta implica o mare flexibilitate decizională, corespunzător evoluțiilor pieței.

Simularea decizională a înregistrat o utilizare pe scară largă în firmele competitive din țările dezvoltate, ea fiind încadrată tipologic în categoria metodelor decizionale specializate.

Simularea decizională constă în crearea unui model decizional pe baza identificării și stabilirii relațiilor logice între variabilele ce definesc o situație decizională tipică cu o anumită periodicitate, cu ajutorul căruia se proiectează ai multe variante decizionale pentru care se determina efectele, în vederea facilitării selecționării celui ce corespunde în cea mai mare măsură anumitor criterii manageriale prestabilite.

Din analiza definirii simulării decizionale utilizabile în managementul firmelor se desprind principalele sale caracteristici:

- ✓ se folosește numai pentru situații decizionale tipice ce se produc cu o anumită repetabilitate;

- ✓ se bazează pe construirea unui model din variabilele decizionale implicate ce reproduce mecanismul decizional aferent situației decizionale;

✓ se proiectează cu ajutorul modelului, pe baza unor informații de pornire, mai multe variante decizionale pentru care se determina caracteristicile decizionale și efectele pe care le generează la nivelul firmei;

✓ dintre variantele sau alternativele decizionale proiectate, se alege aceea care corespunde în cea mai mare măsură unui set de criterii decizionale prestabilite.

Realizarea unei simulări decizionale este un proces laborios ce necesită **parcursarea mai multor etape:**

1. delimitarea situației decizionale tipice pentru care se consideră necesară folosirea simulării decizionale;

2. identificarea și evaluarea variabilelor implicate și stabilirea relațiilor funcționale dintre acestea; aceste variabile sunt de naturi diferite, cel mai frecvent întâlnite fiind cele manageriale, economice, tehnice și juridice;

3. stabilirea modelului decizional ce reflectă mecanismul decizional aferent respectivei situații manageriale;

4. elaborarea programelor la calculator cu ajutorul cărora se operaționalizează modelul respectiv;

5. testarea modelelor și programelor urmată de definitivarea acestora;

6. elaborarea documentației necesare utilizării curente a simulării decizionale; această documentație cuprinde două părți: managerială, pe baza căreia managerii simulează variante decizionale și apoi decid; informatică, privitoare la exploatarea, întreținerea și actualizarea sistemului informatic implicat;

7. simularea decizională propriu-zisă în vederea adoptării deciziilor de către manageri, corespunzător necesităților firmei.

Simularea decizională are la baza informațiile actualizate privind parametrii variabilelor încorporate în modele. Din punct de vedere al sferei de cuprindere, simulările firmei se împart în generale și parțiale. Simularea generală se referă la ansamblul activităților întreprinderii, fiind menită să permită fundamentarea deciziilor strategice pentru întreaga unitate. Asemenea simulări sunt deosebit de complexe, ele implicând mii de variabile. Simularea parțială se referă doar la unele activități sau subactivități din întreprinderi. Pe baza lor se pot lua decizii deosebit de eficiente, mai ales în domeniul producției.

Principalul avantaj al utilizării simulării în luarea deciziilor constă în asigurarea de decizii de mare eficacitate, în condițiile unui volum de muncă mai redus din parte managerilor, ce preîntâmpina utilizarea neeconomicoasă a resurselor, concomitent cu accelerarea procesului de formare și perfecționare a acestora.

Limita principală a utilizării simulării decizionale rezidă în laboriosul și pretențiosul proces de elaborare a simulării decizionale. La aceasta se adaugă și necesitatea actualizării cvasi permanente a modelelor și variabilelor implicate pentru a reflecta schimbările frecvente ce intervin în situațiile decizionale considerate din firma.

Cea mai semnificativă dintre metodele de optimizare a deciziilor multidimensionale sau multicriteriale în condiții de certitudine, a cărei construcție este axată pe teoria utilității, o reprezintă metoda ELECRE, produs al școlii franceze de management. Operaționalizarea metodei ELECTRE necesită parcursarea unor etape distincte.

Etapa 1 constă în stabilirea variantelor decizionale și a consecințelor aferente concretizate în anumite „dimensiuni” ale acestora – profit, costuri, productivitate, calitate, aport valutar etc. – prin luarea în considerare a unui ansamblu de criterii care le condiționează apariția. Pentru consecințele decizionale astfel determinate se stabilesc utilitățile (etapa a II-a) care sunt inserate într-o matrice a utilităților.

Determinarea utilităților acordate consecințelor decizionale poate fi realizată, prin intermediul metodei interpolării liniare între 0 și 1, aceste două valori corespunzând utilității minime, respectiv maxime.

Urmează stabilirea indicilor de concordanță între două variante decizionale, utilizând formula:

$$C(Vg, Vh) = \frac{Kj}{K1 + K2 + \dots + Ki + \dots + Km}$$

Unde: K_i ($i=1,2,\dots,m$) sunt coeficienți de importanță ai criteriilor considerate;

K_j = suma coeficienților de importanță ai criteriilor pentru care este respectată restricția:
 $U(Vg) \geq U(Vh)$.

Indicii de concordanță iau valori între 0 și 1, deoarece în situația în care determinarea utilităților variantelor se face prin interpolare liniară între 0 și 1, numitorul expresiei de mai sus este 1.

Determinarea indicilor de discordanță se realizează cu formula următoare:

$$D(Vg, Vh) = 0, \text{ dacă } U(Vg) \geq U(Vh)$$

$$D(Vg, Vh) = 1 / \alpha \max |U(Vg) - U(Vh)|, \text{ pentru } U(Vg) < U(Vh)$$

Din cele două formule se observă că indicii de concordanță se determină în raport de coeficienții criteriilor de importanță, iar indicii de discordanță în raport de utilitatea variantelor care se compară. Determinarea variantei optime – ultima etapă de aplicare a metodei – are loc prin operații succesive de surclasare a variantelor, cu ajutorul unor relații de surclasare de formă:

$$C(Vg, Vh) \geq p \quad D(Vg, Vh) \leq q$$

unde p și q formează o pereche de valori cuprinse între 0 și 1 ($p, q \in [0, 1]$), cu condiția ca p să fie cât mai apropiat de 1, iar q cât mai apropiat de 0.

Din relațiile de surclasare rezultă o serie de grafuri $G(p, q)$, asociate acestora, din care se deduce varianta optimă. Ca atare, pe măsură ce se diminuează p și se mărește q , se obține acea variantă care le surclasează pe toate celelalte. Relația de surclasare dintre o variantă Vg și o altă variantă Vh există în măsura în care sunt respectate restricțiile amintite, iar aceasta este cu atât mai puternică cu cât p și q iau valori apropiate de 1, respectiv 0.

Literatura economică din țara noastră a adus o serie de propuneri de îmbunătățire a conținutului metodei ELECTRE, orientate în sensul eliminării **principalei sale deficiențe** – aceea a incompatibilității criteriilor de fundamentare a indicilor de concordanță și discordanță – prin determinarea unor coeficienți normalizați de concordanță și a unor coeficienți normalizați de discordanță. Formula de determinare propusă are în vedere, pentru ambii indici, atât coeficienții de importanță, cât și diferențele dintre utilitățile variantelor ce se compară. Avantajele principale rezidă în faptul că atât în forma inițială, cât și în cea îmbunătățită, metoda ELECTRE se caracterizează printr-o mare simplitate și ușurință în aplicare, care o recomandă cu insistență pentru raționalizarea proceselor decizionale din firmele românești.

Concluzii

Luând în considerare faptul că activitățile economice se desfășoară ciclic, asigurând continuitate proceselor desfășurate de firmă, abordarea oricărui domeniu ca sistem multidimensional, dinamic, reprezintă o premisă importantă pentru obținerea unor niveluri ridicate de eficiență; mărirea eficienței înregistrate într-o anumită perioadă în cadrul acestuia, își pune amprenta asupra managementului, prezent și viitor, printr-o varietate de aspecte, cum sunt:

- volumul și structura resurselor de care dispune managementul, care, la rândul lor, condiționează:

- mărirea resurselor financiare de care dispune managementul respectivului sistem economic pentru îndeplinirea obiectivelor proprii;

- înnoirea bazei materiale și tehnice a organizației;

- amploarea și sistemul introducerii de noi forme de organizare, module informaționale, produse și servicii noi sau îmbunătățite;

- cultura existentă în cadrul sistemului implicat, mentalitățile personalului său și care se referă la:

- importanța acordată eficienței în procesul decizional;

- criteriile de eficiență și modul de utilizare a lor;

- exigențele pragmatice concrete privind eficiența respectivului sistem.

În concluzie, tratarea tuturor problemelor cu care se confruntă organizațiile la nivel de macro, mezo și microsistem, în termeni de eficiență a sistemului decizional (dar nu numai) pentru satisfacerea corespunzătoare a nevoilor firmei, reprezintă o modalitate principală de a proba calitatea și eficacitatea managementului organizațional.

Bibliografie

1. Armstrong M. – *Manual al tehnicilor de management*, Ed. Casa Cărții de Știință, Cluj, 2001.
2. Dragomir C. – *Metode și tehnici în elaborarea lucrării de licență în management*, Ed. Lux Libris, Brașov, 2001.
3. Druker P. – *The Practice of Management*, Ed. Pan Books, London, 1997.
4. Hurloiu L., Burtea E., Hurloiu I., Meruță A., Preda B., Șerban M., Ștefan R. – *Documentele financiar contabile – Management, control, audit, clasificare și securitate*, Chișinău 2014.
5. Hurloiu L.-R., Șerban M., Ștefan R.-M. - *Security of Data Used in Financial Management and Control*, Management, Accounting and Management Information
6. Negoescu Gh. – *Risc și incertitudine în economia contemporană*, Ed. Alter-Ego Cristian, Galați, 1995.
7. Nicolescu O. – *Sisteme, metode și tehnici manageriale ale organizației*, Ed. Economică, București, 2000.
8. Nicolescu O., Verboncu I. – *Fundamentele managementului organizației*, Ed. a II-a, Ed. Tribuna Economică, București, 2006.

ȚINTELE STRATEGIEI EUROPA 2020 ȘI PROVOCĂRILE PROCESELOR DE CONVERGENȚĂ-DIVERGENȚĂ PENTRU ROMÂNIA

EUROPE 2020 STRATEGY TARGETS AND CHALLENGES OF CONVERGENCE AND DIVERGENCE PROCESSES FOR ROMANIA

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 Științe Economice București,
e-mail: zgherasim.mfc@spiruharet.ro

Rezumat.

Strategia Europa 2020 a fost declarată ca strategie europeană pentru creștere economică inteligentă, ecologică (durabilă) și favorabilă incluziunii (pentru realizarea unui nivel ridicat de ocupare a forței de muncă, de productivitate și de coeziune socială). Pentru îndeplinirea la modul concret a acestei Strategii, Uniunea Europeană și-a propus cinci obiective majore care se referă la ocuparea forței de muncă, inovarea, educația, incluziunea socială și mediul/energia. Țările membre ale UE au stabilit obiective naționale proprii ce se încadrează în cele cinci obiective majore. Deoarece obiectivele declarate în anul 2010 nu sunt exhaustive, s-a prevăzut posibilitatea intervențiilor prin acțiuni concrete la nivel național, al UE și internațional. În ceea ce privește instrumentele necesare pentru îndeplinirea obiectivelor Strategiei Europa 2020, J.M. Baroso le preciza în 2010 în preambulul Strategiei: noua guvernare economică, susținută de piața internă, bugetul, comerțul și politica economică externă, precum și nomele și sprijinul uniunii economice și monetare.

Pentru îndeplinirea Strategiei Europa 2020, Comisia Europeană și-a propus următoarele valori pentru obiectivele principale: 75% din populația cu vârsta cuprinsă între 20 și 64 de ani ar trebui să aibă un loc de muncă; 3% din PIB-ul UE ar trebui investit în cercetare-dezvoltare (R&D); realizarea obiectivelor „20/20/20” în materie de climă/energie (implicând și o reducere a emisiilor majorată la 30%, dacă se creează condiții favorabile); rata abandonului școlar timpuriu ar trebui redusă sub nivelul de 10% și cel puțin 40% din generația tânără ar trebui să aibă studii superioare; numărul persoanelor amenințate de sărăcie ar trebui redus cu 20 de milioane.

Criza economică și financiară mondială a continuat. În ultimul an s-a adâncit criza refugiaților în Europa, criză care influențează puternic, în sens negativ, dezvoltarea economică a tuturor statelor U.E., cu afectarea inclusiv a perspectivelor stabilite prin Strategia Europa 2020.

În lucrare sunt analizate tendințele manifestate în procesele de convergență și divergență în România, unele corelații și efecte apărute cu urmări și influențe asupra derulării unor activități prevăzute pentru îndeplinirea obiectivelor Strategiei 2020. Sunt prezentate unele măsuri pentru îmbunătățirea situației îndeplinirii țintelor Strategiei 2020- ca obiective și traiectorie națională.

Abstract.

Europe 2020 has been declared European strategy for smart, ecological (sustainable) and inclusive economic growth (for an employment high level achievement of labor productivity and social cohesion). To fulfill concretely to this Strategy, the European Union has set five major goals that relate to labor employment, innovation, education, social inclusion and environment/energy. EU member states have established their own national targets which fall into five major objectives. As stated aims in 2010 are not exhaustive, it foresees the possibility of interventions through concrete actions at national, EU and international level. Regarding the tools necessary to meet the Europe 2020 objectives, J.M. Barroso specify them in 2010 in the Strategy preamble: the new economic governance, supported by the internal market, budget, trade and external economic policy and the rules and support of economic and monetary union.

For the Europe 2020 Strategy fulfillment, European Commission has proposed the following values for the main objectives: 75% of the population aged between 20 and 64 years should have a job; 3% of EU GDP should be invested in research and development (R & D); objectives "20/20/20" climate / energy (implying a emissions reduction increased to 30% if there are favorable conditions); early school leavers should be under

10% and at least 40% of the younger generation should have a tertiary degree; the number of people threatened by poverty should be reduced by 20 million.

The global financial and economic crisis continued. In the last year has deepened the refugee crisis in Europe, which strongly influences crisis, negatively, economic development of all U.E. members, with damage including the outlook set established by the Europe 2020 strategy.

The paper analyzed trends in the processes of convergence and divergence in Romania, some correlations and consequences effects arising influences on the conduct of activities to fulfill the objectives of the 2020 Strategy. In the paper are presented measures to improve the situation of Strategy 2020 targets fulfilling as objectives and as national trajectory.

Cuvinte-cheie: *Strategia Europa 2020, proces de convergență-divergență, creștere economică, criză economică, Uniunea Europeană.*

Key-Words: *Europe 2020 Strategy, convergence-divergence process, economic growth, economic crisis, European Union.*

JEL Classification: E60, I15, I25 J21, O32, Q43

1. Introducere

Strategia Europa 2020 a fost declarată în anul 2010 ca strategie europeană pentru creștere economică inteligentă, ecologică (durabilă) și favorabilă incluziunii (pentru realizarea unui nivel ridicat de ocupare a forței de muncă, de productivitate și de coeziune socială). Pentru îndeplinirea la modul concret a acestei Strategii, Uniunea Europeană și-a propus cinci obiective majore care se referă la ocuparea forței de muncă, inovarea, educația, incluziunea socială și mediul/energia. Țările membre ale UE au stabilit obiective naționale proprii ce se încadrează în cele cinci obiective majore. Deoarece obiectivele declarate în anul 2010 nu sunt exhaustive, s-a prevăzut posibilitatea intervențiilor prin acțiuni concrete la nivel național, al Uniunii Europene și internațional. În ceea ce privește instrumentele necesare pentru îndeplinirea obiectivelor Strategiei Europa 2020, J.M. Baroso le preciza în 2010 în preambulul Strategiei: noua guvernare economică, susținută de piața internă, bugetul, comerțul și politica economică externă, precum și numele și sprijinul uniunii economice și monetare.

Pentru îndeplinirea Strategiei Europa 2020, Comisia Europeană și-a propus încă de la început următoarele valori pentru obiectivele principale: 75% din populația cu vârsta cuprinsă între 20 și 64 de ani ar trebui să aibă un loc de muncă; 3% din PIB-ul Uniunii Europene ar trebui investit în cercetare-dezvoltare (R&D); realizarea obiectivelor „20/20/20” în materie de climă/energie (implicând și o reducere a emisiilor majorată la 30%, dacă se creează condiții favorabile); rata abandonului școlar timpuriu ar trebui redusă sub nivelul de 10% și cel puțin 40% din generația tânără ar trebui să aibă studii superioare; numărul persoanelor amenințate de sărăcie ar trebui redus cu 20 de milioane.

Convergența economică reprezintă evoluția economiei unei țări către atingerea unei ținte prestabilite. Parcursul concret al fiecărei țări pentru atingerea acestei ținte prestabilite poate fi diferit, dar, prin adoptarea și aplicarea unor norme unitare ale Comisiei Europene, diferențele de percepție, planificare și implementare a politicilor economice ale țărilor componente ale UE se vor micșora.

Criza economică și financiară mondială a continuat. În ultimul an s-a adâncit criza refugiaților în Europa, criză care influențează puternic, în sens negativ, dezvoltarea economică a tuturor statelor UE, cu afectarea inclusiv a perspectivelor stabilite prin Strategia Europa 2020. Apariția și perpetuarea unor *procese de divergență economică* afectează profund evoluțiile gândite pentru fiecare țară în parte în contextul integrator al UE.

În lucrare sunt analizate tendințele manifestate în procesele de convergență și divergență în România, unele corelații și efecte apărute cu urmări și influențe asupra derulării unor activități prevăzute pentru îndeplinirea obiectivelor Strategiei 2020. Sunt prezentate unele măsuri pentru îmbunătățirea situației îndeplinirii țărilor țintelor Strategiei 2020 - ca obiective și traiectorie națională.

2. Obiectivele Strategiei Europa 2020 pentru România

În stabilirea obiectivelor Strategiei Europa 2020 pentru România, s-a pornit inițial de la valorile stabilite pentru obiectivele principale: 75% din populația cu vârsta cuprinsă între 20 și 64 de ani ar trebui să aibă un loc de muncă; 3% din PIB-ul UE ar trebui investit în cercetare-dezvoltare (R&D); realizarea obiectivelor „20/20/20” în materie de climă/energie; rata abandonului școlar timpuriu ar

trebui redusă sub nivelul de 10% și cel puțin 40% din generația tânără ar trebui să aibă studii superioare; numărul persoanelor amenințate de sărăcie ar trebui redus cu 20 de milioane. Pentru îndeplinirea Strategiei Europa 2020, în anul 2010 țara noastră a elaborat și au fost acceptate de Comisia Europeană - valorile finale ale obiectivelor României pentru Strategia Europa 2020 (Memorandumul M.A.E. din 13.07.2010), așa cum sunt prezentate în fig.2.1.

Tabelul valorilor obiectivelor naționale ale României pentru Strategia Europa 2020			
Obiectiv UE 27	Obiectiv România (2020)		
	Valoare inițială (2008)	Valoare preliminară	Valoare finală
1. Rata de ocupare a populației cu vârsta de 20-64 ani – 75%	64,4%	69 - 70%	70%
2. Investiții în cercetare și dezvoltare – 3% din PIB	0,58%	1,8 - 2% din PIB	2%
3. Energie și schimbări climatice (20/20/20)			
Reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră ² – 20 %	-	20% (nivel asumat anterior)	20%
Ponderele energiei din surse regenerabile în consumul final – 20%	-	24% (nivelul asumat anterior)	24%
Creșterea eficienței energetice ³ – 20%	-	10 – 12% dacă se limitează la	19% (10 Mtep,
		definiția folosită de Directiva 2006/32; 20% în caz contrar	exprimat ca reducere a consumului de energie primară)
4. Educație			
Rata părăsirii timpurii a școlii – 10%	15,9	10 – 13%	11,3%
Rata populației cu vârsta de 30-34 ani absolventă a unei forme de educație terțiară – 40%	15,96	25 – 27%	26,7%
5. Promovarea incluziunii sociale, în special prin reducerea sărăciei⁴ - reducerea cu cel puțin 20 milioane a numărului de persoane aflate în risc de sărăcie și excluziune socială	-	500 – 600 mii persoane	580.000 persoane

Fig. 2.1. Valorile obiectivelor României pentru Strategia Europa 2020 (Memorandumul M.A.E. din 13.07.2010)

În prezent, angajamentele țărilor membre ale UE în ceea ce privește **îndeplinirea unitară a Țintelor** stabilite prin Strategia Europa 2020 sunt diferite. **Mai mult de 50% dintre țările Uniunii Europene (17 țări) au declarat, la date recente, că nu pot îndeplini mai multe ținte stabilite în Strategia Europa 2020**, în special: creșterea finanțării cercetării-dezvoltării-inovării, reducerea ratei abandonului timpuriu al școlii, creșterea ratei de ocupare a populației 20-64 ani, reducerea numărului de persoane aflate în risc de sărăcie.

3. Procese de convergență-divergență pentru România

Teoria convergenței-divergenței a făcut parte din fundamentele Pieței Comune și ale metodei neo-funcționariste de înfăptuire a Uniunii Europene.

Procesele de convergență a performanțelor economico-financiare creează pentru România ca principală oportunitate: **nivelarea dezvoltării și reducerea cu timpul a disparităților față de țările dezvoltate ale UE.**

Orice analiză de acest tip pornește de la premise existente pe plan global. Din perspectiva globală, un fapt atrage atenția în mod deosebit în analizele specialiștilor: SUA și Uniunea Europeană, care dețin cele mai mari economii ale lumii, după ultimele două decenii de politici convergente, vor fi *desincronizate* din punctul de vedere al ciclului economic³⁰. Pot fi menționate în acest sens deciziile de politică monetară divergente ale Băncii Centrale Europene (BCE) și ale Rezervei Federale (FED). *Raportul de Stabilitate Financiară al BNR* subliniază că această *divergență* dintre politicile monetare ale FED și BCE semnifică un risc extern major la adresa economiei românești.

Avantajele unei **piețe mari și unice** asigură circulația liberă a bunurilor și serviciilor, precum și a forței de muncă (de exemplu, exporturile și importurile din UE, plecarea la muncă a românilor în țări ale UE etc.).

Existența în România a unor unități productive cu alocare specializată a resurselor de toate categoriile (de exemplu, cazurile EADS, Airbus, industria auto etc.) generează puternice și eficiente elemente de convergență cu marile întreprinderi productive din vestul U.E., concomitent cu transferul tehnologic și profesionalizarea resurselor umane.

Principalele tendințe actuale de divergență care afectează îndeplinirea obiectivelor Strategiei Europa 2020 în România sunt, în principal, următoarele:

- Scăderea și îmbătrânirea populației României;
- Plecarea unui procent semnificativ din populația ocupată la muncă în străinătate;
- Scăderea numărului cercetătorilor științifici din România;
- Scăderea indicatorului de eficiență economică PIB/Consum intern materiale (în alte state ale UE acest indicator este în creștere);
- Creșterea inegalităților sociale, a numărului de persoane care intră sub pragul de sărăcie (sărăcie extremă);
- Accentuarea polarizării sociale (bogații devin tot mai bogați și săracii tot mai săraci).
- Lipsa de predictibilitate a investițiilor în programele și proiectele de cercetare-dezvoltare-inovare;
- Absența previziunii pe termen mediu și lung în sectorul energetic (de exemplu, reactorul nuclear numărul 1 de la Cernavoda se va opri circa 2 ani pentru retehnologizare și modernizare; dezvoltarea surselor de energie neconvențională se află într-un proces de stagnare din cauza fondurilor financiare insuficiente alocate; incertitudinea evoluțiilor în domeniul surselor de energie convențională bazate pe cărbune);
- Accentuarea schimbărilor climatice din ultimii ani;
- Îmbătrânirea rețelei feroviare (lipsă de interes, handicap tehnologic, corupție, deturnări de fonduri etc.);
- Problema promovării bacalaureatului (număr mult mai mic de absolvenți de liceu care urmează studiile universitare).

În continuare, unele aspecte ale proceselor de convergență-divergență pentru România sunt analizate din perspectiva Țintelor naționale aferente Strategiei Europa 2020.

Dintre Țintele naționale aferente Strategiei Europa 2020, sunt prezentate graficele de evoluție a indicatorilor aferenți pentru obiectivele (fig. 3.1, 3.2 și 3.3):

- rata de ocupare a populației 20-64 de ani,
- rata abandonului timpuriu al școlii și
- ponderea populației cu educație universitară (educație terțiară) în totalul populației României.

³⁰ *** (2015), *Risc major pentru România: FED și BCE vor avea politici divergente*, www.paginadebanci.ro/economica.net.

RATA DE OCUPARE A POPULAȚIEI 20-64 ANI

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Media UE-28 în 2013	Obiectiv Strategia 2020	Obiectiv România
64,3	64,8	64,7	63,5	64,8	64,4	64,4	63,5	63,3	62,8	63,8	63,9	68,4	75	70

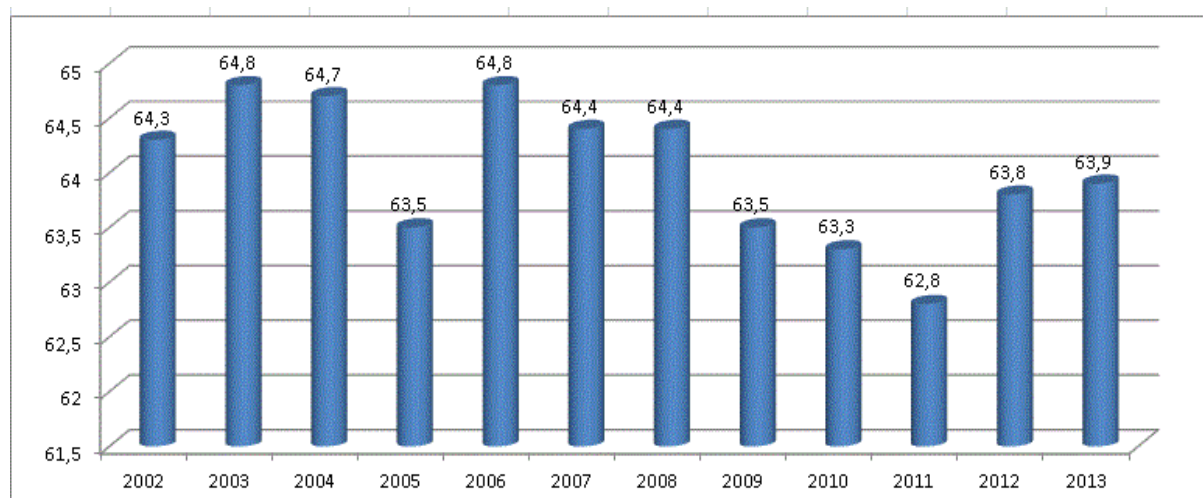


Fig. 3.1. Evoluția ratei de ocupare a populației cu vârste cuprinse între 20-64 de ani în România, în perioada 2002-2013, comparativ cu media UE-28 și obiectivul actualizat al Strategiei Europa 2020

RATA ABANDONULUI TIMPURIU AL ȘCOLII

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Media UE-28 în 2013	Obiectiv Strategia 2020	Obiectiv România
21,7	23	22,5	22,4	19,6	17,9	17,3	15,9	16,6	18,4	17,5	17,4	17,3	12	10	11,3 (art.) fost 10

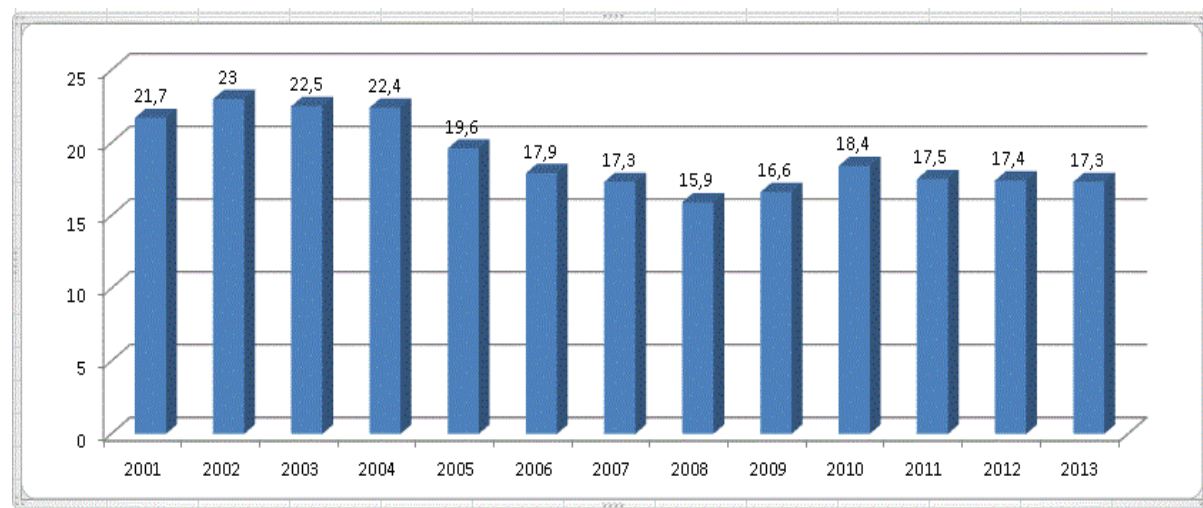


Fig. 3.2. Evoluția ratei abandonului timpuriu al școlii în România, în perioada 2002-2013, comparativ cu media UE-28 și obiectivul actualizat al Strategiei Europa 2020

PONDerea POPULAȚIEI CU EDUCAȚIE UNIVERSITARĂ DE 30-34 ANI ÎN POPULAȚIA TOTALĂ

2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Media UE-28 în 2013	Obiectiv Strategia 2020	Obiectiv România
8,88	8,89	10,29	11,42	12,37	13,94	15,96	16,78	18,1	20,4	21,8	22,8	36,9	40	26,7 (art.) fost 40

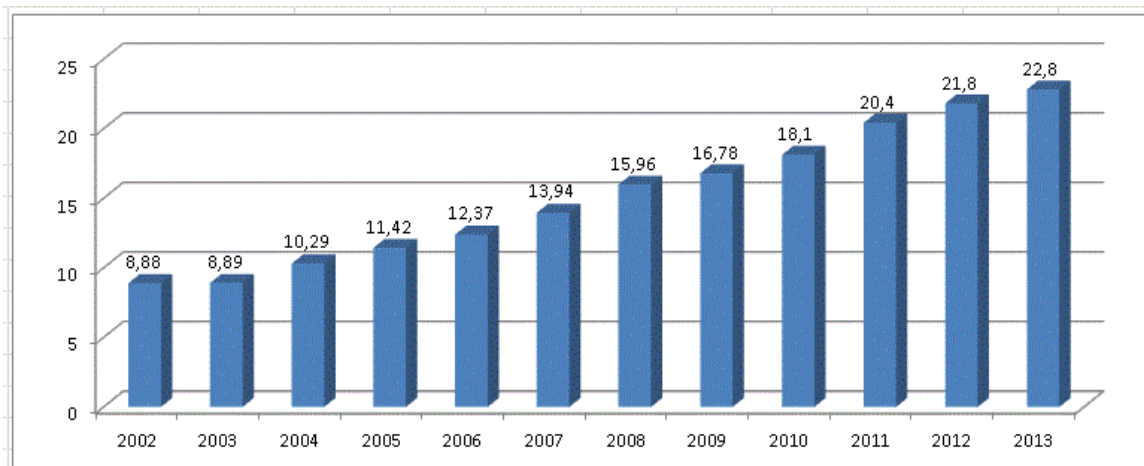


Fig. 3.3. Evoluția ponderii populației cu educație universitară de 30-34 de ani în populația totală a României, în perioada 2002-2013, comparativ cu media UE-28 și obiectivul actualizat al Strategiei Europa 2020

Previziunile de dată recentă ale organismelor financiare internaționale pentru anul 2017 sunt contradictorii.

De exemplu, pe de o parte, raportul FMI din 12 mai 2016 previzionează pentru România că în 2017 va avea loc o **încetinire a creșterii economice** care va influența toți ceilalți indicatori de eficiență macroeconomică. Creșterea economică se va micșora de la 4,2% în 2016 la 3,6% în anul 2017. Inflația *an la an* va crește de la 1,5% în anul 2016 la 3,4% în anul 2017. Creșterea consumului se va micșora de la 6,2% în anul 2016 la 4,8% în anul 2017. Creșterea salariilor se va micșora de la 9,4% în anul 2016 la 7,1% în anul 2017. Veniturile statului (% din PIB) vor scădea de la 30,7% în anul 2016 la 29,5% în anul 2017.

Pe de altă parte, Banca Mondială previzionează în raportul său din ianuarie 2016 o **mărire a creșterii economice** pentru România de la 3,9% în anul 2016, la 4,1% în anul 2017.

Este important de menționat faptul că Fondul Monetar Internațional (FMI) a evaluat în rapoartele sale din trimestrul 2 al anului 2016 că **procesul de convergență economică și-a micșorat rata la două treimi** din valoarea pe care a avut-o înaintea crizei financiare și economice mondiale.

Micșorarea ratei procesului de convergență economică influențează în mod direct planul de măsuri privind reducerea sărăciei.

Din datele furnizate de Eurostat, începând cu anul 2013, la capitolul **rata sărăciei relative** România se situează pe primul loc în Uniunea Europeană (în anul 2013 și 2014 rata sărăciei relative a fost de 25,4%). În cifre absolute, Institutul Național de Statistică (INS) a publicat pentru România în anul 2013 cifra de **8,5 milioane persoane în risc de sărăcie sau excluziune socială**.

În anul 2016, aceeași instituție Eurostat situează România pe primul loc din Europa în ceea ce privește **rata sărăciei relative**. Mai exact, 37,3% din populație (adică fiecare al treilea cetățean român) este expusă sărăciei și excluziunii sociale. Multe familii de români au venitul total situat sub 60% din procentul venitului mediu pe economie.

Procesul de creștere a sărăciei și a excluziunii sociale conduce, de regulă, la abandon școlar și la micșorarea numărului de absolvenți de studii universitare.

Un raport recent al Băncii Mondiale relevă faptul că la capitolul venituri perioada de care au nevoie țările emergente pentru a ajunge din urmă țările dezvoltate **a crescut cu câteva decenii** din cauza **încetirii ritmului de creștere economică** al acestora și a **impactului micșorării prețurilor materiilor prime** (*Ziarul Financiar*). România ca țară exportatoare de materii prime resimte din plin aceste influențe prezentate de Banca Mondială concomitent cu problema deficitelor fiscale generate de devalorizarea leului în raport cu principalele valute – euro, dolar american, franc elvețian etc.

Echilibrul pieței capitalurilor se corelează cu echilibrul forței de muncă între statele membre ale UE și între regiuni (**regiunile sărace prezintă, de regulă, o rentabilitate mai mare a capitalurilor**; de exemplu, compararea Moldovei cu Banatul).

4. Măsuri pentru îmbunătățirea situației îndeplinirii Țintelor Strategiei Europa 2020- ca obiective și traiectorie națională

Principala concluzie rezultată din analiza stadiului îndeplinirii Țintelor Strategiei Europa 2020 pentru România est că **la cinci obiective nu pot fi realizate Țintele preconizate**. Aceste obiective la care nu se pot atinge Țintele stabilite sunt: rata de ocupare a populației 20-64 de ani; investițiile în cercetare-dezvoltare-inovare-3% din PIB; reducerea ratei abandonului timpuriu al școlii; creșterea ratei populației de 30-34 ani cu studii universitare; reducerea numărului de persoane aflate în risc de sărăcie.

Dintre măsurile ce pot fi luate pentru îmbunătățirea situației îndeplinirii Țintelor Strategiei Europa 2020 (ca obiective și traiectorie națională) pot fi reliefate următoarele:

- Măsuri de flexibilizare mărită a pieței muncii;
- Redefinirea realistă a nivelului necesar de competență pentru fiecare ocupație;
- Obligativitatea angajatorilor de remunerare a muncii în funcție de competență și rezultatele muncii prestate;
- Resurse bugetare mărite alocate pentru programe active de ocupare;
- Măsuri legislative de încurajare a creșterii natalității;
- Prevederea unui interval este o cale realistă de atingere a obiectivului – investiții în cercetare-dezvoltare-inovare;
- Integrarea romilor pe piața muncii;
- Corelarea educației cu evoluția pieței muncii;
- Creșterea investițiilor în formarea profesională continuă;
- Corelarea sistemului de asistență socială cu cel de ocupare;
- Creșterea calității, cantității și vizibilității producției științifice românești;
- Clustere tehnologice orientate spre domenii de înaltă tehnologie;
- Voluntariat și educație nonformală diversificată;
- Inițiativa *Locuri de muncă pentru tineri* (NEET);
- Creșterea gradului de reciclare a deșeurilor;
- Continuarea programului de reabilitare termică a blocurilor de locuințe;
- Promovarea folosirii surselor regenerabile de energie la utilizatorii finali;
- Corelarea numărului de absolvenți de învățământ superior cu cerințele pieței muncii din România;
- Reducerea corupției;
- Crearea de noi locuri de muncă etc.

Criza economică și financiară a condus la *scăderea numărului de angajați și, implicit, la creșterea șomajului*.

6. Concluzii

Din analiza stadiului îndeplinirii Țintelor Strategiei Europa 2020 pentru România rezultă că **la cinci obiective nu pot fi realizate Țintele preconizate**, și anume: rata de ocupare a populației 20-64 de ani; investițiile în cercetare-dezvoltare-inovare-3% din PIB; reducerea ratei abandonului timpuriu al școlii; creșterea ratei populației de 30-34 ani cu studii universitare; reducerea numărului de persoane aflate în risc de sărăcie.

În România se manifestă câteva **tendințe contrare interesului economic și social al țării** și anume:

- declinul demografic cu consecințe grave pentru economie și societate;
- creșterea inechităților sociale și a sărăciei extreme;
- scăderea cheltuielilor cu CDI și a numărului de cercetători;
- creșterea consumului material intern (kg.) la o unitate valorică de PIB;

- existența unei balanțe comerciale excedentare la materii prime în timp ce marea majoritate a țărilor prezintă o balanță comercială deficitară la materii prime; suntem exportatori neți de materii prime și materiale (produse cu grad redus de prelucrare);
- productivitatea muncii pe ora lucrată este de câteva ori mai mică decât media UE-28;
- decalajele relative scad iar cele absolute cresc;
- creșterea ratei abandonului școlar timpuriu și a ponderii analfabeților;
- sistemul bancar și cea mai mare parte a industriei prelucrătoare, exporturilor și a serviciilor se află sub controlul investitorilor străini.

Toate aceste neajunsuri necesită măsuri de contracarare și soluționare pe baza de politici coordonate sectorial și instrumental-operațional, pe termenele scurt, mediu și lung.

Bibliografie

1. Bucur, I.A., (2013), *Convergență și divergență în procesul integrării economice europene*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza Iași, 322 pagini.
2. Ghizdeanu, I., (2015), *Convergența reală și paritatea puterii de cumpărare*, RFPC nr.9, discutii.mfinante.ro/Articol_RFPC_09_2015.pdf.
3. Glod, A.G., (2009), *Analiza îndeplinirii criteriilor de convergență nominală în noile state membre în procesul de adoptare a monedei euro*, Centrul de Cercetări Financiare și Monetare Victor Slăvescu, Academia Română, Studii monetare - Probleme monetare actuale, *Studii financiare*, numărul 2.
4. Isărescu, M., (2016), *Creșterea economică și strategia de dezvoltare. Între convergența rapidă și păstrarea echilibrului macroeconomice*, Prelegere susținută la SNSPA în 18 mai 2016, www.bnr.ro.
5. Marinaș, M/C., (2007), *Analiza corelației dintre convergența nominală și convergența reală. Cazul României*, store.ectap.ro/articole/58.pdf.
6. Pascariu, G.C., (2005), *Despre convergență și divergență în procesul de integrare europeană*, Analele Științifice ale Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași, Tomul L/L1, Științe Economice.
7. Precup Simuț R.M., (2014), *Convergența economică a României: de la paradigme la strategii concrete*, Teză de doctorat (Rezumat), Conducător științific: Prof.univ.dr. Bădulescu Alina, Universitatea din Oradea, Școala Doctorală de Științe Sociale, Domeniul Economie.
8. Triandafil, C.M., (2013), *Sustenabilitatea procesului de convergență nominală și reală în cadrul UE în contextul crizei financiare; implicații asupra cadrului de reglementare prudențială*, www.studii-economice.ro.
9. World Bank, (2009), „*What is Inclusive Growth? PRMED Knowledge Brief*”, 10 February. Washington, DC: World Bank.
10. Zaiț, A., (2006), *Convergență, divergență și coeziune la nivelul UE: delimitări conceptuale și literature review*, Universitatea Alexandru Ioan Cuza, Iași, Management Intercultural, Volumul VIII, Numărul 2 (15).
11. 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.
12. Zaman, Gh., Vasile, V., Matei, M., Croitoru, C., Enescu, G.,(2011), *Aspecte ale impactului ISD din România asupra exporturilor și dezvoltării durabile*, pag.36, www.revecon.ro/articles2011-2.
13. Zaman, Gh., (2011), *Provocări, vulnerabilități și modalități de abordare a sustenabilității datoriei externe în România*.
14. Zaman Gh., Gherasim Z. (2010), *Tehnologiile Informației și ale Comunicațiilor (TIC) și Cercetarea-Dezvoltarea-Inovarea (CDI), factori importanți ai redresării economice post-criză*, Volum cu lucrări, Sesiunea anuală de comunicări științifice a cadrelor didactice din facultățile economice, „*Competitivitate și redresare economică post-criză*”, Universitatea Spiru Haret, București, 19 Mai 2010.
15. *** (2016), *Strategia privind reducerea părăsirii timpurii a școlii în România*, www.edu.ro.
16. *** (2015), *Guvernul României - Programul de convergență 2015-2018*, ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cp_romania_ro.pdf.
17. *** (2015), *Risc major pentru România: FED și BCE vor avea politici divergente*, www.paginadebanci.ro/economica.net.
18. *** (2016), www.zf.ro.
19. *** (2016), www.sfin.ro.
20. www.wikipedia.com.
21. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Income_distribution_statistics/ro

UNIVERSITATEA SPIRU HARET
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE BUCUREȘTI
CENTRUL DE CERCETĂRI APLICATE ÎN ECONOMIE



CONFERINȚA ECONOMICĂ NAȚIONALĂ
CEN 2016
OPORTUNITĂȚI ȘI PROVOCĂRI PENTRU ECONOMIA
ROMÂNEASCĂ ÎN SPAȚIUL EUROPEAN

BUCUREȘTI
19-20 MAI 2016

Comitetul științific și de organizare

Prof.univ.dr. MCA Gheorghe ZAMAN, INCE, ACADEMIA ROMÂNĂ
Prof.univ.dr. Vergil VOINEAGU, ASE București
Prof.univ.dr. Manuela EPURE, USH
Prof.univ.dr. Emil DINGA, INCE, ACADEMIA ROMÂNĂ
Prof.univ.dr. Cornel IONESCU, INCE, ACADEMIA ROMÂNĂ, USH
Prof.univ.dr. Daniela Artemisa CALU, ASE București
Prof.univ.dr. Sorinel DOMNIȘORU, Universitatea din Craiova
Prof. univ.dr. Ilie MIHAI, USH
Prof.univ.dr. Maria ANDRONIE, USH
Prof.univ.dr. Daniela PAȘNICU, USH, INCSMPS
Prof. univ.dr. Luminița PISTOL, USH
Prof. univ.dr. Eduard IONESCU, USH
Prof. univ. dr. Zenovic GHERASIM, USH
Conf.univ.dr. Aurelian A. BONDREA, USH
Conf.univ.dr. Diana CRĂCIUNAȘ, USH
Conf.univ.dr. Mădălina MILITARU, USH
Conf.univ.dr. Lăcrămioara HURLOIU, USH
Conf.univ.dr. Luminița IONESCU, USH
Conf.univ.dr. Luise MLADEN, USH, INCSMPS
Conf.univ.dr. Lucian ILINCUȚĂ, USH
Conf.univ.dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ, USH
Conf.univ.dr. Elena GURGU, USH
Conf.univ.dr. Raluca ZORZOLIU, USH
Conf.univ.dr. Claudia BAICU, USH
Conf.univ.dr. Miltiade STANCIU, USH
Conf.univ.dr. Bianca RUSU, USH
Lect.univ.dr. Florentin CALOIAN, ASE București, Președinte CECCAR
Lect.univ.dr. Iulian HURLOIU, USH
Dr. Sami BUHUR, Universitatea Balikesir, Turcia
Dr. Mihaela GHENȚA, CSIII, INCSMPS
Lect.univ.dr. Marinela GEAMĂNU, USH
Lect.univ.dr. Daniel GÂRDAN, USH
Lect.univ.dr. Petronela GÂRDAN, USH
Lect.univ.dr. Ramona CHIVU, USH
Lect.univ.dr. Alexandrina MERUȚĂ, USH
Asist.univ.drd. Cristian OPREA, USH
Asist.univ.drd. Alina ROTARU, USH
Asist.univ.dr. Ana-Maria MIHALI, USH
Asist.univ.drd. Raluca CREȚOIU, USH

PROGRAM

Joi, 19 mai 2016

09.45 – 10.00 Primirea participanților

10.00 – 12.30 Sesiunea plenară

Moderatori: Prof. univ. dr. Ilie Mihai
Prof. univ. dr. Cicilia Ionescu
Conf.univ.dr. Luise Mladen

Cuvânt de deschidere:

- Conf. univ. dr. Diana Crăciunaș, Decanul Facultății de Științe Economice București;
- Prof. univ. dr. Manuela Epure, Prorector, Universitatea Spiru Haret;
- Prof. univ. dr. Luminița Pistol, Prorector, Universitatea Spiru Haret;
- Prof. univ. dr. Eduard Ionescu, Prorector, Universitatea Spiru Haret.

1. *Țintele Strategiei Europa 2020 și provocările proceselor de convergență - divergență pentru România* – Prof. univ. dr., DHC, membru corespondent al Academiei Române Gheorghe Zaman, Academia Română, Institutul de Economie Națională, Prof. univ. dr. Zenovic Gherasim, Universitatea Spiru Haret;
2. *Modele de afaceri – coordonatele succesului pe piețe emergente* – Prof. univ. dr. Manuela Epure, Universitatea Spiru Haret;
3. *Birocrația necesară, suficientă și eficientă pentru dezvoltarea durabilă a României* – Conf. univ. dr. Luminița Ionescu, Universitatea Spiru Haret;
4. *Ai grijă de banii tăi!* – Prof. univ. dr. Ilie Mihai, Asist. univ. drd. Alina Rotaru, Universitatea Spiru Haret;
5. *Soluții pentru utilizarea eficientă a cărbunelui și salvarea mineritului* – Conf. univ. dr. Ion Corbu, Universitatea Spiru Haret;

12.30 – 13.30 Pauză de cafea

13.30 – 17.00 Prezentarea lucrărilor pe secțiuni

Secțiunea 1: Finanțe și Bănci

Moderatori: Prof. univ. dr. Eduard Ionescu
Conf. univ. dr. Cristina Cioponea
Conf. univ. dr. Claudia Baicu

1. *Modalități de stabilire a obiectivelor și a riscurilor în instituțiile publice* – Prof. univ. dr. Doina Elena Dascălu, Universitatea Spiru Haret, Curtea de Conturi a României, Asist.

univ. drd. Cosmina Silvana Savu, Universitatea *Spiru Haret*, Drd. Laura Nicoleta Nasta, Academia de Studii Economice București;

2. *Perfecționarea sistemului de auditare a gestionării schemelor de sprijin financiar din partea statului acordate producătorilor agricoli* – Prof. univ. dr. Doina Elena Dascălu, Universitatea *Spiru Haret*, Curtea de Conturi a României, Asist. univ. drd. Cosmina Silvana Savu, Universitatea *Spiru Haret*, Drd. Laura Nicoleta Nasta, Academia de Studii Economice București;
3. *Considerații privind politica fiscală la nivelul Uniunii Europene* – Conf. univ. dr. Dragoș Ungureanu, Universitatea *Spiru Haret*;
4. *Noi provocări în achizițiile publice* - Conf. univ. dr. Cezar Braicu, Universitatea *Spiru Haret*;
5. *Analiza cost-beneficiu, criteriu esențial în evaluarea și selecția proiectelor investiționale* - Lector univ. dr. Marinela Geamănu, Universitatea *Spiru Haret*;
6. *Inflația, maladie cronică a monedei* - Lector univ. dr. Petre Deaconu, Universitatea *Spiru Haret*;
7. *Rolul instituțiilor financiare nebancare în România* - Conf. univ. dr. Claudia Gabriela Baicu, Universitatea *Spiru Haret*;
8. *Managementul financiar din perspectiva instituțiilor de credit* - Conf. univ. dr. Bianca Rusu, Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu, Lector univ. dr. Rodica Dragomiroiu, Lector univ. dr. Iulian Hurloiu, Universitatea *Spiru Haret*;
9. *Analiza factorilor motivaționali care influențează dinamica pieței asigurărilor pe segmentul viață* – Conf. univ. dr. Titel Negru, Universitatea *Spiru Haret*;
10. *Analiza evoluției participării populației României la schemele de pensii publice și private* – Conf. univ. dr. Luise Mladen, Universitatea *Spiru Haret*, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale;
11. *Relațiile României cu Grupul Băncii Mondiale* – Prof. univ. dr. Eduard Ionel Ionescu, Asist. univ. drd. Cristian Constantin Oprea, Universitatea *Spiru Haret*;
12. *Aspecte psihologice în comportamentele economice* – Conf. univ. dr. Mariana Cristina Cioponea, Universitatea *Spiru Haret*.

Secțiunea 2: Contabilitate și Informatică de gestiune

Moderatori: Conf. univ. dr. Luminița Ionescu
Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu
Conf. univ. dr. Lucian Ilincuță

1. *Proceduri analitice în auditul financiar – analiză și interpretare* – Prof. univ. dr. Cicilia Ionescu, Prof. univ. dr. Cornel Ionescu, Universitatea *Spiru Haret*;
2. *Analiza și testarea legăturilor între variabilele ce vizează activitatea pe termen scurt a întreprinderii* - Conf. univ. dr. Floarea Georgescu, Universitatea *Spiru Haret*;

3. *Elemente de contabilitate și fiscalitate privind reevaluarea activelor imobilizate* - Conf. univ. dr. Lucian Dorel Ilincuță, Universitatea Spiru Haret;
4. *Aspecte privind deprecierea valorii activelor* – Prof. univ. dr. Cicilia Ionescu, Prof. univ. dr. Cornel Ionescu, Universitatea Spiru Haret;
5. *Rolul contabilității în managementul de mediu al firmei. Evaluarea mediului și tratamentul contabil al costurilor de mediu* - Lector univ. dr. Maria Ramona Chivu, Asist. univ. dr. Marin Chivu, Universitatea Spiru Haret;
6. *Raportarea socială și de mediu - un instrument indispensabil pentru companii* - Lector univ. dr. Liana Gădău, Lector univ. dr. Dragoș Popescu, Universitatea Spiru Haret;
7. *Evaluarea și controlul rezultatelor și acțiunilor de mediu ale companiei* - Lector univ. dr. Maria Ramona Chivu, Asist. univ. dr. Marin Chivu, Universitatea Spiru Haret;
8. *Procedurile financiar-contabile în perioada de precampanie la un partid politic din România* – Conf. univ. dr. Aurelian Virgil Băluță, Universitatea Spiru Haret, Dr. ec. Antonel Tănase, Institutul de Studii Populare București;
9. *Contabilitatea finanțării campaniei electorale - alegeri locale 2016. Mandatarul financiar* - Conf. univ. dr. Lucian Dorel Ilincuță, Universitatea Spiru Haret;
10. *Instrumente inteligente pentru sistemele de asistare a deciziei în comerțul electronic* – Conf. univ. dr. Mihai Andronie, Prof. univ. dr. Zenovic Gherasim, Prof. univ. dr. Maria Andronie, Universitatea Spiru Haret;
11. *Procesul de comunicare eficientă în afaceri folosind IT&C* - Prof. univ. dr. Marius Daniel Mareș, Universitatea Spiru Haret, Conf. univ. dr. Valerica Mareș, ASE București.

Secțiunea 3: Management și Marketing

Moderatori: Prof. univ. dr. Gheorghe Pistol

Prof. univ. dr. Zenovic Gherasim

Conf. univ. dr. Cezar Braicu

1. *Informațiile manageriale în realitatea economică fizică și în realitatea economică virtuală* – Conf. univ. dr. Maria Gâf-Deac, Universitatea Spiru Haret, Lector univ. dr. Ioana Andreea Marinescu, Universitatea Spiru Haret, Conf. univ. dr. Ioan I. Gâf-Deac, Universitatea Spiru Haret, Dr. Cristina Monica Valeca, Universitatea din Pitești, Institutul de Cercetări Nucleare, Lector univ. dr. Mihaela Pîrvulescu, Universitatea Bioterra din București, Lector univ. dr. Nicolae Cicerone Marinescu, Universitatea din Pitești;
2. *Eficiența raționalizării proceselor decizionale de management informatizat al firmei* - Lector univ. dr. Mariuța Șerban, Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu, Asist. univ. drd. Raluca Ștefan, Lector univ. dr. Rodica Dragomiroiu, Universitatea Spiru Haret;
3. *Tendențe ale managementului desfacerii în economia modernă* - Lector univ. dr. Iulian Hurloiu, Lector univ. dr. Mariuța Șerban, Asist. univ. drd. Raluca Ștefan, Lector univ. dr. Alexandrina Meruță, Universitatea Spiru Haret;
4. *Omul – factor activ și creativ în societatea informatizată bazată pe cunoaștere* - Lector univ. dr. Alexandrina Meruță, Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu, Conf. univ. dr. Bianca Rusu, Asist. univ. drd. Elena Burtea, Universitatea Spiru Haret;

5. *Strategia de dezvoltare a resurselor umane* - Lector univ. dr. Rodica Dragomiroiu, Lector univ. dr. Iulian Hurloiu, Asist. univ. drd. Elena Burtea, Asist univ. drd. Raluca Ștefan, Universitatea Spiru Haret;
6. *Elemente de noutate în privința rolului persoanelor cu funcții pe domeniul economico-financiar în noile proiecte europene ce se vor implementa în perioada 2014-2020* – Prof. univ. dr. Dumitru Nica, Universitatea Spiru Haret, Dr. Cristinel Claudiu Cocoșatu - CSIII, Academia Română – Institutul de Economie Mondială, Ec. Dan-Claudiu Manolache;
7. *Componenta Calitate în managementul de proiect* – Asist. univ. dr. Anca Ungureanu, Lector univ. dr. Adrian Ungureanu, Universitatea Spiru Haret;
8. *Vocația economică a mass-mediei* – Prof. univ. dr. Luminița Pistol, Universitatea Spiru Haret;
9. *Abilități de comunicare în managementul firmei* - Conf. univ. dr. Cezar Braicu, Universitatea Spiru Haret;
10. *General și particular în marketingul diplomației publice* – Prof. univ. dr. Gheorghe Pistol, Universitatea Spiru Haret;
11. *Analysis of emotional implications in case of sports competitions consumer behavior and their importance for the sports tourism development* - Lector univ. dr. Daniel Adrian Gârdan, Lector univ. dr. Iuliana Petronela Gârdan, Universitatea Spiru Haret;
12. *Modalități de valorizare a patrimoniului românesc prin turismul cultural* - Conf. univ. dr. Mădălina Militaru, Universitatea Spiru Haret;
13. *Noile provocări ale industriei turistice* - Asist. univ. dr. Raluca-Ana-Maria Dumitru, Universitatea Spiru Haret;
14. *Influența marketingului direct asupra IMM-urilor* - Asist. univ. drd. Raluca Crețoiu, Asist. univ. dr. Ana-Maria Mihali, Universitatea Spiru Haret.

Secțiunea 4: Economie generală

Moderatori: Prof. univ. dr. Daniela Pașnicu
 Conf. univ. dr. Elena Gurgu
 Conf. univ. dr. Raluca Zorzoliu

1. *Eco-Bio-Economia sau economia viitorului în context One Health* – Conf. univ. dr. Viorica Jelev, Universitatea Spiru Haret;
2. *Avantajele alianțelor strategice de tip cluster în domeniul agroalimentar bio – Studiu de caz privind potențialul Clusterului Bio Danubius* – Lector univ. dr. Costin Lianu, Lector univ. dr. Corina Gudei;
3. *Identitatea națională și politicile publice* – Conf. univ. dr. Ion Corbu, Universitatea Spiru Haret;
4. *Noua diplomație publică și efectele ei pe plan internațional* – Conf. univ. dr. Elena Gurgu, Conf. univ. dr. Aristide Cociuban, Universitatea Spiru Haret;
5. *Rolul diplomației publice în relațiile interstatale în plin proces de globalizare* - Conf. univ. dr. Elena Gurgu, Asist. univ. drd. Cosmina Silviana Savu, Universitatea Spiru Haret;

6. *Dezvoltarea regională și decalajele economice în România și Uniunea Europeană* - Conf. univ. dr. Raluca Zorzoliu, Universitatea Spiru Haret;
7. *Correspondențe structurale între managementul economiei României și estimarea/ predicția riscurilor strategice* - Conf. univ. dr. Maria Gâf-Deac, Universitatea Spiru Haret, Lector univ.dr. Ioana Andreea Marinescu, Universitatea Spiru Haret, Conf. univ. dr. Ioan I. Gâf-Deac, Universitatea Spiru Haret, Dr. Cristina Monica Valeca, Universitatea din Pitești, Institutul de Cercetări Nucleare, Lector univ.dr. Mihaela Pîrvulescu, Universitatea Bioterra din București, Andrei Nicolae, Jacobs University Bremen, Germany, Viorel Bogdan Streza, Universitatea Bioterra din București;
8. *Interdependența economică și securitatea economică națională și internațională* – Asist. univ. drd. Elena Burtea, Lector univ. dr. Alexandrina Meruță, Lector univ. dr. Măriuța Șerban, Conf. univ. dr. Bianca Rusu, Universitatea Spiru Haret;
9. *Evaluarea ex-ante a politicilor active pe piața muncii - abordare teoretică* – Prof. univ. dr. Daniela Pașnicu, Universitatea Spiru Haret, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale, Dr. Gabriela Tudose - CSII, Institutul Național de Cercetare Științifică în domeniul Muncii și Protecției Sociale;
10. *Globalizare, tehnologii și dezvoltarea capacităților de leadership* - Conf. univ. dr. Valerica Mareș, Academia de Studii Economice București, Prof. univ. dr. Marius Daniel Mareș, Universitatea Spiru Haret.

Secțiunea 5: Educație

Moderatori: Conf. univ. dr. Mădălina Militaru
 Conf. univ. dr. Diana Crăciunaș
 Conf. univ. dr. Ion Corbu

1. *Spirala educație - dezvoltare din perspectiva economică* - Conf. univ. dr. Miltiade Stanciu, Universitatea Spiru Haret;
2. *Radiografia sistemului de învățământ superior românesc. Studiu de caz Universitatea Spiru Haret* - Lector univ. dr. Mariana Iatagan, Lector univ. dr. Cristian Uță, Dănuț Popescu, Universitatea Spiru Haret;
3. *The Role of Erasmus+ Programme in Higher Education and the Financial Structure of the Budget* – Conf. univ. dr. Luminița Ionescu, Universitatea Spiru Haret, Dr. Sami Buhur, Balikesir University Turcia;
4. *Provocări pentru învățământul românesc în economia bazată pe cunoaștere* - Mariana Avramiuc, Colegiul Tehnologic Grigore Cerchez, București;
5. *Învățământul la distanță - realități, provocări și oportunități* - Conf. univ. dr. Diana Crăciunaș, Universitatea Spiru Haret;
6. *Național-democrația europeană post modernă* – Conf. univ. dr. Ion Corbu, Universitatea Spiru Haret.

Secțiunea destinată studenților și masteranzilor

Vineri, 20 mai 2016

10.00 – 10.30 Primirea participanților

10.30 – 15.30 Prezentarea lucrărilor

Moderatori: Prof. univ. dr. Ilie Mihai
Lector univ. dr. Petre Deaconu
Lector univ. dr. Iuliana Petronela Gârdan

1. *Evoluția cotației acțiunilor BRD GSC la Bursa de Valori București* – Arșanu Manuela Diana, masterand BPF, Facultatea de Științe Economice București, coord. Prof.univ.dr. Ilie Mihai;
2. *Evoluția indicilor Bursei de Valori București* – Ignătescu Elena, masterand BPF, Facultatea de Științe Economice București, coord. Prof.univ.dr. Ilie Mihai;
3. *Fondurile de investiții, prezență activă pe piața de capital* – Prună Lucian, masterand BPF, Facultatea de Științe Economice București, coord. Prof.univ.dr. Ilie Mihai;
4. *Servicii și produse moderne la Raiffeisen Bank* - Tilă Adrian George, student Anul III, Facultatea de Științe Economice București, coord. Asist. univ. drd. Cristian Constantin Oprea;
5. *Campaniile de promovare directă în magazine și rolul acestora în strategia de comunicare a firmelor* - Pîrvu Ionuț Marian, student Anul III, Facultatea de Științe Economice București, coord. Lector univ. dr. Iuliana Petronela Gârdan;
6. *Considerații privind abordarea cu sistem expert a analizei unor indicatori de bilanț la firma PERI România SRL* - masterand Baran Andreea, Facultatea de Științe Economice București, coord. Prof. univ. dr. Maria Andronie și Prof. univ. dr. Zenovic Gherasim;
7. *Utilizarea sistemului expert ca suport managerial în obținerea performanței financiar-contabile la Societatea Arta Lemnului S.A.*, masterand Bratu Liana, Facultatea de Științe Economice București, coord. Prof. univ. dr. Zenovic Gherasim și Prof. univ. dr. Maria Andronie;
8. *Analiza cost - beneficiu în proiectele de investiții publice* – Vieru Viviana Vasilica, student Anul III, Facultatea de Științe Economice București, coord. Lector univ. dr. Marinela Geamănu;
9. *Fundamentarea mixului de marketing la REWE Romania* - Tontis Alina, masterand MRPA, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Elena Gurgu;
10. *Relațiile publice și organizarea evenimentelor. Studiu de caz: Organizarea Campionatelor Europene de Gimnastica Artistica 2017* - Dragan Alina, masterand MRPA, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Elena Gurgu;
11. *Marketingul direct în cadrul Hipermarketului CORA* – Badea Andreea, masterand MRPA, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Elena Gurgu;
12. *Particularități ale mixului de marketing în servicii. Studiu de caz realizat la TELECOM* - Tudose Calin Amalia, masterand MRPA, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Elena Gurgu;
13. *Analiza mixului de marketing la SC STRADIVARIUS SA* - Ciobotea Balasz Mioara, masterand MRPA, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Elena Gurgu;
14. *Promovarea serviciilor de curierat rapid în cadrul C.N.POȘTA ROMÂNĂ S.A.* - Dima Apetroaie Raluca, masterand MRPA, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Elena Gurgu;

15. *Mixul de marketing la Cofetăria Cookie Jar* - Barbu Ana-Maria, masterand MRPA, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Elena Gurgu;
16. *Locul și rolul marketingului în activitatea bancară* - Bobia Marcelo - Cristian, student Anul III, Facultatea de Științe Economice București, coord. Prof. univ. dr. Gheorghe Pistol;
17. *Particularități ale promovării vânzărilor la S.C. INDACO System* - Bazu Costina, student Anul III, Facultatea de Științe Economice București, coord. Prof. univ. dr. Gheorghe Pistol;
18. *Marketing research regarding portuguese consumer's perception upon Nabaiji brand* - Pinto Diogo, student Anul II, Instituto Politécnico do Porto, ISCAP, Portugalia, coord. Lector univ. dr. Daniel Adrian Gârdan;
19. *Managementul documentelor - contractarea, eliberarea și decontarea dispozitivelor medicale la Casa OPSNAJ* - Vișan Camelia, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu;
20. *Managementul elaborării și optimizării planului de afaceri al unei firme de contabilitate* – Stoica Emil, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu;
21. *Întocmirea bilanțului și analiza economico-financiară pe bază de bilanț* – Simion Elena, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu;
22. *Realizarea controlului și auditului fiscal* - Tatarici Marian, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu;
23. *Contabilitatea, controlul și analiza datoriilor și creanțelor privind personalul, asigurările și protecția socială* – Gheorghe Stoian Cristina, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf. univ. dr. Lăcrămioara Hurloiu;
24. *Managementul modern al resurselor umane* – Sterienescu Bogdan, Facultatea de Științe Economice București, coord. Lector univ.dr. Ion Iulian Hurloiu;
25. *Managementul operațiunilor logistice la CRIS TIM SRL* – Rusu Marcel, Facultatea de Științe Economice București, coord. Lector univ.dr. Ion Iulian Hurloiu;
26. *Particularități privind organizarea și exercitarea controlului financiar preventiv propriu în unitățile militare* - Pițigoi Ludmila Mari-Jana, student Anul III, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf.univ.dr. Bianca Rusu;
27. *Tendențele auditului situațiilor financiare în economia modernă* – Petre Adriana, Anul III, Facultatea de Științe Economice București, coord. Conf.univ.dr. Bianca Rusu.

ARTICOLE ÎN AFARA LUCRĂRILOR CONFERINȚEI

CHANGING MENTALITIES. NEW APPROACHES OF THE CULTURAL

DIMENSION OF SCHOOL ORGANIZATIONS

Assoc. Prof. Sebastian CHIRIMBU, PhD

Centre of Multilingual and Intercultural Studies, *Spiru Haret* University

PhD candidate IOSUD *Valahia* University of Târgoviște

Researchletters@spiruharet.ro

Abstract.

The changes in the domain of school organizations from Romania after 1989, started the process of reform in education, based on the idea that education is one of the important areas for the social progress of society. In this context legislative, institutional, organisational and even content changes have taken place. In this context, the present paper attempts to analyse the new roles embodied by school, with a focus on its cultural role.

Key words: *school organization, school management, educational management, cultural role, educational decision makers, educational actors.*

1. Introduction

In all modern societies, the need for a change of mentalities is an urgent psychological, pedagogical, social and especially management necessity. A special contribution, in this sense, is the one which goes beyond school in a classical meaning and aims at objectives which are designed based on specific activities (education, training, vocational training, etc.), conducted in formal and non-formal ways, focusing on the cultural values of societies as a whole, but also reflected at the pedagogical level.

After 1989 the institutional structure of education in the Romanian society as inherited from the communist regime underwent many changes (Agabrian, 2007: online source). Romania, which until 1989 had been led by Ceausescu's communist regime, had had a European-type system of education ensuring a series of primary objectives characterizing this system: "the high degree of inclusion of school age population in the education system, the duration of the compulsory education, the process of gradually extending pre-school and pre-university education etc." (Miroiu, Pasti, Codiță, Ivan, Miroiu 1998:17).

Prospects approach and analysis of the skills of school organizations are built nowadays by reporting them to developments in the cultural phenomenon, after reporting progress that had been made in the field of management. The performance mirrors the skills of school organization, which depend to a large extent on the efficiency of its members as a resource specialist teacher training plan. In turn, individual performances are influenced by a number of factors, among which is the organization's culture.

The school is an organization developing a rich and diverse culture. Any attempt at post-graduate school activity must start with school culture knowledge, as it is manifested at the level of the managers, teachers, parents and students. Knowledge of organizational culture is a necessary and useful because it constitutes probably the most unique and useful element anticipatory long-term work of the organization, specific reference. For someone from the outside and even inside it can be difficult to break into the school organization culture that focuses on a universe of beliefs, values, and concepts that is rarely stated or subjected to questioning, especially those who have limited experience with regard to other organizations or cultures. However the understanding and knowledge of organizational culture is essential in situations where there is a need to adapt to changing conditions.

2. School as the institutional factor of education

These changes in the domain of school organizations from Romania after 1989 started a new process of reform in education, based on the idea that education is one of the important areas for the social progress of society. In this context legislative, institutional, organisational and even content changes have taken place. However, we cannot say that the reform is completed. Its initiatives, some positive, others questionable, have not exhausted all the solutions and alternatives of a strategic, with beneficial effects on medium and long term. However, although sometimes in an insufficiently strong manner, school has acquired a new and different image, has begun to manifest itself as an organization capable of renewals, capable of "learning" to adapt to the complex social and transformări to assess deficiencies (Anghelache, 2004).

Based on this definition, the author quoted identifies the main features of the conceptual and methodological fixed organizations and probate in multiple situations in social practice, within the framework of the pedagogical education system:

- the organisational structure (complexity, size, roles and statuses, differentiating activities);
- organizational control (hierarchic structure, relations of authority and power, staff, bureaucratization);
- organizational behavior (goals, organizational climate and culture);
- organizational change (flexibility, promotion of innovation, staff development).

In some pedagogy textbooks (i.e: N. Ioan, 1994), the school is considered the institutional factor of education.

The school is organized on specific social framework of carrying out educational actions in accordance with established pedagogical purposes at the policy level, on the medium and long term. In this context, school management, seen as a new science of education, seeks to provide a definition of the school as an organization. It is considered that the school is an institution specialized in the realization of the educational process. It operates within the education system which is an important social subsystem. In this perspective, the school is a structure of society which brings together all the characteristics of an open system.

Emile Durkheim, one of the founders of sociology as a science and a founder of the school of sociology of education, defined as "a social group that has its own appearance and unity"(1974). The school meets the specific characteristics of social organizations which must be known in order to be able to be developed and valued in pedagogical sense.

These features secure the structural capacities of school and the most important can be summarized as follows:

- maintains multiple relations with the external environment;
- carries out two functions: one's own essential primary function, that is training of pupils and their integration into society; other secondary function that is providing behavioral patterns;
- situates people within the organisation within the limits of the two trends aimed, on the one hand, the organizational expectations, while on the other hand, and satisfy individual aspirations; School acts as a formal system in an environment that includes formal and non-formal and informal relationships.
- harnesses its formal structure which prescribes norms and rules, imposed on individual behaviours, as well as its informal dimension which substantiates the opportunity to respond to the real needs of individuals.
- evolve as a highly effective communication system insofar as it gives rise to complex relations between the different compartments of the Organization (planning, process improvement, management, training, research and teaching, the operative management etc.).

According to S.Cristea (2004), school is an organization which achieves a pedagogical activity in an institutional setting, with statutes and social roles determined in pursuit of the goals of micro-structural educational processes (general and specific objectives) and the goals of the macro-structural educational system (general education and ideal goals, strategic goals).

3. School as a Learning Organization

School represents a social organization aimed at optimizing its structures of business planning, global and sectoral level, methodological guidance to the process of education, refresher and

innovation actions and educational and teaching tools for the purpose of increasing their effectiveness. The school developments in modern and postmodern society, supported by pedagogical curriculum paradigm have transformed the school into a learning organization. This new innovative dimension of the school as an organization that leverages the two upper school activities in relationships of complementarity needed to optimize the relationship of pedagogical resources expressed periodically through numerous pedagogical products.

The history of any organization includes values of founders and leaders who have led it, skills and competences which have been determined for its success, failures, triumphs and explanations thereof, recipes and ingrained routines. School organisation specifics may be consulted in the context of sociological analysis to various types of social organizations, defined after certain criteria.

Thus, the school organisation is a type of social organization characterized by the following elements:

- Formal organization structure based on stable operating rules;
- The degree of involvement of its members, the primary (at the level of the subject-object correlation, educator-educated) and secondary, derivative (at the level of impersonal relationships established hierarchical, bureaucratic, but also non-formal and even spontaneously throughout the community);
- Limited involvement in relation to other organisations that may be integrated into the system, or its exterior.

Defining features for the school as an organisation are the following:

- focusing on the student and on his / her work, designed at the level of interdependence between the psychological and social impact of individual requirements and general and specific pedagogical requirements certain domains, disciplines, curricula, etc.;
- centering on observation and global approach (educational system / process; training as a task of teaching-learning-evaluation; moral education-intellectual-technological-aesthetic-formal-education physics; formal-informal)
- orientation to the student's interest in governing conduct in anticipation of its interiorizării;
- interest in the social life of students which can be valued to a formal level, non-formal and informal learning;
- test the experimental value for the average individual in different contexts: formal, non-formal and informal.

The current analysis of the perspective of the school argue at length the concept of "organizational health", an aptitude evaluation carried out at various levels, expressed in the form of social and pedagogical capabilities:

- ability to choose the goals of the organization;
- ability to maintain activity at the height of the teleological, moral and appropriate technological resources and potential;
- ability to adapt to environmental changes and changes in the organization's environment to the specifics of the organization;
- ability to implement education policy decisions at the level of the organization.

Some authors argue that the normative analysis of the school assumed its reporting requirements of an open system, linked to its environment in terms of correlation "input-output". It follows an organisational structure of the school called the "map" or "organizational management structure".

The interpretative perspective highlights the importance of the human element in achieving innovative normative roles established at the level of school organisation. Such an innovative achievement of activities is based on a counseling activity, i.e. a continuous action of the psycho-pedagogical support to teachers, students, parents.

The leap to psycho-pedagogical assistance and regulatory counseling to all actors of the educational organization confers value of a stimulating environment, with the status of psycho-social service.

The social dimension of psycho-pedagogical assistance to teachers, parents, students undertake a process of changing roles reflecting the climate of the school, class, group of friends, family, community.

The interpretative perspective offers the possibility of detecting the causes of school organization that blocks creativity required in the design and implementation of the educational process. These interdependent causes and excess normativity and technicality are:

- social (sense of hierarchy that blocks change initiative);
- psychological (convergent thinking objective which prevails in the pedagogical programmes);
- physical (effect of apathy resulting from standardized teaching clichés).

4. Cultural Dimension of School Organization- a New Approach?

School organization evolves as open towards the external environment (home and abroad), engaged to learn continuously through its strategic operating mechanisms effective at the level of correlation: pedagogical objectives (general and specific) - training activity in the context of education-students with the knowledge and capabilities that ensures the promotion and integration of the trends, professional and social.

The evolution of school management has been accelerated in recent decades, by reconsidering social organization theory and repositioning as a theory of organizational development.

Organizational development represents the strategic vision designed specifically for increasing the efficiency and effectiveness of the activity in the field of reference (economic, political, pedagogical etc.) through rigorous steps planned but made flexible in changing their own information society continues. Efficiency, employing the harnessing existing resources; effectiveness, confirming the wisdom of the proposed objectives, assessed in terms of process and product.

The development of school organization in a way that capitalizes on its own relationship between normative dimension (principles, functions, structures), reflected at the level of "division of labour" and the cultural dimension, expressed through behavioural and axiology, social values and individual behaviour or community, the importance of the cultural dimension being highlighted as a resource of organizational change.

The development of school organization meets the requirements at the level of managerial rationality social model. The managerial leadership of school organization takes advantage of the bureaucratic rational hierarchy, both vertically and horizontally. School organization reflects the requirements of significant managerial leadership by the way global optimum design, innovative, strategic and training activity undertaken in the context of the specific system and the educational process.

The normative dimension of school organization becomes increasingly more flexible through the completion of the formal principles of planning of main activity (education/training), with its informal, stated spontaneously as a result of the creativity of teachers needed in a context. In the management plan, the school board becomes more efficient and innovative by combining the decisions taken at the level of hierarchical structures, vertical with the assumed context of horizontal structures, technical and community, developed in the network.

The relaxation of normative dimension becomes a feature of the managerial leadership of the school imposed by the requirements of the information society, but also of the curriculum paradigm that provides an explanation of the trend of combining pedagogic principles of formal, hierarchical type with the spontaneous, horizontal ones.

A decisive contribution in the process of *culture norm* is the responsibility of school organization, school organization management restructuring the relationship between the normative dimension (general feature-mission; formal and informal structures; principles, rules) and the cultural dimension (pedagogic knowledge, values, mindsets-; habits, styles-pedagogical training, cognitive, managerial) for your organization. Strategic solution can be identified with the amplification of the school to the extent of the contribution of culture to affirm the full specifics of the pedagogical school organization culture.

School organization reflects the managerial leadership requirements of global design, optimal and innovative strategic training activity carried out within the framework of the educational process, marking a stage of evolution, beyond the limits of traditional school institution dominated by rules and standards more or less rigid.

School organization is geared to value social mission that reflects the size of the general functions of education (Chirimbu, 2015) , but also for the ethos of the teleological ideals and goals of the education system, targeting to being achieved through general and specific objectives of the educational process, operationalize for the operation of all areas of the organization, in particular, training as a core activity.

The main source of the development of school organization is its ability to adapt to a complex and contradictory environment externally, particularly of the information society, based on knowledge. Optimization of the relations with the external environment provides opportunities for school development organization optimal regulatory and cultural level:

- at normative level, through functional-structural balance to be achieved in terms of organizational health;
- at cultural level, through developments that turns the school into the organization that teaches, symbolic of the two stakes objective being assumed by the school organization post-bureaucratic.

Conclusion

Numerous factors are converging that make teaching and learning in cross-cultural and multicultural contexts more commonplace. Expanding world trade and globalization of industry, finance, and many professions are creating a world in which cross-cultural interactions occur more frequently than at any time in the past (Friedman cited by Parrish and Linder VanBerschoot 2007) . The importance of school led to the re-emergence of the term "social capital" as a concept with strong relevance for educators' community (Agabrian, 2007: online source). In conclusion, school organization culture is developing, in particular by valuing the subjective resources generated by the activity of all actors of the school "(managers, community, students, staff, parents, other representatives of the local community etc.). From this point of view mentalities have deeply changed in the last two decades and a half, leading to new cultural and mind frameworks in the field of education.

References

1. Agabrian, M. 2007, "Relationships Between School and Family: The Adolescents' Perspective" in *FQS Forum: Qualitative Social Research*, vol.8, no.1./ January 2007, online source:
2. <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/209/461> [accessed 01.08.2016]
3. Anghelache, V., 2004. *Dezvoltarea organizațională- de la metaforă la realitatea timpurilor moderne* (Organizational Development from Metaphor to Reality of Modern Times), Annals of Dunărea de Jos University, Galați.
4. Chirimbu, S., 2015, *Școala în pas cu secolul XXI (School in step with 21st century)*, oral presentation, Education and Educability- International Conference REESE2015 (Buftea).
5. Cristea, S., 2004. *Managementul organizației școlare (The Management of school organization)*, Didactică and Pedagogic Publishing House, Bucharest.
6. Durkheim Emile, 1974. *Educație și sociologie (Education and Sociology)*, Scientific Publishing House, Bucharest, 1974.
7. Miroiu, A. (ed.); Pasti, V., Codiță, C., Ivan, G., Miroiu, M., 1998. *Învățământul românesc azi* (Romanian Education Today), Polirom, Iași.
8. Nicola, I., 1994. *Pedagogie (Pedagogy)*, Didactic and Pedagogic Publishing House, Bucharest.
9. Parrish, P., Linder VanBerschoot, J.A., 2010. „Cultural Dimensions of Learning: Addressing the Challenges of Multicultural Instruction” in *IRRODL* May, 2010 online source:
10. <http://www.irrodl.org/index.php/irrodl/article/view/809/1497> [accessed 01.08.2016]
11. Păun, E., 1999, *Școala - abordare sociopedagogică (School – a psychological approach)*, Polirom Publishing House, Iași.