

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 2018-

CONFERINȚA ECONOMICĂ NAȚIONALĂ - CEN 2018

**Realități economice și sociale ale României în condițiile
unei Europe în schimbare**

NATIONAL ECONOMIC CONFERENCE - CEN 2018

**Romania's Economic and Social Realities in a Changing
Europe**

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



**EDITURA UNIVERSITARĂ
București, 2018**

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 din 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 din anul 2016, **Centrul de Cercetări Aplicate în Economie – CCAE** care a organizat în perioada **16-17 mai 2018, Conferința Economică Națională – CEN 2018**, în cadrul căreia au fost prezentate articolele științifice publicate în acest număr al revistei.

Limba de publicare a textului este română/engleză.

Consiliul științific și editorial este pentru acest număr al revistei reprezentat de *Comitetul științific CEN 2018*.

Răspunderea pentru conținutul și originalitatea textului inclusiv, verificarea antiplagiat a articolelor publicate în această revistă revine exclusiv autorului/autorilor, conform reglementărilor în vigoare.

Revista MAMIS nr. 6 / mai 2018.

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

- Conf. univ. dr. Aurelian A. BONDREA, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Maria ANDRONIE, U.S.H.
- Prof. univ. dr. DHC Gheorghe ZAMAN, membru corespondent al Academiei Române, IEN
- Prof. univ. dr. Emil DINGA, Academia Română
- Prof. univ. dr. Luminița PISTOL, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Zenovic GHERASIM, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Luminița IONESCU, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Manuela EPURE, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Daniela Artemisa CALU, A.S.E. București
- Prof. univ. dr. Sorinel DOMNIȘORU, Universitatea din Craiova
- Prof. univ. dr. Gheorghe PISTOL, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Eugeniu ȚURLEA, A.S.E. București
- Prof. univ. dr. Aurelia ȘTEFĂNESCU, A.S.E. București
- Prof. univ. dr. Ilie MIHAI, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Eduard Ionel IONESCU, U.S.H.
- Prof. univ. dr. Daniela PAȘNICU, U.S.H., INCSMPS
- Dr. Mihaela GHENȚA, CSII, INCSMPS
- Ec. Aurel ANDREI, Președinte C.E.C.C.A.R. Filiala București
- Conf. univ. dr. Mariana IATAGAN, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Ivona STOICA, Universitatea Dimitrie Cantemir
- Conf. univ. dr. Elena GURGU, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Luise MLADEN, U.S.H., INCSMPS
- Conf. univ. dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Raluca ZORZOLIU, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Claudia BAICU, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Daniel Adrian GÂRDAN, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Lăcrămioara Rodica HURLOIU, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ, U.S.H.
- Conf. univ. dr. Eugen GHIORGHITĂ, U.S.H.
- Lect. univ. dr. Rocsana BUCEA MANEA ȚONIȘ, U.S.H.

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 © 2018
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

- *TENDINȚE ȘI PROVOCĂRI ALE CIRCULAȚIEI MONETARE ÎN ROMÂNIA, COMPARATIV CU ALTE ȚĂRI MEMBRE ALE UE / TENDENCIES AND CHALLENGES OF MONETARY FLOW IN ROMANIA VS. ANOTHER COUNTRIES FROM EU*, Prof. univ. dr. DHC, MCA **Gheorghe ZAMAN**, Academia Română, Institutul de Economie Națională, Prof. univ. dr. **Zenovic GHERASIM**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **gheorghezaman@ien.ro, se_zgherasim@spiruharet.ro** 9
- *NOI ORIENTĂRI ÎN REGLENTAREA ACTIVITĂȚII BANCARE DUPĂ CRIZA FINANCIARĂ GLOBALĂ*, Conf. univ. dr. **Claudia BAICU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **baicuclaudia70@yahoo.ro** 20
- *LIBERALISM PENTRU SOCIETATEA CUNOAȘTERII ÎN ROMÂNIA / LIBERALISM FOR THE KNOWLEDGE SOCIETY IN ROMANIA*, Conf. univ. dr. **Aurelian Virgil BĂLUȚĂ**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, Manager **George HORDUNA**, GEFEX S.R.L., e-mail: **baluta.aurelian@yahoo.com, george.horduna@gefex.ro** 26
- *REALIZAREA UNUI SITE DE PREZENTARE ÎN WORDPRESS PENTRU IMMURILE DIN ROMÂNIA*, Lect. univ. dr. **Rocsana BUCEA-MANEA-ȚONIȘ**, Prof. univ. dr. **Maria ANDRONIE**, Conf. univ.dr. **Raluca ZORZOLIU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **se_bucear@spiruharet.ro, andronie_maria@hotmail.com** 34
- *DE LA REVOLUȚIA KEYNESIANĂ LA REVOLUȚIA FISCALĂ*, Conf. univ. dr. **Mariana-Cristina CIOPONEA**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **cristina_cioponea@yahoo.com** 43
- *DESPRE DATORIL...SAU O APOLOGIE A DESPOTISMULUI LUMINAT LA NICOLAE MAVROCORDAT / THE TREATY ON DEBTS...OR AN APOLOGIA TO THE ENLIGHTENED DESPOTISM AT NICOLAE MAVROCORDAT*, Conf. univ. dr. **Sebastian Cristian CHIRIMBU**, Lect. univ. dr. **Mihaela Adina BARBU-CHIRIMBU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Litere București, e-mail: **sebastian_chirimbu@yahoo.com** 51
- *DE LA EFICIENTIZARE LA PROFESIONALIZAREA FORMĂRII CONTINUE A CADRELOR DIDACTICE / FROM EFFICIENCY TO PROFESSIONALIZING THE CONTINUOUS TEACHERS' TRAINING*, Conf. univ. dr. **Sebastian Cristian CHIRIMBU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Litere București, e-mail: **sebastian_chirimbu@yahoo.com** 61
- *REALITĂȚI ȘI PERSPECTIVE EUROPENE ÎN DOMENIUL ENERGIEI / EUROPEAN REALITIES AND PERSPECTIVE IN THE FIELD OF ENERGY*, Lect. univ. dr. **Raluca-Ana-Maria DUMITRU**, Prof. univ. dr. **Marin DUMITRU**,

¹ În ordine alfabetică după numele primului autor cu excepția primului articol.

Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: raluca_dumitru1@yahoo.com	70
□ <i>FERICIREA LA LOCUL DE MUNCĂ</i> , Prof. univ. dr. Manuela EPURE , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: mepure.mk@spiruharet.ro	80
□ <i>TENDINȚE ACTUALE ÎN RAPORTAREA NON-FINANCIARĂ ȘI APLICAREA ACESTORA ÎN ROMÂNIA / ACTUAL TRENDS IN NON-FINANCIAL REPORTING AND THEIR APPLICATION IN ROMANIA</i> , Lect. univ. dr. Liana GĂDĂU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: lianagadau@yahoo.com	91
□ <i>CONSUMPTION MOTIVATIONS ROLE WITHIN HIGHER EDUCATION SERVICES DECISIONAL PROCESS / ROLUL MOTIVAȚIILOR DE CONSUM ÎN CADRUL PROCESULUI DECIZIONAL REFERITOR LA SERVICIILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR</i> , Conf. univ. dr. Iuliana Petronela GÂRDAN , Lect. univ. dr. Cristian UȚĂ , Conf. univ. dr. Daniel Adrian GÂRDAN , Asist. univ. dr. Raluca CREȚOIU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: danielgardan@yahoo.com	96
□ <i>PLATA DEFALCATA A TVA - MASURA OBLIGATORIE PENTRU COMPANIILE CARE AU DATORII LA PLATA ACESTEI TAXE SAU SE AFLA IN INSOLVENTA</i> , Conf. univ. dr. Floarea GEORGESCU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: georgescuflori@yahoo.com	104
□ <i>ETICĂ, MORALITATE ȘI RESPONSABILITATE SOCIALA ÎN MARKETING ȘI ÎN BUSINESS</i> , Conf. univ. dr. Elena GURGU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: elenagurgu@yahoo.com	108
□ <i>PR ȘI MANAGEMENTUL COMUNICĂRII ÎN SITUAȚIILE DE CRIZĂ, DE RISC ȘI DE URGENȚĂ</i> , Conf. univ. dr. Elena GURGU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: elenagurgu@yahoo.com	116
□ <i>FOCALIZAREA MANAGEMENTULUI ASUPRA TRATĂRII COMPLEXE A CUNOȘTINȚELOR ÎN CADRUL ORGANIZAȚIEI / FOCUSING MANAGEMENT ON COMPLEX TREATMENT OF KNOWLEDGE WITHIN THE ORGANIZATION</i> , Lect. univ. dr. Iulian HURLOIU , Prof. univ. dr. Eduard IONESCU , Ec. Alexandrina MERUȚĂ , Lect. univ. dr. Rodica DRAGOMIROIU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: iulian.hurloiu@gmail.com	127
□ <i>ORGANIZING THE SERVICE COMPANY AS A MANAGEMENT FUNCTION / ORGANIZAREA FIRMEI DE SERVICII CA FUNCȚIE A MANAGEMENTULUI</i> , Lect. univ. dr. Ion - Iulian HURLOIU , Prof. univ. dr. Eduard IONESCU , Ec. Alexandrina MERUȚĂ , Lect. univ. dr. Rodica DRAGOMIROIU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: iulian.hurloiu@gmail.com	135

- *ERROR AND FRAUD IN STATUTORY AUDIT / EROAREA ȘI FRAUDA ÎN AUDITUL STATUTAR*, Conf. univ. dr. **Lăcrămioara-Rodica HURLOIU**, Prof. univ. dr. **Elena-Doina DASCĂLU**, Conf. univ. dr. **Bianca-Florentina RUSU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **hlacra@yahoo.com**..... 140
- *BUNE PRACTICI ÎN MANAGEMENTUL INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT PREUNIVERSITAR*, Conf. univ. dr. **Mariana IATAGAN**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, Prof. ec. **Nicoleta NEGOIANU**, Colegiul Economic *Costin C. Kirițescu*, e-mail: **iataganm@gmail.com** 150
- *DEZVOLTĂRI PRIVIND CONSOLIDAREA CONTURILOR. ASPECTE COMPARATIVE PRIVIND METODELE DE CONSOLIDARE / DEVELOPMENTS ON THE CONSOLIDATION OF ACCOUNTS. COMPARATIVE ASPECTS OF THE CONSOLIDATION METHODS*, Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **ilincuta.lucian@yahoo.com** 158
- *DEZVOLTĂRI PRIVIND FUZIUNEA SOCIETĂȚILOR COMERCIALE. ASPECTE COMPARATIVE PRIVIND METODELE DE FUZIUNE / DEVELOPMENTS ON THE MERGER OF COMMERCIAL COMPANIES. COMPARATIVE ASPECTS REGARDING THE MERGER METHODS*, Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **ilincuta.lucian@yahoo.com** 191
- *CONSIDERAȚII PRIVIND TENDINȚELE ACTUALE ÎN MODELAREA INFORMAȚIILOR CONTABILE / CONSIDERATIONS ON ACTUAL TRENDS IN MODELING ACCOUNTING INFORMATION*, Prof. univ. dr. **Cicilia IONESCU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **cicilia.ionescu@yahoo.com** 215
- *CONTABILITATEA ȘI MANAGEMENTUL RISCURILOR FINANCIARE LA INSTITUȚIILE PUBLICE / ACCOUNTING AND FINANCIAL RISK MANAGEMENT IN PUBLIC INSTITUTIONS*, Prof. univ. dr. **Luminița IONESCU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **se_lionescu@spiruharet.ro** 220
- *DEZVOLTAREA SISTEMULUI DE CONTROL PUBLIC INTERN ÎN SPRIJINUL MANAGEMENTULUI PUBLIC / DEVELOPMENT OF THE PUBLIC INTERNAL CONTROL SYSTEM IN SUPPORT OF THE PUBLIC MANAGEMENT*, Prof. univ. dr. **Luminița IONESCU**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **se_lionescu@spiruharet.ro** 226
- *RESURSELE NATURALE SI VIAȚA LA ȚARĂ / NATURAL RESOURCES AND LIFE IN THE COUNTRY*, Conf. univ. dr. **Viorica JELEV**, Universitatea *Spiru Haret*, Facultatea de Științe Economice București, e-mail: **jelevviorica@yahoo.co..** 234
- *AGENDA DIGITALĂ PENTRU EUROPA 2020 ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI PRIN UTILIZAREA TEHNOLOGIEI 5G - CONECTAREA LA INTERNETUL TUTUROR LUCRURILOR*, Prof. univ. dr. **Daniel Marius MAREȘ**,

Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, Conf. univ. dr. Valerica MAREȘ , Academia de Studii Economice București, e-mail: mdmares.mfc@spiruharet.ro	242
□ <i>EVOLUȚII STRUCTURALE ÎN MASA CREDITULUI NEGUVERNAMENTAL</i> , Prof. univ. dr. Ilie MIHAI , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: mihai.ilie53@yahoo.com	249
□ <i>SISTEMUL DE PENSII GERMAN - ABORDĂRI ȘI PROVOCĂRI</i> , Conf. univ. dr. Raluca Marilena MIHALCIOIU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: ralucamarilena@googlemail.com	256
□ <i>NOI ABORDĂRI PENTRU EVALUAREA PROPRIETĂȚILOR IMOBILIARE ÎN SECTORUL PUBLIC ȘI PRIVAT / NEW APPROACHES TO VALUATION OF THE REAL ESTATE IN THE PUBLIC AND PRIVATE SECTOR</i> , Prof. univ. dr. Dumitru NICA , Conf. univ. dr. Viorica Filofteia BRAGĂ , Conf. univ. dr. Laurenția Georgeta AVRAM , Conf. univ. dr. Robert Gabriel DRAGOMIR , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice Câmpulung Muscel, e-mail: nicadumitru_aism@yahoo.com	260
□ <i>MIXUL DE MARKETING ÎN MEDIUL ONLINE</i> , Prof. univ. dr. Luminița PISTOL , Lect. univ. dr. Rocsana BUCEA-MANEA-ȚONIȘ , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: luminita_pistol@yahoo.com, rocsanamanea.mk@spiruharet.ro	271
□ <i>RESEARCHES REGARDING THE MANAGEMENT AND ACCOUNTANCY COSTS CALCULATION IN THE ROMANIAN ECONOMY / CERCETĂRI PRIVIND MANAGEMENTUL ȘI CONTABILITATEA CALCULAȚIEI COSTURILOR DE PRODUCȚIE ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ</i> , Conf. univ. dr. Bianca-Florentina RUSU , Prof. univ. dr. Elena-Doina DASCĂLU , Conf. univ. dr. Lăcrămioara-Rodica HURLOIU , Lect. univ. dr. Ion-Iulian HURLOIU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: bianca_preda1974@yahoo.com	278
□ <i>PARADOXURILE CREȘTERII ECONOMICE ȘI PREMISELE UNEI DEZVOLTĂRI ECONOMICE SUSTENABILE / PARADOXES OF ECONOMIC GROWTH AND PREMISES FOR A SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT</i> , Conf. univ. dr. Mihai Dragoș UNGUREANU , Universitatea <i>Spiru Haret</i> , Facultatea de Științe Economice București, e-mail: dragos.ungureanu@yahoo.com	288
□ ANEXA - Program CEN 2018	295

TENDINȚE ȘI PROVOCĂRI ALE CIRCULAȚIEI MONETARE ÎN ROMÂNIA, COMPARATIV CU ALTE ȚĂRI MEMBRE ALE UE

TENDENCIES AND CHALLENGES OF MONETARY FLOW IN ROMANIA VS. ANOTHER COUNTRIES FROM EU

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: se_zgherasim@spiruharet.ro

Rezumat.

Circulația monetară, ca expresie a procesului de mișcare a banilor pe care se fundamentează schimbul de mărfuri și servicii, este dependentă de o multitudine de factori interni și externi. Masa monetară (în principal, numerar și monedă de cont) este supusă permanent unui proces de reglare – extensie sau contracție – în funcție de evoluția activităților economice (volumul tranzacțiilor viteza de circulație, nivelul prețurilor etc.). Existența unei circulații monetare sănătoase reprezintă un element-cheie al dezvoltării economice susținute pentru o anumită țară.

În lucrare sunt analizate tendințele și provocările legate de procesul de circulație monetară în România, comparativ cu procesele similare din alte țări ale Uniunii Europene, în contextul existenței în țara noastră a preocupării constante de îndeplinire a majorității cerințelor stabilite pentru aderarea la moneda unică – euro. Sunt scoase în evidență atât avantajele cât și dezavantajele trecerii la moneda euro, în condițiile existenței unor decalaje majore între România și statele vestice dezvoltate privind baza economică a circulației monetare (nivel PIB, productivitate și calitate, prețuri, putere de cumpărare, costuri de conversie, nivel al dobânzilor bancare la creditare, infrastructură pentru bani electronici relativ puțin dezvoltată în zona rurală, nivel ridicat al fenomenului de spălare a banilor etc.).

Cuvinte-cheie: *circulație monetară, bază monetară, creștere monetară, schimb valutar, sustenabilitate monetară, zona euro, surse de bani*

Abstract.

Monetary circulation, as an expression of the money-moving process on which goods and services exchange are based, is dependent on a multitude of internal and external factors. Monetary mass (mainly cash and account currency) is permanently subject to a process of regulation - extension or contraction - depending on the evolution of economic activities (volume of transactions, circulation speed, price level, etc.). The existence of a healthy monetary circulation is a key element of economic development supported by a particular country.

The paper analyzes the trends and challenges related to the monetary circulation process in Romania compared to similar processes in other European Union countries, in the context of the constant concern in our country of meeting most of the requirements for joining the euro area. Both the advantages and disadvantages of the euro changeover are highlighted, given the major disparities between Romania and the developed Western states on the economic basis of monetary circulation (GDP level, productivity and quality, prices, purchasing power, conversion costs, bank lending rates, relatively little developed e-business infrastructure in the rural area, high level of money laundering, etc.).

Key-Words: *monetary circulation, monetary base, monetary growth, currency exchange, monetary sustainability, euro area, money holding sectors*

JEL Classification: E52, O11

1. Introducere

Circulația monetară, ca expresie a procesului de mișcare a banilor pe care se fundamentează schimbul de mărfuri și servicii, este dependentă de o multitudine de factori interni și externi. Masa monetară (în principal, numerar și monedă de cont) este supusă permanent unui proces de reglare – extensie sau contracție – în funcție de evoluția activităților economice (volumul tranzacțiilor, viteza de circulație, nivelul prețurilor etc.). Existența unei circulații monetare sănătoase reprezintă un element-cheie al dezvoltării economice susținute pentru o anumită țară.

Banii sunt elementul-cheie al mecanismelor de transmisie de la politica monetară la activitățile economice și la inflație. În acest domeniu al banilor se folosesc noțiuni de bază precum numerar (cash), emisie de monedă, sector deținător de bani, bani neutri, risc de lichiditate, masă monetară (M2), bază monetară (BM), multiplicator monetar (M2/BM), preț, piață monetară, rata dobânzii, creditare, refinanțare, titluri de valoare, politică monetară, cote obligatorii de rezervă, stocuri, depozite, obligațiuni, împrumuturi, datorii, acțiuni, active și pasive, investiții, eficiență economică, inflație etc.

Dan Ariely și Jeff Kreisler demonstau recent că *omul pune prea mult accent pe bani*¹. Dacă un bun sau serviciu nu este scump, nu costă mulți bani, înseamnă că nu este bun și nu este de calitate (și *reciproca* este adevărată). Aceste aspecte sunt *discutabile* într-o *oarecare* măsură. Un bun sau un serviciu prea ieftin transmit un *mesaj negativ* către piață. Produsele cu prețuri prea mici generează percepția că produsele sunt de calitate îndoielnică. *Prețul* se asociază cu *valoarea*, astfel că se realizează o ierarhie a *valorii bunurilor și serviciilor* pe piață.

David Orrell, specialist în matematică aplicată și economie, definea de curând² *economia* ca fiind știința care se ocupă cu *studiul tranzacțiilor care presupun bani*. Fizica cuantică este acea ramură a fizicii care se ocupă cu studiul particulelor elementare, cu explicarea schimburilor de energie între particulele subatomice. Astfel, *economia cuantică* aplică principiile și metodele din fizica cuantică în domeniul economic, pornindu-se de la similitudinea dintre procesele cuantice și procesele economice, în special *procesele financiar-monetare*.

În lucrare de față sunt analizate tendințele și provocările legate de procesul de circulație monetară în România, comparativ cu procesele similare din alte țări ale Uniunii Europene, în contextul existenței în țara noastră a preocupării constante de îndeplinire a majorității cerințelor stabilite pentru aderarea la moneda unică – euro. Sunt scoase în evidență atât avantajele cât și dezavantajele trecerii la moneda euro, în condițiile existenței unor decalaje majore între România și statele vestice dezvoltate privind baza economică a circulației monetare (nivel PIB, productivitate și calitate, prețuri, putere de cumpărare, costuri de conversie, nivel al dobânzilor bancare la creditare, infrastructură pentru bani electronici relativ puțin dezvoltată în zona rurală, nivel ridicat al fenomenului de spălare a banilor etc.).

¹ Ariely, Dan, Kreisler, Jeff, *Dolari și rațiune*, Editura Publica, București, 2018.

² Orrell, David, (2018), *Quantum Economics. The New Science of Money*, www.iconbooks.com, Icon Ed., London, UK.

2. Circulația monetară sănătoasă – element cheie al dezvoltării economice a unei țări

Circulația monetară este definită în cvasitotalitatea lucrărilor de specialitate ca o expresie a procesului de mișcare a banilor pe care se fundamentează schimbul de mărfuri și servicii, printr-un mecanism socio-economic complex. Într-o altă percepție mult mai precisă, circulația monetară se referă la mișcarea în timp și spațiu a unei cantități bine precizate de monedă în strânsă concordanță cu cantitatea de bunuri și servicii ce urmează să se schimbe (mai exact, să se realizeze). Ca mijloc de circulație, moneda se află fie în posesia vânzătorului, fie în posesia cumpărătorului. Cantitatea de monedă aflată la un moment dat în circulație este determinată de raportul cerere-ofertă, prețuri, inflație, puterea de cumpărare, concurență, conjunctură, politica monetară și financiară, volumul total de mărfuri și servicii etc.

Circulația monetară este dependentă de o multitudine de *factori* interni și externi. Dintre factorii interni, se menționează factorii de natură economică, financiar-monetară, psihologică, politică, militară etc., iar dintre factorii externi se amintesc aici cererea și oferta de valută. Masa monetară se prezintă, în principal, sub formă de numerar (*cash*) și monedă de cont. Masa monetară este supusă permanent unui proces de reglare/autoreglare – extensie sau contracție – în funcție de evoluția activităților economice principale (volumul tranzacțiilor, viteza de circulație, nivelul prețurilor etc.). Existența unei circulații monetare sănătoase reprezintă un element-cheie al dezvoltării economice susținute pentru o anumită țară.

Fiecare țară, prin banca sa națională, adoptă o politică monetară care îi servește cel mai bine propriile interese într-un anumit context existent – intern și extern - economic, istoric, social, juridic etc. Academicianul Daniel Dăianu este de părere³ că în situația în care creșterea economică se situează puțin peste potențialul unei economii naționale, iar inflația are o creștere rapidă, politica monetară gestionată de banca națională a țării respective contribuie la realizarea unui anumit control al evoluției proceselor economice implicate. Concret, prin modificarea ratei de politică monetară se influențează rata inflației. Nu trebuie absolutizat însă acest rol al politicii monetare, atât în ceea ce privește viteza de „lucru” cât și în ceea ce privește amploarea intervențiilor realizate prin politicile monetare ale băncii naționale. Forțarea acestui rol al politicii monetare, în afara unor limite rezonabile, poate conduce la o creștere a randamentelor negative și, implicit, la accentuarea dezechilibrelor economice (adică se obțin efecte contrare scopului urmărit inițial).

Întrebarea existentă încă de la apariția banilor și punerea lor în circulație este la fel de actuală: *când au banii valoare?* În *Homo Deus*, Y.N. Harari vorbește de existența celui de-al treilea nivel al realității – *nivelul intersubiectiv*, alături de nivelul realității obiective și cel al realității subiective. Nivelul intersubiectiv este funcție de comunicarea dintre oameni și explică de ce banii, ca agenți importanți în societatea umană, nu au valoare obiectivă. *Oamenii cred în valoarea banilor* și acceptă efectuarea plăților cu aceștia (*cash* sau electronic), deoarece banii folosesc pentru procurarea celor necesare traiului lor zilnic (alimente, îmbrăcăminte, încălțăminte, utilități etc.). Dacă oamenii încetează să mai creadă în *valoarea banilor*, atunci banii își vor pierde valoarea.

³ Dăianu, Daniel, (2018), *Băncile centrale, criză și postcriză. România și Uniunea Europeană încotro?*, Editura Polirom, Iași.

Același Y.N. Harari apreciază că *punctul esențial de întâlnire pentru aproape toate religiile, ideologiile și mișcările moderne* este reprezentat de *creșterea economică*. Exemplul cel mai elocvent este dat de miracolul economic chinezesc actual.

Un program european denumit *Restartarea finanțelor europene pentru investiții pe termen lung, Restarting European Long-Term Investment Finance, RELTIF*, ca obiect al cercetării științifice din ultimii 2 ani desfășurate de italieni și englezi, a concluzionat⁴ că nivelul scăzut al investițiilor din Europa ultimilor ani a fost determinat de creșterea economică mică, bani insuficienți alocați cheltuielilor pentru infrastructură, existența unei preocupări scăzute pentru finanțarea IMM-urilor, alocarea predominantă a creditelor bancare către sectorul corporatist etc. În același raport de program, Schmukler, S. și Martinez Peria, M.S. analizează conflictul dintre beneficiile *ex-ante* ale debitorilor pe termen lung și costurile lor *ex-post* potențiale, precum și împrumuturile bancare sindicalizate (*sindicated bank lending*), ajungând la concluzia că aceste împrumuturi, din cauza cererilor foarte ridicate pentru finanțarea infrastructurii, prezintă o *maturitate* mai lungă în țările în curs de dezvoltare (cu economii emergente), comparativ cu țările dezvoltate. Totuși, acești specialiști afirmă regula potrivit căreia maturitatea per total a împrumuturilor în țările în curs de dezvoltare este mai scurtă din cauza piețelor de capital care sunt mai mari în țările dezvoltate comparativ cu țările în curs de dezvoltare (cu economii emergente). Finanțările pe termen lung, ca element determinant al unei *circulații monetare sănătoase*, sunt caracteristice companiilor mari și foarte mari. Problema finanțărilor pe termen lung este acută în țările în curs de dezvoltare cu legături strânse cu *investițiile străine directe* (ISD) accesibile doar companiilor mari.

Macrostructurile piețelor financiare globale gestionează fluxurile de capital și creșterea economică. În fapt, variabilele de lucru fundamentale sunt rata dobânzii, inflația și creșterea economică, variabile ce sunt avute în vedere atunci când se elaborează o *politică monetară*. *Relațiile de legătură între elementele pieței financiare* - după Eric Banks - sunt: piețele monetare (împrumuturi pe termen scurt, certificate de depozit, acceptanța bancherilor, documentele comerciale ale companiilor și biletele de trezorerie), datoriile și împrumuturile, piețele de stocuri, piețele de schimb valutar, piețele de bunuri și piețele financiare derivate.

Încă din 2006, Alvin Toffler afirma în *Avuția în mișcare* că *banii au fost eliberați de constrângeri spațiale și că, nu de puține ori, nu mai ajută țara de origine a monedei*. Țara în care *acționează* moneda străină, devenită de multe ori monedă dominantă, capătă o sensibilitate sporită atunci când este supusă acțiunilor fluctuațiilor financiare internaționale.

Naom Chomsky afirmă că lumea este condusă astăzi de *marea finanță mondială* reprezentată de elite, *multinaționale, uriașele* instituții financiare internaționale, *imperiiile* financiare, piețe de capital, după principiul "*Totul pentru noi, nimic pentru ceilalți*", în defavoarea locuitorilor *țării de origine* și a restului lumii.⁵

3. Circulația monetară în România, comparativ cu alte țări ale Uniunii Europene

O analiză a tendințelor și provocărilor legate de procesul de circulație monetară în România, comparativ cu procesele similare din unele țări ale Uniunii Europene – Germania, Franța, Italia și Spania, respectiv Polonia, Bulgaria, Ungaria și Cehia -, în contextul existenței în țara noastră a preocupării constante de îndeplinire a majorității cerințelor stabilite pentru

⁴ Mayer, C., Micossi, St., Onado, M., Pagano, M., Polo, A., Editors, (2018), *Finance and Investments: The European Case*, Oxford University Press, UK.

⁵ Noam Chomsky, *Cine conduce lumea*, Editura Litera, București, 2018.

aderarea la moneda unică – euro, este benefică pentru fundamentarea deciziilor aferente acestei aderări.

Începând cu luna mai 2018, în România s-au mărit valorile ratei dobânzii de politică monetară la 2,50% pe an, față de 2,25% pe an, a ratei dobânzii la depozite la 1,50% pe an, față de 1,25% pe an și a ratei dobânzii la creditare la 3,50% pe an, față de 3,25% pe an în perioada anterioară.

Banca Națională a României a revizuit seria istorică a PIB-ului României, astfel că trebuie avute în vedere în analiză reevaluările privind deviația PIB. România este pe locul 17 la PIB-ul nominal în UE (14 mai 2018) și pe locul 2 în UE în ceea ce privește creșterea anuală a PIB-ului.

În luna aprilie 2018, nivelul inflației se situează în România la valoarea de 5,22% (aprilie 2017-aprilie 2018), mai mult de dublu față de ținta prognozată pentru anul 2018, de 2,5%. În *Raportul* asupra inflației din luna mai 2018, BNR arată că rata anuală a inflației IPC a cunoscut o accelerare în lunile ianuarie, februarie și martie 2018 ajungând la 4,7% în martie 2018, față de 4,1% în luna decembrie 2017, iar rata anuală a inflației CORE2 a ajuns la 3%. Dintre factorii determinanți ai acestei evoluții, se menționează dinamica cursului de schimb al leului care a generat presiuni inflaționiste suplimentare, nivelul mai mare al așteptărilor agenților economici privind inflația, evoluțiile de pe piața energetică internațională, creșterea costurilor de producție, modificări la impozite și taxe etc.

Creșterea inflației reduce puterea de cumpărare. După inflația din septembrie 2017, din octombrie 2017 au crescut prețurile la alimente, electricitate etc. Crearea dezinflației ca urmare a intervențiilor BNR pe piața financiară a avut un caracter ciclic, astfel: octombrie 2017-1,28; noiembrie 2017-0,66; decembrie 2017-0,32, după care a urmat un nou ciclu: ianuarie 2018-0,78; februarie 2018-0,30; martie 2018-0,29.

Caracteristica perioadei actuale în salarii este că ritmul de creștere a salariilor la stat este mai mare decât ritmul de creștere a salariilor în domeniul privat. Investitorii nu se grăbesc să vină deoarece nu au de unde să recruteze forța de muncă. România are efectiv o populație mai mică (circa 18 milioane) față de momentul aderării la UE (22 de milioane).

În luna martie 2018, masa monetară s-a mărit cu 11,6%, depozitele în lei ale rezidenților s-au mărit cu 10,2%, iar depozitele în valută ale rezidenților au crescut cu 11,9%, toate comparativ cu luna martie 2017⁶.

În data de 30 aprilie 2018, rezervele valutare ale României la BNR au fost de 33,539 miliarde euro, iar rezerva de aur a fost, la aceeași dată, de 103,7 tone. Cumulat – valute și aur -, valoarea totală a rezervelor internaționale ale României a fost de 37,165 miliarde euro (sursa BNR).

În trimestrul I al anului 2018, balanța de plăți externe a României prezintă un deficit de 967 milioane euro, față de 770 milioane euro în perioada similară a anului trecut; ca structură, balanța bunurilor are un deficit mai mare cu 460 milioane euro, balanța serviciilor are un excedent micșorat cu 94 milioane euro (variațiile se găsesc în special la transport și turism-călătorii), balanța veniturilor primare are un deficit mai mic cu 328 milioane euro, iar balanța veniturilor secundare (transferurilor) are un excedent mărit cu 29 milioane euro.

La 31 martie 2018, datoria externă pe termen lung a României are valoarea de 69,598 miliarde euro (mai mare cu 1,4% față de sfârșitul anului trecut), iar datoria externă pe termen scurt a României are valoarea de 25,929 miliarde euro (mai mare cu 4,3% în comparație cu valoarea înregistrată la 31 decembrie 2017). La 31 martie 2018, datoria externă totală a

⁶ *** (aprilie 2018), www.bnr.ro

României s-a mărit cu 2,05 miliarde euro față de 31 decembrie 2017, ajungând la valoarea de 95,527 miliarde euro.

Tabelul nr.3.1

Nr. Crt.	Factori determinanți/Indicatori	România	Polonia		Ungaria		Bulgaria		Cehia	
				+/-		+/-		+/-		+/-
1	PIB (mld. Euro)	197,4	290,7	+93,3	122,4	-75,0	45,9	-51,5	198,9	+1,5
2	Creștere PIB față de 2016 (%)	6,9	4,8	-2,1	4,1	-2,8	3,8	-3,1	4,3	-2,6
3	Pondere PIB in PIB-UE (%)	1,2	1,9	+0,7	0,8	-0,4	0,3	-0,9	1,3	+0,1
4	Creștere economică (%)	5,1	4,8	-0,3	4,2	-0,9	4,0	-1,1	4,8	-0,3
5	Salariu mediu pe lună-euro	565	832	+267	798	+233	457	-108	946	+381
6	Productivitate (% din media UE)	61,6	74,2	+12,6	68,4	+6,8	45,4	-16,2	76,2	+14,6
7	Prețuri % (nivel UE=100%)	50,41	56,0	+5,59	59,8	+9,39	47,8	-2,61	73,4	+22,99
8	Putere de cumpărare (% față de nivel UE=100%)	55	68	+13	68	+13	47	-8	85	+30
9	Nivelul inflației (%), media UE=1,3%	5,22	1,6	-3,62	2,4	-2,82	1,2	-1,02	2,4	-2,82
10	Rezervele de aur (tone)	103,7	102,9	-0,80	3,1	-100,6	39,9	-63,8	12,8	-90,9

Tabelul nr.3.2

Nr. Crt.	Factori determinanți/Indicatori	România	Germania		Franța		Italia		Spania	
				+/-		+/-		+/-		+/-
1	PIB (mld. Euro)	197,4	3300	+3102,6	2290	+2092,6	1714	+1516,6	1133	+935,6
2	Creștere PIB față de 2016 (%)	6,9	2,2	-4,7	2,2	-4,7	1,6	-5,3	3,0	-3,9
3	Pondere PIB in PIB-UE (%)	1,2	20,1	+18,9	13,9	+12,7	10,4	+9,2	6,9	+5,7
4	Creștere economică (%)	5,1	2,1	-3,0	2,0	-3,1	1,5	-3,6	2,5	-2,6
5	Salariu mediu pe lună - euro	565	2270	+1705	2225	+1660	1758	+1193	1749	+1184
6	Productivitate (% față de media UE)	61,6	105,8	+44,2	114,8	+53,2	107,4	+45,8	101,9	+40,3
3	Prețuri % (media UE28=100%)	50,41	103,3	+48,8	107,9	+46,7	85,9	+58,7	91,5	+55,1
4	Putere de cumpărare (% față de nivel UE=100%)	55	124	+69	107	+52	96	+41	91	+36
9	Nivelul inflației (%), media UE=1,3%	5,22	1,7	-3,52	1,2	-4,02	1,3	-3,92	2,0	-3,22
10	Rezervele de aur (tone)	103,7	3380	+3276,3	2436	+2332,3	2452	+2348,3	282	+178,3

Pentru comparație cu România, au fost considerați factori determinanți/indicatori ai circulației monetare în țări estice din UE – tabelul nr.3.1 (Polonia, Bulgaria, Ungaria, Cehia)

și în țări vestice din UE – tabelul nr.3.2. (Germania, Franța, Italia și Spania) – cu PIB exprimat în miliarde euro (curs valutar de 4,60 lei/euro), la începutul anului 2018.

Puterea de cumpărare în România a crescut în anul 2017 cel mai mult din UE (ca rată de creștere), dar ca valoare nominală, România prezintă una dintre cele mai mici valori.

4. Unele măsuri pentru îmbunătățirea situației circulației monetare și pregătirea trecerii la zona euro în România

Zona euro cuprinde deja 19 țări ale UE. În țara noastră există o preocupare constantă de îndeplinire a majorității cerințelor stabilite pentru aderarea la moneda unică – euro în momentul decis de factorii politici.

Specialiștii apreciază că *îndeplinirea criteriilor de la Maastricht* reprezintă o cerință obligatorie pentru trecerea la zona euro, dar această cerință nu este și suficientă. Trecerea la zona euro cu un curs de schimb nepotrivit în raport cu forța economică reală creează – la subevaluare -premise pentru inflație mare și saturare economică, respectiv deficite de cont curent pe perioade mari de timp și stagnare economică – la supraevaluare.

Se pune firesc întrebarea dacă sunt suficiente criteriile *ratei dobânzii* și ale *convergenței economiei reale*? Luarea în considerare a criteriului *PIB-ului pe cap de locuitor* și a criteriului *productivității muncii* creează premise defavorabile pentru România. În cazul *PIB-ului pe cap de locuitor*, o valoare de aproape 30% (4.556 euro/pc) din media Uniunii Europene (cu 27 de state) (16.436 euro/pc) este mult mai mică decât cea realizată de alte țări cu economii emergente din UE. De asemenea, productivitatea muncii în România este mult mai mică față de media UE (61,6 % din media UE); *productivitatea muncii* în țara noastră este de nouă ori mai mică față de Germania (105,8 % din media UE). În recomandările Comisiei Europene privind aderarea României la zona euro, sunt amintiți acești 2 indicatori care trebuie să crească substanțial. Se apreciază că apropierea nivelului productivității muncii de media UE se va produce în România în circa 20 de ani, în timp ce apropierea nivelului PIB-ului pe cap de locuitor de media UE se va produce în circa 10 ani. Din această perspectivă, ar trebui amânată *sine die* aderarea României la zona euro? Întrebarea rămâne deschisă. Aderarea la zona euro a României rămâne un *mijloc*, nu un *scop* în sine; aderarea la zona euro servește însă *scopului de creștere a nivelului de dezvoltare economică a României*. Un al *treilea criteriu – eficiența consumului de materiale* - conduce la constatarea unei *stări de lucruri* total nefavorabile.

Trebuie menționat că acea *Comisie Națională privind aderarea la zona euro a României* s-a creat ca un for deschis dezbaterilor, pentru că această problemă reprezintă, ca și aderarea la NATO în 2003 și ca și aderarea la UE în 2007, un *proiect de țară*.

Experiența acumulată în situații similare demonstrează că *sistemul de circulație bi-monetară* (leu și euro) nu este avantajos României, deoarece funcțiile banilor ar trebui îndeplinite numai de moneda națională leu; din păcate, în România funcțiile banilor sunt îndeplinite în unele domenii de euro. În economie, moneda cea mai puternică o „bate” pe cea mai slabă. La biroul de schimb valutar, când vinzi euro, schimbi 1 euro pe 4,60 lei. Când vrei să cumperi euro, același 1 euro costă 4,80 lei. Se creează o *situație anormală* față de cea normală a cumpărării unui produs mai *ieftin* și a vânzării aceluiși produs mai *scump*. Există numeroase domenii în care se tranzacționează numai în euro – automobile, utilități, import-export – adică acele industrii care se găsesc în *mâna* companiilor cu capital străin (în euro) din România. În realitate, am ajuns să gândim toate tranzacțiile în euro. Circulația bi-monetară (bi-valutară) afectează modul de economisire a banilor de către populație. Astfel, depozitele în euro ale populației la bănci sunt de 68.8 miliarde lei (în luna martie 2018) adică circa 13 miliarde euro. Aceeași populație obține și credite în euro de circa 36 miliarde lei. Când populația realizează depozite în euro la bănci, dobânzile sunt de 0,24% până la doi ani și

0,23% peste 2 ani. Când obține credite, populația suportă o dobândă medie de 6,44% până la cinci ani și de 6,16% peste cinci ani. În concluzie, de fapt, populația din România este creditor net al sistemului bancar, Altfel exprimat, băncile beneficiază de creditele populației din România, prin diferența de 5-6 puncte procentuale între depozitare și creditare. Se produce un *proces de dezintermediere și intermediere bancară*. Acest *spread* este considerat de către bănci normal fiindcă se ocupă și are grijă de banii populației; la creditare, există riscul principal de nerambursare a banilor împrumutați de către populație. În țările dezvoltate, membre ale UE, diferența între dobânda activă și cea pasivă este de maximum 2,5% (de regulă, 1-2%). Băncile apreciază că în România există riscul de țară, ceea ce nu este adevărat; în anii 2009-2010, băncile din România nu au fost afectate de criză în același mod ca băncile, de exemplu, din Germania.

Românii nu sunt împotriva investițiilor străine directe (ISD), a capitalului străin, dar, ca orice țară din UE, și România trebuie să-și negocieze condițiile în care acest capital *funcționează*. Euro este o valută necesară pentru o țară emergentă cum este România. Investițiile finanțate din credite bancare (scumpe) sunt foarte mici, în comparație cu o situație admisă ca normală (cum se întâmplă, de exemplu, în Polonia, Cehia sau Ungaria). Cu băncile trebuie să existe calea negocierii. Nu este valabilă teoria potrivit căreia în România nu există capital și de aceea sosesc băncile străine care să asigure capitalul necesar investițiilor. România are în prezent cea mai mare datorie pe termen mediu și lung (70 de miliarde euro). Dar datoria se rambursează în valuta în care se realizează veniturile. În România este atipic fiindcă plățile se efectuează în euro, deși veniturile se realizează în lei. Dacă se susține în continuare ideea că nu există capital românesc, nici în viitor acesta nu va exista! În perioada interbelică, au existat peste 100 de bănci românești. În prezent, există numai CEC-ul și EximBanc (6,8% din activul bancar din România). Acest neajuns pe care-l are sistemul bancar românesc trebuie rezolvat. Soluțiile sunt reprezentate de capitalul mixt și capitalul preponderent românesc. Trebuie să existe capital bancar românesc. Acesta se poate realiza prin revigorarea, de exemplu, a cercetării-dezvoltării-inovării (CDI) și dezvoltarea companiilor românești de producție și servicii. Firmele străine din România sunt filiale ale multinaționalelor, astfel că CDI se realizează la firmele-mamă din străinătate. Sectorul privat din România, care se află sub controlul capitalului străin în procente de 80-90%, prezintă o evoluție descendentă a cheltuielilor pentru CDI. În țările dezvoltate, 50-80% din CDI este asigurată de sectorul privat. Ralea spunea că *dacă o nație nu gândește, poate ajunge la pieire*.

Părerile privind existența unei *Europe cu mai multe viteze* ca și crearea unor *cercuri concentrice* conduc spre scenarii exclusiviste privind drepturile viitoare ale țărilor aflate acum în zona non-euro.

În momentul trecerii la zona euro, se pune problema mai întâi *problema parității* la care se va face schimbarea de la lei la euro, ceea ce acum este foarte greu de stabilit. Nivelul PIB+ului va fi cu totul altul după trecerea la euro. Se va petrece un fenomen inflaționist. Prețurile nu vor fi egale în euro la bunuri și servicii, deoarece în fiecare țară există condiții de costuri diferite. De asemenea, veniturile vor fi diferite comparativ cu situația ante-euro. Se va produce *cedarea dreptului de emisiune monetară*, care nu va mai exista ca atribut al suveranității naționale.

În condițiile existenței unor decalaje majore între România și statele vestice dezvoltate privind baza economică a circulației monetare (nivel PIB, productivitate și calitate, prețuri, putere de cumpărare, costuri de conversie, nivel al dobânzilor bancare la creditare, infrastructură pentru bani electronici relativ puțin dezvoltată în zona rurală, nivel ridicat al fenomenului de spălare a banilor etc.), **avantajele macroeconomice și microeconomice trecerii la moneda euro sunt, în principal, următoarele:** asigurarea predictibilității și stabilității economico-financiare și de imagine; facilitarea schimburilor comerciale și de valori,

a mobilității resursei umane, a statisticilor activității economico-sociale; mărirea volumului schimburilor externe de toate categoriile; o mai rapidă dezvoltare a țării noastre care face parte din grupul țărilor cu PIB mai mic; reducerea riscurilor unor turbulențe monetare și financiare; crearea premizelor pentru o eventuală stabilizare a dobânzilor pe termen mediu și lung; generarea unei discipline în ansamblul politicilor economice ale statului; eliminarea riscului de evoluție a cursului de schimb leu-euro; asigurarea micșorării primei de risc la împrumuturi; contribuția la micșorarea costurilor tranzacțiilor economice; asigurarea unei mai mari transparențe externe a prețurilor; creșterea eficienței economice a alocării resurselor; creșterea atractivității țării pentru investitori; creșterea bunăstării generale a populației.

Fără a fi *privite în oglindă* în raport cu avantajele, **dezavantajele trecerii României la moneda euro** sunt următoarele: posibile nemulțumiri ale unor țări ale UE în ceea ce privește poziția în politica monetară comună; generarea unor asimetrii în transmiterea politicii monetare; greutăți în stabilirea corectă a parității cu care se face trecerea la zona euro; dificultăți în asigurarea unei convergențe reale - financiară, structurală și repetitivă – în momentele de sincronizare cu țările care se situează deja în zona euro; lipsa posibilității de ajustare în cazul unor perturbații majore economico-financiare prin folosirea cursului de schimb leu-euro și a unor politici monetare existente în prezent; existența unor dependențe de specificul național și de mentalitățile românești în ceea ce primește respectarea unor reguli impuse de austeritate și disciplină financiară și a muncii; existența unor ordine de măriri diferite între economia românească și economiile țărilor din zona euro; ritm lent al restructurărilor din economia și administrația românească; oscilații dese în legislația financiară.

Dintre **măsurile ce pot fi luate pentru îmbunătățirea situației circulației monetare** în țara noastră, direct sau indirect, pot fi menționate următoarele: creștere economică susținută; măsuri de flexibilizare mărită a pieței muncii; obligativitatea angajatorilor de remunerare a muncii în funcție de competență și rezultatele muncii prestate; digitalizarea instituțiilor publice și a societăților comerciale; resurse bugetare mărite alocate pentru programe active de ocupare; integrarea romilor pe piața muncii, după creșterea nivelului de educație al țiganilor; corelarea educației generale și de specialitate cu evoluția pieței muncii; creșterea investițiilor, în special în infrastructură, în educație și în cercetare-dezvoltare-inovare; corelarea sistemului de asistență socială cu cel de ocupare; realizarea de clustere tehnologice orientate spre domenii de înaltă tehnologie; dezvoltarea voluntariatului și a educației nonformale diversificate; 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 reală a corupției; crearea de noi locuri de muncă (acum România are un deficit de circa 1 milion de locuri de muncă); revenirea românilor în țară; internaționalizarea întreprinderilor românești etc.

Bloomberg declara recent (15 mai 2018) că, în primul trimestru al anului 2018, „apogeul creșterii economice în România, Ungaria, Polonia și Cehia s-a încheiat”, concomitent cu înăsprirea politicilor monetare pe fondul inflației.

Concluzii

În România se propun câteva **acțiuni imediate pentru îmbunătățirea circulației monetare și pregătirea trecerii la zona euro:**

- accelerarea generalizării societății digitale;
- desfășurarea unor campanii majore susținute de administrația publică și mediul de afaceri prin care să fie ridicat, pe toate palierele societății și prin toate mijloacele, nivelul de educație și de cunoaștere al întregii populații;
- desfășurarea de cursuri gratuite cu categorii de membri ai societății;
- creșterea cheltuielilor cu cercetarea-dezvoltarea și inovarea și a numărului de cercetători;
- restabilirea încrederii și transparenței – introducerea IT&C și a banilor electronici nu semnifică pierdere de locuri de muncă;
- definirea și desfășurarea unor politici monetare clare și transparente.

Bibliografie

1. **Acemoglu, Daron; Robinson, A.J., (2013),** *Why Nations Falls. The Origin of Power, Prosperity and Poverty*, Profiles Books, London, UK.
2. **Ariely, Dan, Kreisler, Jeff, (2018),** *Dolari și rațiune*, Editura Publica, București.
3. **Banks, Eric, (2016),** *Finance. The Basics*, Third Edition, Routledge, Taylor&Francis Group, London, UK.
4. **Bernstein, P.L., (2014),** *Împotriva zeilor. Remarcabila poveste a riscului*, Colecția “Povestea banilor”, Editura Humanitas, București.
5. **Burduș, Eugen, (2017),** *Tratat de management*, Editura Pro Universitaria, București.
6. **Chomsky, Noam, (2018),** *Cine conduce lumea*, Editura Litera, București.
7. **Dăianu, Daniel, (2018),** *Băncile centrale, criză și postcriză. România și Uniunea Europeană încotro?*, Editura Polirom, Iași.
8. **Filipescu, D., (2017),** *De ce euro? Avantaje, provocări, riscuri*, www.contributors.ro.
9. **Guillebeau, Chris, (2017),** *Bani extra job, de la idee la bani în 27 de zile*, Editura Publica, București.
10. **Harari, Y.N., (2018),** *Homo Deus. Scurtă istorie a viitorului*, Editura Polirom, Iași.
11. **Hill, Napoleon, (2018),** *De la idee la bani*, Editura Curtea Veche, București.
12. **Kiyosaki, R.T., Wheelwright, T., (2018),** *Ce este educația financiară... de fapt?*, Editura Curtea Veche, București.
13. **Kiyosaki, R.T., Lechter, Sh. L., (2008),** *Cadranul banilor*, Editura Curtea Veche, București.
14. **Mayer, C., Micossi, St., Onado, M., Pagano, M., Polo, A., Editors, (2018),** *Finance and Investments: The European Case*, Oxford University Press, UK.
15. **Negruș, Mariana, (2016),** *Ascensiune și declin în lumea bancară. Marea Britanie, China, Bănci islamice*, Editura Monitorul Oficial RA, București.
16. **Orrell, David, (2018),** *Quantum Economics. The New Science of Money*, www.iconbooks.com, Icon Ed., London, UK.
17. **Pană, M., (2013),** *Trecerea la euro: avantaje, dezavantaje – riscurile*, www.cursdeguvernare.ro.
18. **Săvoiu, Gh., (2013),** *Modelarea economico-financiară. Gândirea econometrică aplicată în domeniul financiar*, Editura Universitară, București.
19. **Singer, M., (2013),** *Avantaje și dezavantaje ale trecerii la moneda unică euro*, Banca Națională a României.
20. **Sumpter, D., (2018),** *Outnumbered. From Facebook and Google to fake news and filter-bubbles- the algorithms that control our lives*, Bloomsbury Publishing Plc., London, UK.
21. **Templar, R., (2013),** *The Rules of Wealth. A Personal Code for Prosperity and Plenty*, Pearson Education Ltd., London, UK, **(2016),** *Regulile bogăției*, Editura All, București.
22. **Toffler, Alvin; Toffler, Heidi, (2006),** *Avuția în mișcare*, Editura Antet, București.

23. **Zaman Gh., Georgescu, G. (2016)**, *Gradul de îndatorare a României*. Online at [https://mpira.ub.uni-muenchen.de/70740/MPRA Paper No. 70740](https://mpira.ub.uni-muenchen.de/70740/MPRA_Paper_No._70740), posted 15 April 2016 06:59 UTC.
24. *** **BNR, (mai 2018)**, *Raport asupra inflației*, Anul XIV, nr.52, www.bnr.ro.
25. *** **BNR, (mai 2018)**, *Balanța de plăți și datoria externă – martie 2018*, www.bnr.ro.
26. *** **BNR, (mai 2018)**, *Hotărârile CA al BNR pe probleme de politică monetară*, www.bnr.ro.
27. *** World Bank, (mai 2018), www.worldbank.com.
28. *** **(2015)**, *Risc major pentru România: FED și BCE vor avea politici divergente*, www.paginadebanci.ro, economica.net.
29. *** <https://www.imf.org/external/pubs/ft/mfsmcg/c6.pdf> (Chapter 6. Money, Liquidity, Credit, and Debt).
30. *** https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ebbox201706_07_1.en.pdf?f307ee1c10fc673686926c27caa18c7a, (Base money, broad money and the APP).
31. *** (2017-2018), www.zf.ro; www.sfin.ro.
32. www.bnr.ro;
33. www.wikipedia.com.
34. ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained; www.sciforum.hu; www.ici-global.com;
35. www.weforum.org;
36. www.mediafax.ro;
37. **statistici.INSSE.ro**.

NOI ORIENTĂRI ÎN REGLEMENTAREA ACTIVITĂȚII BANCARE DUPĂ CRIZA FINANCIARĂ GLOBALĂ

Claudia Gabriela BAICU
Universitatea Spiru Haret

Rezumat.

Criza financiară globală care a fost declanșată de criza împrumuturilor subprime din Statele Unite ale Americii a scos la iveală o serie de lacune în reglementarea activității financiar-bancare și a determinat reformarea reglementării financiare pentru a întări stabilitatea financiară atât la nivel național, cât și internațional.

În acest context, articolul prezintă principalele teme de dezbatere și orientări pe plan internațional și, în special european, în ceea ce privește reformarea cadrului de reglementare a activității bancare după criza financiară globală, respectiv: îmbunătățirea cadrului de reglementare a adecvării capitalului bancar și cerințelor de lichiditate; măsuri de reformă structurală; abordarea macroprudențială a reglementării și supravegherii financiare; îmbunătățirea mecanismelor bancare de redresare și rezoluție; măsuri de reglementare a sistemului bancar din „umbră”.

Cuvinte cheie: *reglementarea activității bancare; criza financiară globală; reglementarea măsurilor structurale, reglementarea macroprudențială*

JEL Classification: G20; G21; G28

Introducere

Din cauza specificului său, în mod tradițional, activitatea bancară a fost supusă reglementării și supravegherii.

Printre cauzele care au impus astfel de măsuri se numără protecția deponenților persoane fizice, în general, lipsite de expertiza necesară pentru a evalua gradul de risc al investiției efectuate sub forma depozitului constituit la instituțiile bancare.

În plus, prin mecanismul „precipitării la ghișeu” și a contagiunii, problemele manifestate la o instituție bancară pot cauza destabilizarea sistemului financiar-bancar al țării respective și, de aici, o serie de repercusiuni asupra economiei acelei țării. Mai mult chiar, în condițiile globalizării financiare, crizele bancare dintr-o țară se pot propaga și în alte țări, putând afecta regiuni geografice vaste și chiar întreg mapamondul. Un astfel de caz este criza globală, declanșată în 2008, ca urmare a crizei împrumuturilor *suprime* din Statele Unite ale Americii.

Conform Padoa-Schioppa (2001, p. 14), în perioada de după Marea depresiune economică din 1929-1933 până în anii 1970-1980, filozofia care a stat la baza reglementării activității bancare în multe țări ale lumii a plecat de la premisa conform căreia concurența excesivă în sistemul bancar este dăunătoare.

În scopul prevenirii concurenței excesive, pe plan internațional au fost luate măsuri care au vizat, în principiu, restricționarea activității bancare. Astfel, în SUA a fost adoptat, în 1933, documentul Glass-Steagall Act, care a stabilit regulile de reglementare a sistemului bancar. Una din prevederile acestui document se referea la specializarea strictă între activitatea băncilor comerciale și activitatea băncilor de investiții, respectiv la interdicția băncilor comerciale de a efectua tranzacții cu titluri financiare, considerate foarte riscante. O altă prevedere impunea un anumit plafon asupra ratei dobânzii la conturile de economii.

În alte țări s-au luat măsuri de atenuare a concurenței în domeniul bancar cum ar fi restricționarea activității, prin impunerea de limite teritoriale și limite asupra tipurilor de activități desfășurate.

După 1970, în SUA cadrul de operare a băncilor s-a modificat, respectiv: inflația a crescut, s-a trecut de la regimul de rate de schimb fixe la regimul de rate de schimb flotante, au avut loc șocurile petroliere, a crescut volatilitatea ratelor dobânzii. În acest context, restricțiile impuse în reglementarea activității bancare după Marea depresiune din 1929-1933 au început să fie abolite (Jeffers și Pollin 2012, pp. 104-108).

În aceste condiții, pe plan internațional, în reglementarea activității bancare a început să se pună accent pe reglementarea prudențială, un rol important în acest sens avându-l adoptarea, în 1988, a Acordului de la Basel privind adecvarea capitalului (*International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – Convergența Internațională a Măsurării Capitalului și a Standardelor de Capital*). Scopul acestui document, care a fost adoptat de Comitetul de la Basel pentru supraveghere bancară, a avut în vedere corelarea capitalului băncilor cu gradul de risc al plasamentelor efectuate.

În 2004, acest document a fost revizuit și s-a adoptat noul Acord de la Basel - Basel II (*International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards – a revised framework*, Convergența Internațională a Măsurării Capitalului și a Standardelor de Capital – un cadru revăzut).

Criza financiară globală, care a izbucnit în 2008, a relevat faptul că noul cadru de reglementare ale cărei principii au fost instaurate prin acordurile de la Basel avea o serie de limitări, care au ieșit la iveală cu acuitate în contextul crizei și care au impus revizuirea cadrului de reglementare și instaurarea unor reguli noi care să țină cont de evoluțiile de pe piețele financiare și învățămintele desprinse în urma crizei.

Pintre direcțiile de acțiune în conturarea noului cadru de reglementare a activității bancare se numără:

- îmbunătățirea cadrului de reglementare a adecvării capitalului bancar și cerințelor de lichiditate, prin adoptarea cadrului de reglementare Basel III;
- reforma structurală;
- reglementarea macroprudențială
- mecanisme de redresare și rezoluție
- reglementarea sistemului bancar din „umbră”.

Recenzia literaturii de specialitate pe tematica abordată

Literatura de specialitate în domeniu cuprinde o multitudine de publicații care abordează tematica reformării cadrului de reglementare a activității financiar-bancare. Un rol major în acest scop revine documentelor emise de Comitetul de la Basel pentru supraveghere bancară (Comitetul de la Basel). Documentele *Basel III: Un cadru de reglementare la nivel global pentru bănci și sisteme bancare mai rezistente* și *Basel III: Cadrul internațional pentru cuantificarea, standardizarea și monitorizarea riscului de lichiditate* au avut un rol important în orientarea autorităților de reglementare în multe țări ale lumii. În aceeași direcție se impun a fi menționate și publicațiile Consiliului pentru Stabilitate Financiară (*Financial Stability Board*), care au emis o serie de recomandări în domenii cum ar fi reglementarea sistemului bancar din „umbră” sau reglementarea macroprudențială.

La nivel european, au fost emise o serie de directive care abordează reglementarea post-criză a activității bancare, între care poate fi menționată Directiva 2014/59/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 15 mai 2014, referitoare la redresarea și rezoluția

instituțiilor de credit. De asemenea, noul cadru de reglementare Basel a determinat modificarea Directivei privind cerințele de capital (CRD IV).

În Statele Unite ale Americii, un rol fundamental în reconsiderarea cadrului de reglementare bancară post-criză l-a avut documentul Dodd-Frank Act, adoptat în 2010.

Noul cadru de reglementare Basel III

O primă etapă în reglementarea activității bancare post-criză a constituit-o îmbunătățirea cadrului de reglementare a adecvării capitalului bancar și cerințelor de lichiditate. În acest scop, un rol important l-a avut adoptarea de către Comitetul de la Basel a noului cadru de reglementare Basel III:

- *Basel III: Un cadru de reglementare la nivel global pentru bănci și sisteme bancare mai rezistente și*

- *Basel III: Cadrul internațional pentru cuantificarea, standardizarea și monitorizarea riscului de lichiditate.*

Acest cadru a fost transpus în Uniunea Europeană prin modificarea Directivei privind cerințele de capital (CRD IV).

Măsuri de reformă structurală

Similar efectelor devastatoare ale Marii depresiuni economice din 1929-1933, consecințele nefaste ale crizei financiare globale declanșată în 2008 a ridicat pe agenda autorităților de reglementare și supraveghere numeroase dezbateri privind impunerea unor măsuri de reformă structurală.

La nivelul Uniunii Europene, au existat mai multe demersuri privind stabilirea de măsuri structurale la nivelul sistemului bancar. Într-o primă etapă, la inițiativa Comisiei Europene, pe 2 octombrie 2012 a fost prezentat Raportul Liikanen, intitulat după numele guvernatorului băncii centrale a Finlandei, care a condus grupul de experți însărcinat cu elaborarea raportului. Printre prevederile raportului se numără:

- necesitatea separării unor activități financiare riscante (de tipul activității de tranzacționare în cont și nume propriu cu titluri și derivate) de activitatea tradițională de atragere de depozite, dacă activitățile riscante depășesc un anumit nivel;
- necesitatea ca băncile să aibă planuri de restructurare și rezoluție;
- revizuirea cerințelor de capital pentru activele de tranzacționare și împrumuturile imobiliare;
- întărirea guvernanței corporative și controlului băncilor (.Liikanen 2012, pp. 100-102).

În 2014, a fost propus Regulamentul Parlamentului European și Consiliului privind măsurile structurale de ameliorare a rezilienței instituțiilor de credit din Uniunea Europeană. Regulamentul vizează reforma structurală a băncilor de mari dimensiuni, care sunt de importanță sistemică.

Reglementarea macroprudențială

Perioada premergătoare crizei financiare globale s-a caracterizat printr-o serie de dezechilibre atât la nivelul sistemului financiar, inclusiv al piețelor financiare, cât și al economiei.

Una din lecțiile crizei financiare globale a fost necesitatea luării de măsuri privind reglementarea macroprudențială, respectiv a evaluării și monitorizării riscului sistemic.

Evaluarea riscului sistemic poate fi efectuată utilizând o serie de indicatori și modele, grupate în literatura de specialitate în următoarele categorii:

1. indicatori agregați mențiți să semnalizeze dezechilibrele, respectiv acumularea de riscuri în sistemul financiar sau în economie. În acest scop, se utilizează date macroeconomice și indicatori cum ar fi: creditul bancar, riscul valutar, dezechilibrele externe;
2. indicatori privind evoluțiile piețelor financiare. Între aceștia, foarte importanți sunt indicatorii privind apetitul spre risc și indicatorii privind condițiile de lichiditate a pieței;
3. sisteme de evaluare a concentrării riscului în cadrul sistemului;
4. teste de stres pentru evaluarea rezilienței întregului sistemului financiar;
5. sisteme integrate de monitorizare a sistemului financiar (FSB, IMF, BIS 2011, pp. 5-7).

Mecanisme bancare de redresare și rezoluție

Problemele grave cu care s-au confruntat instituțiile de credit în multe țări ale lumii în cursul crizei financiare globale au determinat autoritățile de reglementare și supraveghere să ia măsuri pentru crearea unui cadru adecvat de redresare și rezoluție bancară.

Lipsa unor instrumente și mecanisme eficiente pentru redresarea și rezoluția bancară a impus ca unele state să salveze diferite instituții de credit pe baza fondurilor atrase de la contribuabili, ceea ce a condus la creșterea nemulțumirii și neîncrederii în sistemul bancar. Importanța planurilor de redresare și rezoluție bancară este conferită și de rolul pe care băncile îl au în economie, precum și de efectele negative pe care problemele și falimentul unei bănci le pot avea asupra stabilității financiare.

În acest context, pe plan internațional, s-au luat măsuri pentru îmbunătățirea mecanismelor de redresare și rezoluție bancară. În 2010, în SUA a fost adoptat documentul Dodd-Frank Act.

La nivelul Uniunii Europene, redresarea și rezoluția instituțiilor de credit sunt reglementate prin Directiva 2014/59/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 15 mai 2014. Această directivă cuprinde prevederi referitoare la redresare și rezoluție, cum ar fi: planurile de redresare ale instituțiilor de credit, planurile de rezoluție ale instituțiilor de credit, autoritățile responsabile cu aplicarea instrumentelor de rezoluție (autoritățile de rezoluție). Articolul 34, punctul (1) din această directivă reglementează principiile generale ale rezoluției. Conform acestor principii, pierderile trebuie suportate, în primul rând, de către acționarii instituțiilor de credit aflate în rezoluție și, ulterior, de către creditorii acestor instituții, cu precizarea că depozitele acoperite prin schemele de garantare se bucură de protecție integrală.

Reglementarea sistemului bancar din „umbră”

O caracteristică a sistemului financiar în perioada pre-criză în multe țări ale lumii a fost dezvoltarea sistemului bancar din „umbră”.

Această evoluție a impus implementarea unor reglementări care să vizeze legăturile dintre sistemul bancar tradițional și sistemul bancar din „umbră”.

Plecând de la această premisă, Consiliul pentru Stabilitate Financiară (*Financial Stability Board*, FSB) a publicat un document în care a detaliat o serie de recomandări privind reglementarea sistemului bancar din „umbră”.

Sintetic, principalele recomandări cuprinse în acest document (FSB 2011, pp. 15-26) se referă la:

- reglementarea legăturilor dintre bănci și entitățile bancare din „umbră”
- reglementarea fondurilor de piață monetară
- reglementarea altor entități care compun sistemul bancar din „umbră”, cum ar fi, de exemplu, fondurile hedge
- reglementarea securitizării
- reglementarea contractelor repo și împrumutului de titluri de valoare
- îmbunătățirea transparenței și cerințelor de raportare
- îmbunătățirea standardelor de acordare a creditelor
- rolul agențiilor de *rating* în activitățile bancare din „umbră”.

Concluzii

Ca urmare a faptului că, în mod tradițional, cea mai mare parte a plasamentelor pe care le efectuează se realizează pe baza depozitelor atrase de la populație și diverse persoane juridice, băncile au fost supuse reglementării și supravegherii.

De-a lungul timpului, măsurile și instrumentele de reglementare au variat. După Marea depresiune din 1929-1933, pentru a se atenua concurența în sistemul bancar, pe plan internațional au fost adoptate măsuri de restricționare a activității bancare, care au variat de la interzicerea băncilor comerciale de a efectua tranzacții cu titluri financiare (în SUA) până la restricții privind tipul de activități ce puteau fi desfășurate, teritoriul pe care puteau opera, plafonarea activității etc., în alte țări ale lumii.

Odată cu liberalizarea activității financiare, care a început în anii 1970-1980 în SUA și Marea Britanie și care, ulterior, a cuprins multe țări ale lumii, accentul s-a pus pe reglementarea prudențială.

Un rol important în acest sens l-a avut adoptarea de către Comitetul de la Basel a cadrului de reglementare a adecvării capitalului bancar.

Ca urmare a faptului că reglementarea activității bancare nu a ținut pasul cu mutațiile profunde care au marcat piețele financiare în ultimele decenii dinaintea izbucnirii crizei globale, una din învățămintele acestei crize a fost necesitatea conturării unui cadru nou de reglementare a activității bancare, mai adecvat și mai rezilient.

Printre direcțiile de acțiune în acest scop pe plan internațional se impun a fi menționate:

- îmbunătățirea cadrului de reglementare a adecvării capitalului bancar și cerințelor de lichiditate;
- măsuri de reformă structurală;
- abordarea macroprudențială a reglementării și supravegherii financiare;
- îmbunătățirea mecanismelor bancare de redresare și rezoluție;
- măsuri de reglementare a sistemului bancar din „umbră”.

Referințe bibliografice

1. BCBS (Basel Committee on Banking Supervision), 2010 (rev. June 2011). *Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems* [pdf], disponibil la: <http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf>.
2. BCBS (Basel Committee on Banking Supervision), 2010a. *Basel III: International framework for liquidity risk measurement standards and monitoring* [pdf], disponibil la: <http://www.bis.org/publ/bcbs188.pdf>.
3. BCBS (Basel Committee on Banking Supervision), 2004. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards - a Revised Framework* [pdf], disponibil la: <http://www.bis.org/publ/bcbs107.pdf>.
4. BCBS (Basel Committee on Banking Supervision), 1988. *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards* [pdf], disponibil la: <http://www.bis.org/publ/bcbs04a.pdf>.
5. Directiva 2014/59/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 15 mai 2014 de instituire a unui cadru pentru redresarea și rezoluția instituțiilor de credit și a firmelor de investiții și de modificare a Directivei 82/891/CEE a Consiliului și a Directivelor 2001/24/CE, 2002/47/CE, 2004/25/CE, 2005/56/CE, 2007/36/CE, 2011/35/UE, 2012/30/UE și 2013/36/UE ale Parlamentului European și ale Consiliului, precum și a Regulamentelor (UE) nr. 1093/2010 și (UE) nr. 648/2012 ale Parlamentului European și ale Consiliului Text cu relevanță pentru SEE, disponibil la: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:32014L0059>.
6. European Commission, *Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on structural measures improving the resilience of the EU credit institutions*, Brussels 29.1.2014, COM (2014) 43, disponibil la: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52014PC0043&from=EN>.
7. FSB (Financial Stability Board), 2011. *Shadow Banking: Strengthening Oversight and Regulation* [pdf], disponibil la: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111027a.pdf.
8. FSB, IMF, BIS (Financial Stability Board, International Monetary Fund, Bank for International Settlements), 2011. *Macroprudential Policy Tools and Frameworks. Progress Report to G20* [pdf], disponibil la: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_111027b.pdf.
9. Jeffers, E., Pollin, J. P., 2012. Déréglementation Bancaire des Années 1980 et Crise Financière. *Revue D'Économie Financière*. n. 105.
10. Liikanen, E. (Chairman), 2012. *High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking sector, Final Report* Disponibil la: http://ec.europa.eu/internal_market/bank/docs/high-level_expert_group/report_en.pdf.
11. Padoa-Schioppa, T., 2001. Bank competition: a changing paradigm. *European Finance Review*, 5, pp., 13-20.
12. *Proposal for a REGULATION OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL on structural measures improving the resilience of EU credit institutions /* COM/2014/043 final - 2014/0020 (COD) */*, disponibil la <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52014PC0043>.
13. World Bank Group, 2017, *Understanding Bank Recovery and Resolution in the EU: a Guidebook to the BRRD*, disponibil la: <http://pubdocs.worldbank.org/en/609571482207234996/FinSAC-BRRD-Guidebook.pdf>.

LIBERALISM PENTRU SOCIETATEA CUNOAȘTERII ÎN ROMÂNIA

LIBERALISM FOR THE KNOWLEDGE SOCIETY IN ROMANIA

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

George HORDUNA
GEFEX SRL, george.horduna@gefex.ro

Rezumat.

Prin acest articol ne propunem să arătăm că doctrina liberală corespunde cerințelor dezvoltării societății cunoașterii, dacă este utilizată consecvent și cu luarea în considerație a realităților specifice naționale.

Printre obiectivele acestui articol se află: stabilirea elementelor definitorii ale societății cunoașterii, identificarea elementelor fundamentale ale liberalismului și gradul de compatibilitate a lor cu exigențele societății cunoașterii, prezentarea unor contribuții ale doctrinei liberale din România pe baza particularităților din țara noastră, înțelegerea unor idei ale variantei liberale a Școlii de la Viena posibil de aplicat în societatea cunoașterii.

Articolul are următoarele capitole: introducerea, stadiul actual al cercetării în domeniul adaptării doctrinei liberale la cerințele societății cunoașterii, elemente ale corelației dintre doctrina liberală și exigențele societății cunoașterii, liberalismul și societatea cunoașterii în gândirea economică din România, societatea cunoașterii și liberalismul în varianta Școlii de la Viena, concluzii.

Cuvinte cheie: liberalism, societatea cunoașterii, resurse economice, antreprenoriat, dezvoltare.

Clasificare JEL: A10 Economie Generală.

Abstract.

By this article we aim to show that the liberal doctrine corresponds to the requirements of the development of the knowledge society, if it is used consistently and taking into account the specific national realities.

Among the objectives of this article are: establishing the defining elements of the knowledge society, identifying the fundamental elements of liberalism and their compatibility with the requirements of the knowledge society, presenting contributions of the liberal doctrine in Romania based on the peculiarities of our country, understanding some ideas of the variant liberal of the Vienna School that can be applied in the knowledge society.

The article has the following chapters: Introduction, the current state of research in the field of adaptation of the liberal doctrine to the requirements of the knowledge society, elements of the correlation between the liberal doctrine and the requirements of the knowledge society, liberalism and the knowledge society in the Romanian economic thinking, the knowledge society and liberalism in the papers of the Vienna school, conclusions.

Key words: liberal doctrine, knowledge society, resources, entrepreneurship, development.

JEL Classification: A10 General Economics.

1. Introducere

Direcția în care se schimbă Europa, dar și întreaga lume în care trăim, este cea a societății cunoașterii. Soluțiile prin care putem proiecta viitorul conform realităților existente se bazează în principal pe doctrinele deja consacrate, iar printre acestea se numără doctrina liberală, cu o capacitate de a promova progresul și înnoirea dovedită în ultimele secole. Prin

acest articol ne-am propus să demonstrăm că doctrina liberală este compatibilă cu exigențele societății cunoașterii. În felul acesta *articolul va aduce o contribuție la problema căilor de urmat în societatea cunoașterii*, etapa pe care Omenirea o parcurge acum.

Importanța temei

Fiind vorba despre o etapă nouă pe care o parcurgem, cu foarte multe elemente de discontinuitate față de etapele parcurse deja, apar temeri privind validitatea anumitor modele sau soluții de urmat.

Modul de realizare a cercetării

Ne-am propus să prezentăm elemente de conținut ale doctrinei liberale așa cum este aceasta acceptată în majoritatea țărilor. Am avut în vedere într-un capitol separat modul cum a evoluat gândirea liberală pentru a răspunde la realitățile specifice din România. În același timp am dorit să includem un capitol în care prezentăm compatibilitatea uneia din variantele importante ale doctrinei liberale de astăzi, Școala de la Viena, cu exigențele societății cunoașterii.

Printre etapele proiectului de cercetare se află: identificarea și selectarea caracteristicilor societății cunoașterii, analiza conținutului documentelor care definesc doctrina liberală și punerea acestora în corelație cu exigențele societății cunoașterii, detalierea doctrinei liberale din România în funcție de unele caracteristici naționale, sinteza componentei aplicative a doctrinei liberale în varianta Școlii de la Viena.

Societatea cunoașterii are numeroase exigențe, inclusiv în reformularea sau aplicarea unor doctrine economice dominante. Liberalismul este consacrat drept doctrina cu cel mare impact asupra dezvoltării. Așteptările momentului față de doctrina liberală pornesc de la performanțele înregistrate de țările care au ținut cont de exigențele ei. Valorificarea oportunităților oferite de societatea cunoașterii poate fi realizată inclusiv prin aplicarea consecventă a unor axiome ale liberalismului și evitarea unor derapaje care irosesc resurse.

2. Stadiul actual al cercetării în domeniul adaptării doctrinei liberale la cerințele societății cunoașterii

În evoluția ultimelor secole soluțiile de tip liberal au avut caracter dominant în multe țări, inclusiv în România. Forța doctrinei liberale a făcut ca ea să rămână obiect de studiu inclusiv în perioada planificării centralizate. În România anilor 1958-1989 au continuat să apară studii care au aprofundat teoria liberală clasică, ceea ce a permis ca perioada de tranziție de la economia planificată centralizat la economia de piață să se bazeze pe un orizont larg de cunoaștere și înțelegere al acesteia de către specialiștii și cetățenii cu putere de decizie ai țării noastre.

Doctrina liberală a formulat deja puncte de vedere clare în ceea ce privește influența științelor naturale asupra științelor sociale (Hayek, 2014), în paralel cu formularea unor ipoteze bazate pe observații minuțioase ale cercetărilor pornite dinspre științele tehnice către științele sociale. Explicarea conceptului de “eficiență statică” și a celui de “eficiență dinamică”, inclusiv în devenirea lor istorică și sub influența științelor exacte, a reprezentat un pas important înainte în abordarea de tip liberal a economiei (de Soto, 2011a).

Componenta predominant subiectivă a costurilor și a informației a devenit un element central de explicare a funcționării economiei de către Școala de la Viena de economie, cea care a preluat inițiativa în reformularea doctrinei liberale din secolul XX (de Soto, 2011 b). Cerința de eliminare a risipei din societatea cunoașterii este realizabilă în principal prin aprofundarea înțelegerii mecanismelor care generează costurile.

Gradul de dezvoltare a doctrinei liberale a permis trecerea de la faza științifică la cea explicativă în formatul literaturii beletristice. Pe lângă materialele disponibile pe diferite site-uri au apărut inclusiv cărți prin care doctrina liberală ajunge la capacitatea de înțelegere a omului simplu, pe limbajul său și cu exemple de viață concludente. Găsim de exemplu parabola privind sancționarea creativității și aserțiunea că ” scopul muncii este să ai o slujbă permanentă și sigură, nu produse noi”(Ken Schoolland, 2010), una dintre cele mai relevante privind eșecul economic anunțat al oricărei tentative de limitare a liberalismului și a spiritului antreprenorial. Pentru viitorul societății cunoașterii înțelegerea acestei parabole prezentată în limbajul literaturii beletristice poate însemna enorm.

Literatura economică din România a avut contribuția sa proprie la definirea conceptelor legate de noua etapă de dezvoltare în care a intrat Omenirea. Se știe deja că ”prin cunoaștere înțelegem informație care acționează. De aceea societatea cunoașterii nu este posibilă decât grefată pe societatea informațională și nu poate fi separată de aceasta. În același timp, ea este mai mult decât societatea informațională prin rolul major care revine informației–cunoaștere în societate. Cel mai bun înțeles al *societății cunoașterii* este probabil acela de *Societate informațională și a cunoașterii*” (Drăgănescu M, 2018).

Formulări similare găsim și în alte studii elaborate în România în problema definirii etapei actuale. Într-un efort de concentrare conceptuală se spune că „Societatea cunoașterii este cea în care informația semnifică puterea, în sensul cel mai general – indiferent că este vorba de cea politică, cea economică, cea financiară - obținerea, stăpânirea și valorificarea superioară a informației fiind cheia de boltă a acestei societăți” (Popa I, 2004).

3. Elemente ale corelației dintre doctrina liberală și exigențele societății cunoașterii

Realitatea existenței unor permanente conflicte morale care au prelungire în economie, a imperfecțiunii sistemului instituțional sau a apariției frecvente a dezechilibrelor ca factor ce limitează utilizarea unor ipoteze ale doctrinei liberale conduc într-o anumită măsură către ideea de compromis, componentă importantă a conservatorismului, mai ales cel anglo-saxon (Adrian-Paul Iliescu, 1994). Reconfigurarea valențelor morale și sociale ale capitalismului în forma liberei concurențe este un pas necesar pentru dezamorsarea unora dintre conflictele apărute din abaterile repetate de la doctrina liberală. Identificarea cauzelor generatoare de dezechilibre și a abaterilor de la ipotezele concurenței perfecte presupune ca după etapa de cunoaștere să urmeze acțiunea în direcția reducerii dezechilibrelor sau a abaterilor de la ipotezele funcționării concurenței perfecte. De multe ori practica politicilor economice, chiar dacă s-au definit uneori liberale, a înregistrat derapaje și mai mari față de perioada anterioară în ceea ce privește condițiile funcționării concurenței libere.

Un principiu fundamental în societatea cunoașterii este *să nu irosim resursele*. Putem consuma pentru un produs sau un serviciu maxim acea cantitate de resurse care va conduce la prețul pe care consumatorul este dispus să-l plătească. În societatea cunoașterii circulația informației despre preț și calitate a produselor sau serviciilor este mult mai intensă. Apariția situațiilor de informare asimetrică pe piață este mult mai puțin probabilă în condițiile societății cunoașterii.

Practica economică din societatea cunoașterii, având în vedere datele furnizate de științele economice aplicative (contabilitate, marketing, management, finanțe), este pusă tot mai mult în fața problemelor complexe privind interacțiunea dintre echipamentele cu intensitate mare de capital și volatilitatea tehnologică a acestora. Practic se fac investiții majore pentru aducerea în viața de zi cu zi sau în oferta de bunuri economice a realizărilor

unui nou stadiu al tehnologiei iar acesta, cu mult timp înainte de a fi amortizat, este înlocuit cu altă versiune. Contabilitatea agenților economici înregistrează acest aspect sub forma diferenței mari între valorile: durata de viață fizică, durata de amortizare normată, durata de viață economică. Impactul constă în pierdere de resurse economice și reducerea înclinației pentru investiție.

Suplimentar față de problema volatilității tehnologice, societatea cunoașterii a generat o modificare față de perioadele anterioare în ceea ce privește coexistența diferitelor generații tehnologice. În perioadele anterioare cei care optau pentru generații mai vechi ale tehnologiei suportau numai riscul costurilor de exploatare superioare. În faza actuală a societății cunoașterii noile tehnologii elimină în marea majoritate a cazurilor orice tip de utilizare a vechilor tehnologii prin următoarele mijloace: imposibilitatea achiziției consumabilelor, interzicerea accesului la componente de infrastructură necesare, sistemul de autorizare a unor activități.

Teoria economică în general și doctrina liberală în special trebuie să ofere răspunsuri la unele probleme formulate în prima etapă a societății cunoașterii în cele mai avansate economii. Una dintre teme privește *viitorul muncii* și realizarea consensului social strict necesar pentru modernizare. Rapiditatea înnoirilor tehnologice trebuie să găsească o piață a educației și o piață a muncii suficient de flexibile care să permită relocări rapide și eficiente ale forței de muncă. În caz contrar reacțiile negative pot bloca procesele progresului tehnologic.

Existența unor aspecte ale capitalismului real care s-au îndepărtat de modelul pieței perfecte permițând atingerea unor parametri de eficiență ridicată, sau chiar explicarea eficienței pieței prin trăsăturile care o îndepărtează de modelul concurenței perfecte a fost formulată deja pe baza unor realități din țările dezvoltate (Israel M. Kirzner, 2013). Aceste constatări au dat un nou impuls cercetării realității din țările care nu au atins stadiile de vârf ale dezvoltării. De asemenea au revenit în atenție problemele complexe pe care le implică teoria concurenței perfecte, cum ar fi alternativa echilibru-dezechilibru în funcționarea economiei, costul exagerat de intrare pe o piață comparativ cu nevoia de extindere a concurenței, pragul de rentabilitate foarte ridicat pentru multe activități și eliminarea din ofertă a micilor operatori, etc. Toate aceste teme sunt mai mult decât utile pentru a înțelge și proiecta o societate a cunoașterii în folosul oamenilor, în calitatea lor de consumatori. Soluțiile liberale de stimulare a ofertei și de restrângere a obstacolelor în fața liberei concurențe sunt răspunsuri rezonabile la aceste probleme.

4. Liberalismul și societatea cunoașterii în gândirea economică din România

Corelația dintre principiile liberalismului și nevoile de dezvoltare ale României specifice societății cunoașterii au făcut obiectul unor studii încă din secolul XX, în plină perioadă de tranziție de la economia planificată centralizat la economia de piață. Au fost consemnate considerații privind trecerea accentului în stabilirea valorii unei firme, dar și a unei țări, de la resursele de producție clasice (pământ, materii prime, muncă și capital) la cele specifice unei noi societăți, cum sunt capacitatea de a dobândi, genera, distribui și aplica strategic și operațional cunoașterea. Încă de atunci era prevăzută nevoia de a avea o organizare instituțională a societății care „să țină cont de cerințele pieței, de puterea tehnologiilor și de capacitatea de a intui evoluția viitoare” (Dinu Patriciu și Horia Rusu, 1998). Tot în această lucrare găsim raționamentele specifice societății cunoașterii potrivit cărora abundența resurselor naturale nu generează prosperitate economică, tehnologia înaltă poate fi canalizată spre bunăstare numai prin organizare economică adecvată, noile intervale

de timp valorează mai mult decât cele anterioare. Fiecare din aceste idei au fost validate de evoluțiile ulterioare din țară și de pe plan internațional. Ele arată compatibilitatea perfectă între doctrina liberală din România și exigențele societății cunoașterii.

Prin intermediul altor studii liberale de la începutul secolului XXI găsim noi valențe ale implicațiilor pe care le au soluțiile de tip liberal adaptate condițiilor din România în drumul spre societatea cunoașterii. Printre pilonii noii organizări sociale se propunea respectarea riguroasă a normelor economiei de piață și utilizarea unor noi resurse, cum ar fi timpul și informația. Respectarea eticii economiei de piață presupunea evitarea capitalismului atipic cu obiectiv parazitărilor pentru sectorul de stat și adoptarea unei vocații eminentemente morale a statului. În același timp era menționată valoarea economică a timpului ca fiind proporțională cu nivelul de competitivitate al unei societăți. Multiplicarea înțeleșurilor economice ale timpului odată cu sporirea competitivității era una din prefigurările de mare profunzime pentru societatea cunoașterii. Timpul era identificat la rândul lui în calitate de resursă hotărâtoare pentru societatea cunoașterii în România la începutul secolului XXI. Una din aplicațiile operaționale ale resursei timp era strategia de integrare „din mers” a economiei României. Printre criteriile de selecție a domeniilor de dezvoltare prioritară erau vizate costul infrastructurii specifice, consumul de resurse deficitare și durata (mărimea) decalajelor tehnologice, cele de ordinul anilor putând fi recuperate (Varujan Vosganian, 2001). Vedem astfel că racordarea doctrinei liberale la cerințele societății cunoașterii era evidentă în România la începutul secolului XXI.

Realitățile existente astăzi în România au validat marea majoritate a temerilor referitoare la implicațiile soluțiilor care se depărtează de modelul liberal. De exemplu continuarea formelor atipice de capitalism, sesizate ca periculoase cu peste 15 ani în urmă, au fost taxate în ultimii ani în formulări plastice, atât de economiști cât și de politicieni sau de societatea civilă, cele mai sugestive fiind „ economie mioritică” sau „stat capturat” (Mircea Coșea, 2016). Existența în România a formelor atipice de capitalism care reduc viteza de modernizare și de progres îndepărtează responsabilitatea eșecurilor de ideile liberale și ne conduc spre nevoia de analiză a elementelor specifice din țara noastră.

Printre cei care și-au concentrat efortul intelectual spre a înțelege specificul fenomenelor sociale din România și de a formula concepte revelatoare pentru acestea se numără Mircea Vulcănescu. Conceptele sale referitoare la „noul medievalism”, „activismul prin disperare” sau „istorismul prin resemnare”(Mircea Vulcănescu, 2004) merită o actualizare la prezent pentru că sunt de mare profunzime și conțin elemente de adevăr valabile și astăzi. „Activismul prin disperare” are ca aplicare în societatea cunoașterii atitudinea persoanelor care au atins valori profesionale înalte recunoscute de comunitate, dar în condițiile unor forme de organizare tehnologică depășite de progresele recente. Astfel de persoane vor considera că mecanismul economiei libere i-a pus în situația de a fi obligate la recalificare, deși aceasta a fost produsă de evoluțiile tehnologice. „Istorismul prin resemnare” va face trimitere în societatea cunoașterii la realități din trecut în care este foarte posibil ca performanțele naționale sau confortul personal să fi fost net superioare. Datorită contextului tehnologic, economic, social și politic modificat acele stări de lucruri sunt imposibil de readus la viață. Ceea ce se poate face este studierea atentă a mecanismelor și a tuturor datelor relevante pentru a valorifica cea ce este încă adaptabil în societatea cunoașterii. Înțelegerea istoriei rămâne o necesitate în societatea cunoașterii și o temă esențială a educației. Învățămintele istoriei trebuie aplicate la realitățile specifice fiecărei perioade, inclusiv în societatea cunoașterii.

Unele date statistice din istoria recentă a României au scos în evidență o serie de ipoteze teoretice anterioare societății cunoașterii. Recordurile de migrație a populației și în

special a forței de muncă din țara noastră a readus în atenție cerința de a introduce în modelul creșterii economice „valoarea potențialului uman, nu numărul fizic al acestuia” (Suciu și Brătescu, 2010). Rezultatele deosebite obținute în activitățile de informatică, cu aplicarea unor sisteme de impunere stimulative, de tip liberal, dar mai ales de administrațiile locale ce au înțeles nevoile specifice pentru acest domeniu caracteristic societății cunoașterii (Sibiu, Cluj, Timișoara, Oradea, Arad) au validat ipoteza teoretică respectivă privind importanța valorii potențialului uman.

Dezvoltarea în societatea cunoașterii presupune atât rapiditate a schimbării bazată pe inovare cât și angajarea eficientă a resurselor potrivit unei viziuni pe termen lung. În aceste condiții stabilitatea mediului economic este o condiție esențială. Gândirea liberală din România a atras atenția asupra acestei necesități încă de la începutul secolului XXI: „liberalii susțin cu tărie să se renunțe la manipularea instrumentelor de politică economică în favoarea stabilității mediului economic” (Victor Stoica și Eduard Ionescu, 2013).

5. Societatea cunoașterii și liberalismul în varianta Școlii de la Viena

Alternativa la piața liberă este reprezentată de curentul numit generic „intervenționism” în economie. Studiarea atentă de către reprezentanții doctrinei liberale a modului în care funcționează mecanismele de tip intervenționist a permis o serie de generalizări și redefiniri conceptuale. Una dintre aceste generalizări teoretice ale mecanismelor și instrumentelor specifice de abatere de la economia liberă este conceptul de *restricționare*. Teoria economică bazată pe Școala de la Viena analizează pe componente intervenția prin restricționare. Sunt făcute referiri la natura măsurilor restrictive, costurile și beneficiile măsurilor restrictive, înțelegerea măsurilor restrictive ca un nou tip de privilegii, rolul măsurilor restrictive în generarea de cheltuieli suplimentare față de cele care ar fi fost efectuate în condițiile economiei libere (Mises, 2011). Pornind de la descrierea măsurilor restrictive realizată de doctrina liberală și de la impactul acestora asupra dezvoltării putem identifica o direcție de acțiune obligatorie în societatea cunoașterii: consensul punctual, pe fiecare măsură economică majoră. Comunitățile nu trebuie să mai fie puse în fața unor „pachete” de acte normative, ci își vor da acordul expres și punctual (individual) asupra măsurilor individuale. În felul acesta societatea cunoașterii va putea evita introducerea măsurilor restrictive în acte sau grupuri de acte normative eterogene.

Evoluția teoriei liberale în formatul Școlii de la Viena a permis stabilirea unor corelații fundamentale între conceptele sale fundamentale și activitatea la nivelul întreprinzătorilor privați (agenți economici sau organizații non-profit). Mai mult, dezvoltările conceptuale au permis înțelegerea și explicarea inclusiv a acțiunii statului în economie. Unul din conceptele dezvoltate de varianta liberală a Școlii de la Viena care permite această sinteză utilă teoretic și practic este *antreprenoriatul*. În esență, funcția antreprenorială coincide cu acțiunea umană însăși. Orice persoană care acționează pentru a modifica prezentul și a atinge obiective în viitor exercită o funcție antreprenorială (de Soto, 2011c). În legătură cu funcția antreprenorială în calitate de concept-cheie apar noțiuni de maximă valoare operațională cum ar fi: informația, cunoașterea subiectivă, cunoașterea practică, cunoașterea non-științifică, cunoașterea personală, creativitatea de tip antreprenorial, rolul concurenței în actul antreprenorial. În același timp a fost conectată la practica antreprenorială teoria referitoare la crearea și transmiterea informației. Toate acestea au pus doctrina liberală în poziția de a fi prima care face legătura între problemele teoriei economice generale și problemele practice

operaționale de la nivel micro-economic specifice societății cunoașterii. Se știe că axul central al societății cunoașterii este informația iar abordarea de tip antreprenorial a doctrinei liberale pune accentul în explicarea procesului economic tocmai pe crearea și transmiterea informației. De altfel unele încercări de regândire și perfecționare a mecanismelor de tip intervenționist din deceniile 7-8 ale secolului XX tot la procesul de producere a informației au făcut apel, ceea ce validează în plus postulatele metodologice ale doctrinei liberale în varianta Școlii de la Viena.

Corelațiile din mecanismul de prețuri al unei concurențe libere au fost explicate și argumentate pentru toți cei care vor să înțeleagă algoritmul de tip antreprenorial. Conceptul de „bunuri de capital care pot fi utilizate în toate stadiile producției” (bunuri nespecifice) și „bunuri de capital care pot fi utilizate într-un singur stadiu al producției sau în câteva stadii ale producției” (bunurile specifice) au permis înțelegerea profitabilității în procesul de investiții și dezvoltare (Hayek, 2017). Utilitatea bunurilor de capital, corelațiile dintre prețurile bunurilor de consum și ale bunurilor de capital, implicațiile prețurilor asupra variațiilor randamentelor specifice nu mai sunt bazate pe ipoteze, ci au devenit elemente din fondul comun de cunoștințe economice. În felul acesta investițiile majore complexe din societatea cunoașterii au un suport teoretic și metodologic. Pentru practicieni o parte din raționamentul profesional aferent proceselor de dezvoltare este rezolvat. Asupra specialiștilor din științele aplicative apasă totuși problema de a estima evoluția parametrilor într-un viitor tot mai imprevizibil, specific societății cunoașterii, dar și de a include în model aspectele calitative noi care apar. Aplicarea riguroasă a mecanismelor de descentralizare a informației economice susținută de doctrina liberală, în principal de Școala de la Viena, poate reprezenta o soluție la asemenea provocări ale societății cunoașterii.

Interpretarea fundamentelor liberalismului prin prisma evoluțiilor recente din societate și economie a dovedit că dezvoltarea poate fi axată în continuare pe proprietate, responsabilitate, democrație, libertate, cooperare (Salin, 2013). Acestea sunt în același timp concepte de largă utilizare în societatea cunoașterii. Ne putem aștepta astfel ca în comunicarea necesară pe diferite paliere ale societății cunoașterii, semnificațiile conceptelor să fie predominant cele furnizate de liberalism.

Concluzii

Epoca pe care o trăim poate fi definită sintetic drept „societatea cunoașterii”. Principiile liberale fundamentale unanim acceptate pe plan internațional sunt în concordanță deplină cu cerințele societății cunoașterii. În esența ei doctrina liberală corespunde stadiului actual de dezvoltare a societății. Încă de la sfârșitul secolului XX doctrina liberală din România își actualiza formularea în concordanță cu exigențele dezvoltării în societatea cunoașterii. Principiile doctrinei liberale au fost dezvoltate și adaptate cerințelor societății cunoașterii din România, cu atenționare expresă asupra importanței noilor tipuri de resurse. Au fost studiate particularitățile României, inclusiv prin consemnarea formelor atipice de capitalism. Școala de la Viena a adus contribuții importante la dezvoltarea doctrinei liberale în direcții care implică racordarea la condițiile societății cunoașterii și la corelarea teoriei economice cu problemele de tip antreprenorial.

Doctrina liberală poate aduce în societatea cunoașterii aceeași contribuție la progresul general pe care a avut-o în epoca industrială.

Bibliografie:

1. Mircea Coșea, *Viața în economia mioritică. Studii și eseuri economice*, Editura Fundației România de Măine, București, 2016, pag.114
2. Mihai Drăgănescu: *Societatea informațională și a cunoașterii. Vectorii societății cunoașterii*, pe <http://www.racai.ro/~dragam>, accesat 2018
3. James D. Gwartney, Richard L. Stroup, Dwight R. Lee, *Liberalismul economic. O introducere*, Editura Humanitas, București, 2005, pag.36
4. Friederich August von Hayek: *Studii despre abuzul și declinul rațiunii*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2014
5. Friederich August von Hayek: *Prețuri și producție*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2017, pag.62-63
6. Adrian-Paul Iliescu, *Conservatorismul anglo-saxon*, Editura All, București, 1994, pag.33
7. Israel M. Kirzner, *Cum funcționează piețele, Dezechilibru, antreprenoriat și descoperire*, Editura Universității Alexandru Ioan Cuza, Iași, 2013, pag.40-41
8. Ludwig von Mises: *Intervenționismul. O analiză economică*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2011, pag. 35-39
9. Dinu Patriciu, Horia Rusu, *Capitalismul Românesc. Un proiect*, Editura Omega Press, București, 1998, pag.179
10. Ion Popa, *Societatea cunoașterii*, *Economia* nr. 2/ 2004, [http:// www.management.ase.ro/reveconomia/2004-2/6.pdf](http://www.management.ase.ro/reveconomia/2004-2/6.pdf)
11. Marta Christina Suci, Alexandru Ghitu-Bratescu: *Intellectual capital, innovation and creativity as key drivers for long-run sustainable development in the context of the creative economy and knowledge-based society*, în [http://www.wseas.us/e-library/ conferences/2010/ TimisoaraW/ EMT/ EMT2-06.pdf](http://www.wseas.us/e-library/conferences/2010/TimisoaraW/EMT/EMT2-06.pdf)
12. Marta Christina Suci: *The creative economy*, în [http://lexetscientia.univnt.ro/ ufiles/ 17.%20 Romania.pdf](http://lexetscientia.univnt.ro/ufiles/17.%20Romania.pdf)
13. Pascal Salin: *Liberalismul*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2013, pag. 61, 81, 111
14. Victor Stoica, Eduard Ionescu, *Reflecții liberale. Eseuri economice*, Editura Alpma, București, 2003, pag. 182
15. Jesus Huerta de Soto: *Teoria eficienței dinamice*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2011 a
16. Jesus Huerta de Soto: *Școala austriacă. Piața și creativitatea antreprenorială*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2011 b
17. Jesus Huerta de Soto, *Școala austriacă. Piața și creativitatea antreprenorială*, Editura Universității „Alexandru Ioan Cuza”, Iași, 2011c, pag.33-40
18. Ken Schoolland: *Aventurile lui Jonathan Gulible. O odisee liber-schimbistă*, Editura Libertas Publishing, București, 2010, pag.16
19. Varujan Vosganian, *Mesajul dreptei Românești, Tradiție și modernitate*, Editura Nemira, București, 2001, pag. 262-266
20. Mircea Vulcănescu: *Tânără generație*, Editura Compania, București, 2004, pag 122.

REALIZAREA UNUI SITE DE PREZENTARE ÎN WORDPRESS PENTRU IMM-URILE DIN ROMÂNIA

Rocsana B. MANEA-ȚONIȘ, Maria ANDRONIE, Raluca ZORZOLIU

Universitatea Spiru Haret

Facultatea de Științe Economice. București. România

Rezumat.

În condițiile dezvoltării fulminante a internetului și a extinderii utilizării masive a dispozitivelor electronice interconectate (IoT - Internet of things), toate companiile moderne trebuie să ia în calcul și prezența online a firmei prin intermediul unui site web, a rețelelor de socializare anexate acestuia și a tehnicilor de optimizarea a site-ului pentru motoarele de căutare. Multe dintre IMM-uri nu își permit alocarea de fonduri pentru această activitate și nici nu am angajați specializați în domeniu pentru desfășurarea acestei activități. În acest context o varianta convenabilă este alegerea realizării unui site web gratuit în cadrul platformei wordpress, fără a deține cunoștințe tehnice aprofundate. Articolul acesta prezintă pașii care trebuie parcurși de către un IMM pentru a-și face simțită prezența online.

Cuvinte cheie: Wordpress, IoT, site web, social media, SEO

JEL: M15

Introducere

În prezent WordPress deține 55% din cota de piață a platformelor de management al conținutului (Fig.1.) pentru că este ușor de învățat și utilizat, este flexibilă și extensibilă, este Open Source și fără costuri. WordPress este și o platformă de bloguri cu motorul de căutare încorporat, cu mii de pluginuri/extensii, cu mii de teme de start, cu documentație online elaborată. WordPress permite crearea de conturi multiple pe același site, cu drepturi de accesare personalizate și utilizare concomitentă. Nu este nevoie de administratori de sistem deoarece oricine poate face upgrade/editarea fișierelor.

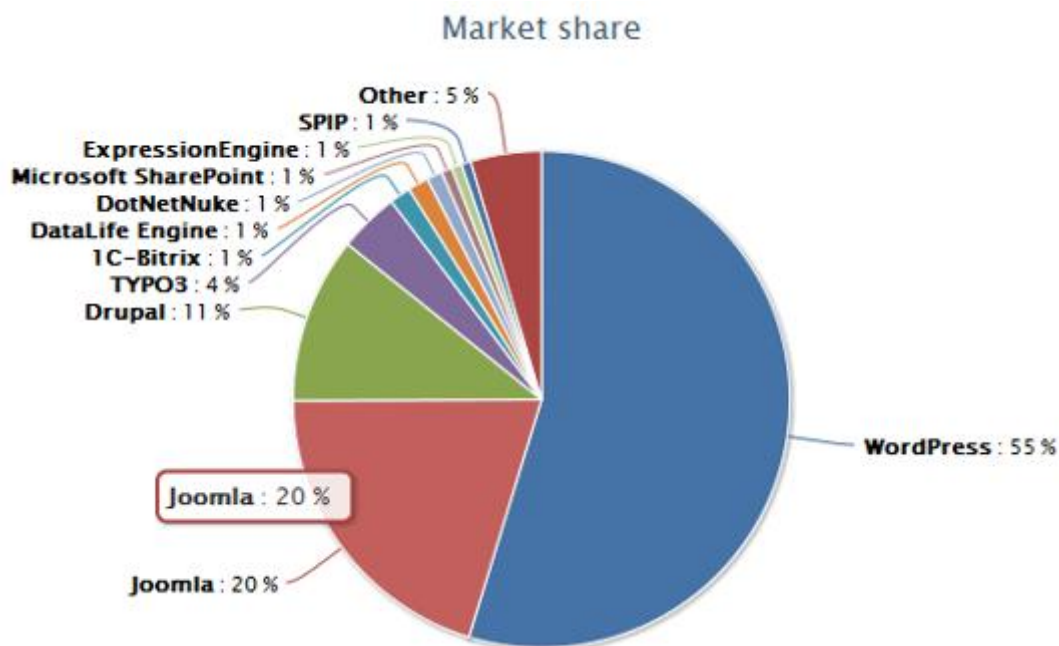


Fig.1. Cota de piață a sistemelor de management de conținut

WordPress este utilizată pentru site-uri de tip blog, site-uri de prezentare a afacerii, magazine online, reviste online, etc.

Începătorii se confruntă cu multă informație, de multe ori nestructurată și abandonează. Acest articol vine să răspundă dezideratului IMM-urilor de a realiza un site web gratuit, fără a deține cunoștințe tehnice aprofundate și pentru a depăși inconvenientele legate de promovarea acestuia.

I. Înregistrarea site-ului

Pentru a crea un site în Wordpress se completează formularul de înregistrare disponibil online la <https://wordpress.com/start/about>, în care se adaugă *Numele site-ului*, *domeniul de activitate*, *scopul site-ului și nivelul de cunoștințe al persoanei care dorește să creeze site-ul*. Pentru acest exemplu am ales domeniul gratuit (fig.2)

The image shows a registration form for WordPress. It consists of several sections:

- What would you like to name your site?** A text input field containing "creativ_web".
- What will your site be about?** A text input field containing "Education".
- What's the primary goal you have for your site?** A list of five checkboxes, all of which are checked:
 - Share ideas, experiences, updates, reviews, stories, videos, or photos
 - Promote your business, skills, organization, or events
 - Offer education, training, or mentoring
 - Sell products or collect payments
 - Showcase your portfolio
- How comfortable are you with creating a website?** A horizontal scale from "Beginner" to "Expert" with five numbered boxes (1-5). Box "1" is highlighted in blue.

Fig. 2. Interfața de înregistrare wordpress

Se alege o adresa web gratuită `YourAddress.wordpress.com`. Am ales ca și adresă pentru site **tineri_creativi**, iar Wordpress a sugerat domeniul gratuit **tinericreativi**.

wordpress.com. Deci site-ul va fi disponibil online la adresa <https://tinericreativi.wordpress.com/> (Fig.3)

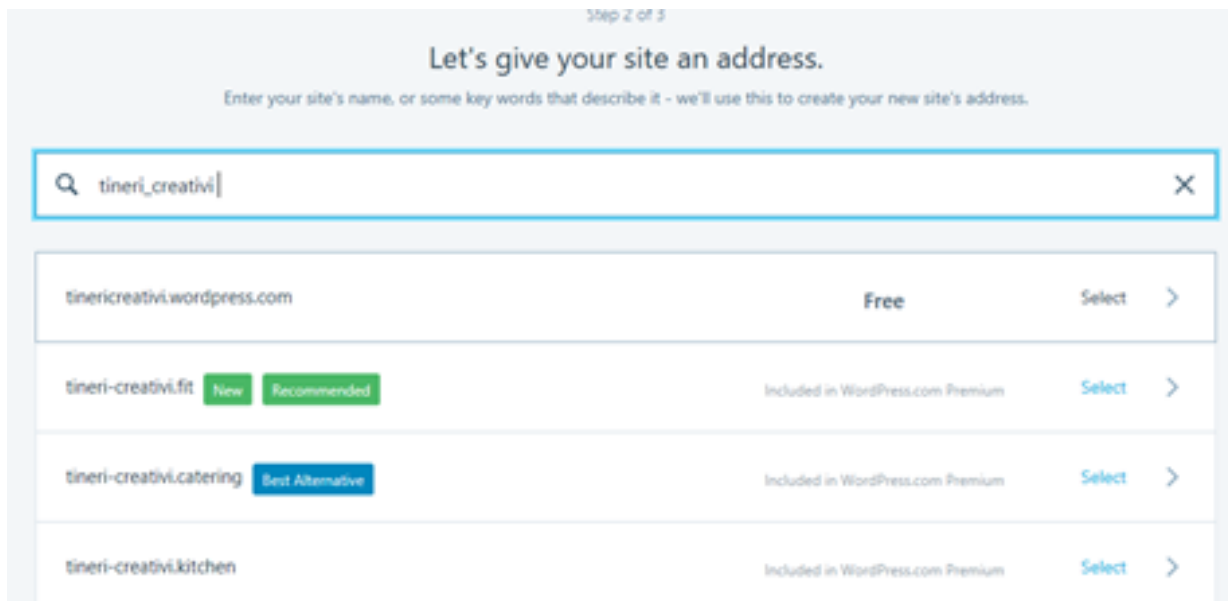


Fig. 3. Alegerea numelui site-ului

Se alege un plan dintre Gratuit, Personal, Premium și Afaceri. Planurile Personale, Premium și Afaceri includ o adresă personalizată (Fig.4).

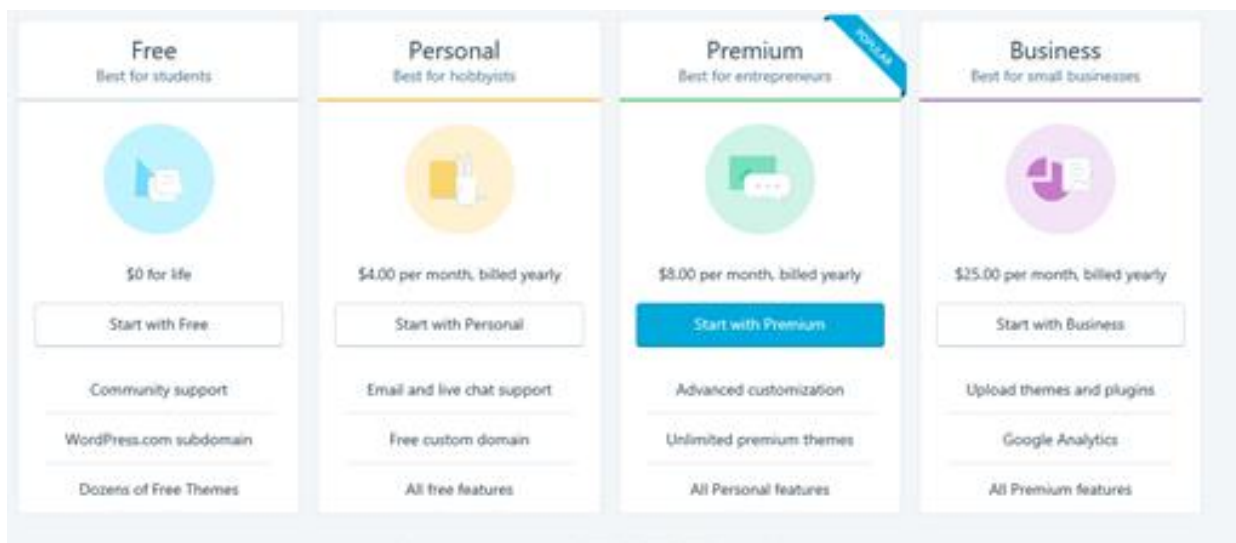


Fig. 4. Alegerea tipului de plan

Se configurează profilul cu informațiile personale și se poate încărca un Gravatar - imaginea care reprezintă firma în comunitatea WordPress.com (poate fi logo-ul companiei pentru care se construiește site-ul). Se face clic pe pictograma rotundă din colțul din dreapta sus al ecranului (lângă clopot) și apoi pe **Profilul meu** pentru a introduce detaliile firmei și a încărca o imagine.

Se adaugă titlul site-ului. Acest nume se poate schimba pe parcurs.

Se accesează *Write* → *Alegeți site-ul* – în fereastra deschisă se dă o denumire site-ului și se adaugă o descriere relevantă pentru activitatea desfășurată de companie, apoi se apăsă butonul *Save* and *Close*.

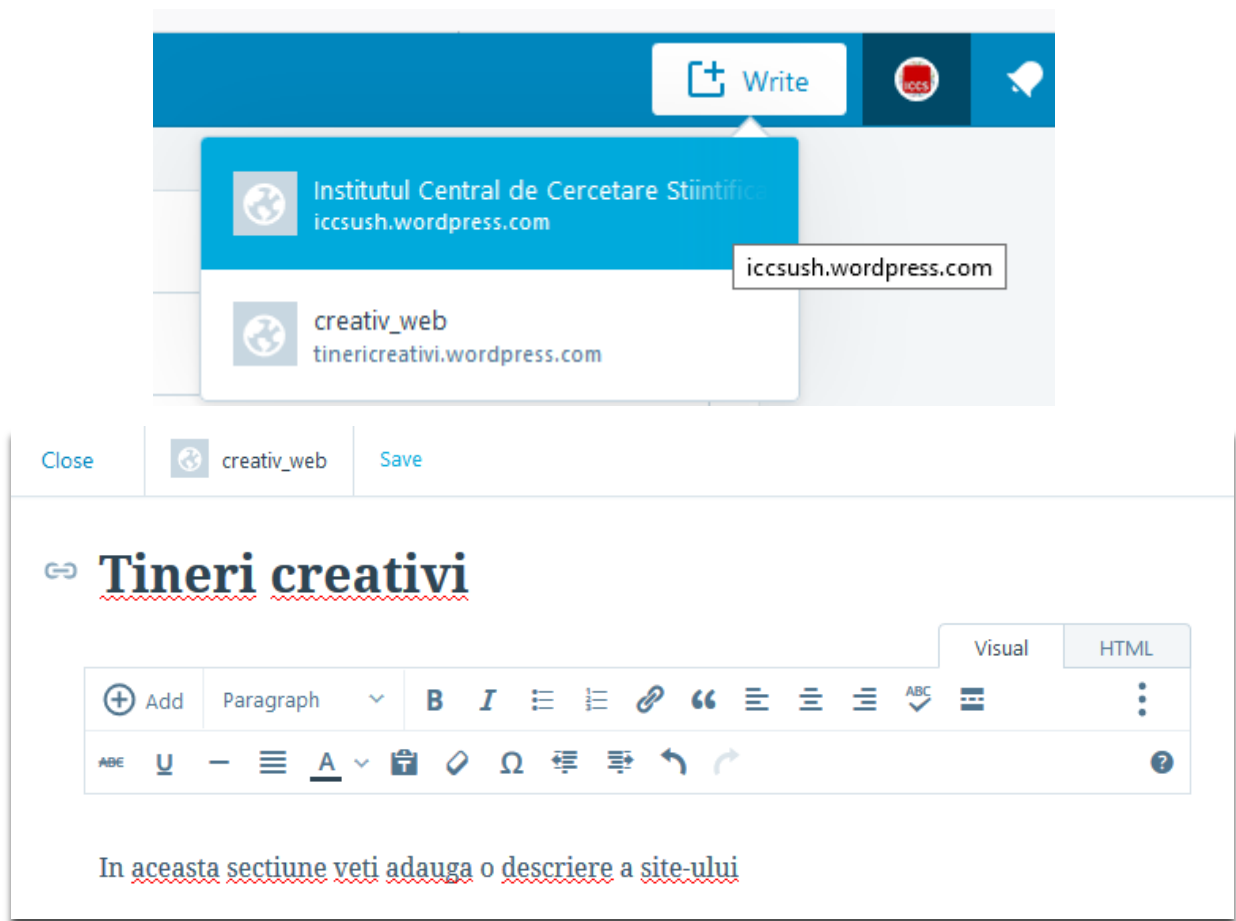


Fig. 5. Adăugare de informații despre utilizator/firma și imagine (logo/fotografie)

II. Crearea unui document cu text și imagini

1. Se creează o listă de pagini pentru site-ul care se dorește a fi construit.
2. Se creează un document cu o schiță a textului ce urmează să apară pe fiecare pagină a site-ului.

3. Se creează un dosar pentru toate imaginile și se stabilește locul în care se dorește a fi plasate aceste imagini. Acesta este cel mai important pas care separă amatorii de experți și poate transforma afacerea într-un succes. Este recomandată vizitarea site-urilor din domeniul de activitate a firmei (și pe al concurenților firmei) și se notează elementele pozitive, care ar trebui să se regăsească în noul site și elementele negative care ar trebui evitate. Nu trebuie copiat nimic, dar aceste site-uri pot fi folosite ca sursă de inspirație. În cazul în care firma nu deține fotografii suficiente, se pot găsi fotografii foarte interesante prin căutarea Google: The Best Stock Images & Illustrations (https://www.dreamstime.com/best-stock-photos?gclid=EAIaIQobChMI3eSb7_cfr2QIVF_p4bCh3PuQl2EAAYASAAEgL9ovDBwE#ref401), care pot fi integrate în site, cu specificarea sursei. Căutarea de imagini Google are, de asemenea, un filtru care facilitează căutarea.

În site se poate adăuga conținut specializat cu widget-uri care permit scrierea de texte interesante și utile, imagini sau elemente de navigare la barele laterale ale site-ului.

III. Adăugarea de pagini web

Se explorează meniul *My sites* din colțul din stânga sus al ecranului pentru a descoperi anumite elemente de meniu care permit crearea de pagini noi, postări de bloguri, elemente media (poze, filme), mărturii. Toate acestea permit personalizarea site-ului. (Fig.6).

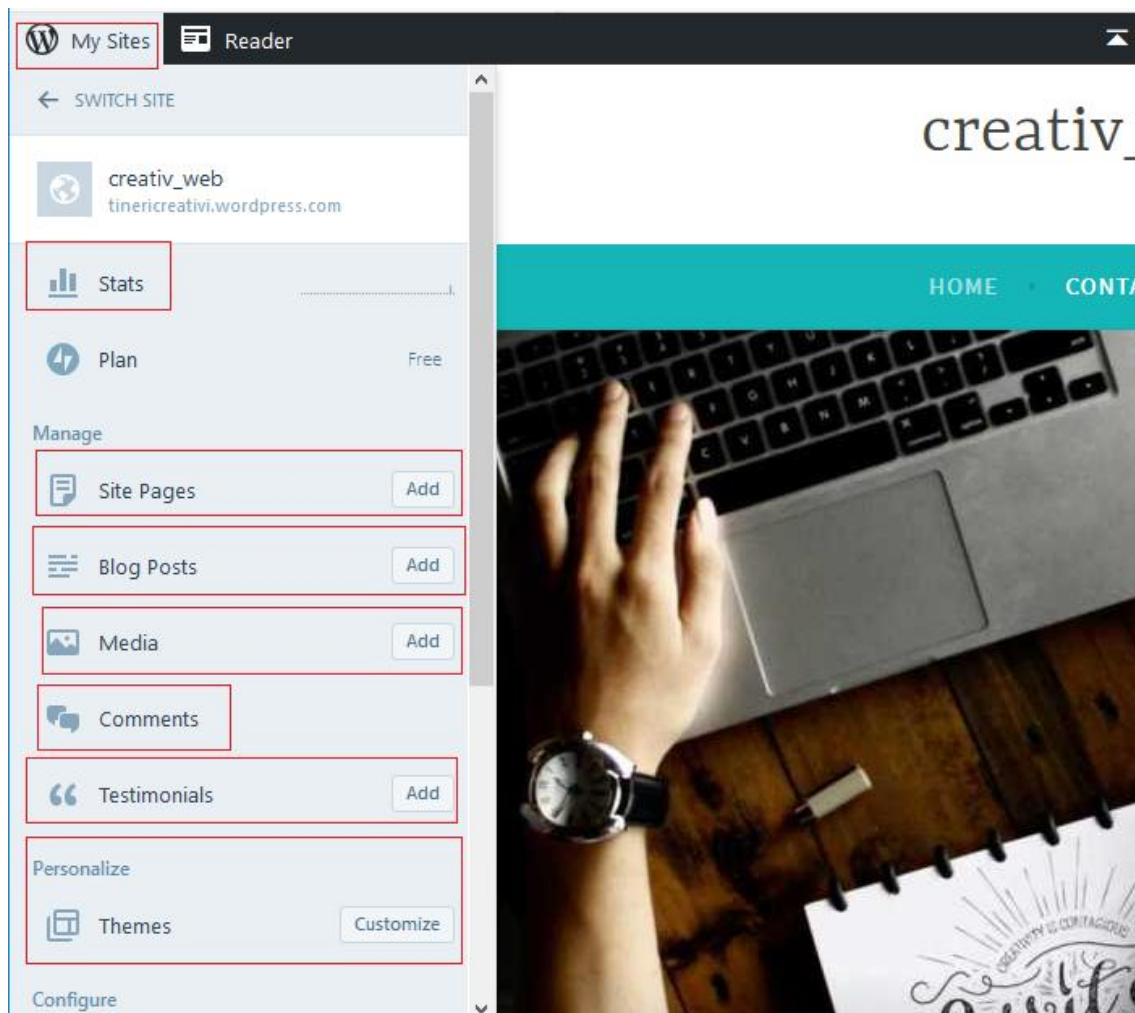


Fig. 6. Meniul *My sites* Wordpress

Pentru a adăuga o nouă pagină se dă click pe *Site Pages - Add* și în fereastra deschisă se editează titlul paginii și conținutul acesteia în editorul WYSIWYG (What you see is what you get), ca într-un editor word (Fig 7). Se observă ca se pot introduce paragrafe, se poate scrie îngroșat sau înclinat, cu diferite culori, se poate adăuga hyperlink-uri, etc. Apoi se salvează conținutul adăugat: butonul *Save* și *Close*

Pentru o previzualizare anterioară publicării paginii create se apasă butonul *Preview*. Butonul *Schedule* permite postarea pe internet a site-ului la o data ulterioară, când acesta va conține mai multe informații.

Asemănător se pot adăuga pagini de blog, de mărturii, galerie foto, etc.

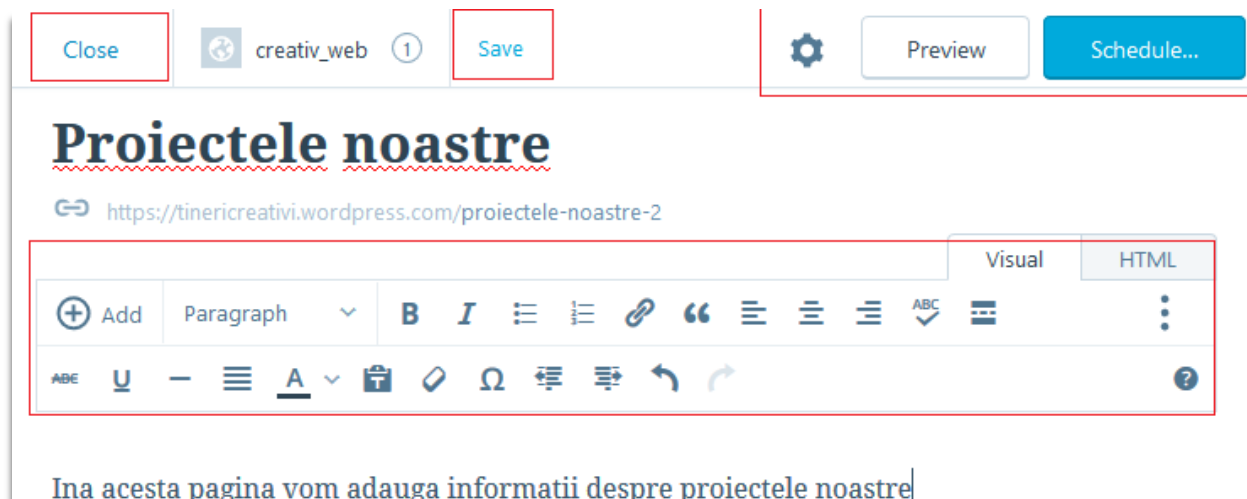


Fig. 7. Adăugarea unei noi pagini

IV. Alegerea temei și personalizarea site-ului

Firma va consulta temele disponibile și va alege o temă pentru a defini aspectul site-ului. O temă este un aspect vizual pentru site. WordPress.com are sute de teme dintre care se poate alege și se pot personaliza oricare dintre ele.

Se accesează meniul *My sites* (colțul din stânga sus) → *Themes* → *Customize*, din care se explorează toate submeniurile apărute în fereastra deschisă, completând informații despre firmă, se alege culoarea fondului sau imaginea pentru fond, se alege fontul dorit, imaginea din antet, se pot adăuga noi meniuri, etc. Deși se poate alege dintre imaginile puse la dispoziție de Wordpress, pentru autenticitate, este recomandat să se încarce imagini, filmulețe, text proprii firmei.

Site-ul se poate personaliza pentru a vă satisface nevoile unice. Se poate încărca un antet personalizat: majoritatea temelor permit modificarea aspectului antetului (imaginea care rulează în partea de sus a site-ului) și fundalul (culoarea sau modelul din spatele zonei principale de text).

1. Pentru cele mai bune teme, este recomandată accesarea ThemeForest.net, unde se dă clic pe WordPress.
2. Se caută tema care este cea mai potrivită pentru tipul de activitate desfășurată de firmă
3. Se caută o temă receptivă. Majoritatea temelor premium sunt receptivă, ceea ce înseamnă că site-ul web va fi redimensionat în funcție de dispozitivul utilizat de client pentru vizita site-ului (iPhone, iPad, Android, laptop, desktop, smartphone, tabletă etc.).



Fig. 8. Meniul *Themes* – Wordpress

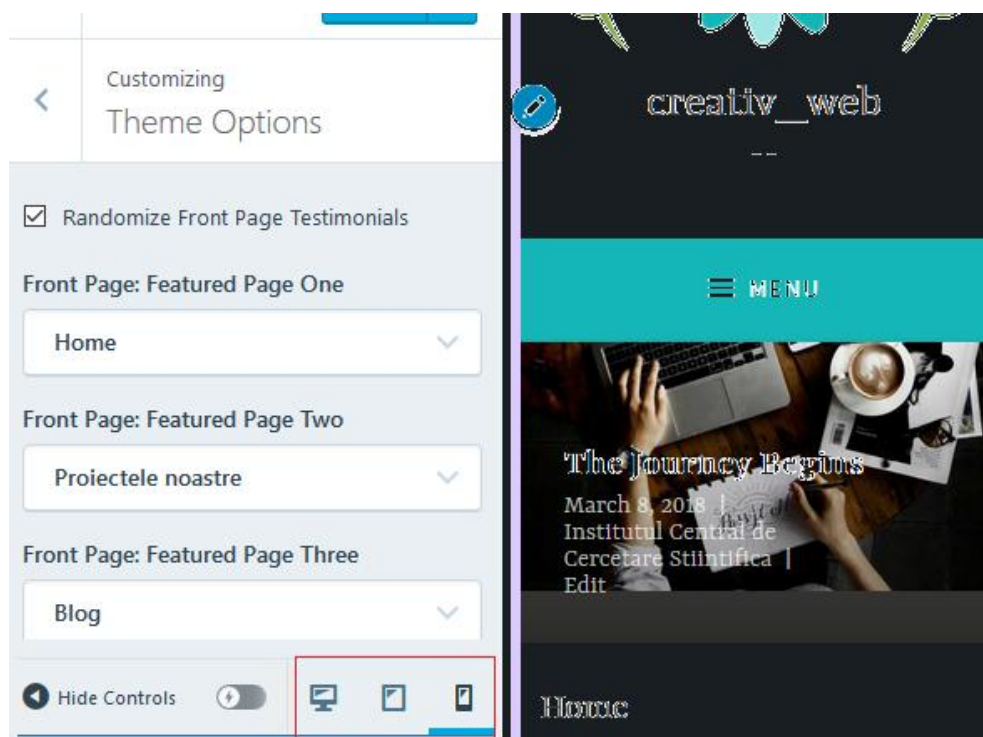


Fig. 9. Previzualizați site-ul pentru diferite dispozitive printr-un click pe imaginea acestora

V. Adăugare de facilități suplimentare

În prezent este foarte important ca fiecărui site web să i se asocieze diferite rețele de socializare. Se accesează meniul *My sites* (colțul din stanga sus) → *Configure* → *Sharing*.

Din fereastra deschisă se alege ce tip de rețea de socializare se asociază site-ului și se face link la contul deja existent în această rețea.(Fig. 10).

Din același meniu se alege **People** pentru a da drept de administrare, editare, postare de mesaje sau urmărirea informațiilor din site (Fig. 10).

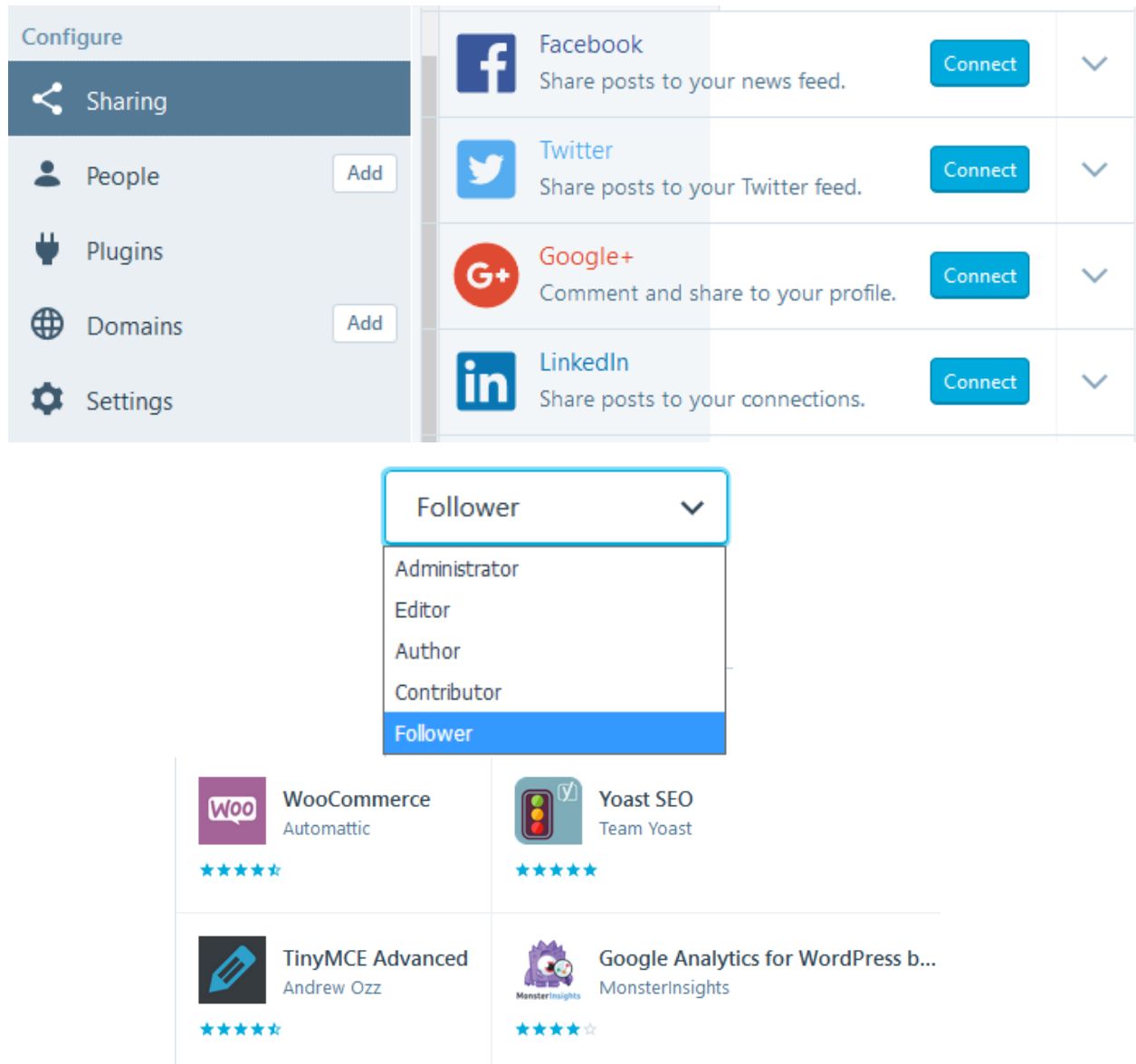


Fig.10. Configurări suplimentare Wordpress

Se accesează meniul **My sites** (colțul din stânga sus) → **Configure** → **Plugins** din care se poate alege facilitatea de a adapta site-ul pentru motoarele de căutare (**SEO**), se poate insera o aplicație pentru cumpărături (**Woo Commerce**) și coduri QR pentru diferite oferte, etc.

Foarte importantă este și instalarea **Google Analytics** în contul Gmail al firmei, astfel încât să se poată urmări modul în care fiecare vizitator a găsit site-ul. Acesta poate oferi o imagine corectă, relevantă, în timp real a numărului de vizitatori, a paginilor web vizitate, a timpului petrecut pe fiecare pagina, a zonei geografice din care provin, a dispozitivului utilizat pentru accesarea site-ului, etc. Toate aceste informații sunt utile pentru aflarea profilului

consumatorului și pentru crearea de campanii, strategii și politici de promovare în mediul online.

SEO reprezintă optimizarea site-ului pentru motoarele de căutare, astfel încât acestea să poată găsi site-ul foarte ușor. Wordpress oferă această facilitare, care poate fi integrată fără a deține cunoștințe aprofundate în domeniu.

VI. Testarea utilizării și întreținerea

Înainte de a plăti pentru a cumpăra un domeniu care să nu conțină cuvântul **wordpress**, se recomandă prezentarea site-ului dvs. la cel puțin 3 persoane diferite. Acestea trebuie urmărite în timp ce răsfoiesc site-ul pentru a obține un feedback cât mai bun referitor la utilitatea site-ului, pentru a remedia eventualele probleme. Se urmărește cum interacționează cu site-ul. La ce fac clic? Unde merg mai departe? Se pierd? Înțeleg care este activitatea companiei? Au întrebări? Se plictisesc? Dacă au probleme sau întrebări, înseamnă că și clienții firmei vor avea probabil aceeași experiență, deci se recomandă rezolvarea acestor probleme înainte de lansarea site-ului.

Site-ul firmei nu este niciodată terminat. Trebuie îmbunătățit continuu, se adaugă frecvent postări în blog, în rețele socializare, mai multe fotografii, videoclipuri sau întrebări frecvente despre activitatea firmei.

Concluzii

Având în vedere noul trend privind utilizarea tot mai extinsă a dispozitivelor mobile de către clienți pentru avizare și cumpărături online, toate IMM-urile trebuie să în calculeze prezentarea afacerii în mediul on-line și adaptarea strategiilor de preț, produs, promovare și distribuție la acest mediu. Un instrument gratuit și eficient care permite realizarea de site-uri web profesionale pe care IMM-urile ar putea să îl folosească pentru atingerea acestui deziderat este Wordpress. În cadrul acestui articol răspundem nevoilor IMM-urilor de a activa online, fără a deține cunoștințe aprofundate în domeniu, prezentând pașii realizării unui site web.

Bibliografie:

<https://www.creativebloq.com/web-design/examples-wordpress-11121165>

- Librării <http://blogs.loc.gov/loc/>
- Universități <http://umaine.edu/>
- Publicații <http://magazine.wsj.com/>

DE LA REVOLUȚIA KEYNESIANĂ LA „REVOLUȚIA FISCALĂ”

Conf. univ. dr. **Mariana-Cristina CIOPONEA**
Universitatea *Spiru Haret*

Rezumat.

În încercarea de a aduce bugetului sume cât mai mari în cel mai scurt timp, cei desemnați cu găsirea de soluții recurg la luarea unor decizii care sfidează nu doar legile economice ci și ridicolul. Idei venite parcă de nicăieri, lipsite de rigoarea științifică dar și de logica bunului simț sunt servite unei populații care “s-a săturat”, dar care este în așteptarea unor miracole economice menite să o scoată din sărăcie și ignoranță.

Cuvinte cheie: *revoluția fiscală, revoluția keynesiană, buget, venituri bugetare, finanțe publice.*

1. Realitatea românească recentă

Politicieni fără studii în domeniu, sau școliți pe la universități *no name*, aruncă pe piață vorbe cu pretenția că ar fi teorii, adoptă ordonanțe care modifică legi, în speranța că odată intrate în vigoare, vor funcționa precum păpușile trase de sfori. Dar ce să vezi, economia are legile ei, care funcționează chiar și în afara necunoașterii lor. (Stimabililor, pe când o ordonanță prin care să anulați legile economice care nu vă convin?)

În goana nebună după încasări la buget, nu se documentează și nu se gândește nimeni dintre decidenți la costurile administrării fiscale, așa că se mai introduc niște impozite și se mai angajează personal în instituțiile de stat. Despre eficacitate și economicitate (care ar trebui să fie regula cheltuirii banului public) – nimic.

După '90, era necesară o reformă fiscală, așa că specialiștii vremii s-au pus pe treabă, s-au documentat și au implementat măsuri care treptat au condus la un sistem fiscal funcțional armonizat cu cele europene și care ținea pasul cu cerințele unei economii de piață. Desigur că nu era perfect, dar era un început. Odată intrată în Uniunea Europeană, România putea să-și îmbunătățească situația finanțelor publice, beneficiind de experiența altor țări și de consultanța specialiștilor străini alături de cei autohtoni, astfel încât fiscalitatea să devină un sprijin pentru economia reală. Bugetul în ansamblul său trebuia conceput ca un instrument (complex) de relansare economică. Din păcate, în cea mai mare parte a timpului, fiscalitatea (în ansamblul ei: legislație, administrație, impozite) a fost departe de a se manifesta ca un partener al agenților economici, pentru a veni în sprijinul acestora și pentru a pune bazele unei economii de piață sănătoase. Timp de aproximativ două decenii, economia României a fost în tranziție. Apoi, pe neașteptate, a venit criza, tocmai când „economia duduia”, după cum ne asigura premierul acelei vremi. Ca mai recent, să fim victimele fără apărare ale unui „stat paralel” care nu ne lasă să ne etalăm talentele în domeniul economic și financiar.

În tot acest timp, politica fiscală a urmărit doar obiectivul pe termen scurt (limitat, meschin, depășit), de echilibrare bugetară, în loc să vizeze obiective pe termen mediu și lung privind redresarea și sustenabilitatea economiei, în paralel cu stabilitatea și predictibilitatea măsurilor fiscale.

Teoreticieni și specialiști reputați și-au enunțat părerile și teoriile cu privire la ce ar trebui făcut sau ce s-a greșit, propunând soluții. Tot mai organizat în ultimii ani, mediul de afaceri a venit de nenumărate ori în sprijinul decidenților cu propuneri viabile și rezonabile, în dorința firească de a se manifesta în condiții de normalitate.

Deficitul public a însoțit cea mai mare parte a exercițiilor bugetare ale țării noastre din ultimele decenii, ceea ce s-a repercutat asupra generațiilor ulterioare prin sarcini fiscale suplimentare (transfer de valoare între generații, corespunzător concepției clasice), în condițiile în care creșterea produsului intern brut și a nivelului veniturilor populației, în termeni reali, a fost mică sau nu s-a înregistrat. Nota de plată a deficitului bugetar nu revine întotdeauna și în totalitate generațiilor viitoare; dacă pentru achitarea sa, fiecare generație face eforturi de sporire a producției, muncind mai mult și reducându-și nivelul de trai (pentru compensarea excesului de cheltuieli publice) deficitul bugetar “nu mai este un impozit amânat. E pur și simplu un impozit difuz”¹.

În cadrul procesului bugetar, datoria publică a constituit un cerc vicios al deficitului bugetar, îngreunând un șir lung de exerciții bugetare din cauza administrării eficiente. Gestiunea datoriei publice din țara noastră a fost lipsită de eficacitate și nu a fost un instrument de reglare a masei monetare din economie, ceea ce i-ar conferi un rol activ. De asemenea, în perioada de tranziție, Ministerul Finanțelor Publice s-a confruntat adesea cu interdicția Curții de Conturi de a lansa împrumuturi în perioadele când avea disponibilități în Trezorerie (sub pretextul protejării banului public), ceea ce i-ar fi permis, în anumite perioade, să beneficieze de conjuncturi favorabile ale pieței. “Ca urmare, în loc să fie proactiv și contraciclic, Ministerul Finanțelor a fost ... reactiv și prociclic - ceea ce a impietat asupra formării unei piețe fluide a titlurilor de stat și a mărit substanțial costul acestora”².

2. Reforma fiscală revoluționară din România

Prin reformă, în general, se înțelege a schimba (în bine); a îmbunătăți, a îndrepta (o situație, o concepție etc.). Pe cale de consecință, reforma fiscal ar trebui să contribuie la îmbunătățirea situației existente în economie, pe de o parte prin creșterea veniturilor fiscale, iar pe de altă parte prin neafectarea mediului economic. Astfel, ceea ce contează nu este dacă o doctrină este nouă, ci dacă este sănătoasă. Prin însușirea unor principii și măsuri irelevante de către decidenții politici se pot aduce daune serioase, adesea ireversibile mersului normal al economiei reale.

O reformă a finanțelor publice implică transformarea în profunzime a funcțiilor aparatului fiscal, ceea ce presupune o reorganizare, o punere la punct pentru noile misiuni ale statului. În funcție de capacitatea de plată specifică a diverselor categorii de contribuabili și de ponderea lor financiară specifică, reformatorul trebuie să țină seama de condițiile în care se prezintă creditul, finanțele și moneda, precum și condițiile în care evoluează prețurile.

În prezent, suntem guvernați de o seamă de acte normative care se schimbă haotic, în funcție de cine se află la guvernare și, ce e mai grav, nu există nicio viziune pe termen lung cu

¹ Jean Rivoire, *Les énigmes économiques*, PUF, Paris, 1992, pag. 102, în: Nicolae Hoanță, *Evaziunea fiscală*, Editor: Tribuna Economică, București, 1997, pag. 239

² Eugen Rădulescu, *Inflația, marea provocare*, Editura Enciclopedică, București, 1999, pag. 113

privire la strategia fiscală pe care țara noastră ar trebui să o implementeze astfel încât să fie posibilă cu adevărat o relansare economică.

Pentru conceperea unei reforme fiscale este necesar a fi cunoscute și respectate aspectele reale ale pieței și anume: condițiile de ordin economic, monetar și financiar; situația balanței comerciale și a balanței conturilor cu străinătatea; nivelul prețurilor la produsele caracteristice economiei naționale; gradul de expansiune a creditului; atmosfera bursieră și de afaceri, precum și ambianța de încredere care există pe piața internă; evoluția situației economice pe piața internațională.

Modificarea Codului Fiscal prin ordonanță de urgență nu mai este de mult o excepție, ci pare a fi devenit o regulă frecvent utilizată în ultimii ani. Astfel, după intrarea în vigoare a Ordonanței 79 pe 2017, au fost operate patru modificări majore, ceea ce reprezintă mai mult de o ordonanță pe lună, pentru a corecta erorile revoluției fiscale. Pentru liniștea noastră și în stilul său propriu, ministrul finanțelor ne promite³ că din 2019 Codul Fiscal nu va mai fi modificat atât de des, pentru stabilitatea normelor fiscale.

În linii mari, "revoluția fiscală" anunțată (bine ar fi fost să fie și pregătită), se referă la aspect cum sunt:

- trecerea celei mai mari părți a contribuțiilor sociale de la angajatori la angajați în cazul veniturilor din salarii și asimilate salariilor; mutarea sarcinii contribuțiilor în zona angajatului este mai complicată în sectorul privat, în contextul în care nu există nicio obligație legală pentru angajator să crească brutul. Practic, mutarea contribuțiilor sociale, luată izolat de altceva, conduce la scăderea netului. Or, ca să nu scadă netul angajatorului ar trebui să crească brutul, dar cum poate fi obligat angajatorul să crească brutul?

- reducerea impozitului pe venit, de la 16% la 10% pentru salariați, pensionari, persoane fizice autorizate, drepturi de autor;

- introducerea impozitului pe gospodărie⁴ ceea ce presupune angajarea de către ANAF a 35 000 de consultanți fiscali;

- schimbarea regimului de impozitare pentru microîntreprinderi, care vor plăti un impozit de 1% pe cifra de afaceri, dacă au afaceri de până la un milion de euro. (Modificarea, în acest caz, este că se majorează de la 500.000 de euro la un milion de euro pragul veniturilor până la care o companie este considerată microîntreprindere și, în consecință, impozitată pe venituri și nu pe profit); la un calcul simplu, companiile care au o marjă comercială mai mică de 6,25 vor avea de plătit un impozit mai mare decât cel pe care îl plătesc după sistemul de impozitare anterior;

- introducerea split TVA.

Asemenea năstrușnicii ridică, încă de la prima vedere, unele semne de întrebare și critici:

³ "Doar dacă mai apar urgențe vizavi de Codul fiscal să mai facem astfel de modificări. În caz contrar, efectiv, analizăm întregul Cod fiscal și Codul de procedură fiscală articol cu articol, va fi în dezbatere publică și o discuție foarte clară cu toți cei avizați, iar la final de iunie să postăm public forma finală a celor două acte normative extrem de importante pentru economie. Lăsăm iulie, august, septembrie, pentru o dezbatere publică și mai largă, iar undeva pe final de an să adoptăm ultima modificare a Codului fiscal, dar, repet, doar măsuri care sunt în beneficiul economiei și nimic altceva. După 1 ianuarie, să nu ne mai ținem de Codul fiscal pentru că e nevoie de stabilitate", a afirmat Eugen Teodorovici.

⁴ Deja s-a definit gospodăria, în felul în care aceasta va fi înregistrată la Fisc: „Patrimoniul gospodăriei reprezintă totalitatea drepturilor și a obligațiilor cu valoare economică, precum și a bunurilor mobile și imobile la care se referă aceste drepturi care aparțin uneia sau mai multor pers fizice“ sau: „Grup alcătuit din una sau mai multe persoane fizice înrudite sau nu, care au un patrimoniu comun pe care îl administrează împreună din punct de vedere economic și financiar și locuiesc sau nu locuiesc efectiv la același număr cadastral“.

- de unde vor fi plătiți noii consultanți fiscali? Angajarea miilor de consultanți fiscali nu va conduce la transformarea ANAF într-o megacorporație?

- prin introducerea impozitului pe gospodărie, populația va fi copleșită de documente pe care va trebui să le completeze periodic;

- exces de legiferare prin OUG în detrimentul dezbaterii;

- ritmul în care au fost anunțate, aprobate, implementate măsurile nu a respectat niciuna dintre cerințele de transparentă legislativă ș.a.

Din analiza indicatorilor macroeconomici, precum și pe baza semnalelor emise de mediul de afaceri ca reacție la măsurile fiscale preconizate, economia nu a reacționat pozitiv. În perioada care a trecut de la începutul acestui an (2018), s-au remarcat tendințe de schimbare a feței economiei ca reacție la așa-numita “revoluție fiscală”:

- creșterea consumului și, implicit, a importurilor care au adâncit deficitul de cont curent;

- sporirea cheltuielilor publice (determinată de majorarea salariilor bugetarilor) concomitent cu reducerea investițiilor, care au scăzut la un minim istoric;

- creșterea inflației, ceea ce a determinat BNR să majoreze dobânda cheie ca măsură de contracararea acestui fenomen;

- majorarea salariilor brute (de către unii angajatori) pentru compensarea trecerii contribuțiilor de la angajator la angajat, fără a mai aștepta rezoluția Parlamentului;

- sporirea birocrăției și nevoi suplimentare de bani pentru majoritatea companiilor;

- creșterea tensiunilor dintre diversele categorii de participanți la viața economică, din cauza neclarității și explicațiilor incoerente cu privire la deciziile politicilor fiscal-bugetare.

De asemenea, specialiștii și patronatele preconizează că sporirea artificială a salariilor minime va duce la disponibilizări și că instabilitatea și lipsa de predictibilitate va spori economia subterană. Recentele promisiuni privind creșterile salariale la bugetari sfidează teoriile clasice conform cărora creșterea permanentă a salariilor este posibilă numai în măsura în care cresc productivitatea muncii și investițiile *per capita*. Dacă salariile sunt fixate la un nivel mai înalt decât cel pe care le-ar fixa piața neobstrucționată – prin decret guvernamental sau prin presiunea sindicatelor – conduce la sporirea ratelor șomajului ca fenomen permanent generalizat.

În ciuda climatului propice pentru companiile existente sau noii investitori, oferit de cota impozitului pe profit și a TVA-ului, sistemul fiscal românesc pierde din competitivitate în regiune, date fiind frecvențele schimbări legislative, aspectele neclare, contradictorii sau insuficient reglementate și ineficiența aparatului administrativ și judiciar. Sistemul fiscal din ultimii zece ani a fost supus unor schimbări numeroase, imprevizibile și, uneori, controversate, care au influențat mediul de business, neutralizând previziunile financiare sau planurile de afaceri.

3. Teoria keynesiană – între realizări și critici

Revoluția keynesistă a însemnat mai mult decât o simplă eliminare a principiului bugetelor echilibrate ca o caracteristică permanentă a construirii acestuia. Eliminarea în sine a reprezentat un rezultat firesc al unei paradigme schimbate asupra modului în care funcționează economia. „Revoluția keynesiană” a constat în aderarea deschisă la doctrinele lui Silvio Gesell. În postura de cel mai de seamă dintre gesellienii britanici, Keynes a adoptat și jargonul literaturii inflaționiste pe care l-a introdus apoi în documentele oficiale. După cum afirmă J.M.Keynes în *Paper of British Experts* din aprilie 1948, expansiunea creditului îndeplinește „miracolul ... transformării unei pietre în pâine”.

Keynesianismul reprezintă un curent în gândirea economică, apărut în secolul XX, introdus⁵ de economistul britanic John Maynard Keynes, care a pledat pentru o politică activă în favoarea sectorului public din economie, realizat nu numai prin acțiuni de tip monetarist ale băncilor naționale, dar și printr-o politică fiscală energetică - ambele măsuri fiind menite să reprezinte o contrapondere la ceea ce el considera ineficiența relativă a sistemului economic privat și a ciclurilor economice generate de acesta.

Corespunzător teoriei keynesiene *demand-side economics*, cheltuiala publică poate constitui un factor de antrenare a relansării economice, prin multiplicatorul cheltuielilor bugetare. În această situație, deficitul bugetar poate constitui o sursă importantă de creștere economică directă și de antrenare a creșterii economice în general, în anumite circumstanțe economice și financiare.

S-a constatat că politicile de relansare prin deficite bugetare sau prin creșterea cheltuielilor publice au avut un impact limitat, uneori chiar advers asupra creșterii și ocupării forței de muncă. Astfel, pentru a-și finanța cheltuielile, statul se împrumută pe piața capitalului, amplificând cererea de fonduri financiare, ceea ce sporește rata dobânzii. În plus, se produce fenomenul de evicțiune a investițiilor particulare, care contracarează sau compensează impactul cheltuielilor publice asupra cererii globale de bunuri și servicii, iar prin crearea de monedă, se destabilizează sistemul monetar și sporesc prețurile. Efectul de relansare economică datorat creșterii cheltuielilor publice poate fi chiar anulat prin amploarea efectului de evicțiune a cheltuielilor particulare de către cele publice, indiferent de sursa aleasă pentru finanțare: sporirea impozitelor, împrumuturi sau emisiune monetară. De asemenea, dacă odată cu inflația are loc și o creștere a salariilor, nu numai că nu se obține efectul scontat privind crearea de locuri de muncă, ci se poate produce chiar efectul contrar. Deși cheltuiala publică este productivă, întrucât oferă servicii viitoare și majorează bogăția națională, stocul de active productive aparținând statului se degradează continuu.

Raționamentul teoriei keynesiene - conform căreia relansarea prin cheltuielile bugetare accelerează activitatea economică, intensificând viteza de circulație a monedei și implicit economisirea, astfel că deficitul bugetar poate încuraja cheltuielile particulare - a funcționat în condițiile existenței unor (importante) resurse financiare neutilizate și a unor instrumente limitate de teaurizare, ceea ce a netezit calea emisiunilor de titluri de stat prin care să se finanțeze deficitul bugetar. În cazul unor resurse financiare reduse în economie (și a unui grad de economisire scăzut), finanțarea deficitului bugetar prin bonuri de trezorerie poate reduce mijloacele de finanțare disponibile pentru activitatea agenților economici particulari. (S-a constatat că efectul de evicțiune este mai accentuat în perioadele de creștere economică rapidă și mai atenuat în perioadele de încetinire a acesteia.)

Milton Friedman a remarcat impactul anticipărilor în funcționarea economiei și mai ales în cazul apariției inflației. În contradicție cu viziunea keynesiană, el a explicat că agenții economici nu reacționează pasiv la politicile de relansare, ci își ajustează

⁵ Keynesianismul a fost inițiat în lucrarea *Teoria generală a ocupării forței de muncă, a dobânzii și a banilor* (1936). Keynesianismul a constituit baza teoretică a lucrărilor publice inițiate în anii '30 de guvernele american și german ca soluție împotriva crizei economice. Și-a câștigat mulți adepți pe plan mondial după cel de-al doilea război mondial, dar a pierdut teren ca urmare a stagflației din anii '70. Prim-ministrul britanic Gordon Brown l-a invocat în sprijinul unei mai energice politici de intervenție a statului după criza economică din 2007. Încă sunt profesori care le spun studenților lor că „o economie se poate ridica trăgându-se de propriile șireturi” și că „putem ieși pe drumul către prosperitate cheltuind”.

comportamentele în funcție de previziunile pe care le fac în privința prețurilor și veniturilor, învățând din greșeli. Prin sintagma “pe termen scurt, suntem cu toții Keynesieni”, M. Friedman admitea că politicile fiscale și monetare pot influența, pe termen scurt, creșterea economică și crearea de locuri de muncă.

Raționamentul lui M. Friedman a fost continuat de adepții anticipărilor raționale, care susțin că oamenii nu pot fi înșelați sistematic, ei obținând foarte repede și utilizând orice informație despre condițiile economice; în consecință, ei își adaptează rapid comportamentul la noile informații, ceea ce determină ca politicile macroeconomice să fie inoperante pe calea bugetului, fiscalității și monedei. În viziunea lui Robert Lucas, adept al școlii anticipărilor raționale, acest tip de politici este sortit eșecului, atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, întrucât salariații, antreprenorii, investitorii și consumatorii se adaptează schimbărilor mediului și își modifică atitudinile de fiecare dată când o nouă politică este pusă în practică, astfel încât doar politicile ne-anticipate pot avea efecte reale.

Considerăm că orientările keynesiene au avut epoca lor de glorie în anii '50 și '60, justificând termenul de "revoluție keynesiană", când factori obiectivi (inflație redusă, grad ridicat de economisire, piață financiară dezvoltată, capacitate și viteză mai redusă de informare comparativ cu perioada prezentă) dar și subiectivi⁶ au permis succesul acestora și influența politicilor de relansare asupra activității economice și creării de locuri de muncă, pe perioade scurte de timp. Cu alte cuvinte, succesul teoriei depinde de condițiile concrete ale pieței, de tipul măsurilor și intensitatea lor, de țara în chestiune și de structurile sale economice. De asemenea, dacă rezultatele pozitive scontate (creșterea economică și ocuparea forței de muncă) au o întindere redusă în timp, rezultatele negative (costurile măsurilor) în special inflația, se manifestă și persistă pe perioade mult mai mari. Însuși Keynes recunoștea prin populara sa expresie: „Pe termen foarte lung suntem toți morți”.

În ciuda eșecului și a criticilor virulente la adresa teoriei keynesiene, aceasta încă mai găsește adepți printre politicienii de azi, întrucât arsenalul principal al tuturor autorilor de stânga este ideea existenței unui belșug viitor, precum și cea că substituirea capitalismului cu socialismul ar face posibil să i se dea fiecăruia „în funcție de nevoile sale”. Alte opinii doresc să producă acest paradis printr-o reformă a sistemului monetar și de credit, considerând că mai mulți bani și mai mult credit (cât mai ieftin sau chiar gratis) este tot ceea ce lipsește succesului economic. Se consideră că rata dobânzii este un fenomen artificial generat de raritatea „mijloacelor de plată” creată de om. În desele ieșiri la rampă, se dă vina pe economiștii „ortodocși” pentru rezistența lor de a admite ca sănătoase, doctrinele inflaționiste

⁶ Referitor la factorii subiectivi care au favorizat succesul teoriei keynesiene, Silviu Cerna afirma: Fără a nega că "revoluția keynesiană" a fost determinată de o serie de factori obiectivi, legați de cerințele pe care criza economică interbelică le-a pus în fața științei economice și de contribuția lui J.M.Keynes la satisfacerea cerințelor respective, este instructiv de menționat și unii factori subiectivi care au favorizat succesul acestei teorii. După cum observă, nu fără oarecare ironie, H. Jonson (Further Essays in Monetary Economics, London, 1972, p 52-57), teoria lui J.M.Keynes a fost suficient de iconoclastă pentru a desființa autoritatea economiștilor recunoscuți și suficient de neașteptată pentru a-i surprinde și marginaliza pe adepții teoriei clasice pe care i-a găsit nepregătiți să dea un răspuns adecvat (C.A.Pigou, D.Robertson etc.). Spre deosebire de aceștia, noua generație de economiști (A. Hansen, J.R.Hicks, J.Robinson etc.), încă insuficient afirmați, a găsit în noua teorie un teren pe care se puteau impune rapid și folosind această șansă, au contribuit din plin la consacrarea teoriei respective. Concluzia este că și în domeniul economic, la fel ca în alte domenii, înfăptuirea unor "revoluții" științifice este mai ales apanajul oamenilor tineri. (Silviu Cerna, *Banii și creditul în economia contemporană II*, Colecția BNR, Editura Enciclopedică, București, 1994, pag. 53)

și expansioniste. Toate relele, sunt atribuite învățăturilor greșite ale „științei” economice „învechite” și „monopolului creditului”, deținut de bancheri. Asemenea idei atrag masele neinformate și sunt foarte populare printre guvernele angajate într-o politică de creștere atât a cantității de bani în circulație, cât și a depozitelor încasabile imediat.

Privitor la gradul de intervenție a statului în economie, ar trebui ca decidenții să aibă în vedere afirmația lui Milton Friedman: “Cu cât statul planifică mai mult, cu atât mai greu îi este individului să planifice”.

Teoria lui Keynes a fost supranumită pe drept “revoluție” datorită, noutății sale, care i-a surprins pe specialiștii vremii prin ingeniozitate, pe de o parte, dar aplicării cu succes (chiar dacă restrâns) în practica vremii, pe de altă parte. Teoria a avut încă de la început atât adepți, cât și critici. Date fiind condițiile economice stricte în care a putut funcționa, se poate afirma că perioada sa de glorie este demult apusă.

Concluzii

Măsurile fiscale au impact major în economie astfel că ar fi de dorit ca experimentele legislative ale diverselor guverne post-revoluționare să înceteze. Potrivit principiului separației puterilor în stat, Parlamentul este cel care trebuie să emită legi, pe baza unor dezbateri democratice și profesionale, prin implicarea în discuții a tuturor părților interesate: Ministerul Finanțelor Publice, ANAF, reprezentanți ai mediului de afaceri, syndicate etc. Existența acestor dezbateri poate fi garanția elaborării unor legi clare fără probleme la aplicarea în practică. De asemenea, existența unor studii de impact, care să justifice schimbările și a unui termen rezonabil de la modificarea legii până la intrarea ei în vigoare (conform Codului Fiscal acest termen este de șase luni), care să permită contribuabililor pregătirea implementării acestor modificări, ar duce la un sistem fiscal mult mai prietenos cu mediul de afaceri și cu economia în ansamblu. Dezideratele privind îmbunătățirea legislației și a administrației fiscale trebuie urmărite în contextual asumării de către stat a unei strategii fiscale pe termen mediu și lung.

Aducerea în atenție a ceea ce s-a întâmplat în ultimul an în domeniul fiscal ar trebui să fie o lecție din care să se desprindă învățăminte pentru viitor. Cerințele repetate ale specialiștilor și mediului de afaceri - predictibilitatea legislativă și analiza prealabilă de impact - se dovedesc a nu fi simple lozinci, ci reguli necesare și obligatorii care pot preveni efectele negative pentru economie.

Rezultă așadar, că este necesar: să fixezi, să anunți și să respecti obiective credibile pe termen mediu și lung în privința evoluției stocului de monedă, a fiscalității, a cheltuielilor publice și a altor reforme ale piețelor - conform recomandărilor monetariștilor. Aceasta înseamnă limitarea politicilor pe termen scurt, întrucât nu pot influența, într-o manieră durabilă, activitatea economică și crearea de locuri de muncă, punându-se accentul pe măsurile de politică economică pe termen mediu și lung, stabile și previzibile.

De asemenea, considerăm că în cadrul conceperii și orientării politicii fiscale, managementul financiar poate avea în vedere o seamă de coordonate în aprecierea și evaluarea eficienței și eficacității circuitului fiscal-bugetar în ansamblul său. Astfel, exigențele pe care le propunem a fi avute în vedere, sunt: corelarea mărimii veniturilor fiscale cu oferta de bunuri și servicii publice; menținerea unui echilibru între fluxurile fiscale și cele bugetare și gestionarea eficientă și responsabilă a deficitelor bugetare; intervențiile în plan economic și social prin intermediul instrumentelor fiscale și bugetare să nu afecteze climatul competitiv al pieței și buna funcționare a economiei; derularea fluxurilor fiscal-bugetar să se caracterizeze prin stabilitate și predictibilitate.

Bibliografie

1. Cerna Silviu, *Banii și creditul în economia contemporană II*, Colecția BNR, Editura Enciclopedică, București, 1994.
2. Hoanță Nicolae, *Evaziunea fiscală*, Editura Tribuna Economică, București, 1997.
3. Rădulescu Eugen, *Inflația, marea provocare*, Editura Enciclopedică, București, 1999.

DESPRE DATORII...SAU O APOLOGIE A DESPOTISMULUI LUMINAT LA NICOLAE MAVROCORDAT

THE TREATY ON DEBTS...OR AN APOLOGIA TO THE ENLIGHTENED DESPOTISM AT NICOLAE MAVROCORDAT

Sebastian Cristian CHIRIMBU

Centrul de Studii Multiculturale și Interlingvistice, Facultatea de Litere,
Universitatea *Spiru Haret* / drd. IOSUD, Universitatea *Valahia* din Târgoviște
Multicultural and Interlinguistic Centre, Faculty of Letters, *Spiru Haret* University/
PhD candidate, IOSUD, *Valahia* University of Târgoviște

Mihaela Adina BARBU-CHIRIMBU

Centrul de Studii Multiculturale si Interlingvistice, Facultatea de Litere,
Universitatea *Spiru Haret*
Multicultural and Interlinguistic Centre, Faculty of Letters, *Spiru Haret* University

Rezumat.

*Nicolae Mavrocordat este, prin modernitatea ideilor exprimate, un scriitor european perfect integrat vremii sale. Cultura Europei occidentale și ideile filosofice vehiculate în acest spațiu i-au influențat în mod cert opera, așa cu au influențat în general arta și literatura produse pe teritoriul Principatelor în secolul al XVIII-lea. Dacă *Περί των καθηκόντων βιβλος* / "Tratatul despre datorii" apărut mai întâi la București, în 1719, iar apoi la Leipzig, în 1722, urmat, la scurtă vreme, de un *Tratat despre îndatoriri* al lui Montesquieu conținea idei foarte asemănătoare cu cele ale principelui fanariot, "Despre îndatoriri" a lui Nicolae Mavrocordat devine primul manual fanariot care se ocupa atât cu suveranitatea și supremația legii, cât și cu îndatoririle principilor și ale cetățenilor.*

Cuvinte-cheie: *despotism luminat, autoritate, drept natural, datorii.*

Clasificare JEL: B19, I39

Abstract.

*Nicolae Mavrocordat is, through the modernity of the ideas expressed, a European writer perfectly integrated with the weather sale. The culture of Western Europe and the philosophical ideas circulated in this space clearly influenced his work and writings, so they generally influenced the art and literature produced in the territory of the Principalities in the eighteenth century. If *Περί of καθηκόντων βιβλος* / "The Treaty on debts" first appeared in Bucharest, in 1719, and then in Leipzig in 1722, followed shortly by a volume about the duties of Montesquieu contained ideas very similar to those of the Prince Phanariot, "About the duties- Despre datorii" of Nicolae Mavrocordat becomes the first Phanariot handbook that deals with both the sovereignty and supremacy of the reserve, the pron and the duties of the princes and the citizens.*

Key words: *Enlightened despotism, authority, natural law, debts.*

JEL: B19, I39

Introducere

Dintre scrierile lui Mavrocordat, cea pe care cercetătorii culturii epocii sale (Nicolae Iorga, Jacques Bouchard, Lambros Kamperidis) o consideră cea mai importantă este un tratat moral cu titlul *Περί των καθηκόντων βιβλος* (*Tratatul despre datorii*) în care regăsim influența nenumăratelor lecturi ale autorului. Această influență poate fi descoperită de

cititorul erudit încă din titlu, care este o preluare după tratatul cu același nume (*De officiis*) al filosofului latin Cicero.

Și-au adus contribuția la forma finală a lucrării Gheorghe Trapezuntios, profesor la Academia domnească și Dimitrie Gheorgulis Notaras care adaugă versurile introductive precum și Ierotei de Silistra, autorul prefeței. Foarte curând va apărea și traducerea în latină a scrierii, datorată secretarului domnitorului, Stephan Bergler și bibliotecarului acestuia, Forlosia; scopul traducerii era acela ca opera să poată fi accesibilă și cititorilor din partea occidentală a Europei.

Opera lui Mavrocordat – un elogiu adus ființei umane. *Despre datorii*

Chiar din primul capitol, cititorul erudit descoperă informații despre lucrările care l-au ajutat pe Mavrocordat să își scrie opera. Acesta cuprinde prefața în care autorul explică motivele și scopul avut în vedere atunci când a decis să scrie lucrarea.

După un scurt omagiu adus ființei umane despre care afirmă că divinitatea a așezat-o deasupra tuturor celorlalte ființe atunci când a înzestrat-o cu rațiune, autorul menționează câteva nume de filosofi care s-au preocupat de problematica morală (Chirimbu 2010: *Introducere*). Printre aceștia îi amintește pe sfântul Ambrosius și pe celebrul orator, filosof și om politic roman Cicero. Mavrocordat declară că a fost inspirat de scrierile acestora pe care le citise în tinerețe. Afirmă însă că aceste texte, între care și lucrarea lui Cicero *De officiis*, au ajuns până în vremea sa doar fragmentar, timpul având, spune el, obiceiul de a păstra ascunse ochiului profan lucrurile de mare valoare. Consideră că acest fenomen este urmare a păcatului original, din cauza căruia omul este silit a ajunge cu multă trudă la adevăr. Mai mult, a simțit că este de datoria sa să trateze pe larg problema îndatoririlor morale ale omului atât pentru a restitui oamenilor vremii sale o cunoaștere foarte necesară formării omului de calitate, cât și pentru faptul că grecilor din secolul său latina nu le mai era foarte familiară, considerând astfel necesară o lucrare în limba greacă.

În tratatul său despre îndatoriri, Mavrocordat s-a sprijinit mult pe opera sfântului Ambrosius, episcop al Mediolanului (Milano) în sec. al IV-lea al erei creștine. Aurelius Ambrosius s-a născut la Milano în jurul anului 339 și a făcut studii literare și juridice. Este unul din cei patru Părinți ai Bisericii Apusene, doctor al Bisericii. A practicat avocatura până la vârsta de 34 de ani, apoi a fost numit Guvernator al provinciilor Emilia și Liguria cu sediul la Milano. În anul 374, după moartea episcopului de Milano, este ales, după multe certuri și controverse între creștini și arieni, episcop. Se botează la 7 noiembrie 374, după care este consacrat episcop și înscăunat la Milano. Este cunoscut sub numele de Sanctus Ambrosius episcopus Mediolanensis. A studiat în detaliu operele lui Origene dar mai ales Sfânta Scriptură, pe care a învățat-o pe de rost. Ambrosius a lăsat o opera importantă: scrieri dogmatice, scripturistice, tratate de morală și de ascetism, precum și 91 de scrisori. În scrierile sale filosofico-morale demonstrează că religia creștină poate asimila, fără pericolul de a-și altera mesajul, valorile naturale exprimate de filozofii antici păgâni, cu precădere de cei din lumea latină.

Despre aceste valori scrie și Nicolae Mavrocordat în primul capitol al tratatului său *Despre datorii*.

Principele și-a scris lucrarea în perioada petrecută în închisoare în Ardeal însă imediat după moartea fratelui său Ioan căruia i-a succedat la tron, noul principe își tipărește scrierea în tipografia domnească de la București, în decembrie 1719. Faptul este menționat și de editorul german Thomas Fritsch. Acesta arată un mare respect pentru principele scriitor, cu atât mai mult cu cât cunoștea și opera părintelui acestuia, Alexandru Mavrocordat Exaporitul.

Fritsch caracterizează stilul lucrării astfel: „Scilicet în argumento gravissimo summam tractandi solertiam, rerum haud vulgare pondus, luculentam ordinis concinnitatem, elegantissimum sermonis ornatum predicabant = Să se știe că m-au pre venit, ca argument foarte important, că este vorba de o mare abilitate în tratarea unor lucruri nu de o pondere comună, că aranjamentul are o structură clară, iar limbajul este de o mare eleganță”. Fritsch mai spune că lucrarea se bucura de aprecierea învățaților vremii sale și chiar i s-au cerut multe exemplare de către cei interesați. Caracterizează stilul voievodului ca fiind „serenus” și exprimarea frumoasă „tam pulchre expresserat”. (Mavrocordat, 1722:3)

Foarte curând va apărea și traducerea în latină a scrierii, datorată secretarului domnitorului, Stephan Bergler și bibliotecarului acestuia, Forlosia; scopul traducerii era acela ca opera sa poată fi accesibilă și cititorilor din partea occidentală a Europei. În traducere latină titlul este: *Liber de officiis, conscriptus a piissimo, celsissimo atque sapientissimo principe ac duce totius Ungrovlachiae domino, domino Joanne Nicolao Alexandri Maurocordato vovoda*. (Mavrocordat, 1722: 1). Traducerea latină, atât a titlului, cât și a textului, urmărește cu mare fidelitate textul grecesc.

Edițiile bilingve, în greacă și latină au apărut după cum urmează:

- în 1724 la Leipzig;
- în 1727 la Londra, un tiraj, apoi un tiraj al ediției londoneze, la Amsterdam.

Ultimele 2 tiraje reiau de fapt ediția de Leipzig tipărită de Thomas Fritsch, preluând și prefața acestuia.



Fig. 1. Coperta ediției din 1719 a *Tratatului despre datorii*

Toate edițiile occidentale prezintă pe prima foaie de gardă portretul domnitorului, sub care sunt amplasate stemele Moldovei și a Munteniei. Versurile omagiale, în fapt 2 scurte epigrame semnate, cea greacă de Ioannes Albertos Fabrikios, iar cea latină de Stephanus Bergler, sunt amplasate după *Dedicatio* și înaintea de prefața intitulată *Benevolo lectori* a lui Thomas Fritsch, prefață scrisă de editor pentru ediția de la Leipzig din 1722 (Mavrocordat, 1722:2). Este o formă foarte diferită de așezare în pagină a lucrării, comparativ cu modelul românesc, în care portretul autorului nu apare, dar pe verso-ul foii de titlu este imprimată o gravură care are în compoziție stema Mavrocordaților și include și stemele Moldovei și Munteniei, sub care sunt imprimate obișnuitele „versuri politice”, versuri în onoarea Domnitorului, căruia i se prezintă personalitatea și activitatea politică și culturală.

Nici una din ediții nu are ornamente în text în afara stemelor, a portretului și a câte unei mici gravuri alegorice specifice fiecărei edituri în parte. Nu sunt lucrări de autor și apar și pe alte tipăriți ale respectivelor tipografii. Cu excepția câtorva, puține la număr, majuscule mici dar elegant ornate, lipsesc letrinele și orice alte ornamente. Doar ediția de la București prezintă, pe foaia de titlu, un chenar cu motive geometrice și foarte mici gravuri la finalul capitolelor, dar comune tiparului bucureștean al epocii. De altfel aceste mici și comune ornamente realizate strict cu metode tipografice au fost foarte mult folosite încă din vremea lui Antim. Este de înțeles acest fapt, ținând cont că este vorba de o lucrare științifică pentru care nu s-a socotit necesar să se realizeze o ornamentație prea bogată, și de ce nu, oarecum frivolă. Probabil că nici voievodul nu a dorit așa ceva, binecunoscute fiind sobrietatea și bunul său gust.

Tratatul despre datorii – tratat de morală creștină

În primul capitol, *Prooemium scopusque libri, & qui de Officiis scripserint*, autorul face câteva considerații de ordin general cu privire la ce deosebește ființa umană de alte viețuitoare, făcând-o aptă pentru viața socială.

În primul rând, Mavrocordat afirmă că societatea umană este viabilă doar guvernată de legea divină, cuvântul Domnului fiind izvor și lumină călăuzitoare a umanității. Citează în acest sens o frază din. Psal. 118. v. 105: „Lucerna enim inquit pedibus meis verbum tuum & lumen semitis meis = Căci cuvântul tău este călăuză picioarelor mele și lumină cărării mele”. (Mavrocordat, 1722:1) Prima mare îndatorire a omului este să mediteze cu mare atenție la cele cuprinse în Sfânta Scriptură, ce poartă în sine cuvântul Domnului, singura cale de a atinge binele.

Un alt motiv pentru care s-a străduit să scrie lucrarea este acela că autorii clasici, oricât de înțelepți și de instruiți, nu erau creștini și deci nu cunoscuseră cuvântul Dumnezeiesc, cuprins în Sfânta Scriptură. Pentru acest motiv, a considerat că are o mare îndatorire față de semenii și supușii săi de a scrie o operă inspirată de voința divină.

Doar filosofia și studiul ei împodobesc și luminează mintea umană conferindu-i clarviziune și echilibru. Citându-l pe Sfântul Vasilie cel Mare, primul episcop al Cesareei Capadociei și alcătuitorul textelor Liturghiei, așa cum o cunoaștem și astăzi, autorul spune că împlinirea îndatoririlor morale în spiritul Sfintei Scripturi este singura cale spre mântuire și desăvârșire, căci numai astfel se pot realiza principiile ce au călăuzit viețile Sfinților Părinți ai Bisericii Creștine, iar Sfânta Scriptură ne-a transmis faptele lor ca pe niște imagini vii, călăuzitoare (Mavrocordat:1722:5). Despre Sfântul Vasile cel Mare, Mavrocordat spune că acesta a recomandat cu fermitate oamenilor să se instruiască și să se educe conform cuvântului lui Dumnezeu, numai așa putând deveni cu adevărat utili semenilor lor și societății.

Dar studiul și meditația au nevoie de liniște și de discreție pentru a se putea realiza pe deplin. Face o comparație foarte plastică cu forța vitală a feminității pe care o expunere brutală o slăbește și o sensibilizează; tot așa, consideră principele filosof, mintea are nevoie, pentru a se cultiva și dezvolta, de liniște și retragere din mijlocul frământărilor și a zgomotului lumii profane, iar procesul de instruire trebuie dozat și condus cu grijă pentru a da roadele dorite. O minte umană trebuie cultivată și instruită cu grijă, bună măsură și discernământ având ca stâlp de rezistență virtutea, altminteri și cea mai bună minte „apta mens” se poate deteriora și pierde.

Este o considerație de ordin pedagogic valabilă și utilă și în zilele noastre.

Vorbind despre virtute și bună reputație autorul menționează de la bun început că nu atât limbajul (*oratione*) și exprimarea (*verbis*) vor asigura atingerea acestor deziderate, cât

faptele deosebite (*sed praecipue in actionibus*). Consideră că discernământul ajută mintea să înfrunte pericolele ce o pândesc pe cale spre beneficii: „Judicium multae peritiae ultimus fructus” (Mavrocordat: 1722:11).

Așadar omul trebuie să-și amintească permanent, cu grijă, de greșală, de vocea înfricoșătoare a Domnului. Fără a ține seama de învățătura divină, mintea și virtutea nu sunt altceva decât niște zămisliri informe, necreative. Doar urmând cuvântul Domnului, cei ce se preocupă de cultivarea spiritului pot ajunge la înțelepciune, iar gloria poate fi atinsă doar prin pietate. Astfel, omul va fi înțelept doar sprijinindu-se pe inspirația nestrăcută a Sfintei Scripturi.

Mavrocordat consideră învățătura hedonistă a lui Epicur ca fiind neadecvată unei vieți virtuoză și înțelepte, motiv pentru care recomandă ca această filosofie să fie îndepărtată din instrucția tinerilor. O viață trăită doar pentru plăceri lumești, în prea multă veselie și superficialitate, și neglijând îndatoririle morale fundamentale, duce la o sațietate periculoasă și servitute, distruge viața de familie și de societate.

Omul înțelept însă este mereu atent la îndatoririle sale, cultivă prietenii frumoase, disprețuiește purpura și celebritatea deșartă și se impune semenilor săi prin virtute și înțelepciune.

Îmbrățișând învățătura adevărată a îndatoririlor morale, ființa umană se dezvoltă și se împodobeste în mod minunat și este plăcută atât familiei cât și societății în mijlocul căreia trăiește.

Autorul afirmă că aceste idei i-au fost inspirate de studierea învățăturilor stoicilor și ale parepateticienilor.

Scrierile lui Cicero și ale Sfântului Ambrosius au fost izvorul instruirii și formării proprii personalități. Grecii cultivați au citit, studiat și tradus aceste scrieri.

Filosofii antici erau păgâni, așadar necunoscători ai comandamentelor divine creștine. Rațiunea lor este totuși bună și sănătoasă, dar incompletă, din punctul de vedere al omului creștin. Aceste idei au fost preluate de Mavrocordat din scrierile morale ale episcopului milanez. Acestui om creștin îi revine deci marea și dificila sarcină de a se preocupa de cultivarea virtuților și învățăturilor dictate de Dumnezeu. „Latum est mandatum tuum” (Mavrocordat, 1722: 17) spune autorul citându-l pe David, considerând astfel că el însuși are o misiune pe cât de dificilă pe atât de importantă. O frază pe cât de scurtă pe atât de complexă și expresivă.

Mavrocordat consideră că a-ți trăi viața călăuzit de însărcinările divine înseamnă a trăi în armonie cu firea, respectându-l și iubindu-l pe Creator, nefăcând rău nimănui, întărind legăturile cu viața adevărată, adică cea a spiritului, menținându-ți astfel propria sănătate morală și siguranța existenței ca persoană. Acest lucru este posibil doar prin cunoașterea și îndeplinirea îndatoririlor morale cu sinceritate și caritate, cu sens de bunăvoință, față de prieteni și familie.

Cel care a ales calea renunțării la cele lumești și trăirea întru Domnul va fi ușurat de povara lumească, va pierde pe de o parte bunuri pământești, dar va fi cu certitudine cetățean și locuitor al cerului, suprema bogăție pentru cel ce alege și practică virtutea creștină. În acest sens, dă exemplu pe Sfântul Ambrosius, care, deși primise onoruri civile mari, chiar de la împărații romani ai timpului, s-a retras din treburile cetății, refuzând onorurile și bunurile civile și dedicându-se efortului de a-și desăvârși și salva spiritul prin înțelepciune.

Nu este mai puțin adevărat că toate aceste preocupări și eforturi nu pot întreprinse de oricine. Sunt oameni aleși de divinitate și înzestrați cu o inteligență deosebită, care pot urma calea aspră a desăvârșirii prin înțelepciune și multă cumpătare. Efortul lor este consacrat sprijinirii celor mai puțin dotați din acest punct de vedere, dar care sunt în egală măsură copii

ai Domnului. Ideea este foarte frumos exprimată printr-un scurt citat din Ps. 103. 18, astfel: „Montes enim excelsi cervis, petra perfugium leporibus = Munții au fruntea în cer pe când piatra este adăpost pentru iepuri” (Mavrocordat, 1722 :5). Să te străduiești să atingi culmile, dar să nu uiți că ești totuși om cu slăbiciuni și limite pe care trebuie să le conștientizezi pentru a putea doza cu justă măsură efortul spre desăvârșire: „Ipse cognovit figmentum nostrum, recordatus est quoniam pulvis sumus = Cunoscându-ne propria imagine să ne amintim că suntem totuși pulbere” (Mavrocordat, 1722 : 5).

Autorul amintește celor chemați să conducă treburile obștești că sunt obligați să tindă permanent spre culmile virtuții, să aibă mereu prezentă în minte puritatea legii divine, să vegheze să nu se îndepărteze de la bunătatea și clemența divină, să nu piardă din vedere realizarea armoniei vieții și să fie mereu animați de bunurile ce ne sunt oferite de îndeplinirea îndatoririlor morale.

Titlurile celorlalte 18 capitole care urmează sunt foarte sugestive. Acestea sunt după cum urmează:

Cap. II – Despre bine, cinste, virtute, explicarea îndatoririlor și în ce fel se împart.

Principiile de bază tratate în acest capitol vor reveni sub diverse exprimări în celelalte capitole:

- să iubești și să lauzi pe Dumnezeu – este considerată prima și cea mai importantă îndatorire a omului creștin ;
- să acționezi cum se cuvine;
- să-i onorezi pe părinți;
- să ai grijă de frați;
- să te pui în pericol pentru patrie;
- să judeci cu onestitate;
- să fii binevoitor față de prieteni și să te adaptezi lor;
- să nu te înstrăinezi de îndatoriri;
- indiferența față de bunurile materiale este bună atunci când ești mereu conștient de îndatoriri; să încurajezi rațiunea ;
- să ai mereu trează conștiința dictată de morala teologică ;
- să nu fii superficial și lacom față de creștini ;
- practicarea castității;
- să practici umilința, hărnicia, credința profundă, munca aspră, să nu fii arogant, să fii demn și drept, suprema virtute dăruită de Dumnezeu;
- voința să-ți fie mereu guvernată de dreapta judecată;

N.B. Autorul precizează că recomandarea cu privire la castitate vizează clerul catolic, dar nu face alte comentarii suplimentare.

Cap. III – Singurul țel fixat oamenilor este să aibă un singur Dumnezeu

Cap. IV – Despre cultul divin

Cap. V – Toate sunt guvernate de înțelepciunea divină

Cap. VI – Despre frica de Dumnezeu

Cap. VII – Îndatorirea pietății (credinței) ne ferește de a fi corupți de superstiție

Cap. VIII – Despre nădejdea în Dumnezeu

Cap. IX – Despre umilință și iertarea inamicului

Cap. X – Despre superioritatea oamenilor; ființa care împărtășește rațiunea este om apt pentru viața socială, moștenitor al rasei celor virtuoși dacă acționează cu sinceritate, modestie și bună credință

Cap. XI – Despre tărie și curaj

Cap. XII – Despre moderație, modestie, bună măsură și minte sănătoasă și clară

Cap. XIII – Despre justiție (dreptate)

Cap. XIV – Despre dreptatea Dumnezeiască ce se face în multe locuri și de la care emană tot felul de îndatoriri morale

Cap. XV – Despre penitență (ispășire)

Cap. XVI – Despre binefacere și generozitate

Cap. XVII – Despre prevedere, clarviziune și înțelepciune

Cap. XIIX (XVIII) – Zicerile, faptele și grijile oamenilor sfinți și înțelepciunea lor

N.B. Forma în care este redată cifra XVIII este puțin mai neobișnuită dar logică, în sensul că pentru VIII autorul a folosit forma grafică IIX (2 din 10)

Cap. XIX – Despre loialitate, cum să fii onest, și despre omul de bună calitate și viața integră (curată)

Observăm încă odată că filosofia lui Mavrocordat și principiile pe care le consideră importante pentru a duce o existență de calitate sunt toate inspirate de morala creștină și de învățăturile cuprinse în Sfânta Scriptură și în scrierile Sfinților Părinți ai Bisericii creștine.

Mulți dintre cei care au scris despre viața și faptele acestui principe au remarcat faptul că Nicolae Mavrocordat a urmat în bună măsură, chiar dacă nu întotdeauna, preceptele despre care a scris cu multă aplicație și talent literar.

Deși în studiul *Tratatului* ne-am sprijinit în cea mai mare măsură pe textul latin, latina fiind mai accesibilă, se poate observa cu ușurință un stil elegant, o exprimare îngrijită, academică și totuși suplă și accesibilă cititorului pasionat de subiect. Este adevărat că uneori fraza este lungă, comparabilă cu perioadele ciceroniene, dar foarte judicios realizată din punct de vedere stilistic. Greaca acestui text este mai degrabă modernă și foarte expresivă. Este un mod de exprimare propriu unei persoane bine instruite și realmente de talent.

Considerentele morale pe care le exprimă în lucrare sunt sincere, Mavrocordat fiind recunoscut ca un bun și devotat creștin. A fost mereu conștient de îndatoririle mari pe care le are față de supușii săi și din acest motiv s-a străduit cu recunoscut succes să reformeze în multe privințe viața politică, socială și administrativă a țării pe care a condus-o.

***Περὶ των καθηκόντων βιβλος* – o apologie a despotismului lăminat**

Tratatul despre datorii poate fi citit nu doar ca o operă de morală creștină, ci și ca un produs al curentului ideologic al absolutismului lăminat, care a dominat secolul al XVIII-lea. Lucrarea poate fi inclusă în acea categorie de opere destinate să formeze fundamentul etic și filosofic al monarhiei absolute.

Într-o descriere făcută cărții lui Mavrocordat de Hoelbius la Jena (kamperidis, 2007:34), aceasta este considerată o continuare a operelor parenetice ale lui Vasile Macedoneanul și Constantin Porfirogenetul (care a scris pentru fiul său Romanus).

Pe teritoriul Principatelor, *Tratatul despre datorii* este precedat de cel puțin două alte scrieri: *Învățăturile lui Neagoe Basarab către fiul său Teodosie*, compusă la începutul secolului al XVI-lea și *Capitolele parenetice* atribuite împăratului Vasile Macedoneanul și tipărite la București în 1691, într-o traducere în neogreacă făcută de Hrysanthos Notaras, la ordinul și pe cheltuiala domnitorului Constantin Brâncoveanu.

Față de tratatele despre *speculum principis* în care îndatoririle principilor sunt definite prin raportare la sistemul de guvernare pe care îl exercită, Mavrocordat nu se referă decât la tipul monarhului despot a cărui putere emană dintr-o sursă primordială, conform unei ierarhii imuabile.

Dumnezeu este creatorul și stăpânul universului și își desemnează reprezentanții pe pământ, pe care aceștia trebuie să îl guverneze în numele său. Principele filosof nu se limitează la enunțarea unor precepte teoretice care justifică adoptarea unei ideologii morale, ci

dorește să restabilească vechea formă de autoritate princiară enunțată în dreptul roman, *auctoritas principis*, așa cum fusese aceasta dezvoltată în perioada republicană de către Cicero, pentru care prințul era guvernatorul vieții publice, *rector rei publicae*. Autoritatea principelui are ca sursă puterea morală, întreținută de calitățile morale, virtuțile acestuia și de un mod de viață virtuos. Practica virtuților este cea care conferă legitimitate datoriei sale de a-și exercita *auctoritas principis*, cea care îl ridică la rangul de prim cetățean, de *princeps*.

Aceste idei sunt inspirate de lucrarea omonimă a lui Cicero dar se regăsesc și în alte scrieri de înțelepciune și tratate dedicate regalității. Constantin Porfirogenetul considera că preceptele exprimate în astfel de lucrări trebuie citite și înțelese „comme dans un miroir limpide que nous placions au centre du palais pour que, en y voyant ce qui convient au pouvoir imperial et ce qui revient à l'organisation sénatoriale, les rênes du pouvoir puissent être tenues avec ordre et dignité [...] De la sorte, puisse le pouvoir imperial s'exersant avec ordre et mesure, reproduire le mouvement harmonieux que le Createur donne à tout cet Univers.” (Kamperidis, 2007 :36)

Ordinea și măsura care trebuie să caracterizeze puterea imperială a celui care o exercită în numele Creatorului sunt caracteristici considerate fundamentale de Mavrocordat.

De asemenea, acesta constată o transferare a calităților principelui asupra supușilor săi, care vor împrumuta din virtuțile acestuia. Prin urmare, suveranul este și un *pater patriae*, cel pentru care patria reprezintă domeniul său seniorial, spațiul în care comunitatea aflată sub tutela și autoritatea sa paternală se va modela conform propriei sale imagini.

În același timp, între „patria cea mare” - împărăția lui Dumnezeu și reflectarea ei pe pământ – regatul terestru condus de principe - se află „mica patrie”, familia, capul familiei trebuind să acționeze ca un adevărat imitator al suveranului, principalele sale caracteristici trebuind să fie spiritul de dreptate și virtutea.

Termenii utilizați de Mavrocordat pentru a se referi la conducerea familiei sunt aceiași cu cei folosiți de Jean Bodin și John Locke atunci când prezintă autoritatea paternală în raport cu diverse forme de guvernare: *patria potestas*, *pater familias* (Mavrocordat, 1722:4, 20, 108).

Autoritatea paternă poate fi reclamată „par Dieu, par le roi, par l'évêque, par le prêtre, par le *pater familias*, par le patron, même par la femme en vertu de l'honneur qu'elle rend à son mari et des devoirs qui les lient dan leur communauté de base, elle participe à la *tutela rei publicae*, elle s'assure du bon ordre des affaires domestiques, elle veille aux champs et aux serviteurs ; et même, en tant que *despoina* elle fait pendant au despotes.” (Kamperidis, 2007 : 37)

În virtutea acestui transfer de funcții și a naturii imuabile a datoriilor care însoțesc orice funcție publică, cei investiți cu funcția de a conduce o anumită parte a teritoriului patriei își vor exercita autoritatea în numele monarhului, și vor acționa ca despoți în numele acestuia.

Distincția între autoritatea despotului ca tată de familie, respectiv ca stăpân de sclavi a fost discutată inițial de Aristotel, în lucrarea sa *Politica*, în care afirma că autoritatea omului politic se exercită asupra oamenilor liberi în timp ce autoritatea despotului este îndreptată asupra sclavilor. În urma războaielor cu perșii, grecii identificaseră monarhia cu Imperiul Persan reprezentat prin autoritatea absolută a unui rege-soare care își exercita puterea asupra supușilor săi tratându-i ca sclavi.

Jean Bodin în scrierea sa *Six livres de la Republique* va folosi termenul de *senior* (*seigneur*) în locul celui de *despot* în dorința de a se distanța de sensul peiorativ pe care îl avea termenul, mai ales că, dintre cele trei forme de monarhie pe care le identifică : seniorială, regală și tiranică, monarhia seniorială este cea pe care o consideră cea mai bună : „ [...] la

Monarchie seigneuriale est plus durable que les autres [...] elle est plus auguste [...] Les subjects ne tiennent la vie, biens et liberté que du Prince souverain”. (Kamperidis, 2007 : 43)

Suveranitatea, un concept introdus în terminologia politică de Bodin se afla în vârful unei ierarhii instituționale conferite principelui, ca și puterea de a da și de a anula legi, de către Dumnezeu. Autorul se constituie într-un apărător al conceptului de suveranitate văzută ca sinonimă a absolutismului. El este de asemenea primul care identifică Imperiul Otoman cu noțiunea de despotism oriental.

Mavrocordat deținea în vasta sa bibliotecă lucrările lui Bodin (Dima-Drăgan, 1974: 78), tratatul său *Despre datorii* reluând idei din opera filosofului francez; de asemenea se simte influența lui Bacon, al cărui mare admirator era, și a lui Hobbes. (Bouchard, 1974: 23).

Diferența dintre opera sa și cele aparținând filosofilor menționați este dată de contribuția celei dintâi la noțiunea de interdependență și nu de separare a funcțiilor politice. Mavrocordat dorește să se plaseze în continuarea marilor curente de idei care au dat naștere teoriilor despre îndatoriri, începând cu stoicii și Cicero și mergând până la Pufendorf, teorii concepute ca modalități de a reuni oamenii în comunități pe baza obligațiilor reciproce.

În *De Officiis hominis et civis*, Pufendorf (Kamperidis, 2007 :39) justifică sclavia și puterea despotică prin consimțământul poporului care decide să se aservească în urma unui război drept. Autorul susține că oamenii beneficiază inițial de o libertate egală și anularea acestei stări de libertate se poate face numai cu consimțământul poporului aservit, consimțământ interpretat ca voință proprie de a se supune cuceritorului.

Supunerea grecilor față de puterea otomană reprezintă un caz deosebit deoarece autoritatea sultanului asupra tuturor supușilor creștini ortodocși era exercitată prin intermediul patriarhului de la Constantinopol. O dată cu accederea fanarioților la demnitatea de voievozi ai Țărilor Române va avea loc un transfer treptat de autoritate, de la cea ecleziastică la cea princiară, astfel că despotul ecleziast va fi înlocuit cu despotul fanariot. Decretele, care anterior erau emise de patriarh la cererea boierilor, pentru a reglementa diferite probleme legate de conducerea țării, sunt acum redactate în cancelaria domnului fanariot căruia îi revine sarcina administrării Principatelor.

În lucrarea sa, Mavrocordat remarcă acest transfer de putere de la polul ecleziastic la cel civil. Autorul nu face referiri la puterea ecleziastică în mod direct însă afirmă importanța neimplicării slujitorilor Domnului în sfera seculară. Această atitudine se încadrează în curentul european de teoretizare a caracteristicilor despotismului luminat, curent conform căruia Biserica națională trebuie să se supună în întregime autorității statului. În plus, protecția acordată de despot Bisericii o supune pe aceasta și mai mult statului, care o poate folosi ca instrument de propagare a ideologiei sale.

Scrisoarea despre toleranță a lui Locke (1686) abordează aceeași temă a separării puterii civile de cea ecleziastică și este foarte probabil ca Mavrocordat să fi studiat traducerea franceză a lucrării lui Locke, realizată de Jean Le Clerc cu care principele a corespondat în perioada 1720 – 1727.

Concluzii

Din tratatul principelui filosof reiese în mod clar relația suveranului cu legea. Suveranul care își exercită puterea absolută este o caracteristică a monarhiilor epocii, acesta acționând ca un stăpân absolut, *ab-solutus*, adică mai presus de lege și de obligațiile care sunt emane din lege. Mavrocordat nu pare să fie de acord cu această situație considerând că legile se aplică nu numai celor guvernați, ci și guvernelor, inclusiv regelui, învestit cu puterea suverană. (Mavrocordat, 1722: 85)

Prin urmare, consideră cercetătorul Lambros Kamperidis (2007 :41), „l'idée que le roi est assujetti aux lois de la nature remonte non seulement aux temps médiévaux, mais aussi aux théologiens, qui voient le prince non seulement *legibus solutus* quant à la loi positive, à savoir la législation élaborée par son intervention, mais aussi *legibus alligatus* quant à la loi naturelle, sur laquelle il n'a aucune autorité. ”

Prin modul în care a aplicat în practică principiile filosofice pe care le-a exprimat în opera sa, dar și prin ideile conținute de aceasta, Mavrocordat reușește să se înscrie în seria despoților luminați, a spiritelor luminate care au participat la redefinirea dreptului pe baza principiilor rațiunii și care au înțeles funcția legislativă a despotului. Preocuparea lui Mavrocordat pentru drept stă la baza interesului său față de opera juridică a lui Grotius, primul din Europa care a propus un corp de reglementări de drept internațional, bazat pe ideea de laicizare, sau mai exact de secularizare a dreptului natural.

Referințe bibliografice:

1. Bouchard, J., Nicolae Mavrocordat, *Domn și cărturar al Iluminismului timpuriu* (București: Omonia, 2006)
2. Bouchard J., *Les relations épistolaires de Nicolas Mavrocordatos avec Jean Le Clerc et William Wake* (Athènes : ΟΕρρανιστής, 1974)
3. Bouchard, J., *Les grecs phanariotes et la formation de la conscience nationale roumaine*, în *Închinare lui Petre Năsturel la 80 de ani*, volum îngrijit de Căndea I. și Cernovodeanu P. (Brăila, 2003)
4. Bouchard, J., *Les phanariotes et l'Aube des Lumières*, *Revue des Etudes Sud Est Europeenes* nr. 20, (1982)
5. Boulanger, F., (ed.) Sfântul Vasile, *Aux jeunes gens sur la façon de tirer profit des lettres helléniques* (Paris :Belles-Lettres, 1985)
6. Chirimbu, M.A., *Impactul culturii grecești asupra evoluției culturale a Principatelor Române în perioada fanariotă* (Iași: Stef, 2010)
7. Dima-Drăgan, C., *Biblioteci umaniste românești: Istoric. Semnificații. Organizare* (București: Litera, 1974)
8. Dima-Drăgan, C., *Biblioteca unui umanist român, Constantin Cantacuzino Stolnicul* (București: Consiliul Așezămintelor Culturale, 1967)
9. Dima-Drăgan C., *Ex libris, bibliologie și bibliofilie* (București:Litera, 1973)
10. Iorga, N., *Cultura româna supt fanarioți*, conferință ținută la Ateneul Român, 8 feb. 1898, (București, 1898)
11. Iorga, N., *Cărți și scriitori români din veacurile XVII – XIX* (București, 1906)
12. Iorga, N., *Câteva știri nouă relative la legaturile noastre cu biserica constantinopolitană în a doua jumătate a sec. al XVII-lea* (București, 1915)
13. Kamperidis, L., *Nicolas Mavrocordatos – un despote éclairé avant la lettre au service d'un monarque absolu*, în *Les Phanariotes et l'Aube des Lumières*, volum colectiv coordonat de Bouchard J. (Montreal, 2007)
14. Kamperidis L., *The Notion of Millet in Mavrokordatos' Philotheou Parerga and His Perception of the Enlightened Ottoman Despot*, *Journal of the Hellenic Diaspora* 18 (1992, p. 67)

DE LA EFICIENTIZARE LA PROFESIONALIZAREA FORMĂRII CONTINUE A CADRELOR DIDACTICE

FROM EFFICIENCY TO PROFESSIONALIZING THE CONTINUOUS TEACHERS' TRAINING

Sebastian Cristian CHIRIMBU

Centrul de Studii Multiculturale și Interlingvistice, Facultatea de Litere, Universitatea
Spiru Haret / drd. IOSUD, Universitatea *Valahia* din Târgoviște
Multicultural and Interlinguistic Centre, Faculty of Letters, *Spiru Haret* University/
PhD candidate, IOSUD, *Valahia* University of Târgoviște

Rezumat.

Asigurarea unei educații și pregătiri de înaltă calitate este o parte integrantă a strategiei europene care promovează includerea și coeziunea socială, mobilitatea, cetățenia activă, dezvoltarea individuală și profesională, competitivitatea și ocuparea forței de muncă. Sunt deziderate pe care le regăsim în toate documentele Comisiei Europene, întărite în rezoluțiile și documentele Consiliului Europei, însă reluate într-o formă asemănătoare în stipulările UNESCO, ca arii de acțiune strategică menite să susțină globalizarea. Problematika educațională și investiția în formarea profesională se referă la dezvoltarea mediilor de învățare care pot să stimuleze învățarea autodeterminată a individului, instituțiile educaționale să devină ele însele organizații care învață, care își reconsideră și restructurează oferta curriculară. Formarea continuă a cadrelor didactice este una dintre direcțiile prioritare îndreptate spre schimbarea și modernizarea învățământului general din țară. Sistemul de formare continuă trebuie să fie inițiatorul și catalizatorul schimbărilor și inovațiilor în învățământ, care va contribui în pregătirea și formarea continuă a cadrelor didactice din învățământul general.

Cuvinte-cheie: *formarea profesională, învățarea, competențe, motivare, organizația educațională.*

Clasificare JEL: A29

Abstract.

Ensuring high quality education and preparation is an integral part of the European strategy that promotes social inclusion and cohesion, mobility, active citizenship, individual and professional development, competitiveness and employment Labour force. They are found in all European Commission documents, reinforced in the Council of Europe resolutions and documents, but resumed in a similar form in the UNESCO stipulations, as the areas of strategic action designed to support globalisation. The educational problem and investment in professional training refers to the development of learning environments that can stimulate self-determined learning of the individual, educational institutions become themselves learning organisations, who reconsiders and restructures the curricular offer. The continuing training of teachers is one of the priority directions directed towards the change and modernisation of general education in the country. The continuing training system must be the initiator and catalytic of changes and innovations in education, which will contribute to the preparation and continuous training of teachers in general education.

Key words: *professional training, learning, competences, motivation, educational organisation*

JEL: A29

Introducere

Societatea contemporană este o societate a organizațiilor, așadar trăim într-o societate organizațională pentru că organizarea socială în ultima jumătate de secol a generat o structură socială de tipul organizației.

Atât la nivel european, cât și în societatea românească, un posibil răspuns educațional la multiplele transformări rapide și complexe cu care se confruntă, este reprezentat de tendința de instrumentalizare a educației, în sensul mutării accentului în politicile neoliberale pe formarea deprinderilor și a competențelor de bază care să permită continua adaptare la „societatea de risc”. Societatea actuală se află sub semnul unor transformări de anvergură ce solicită noi abordări în confruntarea organizațiilor cu mediul. În organizațiile viitorului, „resursele critice” nu mai sunt tehnologiile și nici resursele umane. „În organizația secolului al XXI-lea, resursele critice sunt raportabile la competențe, valori intangibile, cunoașterea tacită sau explicită, procese și practici organizaționale” (Vlăsceanu, 2005:200).

La nivel european se depun eforturi susținute pentru investiția în educație, văzută drept pârgă cea mai importantă pentru realizarea unei „Europe bazate pe cunoaștere”. Încă din martie 2000, Consiliul European adopta una dintre cele mai ambițioase strategii de dezvoltare a UE ca „societate a cunoașterii”. Educația indivizilor este concepută ca instrumentul de bază pentru îndeplinirea ambițiosului obiectiv ca Europa să devină „cea mai competitivă și mai dinamică piață din punct de vedere economic și științific, capabilă de dezvoltare susținută, cu mai multe și mai bune locuri de muncă și cu o mai bună coeziune socială”. Este motivul pentru care în ultimii ani eforturile s-au intensificat pentru a asigura „o dimensiune europeană a educației” și a pregătirii, realizate la cel mai înalt nivel de calitate. Asigurarea unei educații și pregătiri de înaltă calitate este o parte integrantă a strategiei europene care promovează includerea și coeziunea socială, mobilitatea, cetățenia activă, dezvoltarea individuală și profesională, competitivitatea și ocuparea forței de muncă. Sunt deziderate pe care le regăsim în toate documentele Comisiei Europene, întărite în rezoluțiile și documentele Consiliului Europei, însă reluate într-o formă asemănătoare în stipulările UNESCO, ca arii de acțiune strategică menite să susțină globalizarea.

Problematica educațională se referă la medii de învățare care să stimuleze învățarea autodeterminată a individului, instituțiile educaționale să devină ele însele organizații care învață, care își reconsideră și restructurează oferta curriculară.

Resursa umană va trebui să fie mai informată, motivată și responsabilă pentru a face față vremurilor atât de solicitante. Specialiștii menționează o creștere a nivelului de exigență a individului postmodern mai avizat, mai critic față de ofertele educaționale pe care le parcurge.

Sunt necesare competențe tot mai complexe pentru a face față noilor solicitări pe piața muncii, motiv pentru care accentul tinde să cadă pe achiziționarea acestor deprinderi instrumentale, vocaționale, în detrimentul educației generale.

Peter Druker și Etzioni Atmitai subliniază evoluția grupurilor umane către structura de tip organizație, astfel încât viața noastră este fundamental influențată de organizații industriale, de socializare primară și secundară sau de organizații educaționale, de preservare a culturii, de protecție personală și financiară etc. Toate domeniile activităților noastre sociale sunt caracterizate prin procesul de raționalizare ca proces de adecvare a mijloacelor la scopuri, îți mijlocul cărora liderul are un rol important ca centru al dinamicității organizațiilor indiferent de tipul lor.

Nivelul competenței profesorului, ca și gradul lui de implicare în activitatea didactică și nu numai, entuziasmul, pasiunea cu care își face meseria influențează profund dinamica motivațională a elevilor săi. Lipsa de motivație sau incapacitatea unui manager școlar de a lua decizii, de a coordona echipe și de a le pune în mișcare ori de câte ori este necesară o reformă sau o adaptare a sistemului educațional rămân provocări ale secolului al XXI-lea și ale unei organizații educaționale/ școlare privită ca sistem deschis sau ca organizație care învață și produce învățarea.

Formarea profesională în noul context educațional

În Concluziile Consiliului European de la Lisabona, reafirmate la Consiliul European de la Feira apare mențiunea următoare: „...atât instruirea cât și formarea profesională continuă, în lumea modernă, dețin un loc important în direcțiile de bază ale dezvoltării economico-sociale”, diferite mesajele-cheie în dezvoltarea învățământului european, structurate și în *Memorandumul privind învățarea pe tot parcursul vieții* al Comisiei Europene, fiind îndreptate spre garantarea accesului universal și continuu la învățare pentru formarea și îmbunătățirea competențelor; realizarea unor investiții superioare în resurse umane; încurajarea inovației în predare și învățare; valorizarea învățării nonformale și informale; regândirea orientării și consilierii, cu focalizare pe accesul la informație de calitate și la consiliere privind oportunitățile de învățare pe tot parcursul vieții; apropierea învățării de domiciliu, oferirea de oportunități de învățare continuă, cât mai aproape de beneficiari.

Conform *Declarației miniștrilor europeni ai educației și formării continue*, în dezvoltarea sistemelor educaționale și de formare profesională continuă la nivel european, se stabilesc anumite priorități în evoluția sistemelor educaționale și de formare profesională inițială și continuă: dimensiunea europeană, transparență, informare și consiliere, recunoașterea competențelor și a calificărilor, asigurarea calității în formare.

Consiliul European promovează ideea creșterii investițiilor în capitalul uman prin sisteme mai bune de educație și de formare și adaptarea sistemelor de educație și formare la noile cerințe actuale, redefinite pentru fiecare țară-membru a UE. În acest context, formarea continuă a cadrelor didactice, trebuie privită într-un context socioeconomic și politic mai larg, în conformitate cu „compatibilizarea structurală și calitativă a învățământului național cu spațiul educațional european al educației”.

În acest context, E. Țap (2016:18) consideră că aceste schimbări sociale de natură economică, politică, demografică, din ultimul timp, sunt cele care plasează cadrele didactice și pregătirea lor profesională în fața unor noi provocări. Procesul continuu de descentralizare, care oferă o autonomie maximă (inclusiv autonomie bugetară) școlilor și autorităților locale, constituie o tendință comună a tuturor țărilor europene în cadrul dezvoltării sistemului de formare continuă a cadrelor didactice. *Un sistem de standarde pentru predare, odată dezvoltat, ar putea grăbi apariția unui corp profesoral puternic și receptiv, în care cadrele didactice vor avea prilejul de recunoaștere și avansare profesională.*

Procesul de modernizare a învățământului determină necesitatea schimbărilor esențiale în sistemul de formare continuă a cadrelor didactice. Formarea continuă a cadrelor didactice este una dintre direcțiile prioritare îndreptate spre schimbarea și modernizarea învățământului general din țară. Sistemul de formare continuă trebuie să fie inițiatorul și catalizatorul schimbărilor și inovațiilor în învățământ, care va contribui în pregătirea și formarea continuă a cadrelor didactice din învățământul general. „Formarea continuă reprezintă o preocupare importantă în dezvoltarea personalității, ce se realizează prin activități educative desfășurate de-a lungul vieții (lifelong learning), cu scopul de a spori cunoștințele, aptitudinile și competențele profesionale”.

Conceptul de *formare profesională continuă* definește direcțiile educaționale esențiale pentru activitatea de perfecționare a cadrelor didactice, conturate la nivelul sistemelor de învățământ, prin consolidarea reformelor deja întreprinse și reevaluarea priorităților într-o societate bazată pe tehnologii avansate. **Formarea continuă** răspunde la aceste evoluții și la problemele lor, integrabile în contextul mai larg al educației permanente. Formarea continuă a cadrelor didactice este ulterioară formării inițiale și asigură cadrelor

didactice fie dezvoltarea competențelor profesionale deja dobândite, fie dobândirea de noi competențe.

Formarea continuă a cadrelor didactice reprezintă o perspectivă de devenire profesională a cadrului didactic în plan cognitiv, afectiv și psihosocial, constituind un prilej de dezvoltare personală care să-i permită să creeze noi cunoștințe și să adapteze cunoștințele acumulate la contexte aflate într-o continuă schimbare.

Obiectivele principale ale activităților de formare continuă a cadrelor didactice constau în „pregătirea cadrelor capabile să contribuie la creșterea competitivității forței de muncă și dezvoltarea durabilă a societății”.

Luând în considerare noile cerințe ale societății și cele impuse de schimbările sociale, sistemul de formare continuă (constituit din totalitatea organelor, organizațiilor, instituțiilor, unităților economice a căror activitate este orientată spre formarea continuă) este nevoit să se adapteze la noile necesități și propuneri ale pieței muncii. Acest sistem trebuie să devină o pârghie importantă în tranziția la o societate democratică, bazată pe economia de piață, care ar corespunde standardelor europene și internaționale, ar fi orientată spre necesitățile pieței muncii, formarea resurselor umane de înaltă calificare, pentru susținerea și dezvoltarea economiei naționale. Tendințele dezvoltării sistemelor de formare continuă a cadrelor didactice la nivel european și global determină perspectivele dezvoltării formării continue în plan național.

În viziunea aceleași cercetătoare menționate mai sus (E. Țap, 2016), ”specificul formării continue a cadrelor didactice din învățământul general, în plan național, este determinat de politicile educaționale promovate de guvern, de contextul socioeconomic al țării, în general, și al sistemului de învățământ, în particular:

- „orientarea sistemelor de formare spre competență pedagogică și performanță educațională, adoptarea abordării bazate pe rezultatele învățării;
- asigurarea calității în formarea continuă, prin orientarea la standardele de formare continuă a personalului didactic;
- implementarea sistemului de credite profesionale transferabile pentru asigurarea mobilității și dezvoltării profesionale”, care constituie principalele orientări moderne din domeniul dezvoltării sistemelor de formare continuă a cadrelor didactice;
- formarea continuă are drept scop dezvoltarea generală a personalității și, respectiv, a membrilor societății, sprijinirea și asimilarea valorilor culturale, științifice, naționale și universale, promovarea educației morale, civice în rândul cetățenilor, diminuarea și lichidarea deficiențelor de educație și instruire, actualizarea cunoștințelor sau obținerea de noi cunoștințe, care vor permite perfecționarea profesională și reprofesionalizarea în vederea integrării active pe piața muncii.”

Activitatea de formare continuă a cadrelor didactice angajează două acțiuni profesionale, prin noi competențe validate inclusiv prin obținerea unor diplome. Asamblarea lor anticipează evoluția permanentă a educatorilor în contextul unei activități complexe de „formare avansată”, situată dincolo de „simpla formare profesională”. Ea „răspunde atât nevoilor personale, cât și celor organizaționale [...], favorizând, astfel, dezvoltarea autonomiei educatorului”. *Formarea* constituie funcția centrală a educației (exprimată ca *formare-dezvoltare* permanentă, necesară pentru integrarea socială optimă a personalității umane). Astfel, *formarea* subordonează din punct de vedere funcțional „*învățământul, care nu este decât un caz particular al formării*”. Între *educație și instruire*, „*matricea sa de funcționare se actualizează în mod diferit în formarea profesorilor, în formarea adulților în general sau în formarea elevilor*” (Fullan M., Hargreaves A. 2007)

Subliniind rolul primordial al formării continue, T. Callo consideră că accentul trebuie pus pe calitatea satisfacerii nevoilor reale ale beneficiarilor într-o perioadă îndelungată de timp. Avantajele formării continue constau în asigurarea unui profit informațional structurat de cunoștințe funcționale, a unui adaos de competențe intelectuale și acționale concrete, a unui plus de motivație și atitudine, reflectate în activitatea ulterioară, care va duce la creșterea calității și eficienței procesului educațional (Callo, 2004: 17-20).

Cercetătoarea A. Cara (2004:9) consideră că obiectivele formării continue trebuie să fie organizate și grupate „în jurul a trei poli”: „dezvoltarea personală și profesională a educatorilor, prin actualizarea competențelor de bază și însușirea de noi competențe; ameliorarea calității procesului de învățământ, prin stimularea interdisciplinarității și a inovației pedagogice, și angajarea managementului școlar și în planul comportamentelor psihosociale; cunoașterea mediului social și a ambianței prin favorizarea relațiilor cu comunitatea educativă locală, apropierea școlii de mediul social și adaptarea la schimbarea socială”.

De la eficientizare la profesionalizare în formarea profesională continuă în organizația educațională.

Tendențele de edificare a unei societăți democratice bazate pe cunoaștere și informatizare, de racordare a învățământului din țara noastră la cerințele spațiului comunității europene în domeniul învățământului, precum și transformările profunde din învățământ în toate componentele sale, impune profesionalizarea activității de conducere în învățământ, promovarea unei noi viziuni privind formarea inițială și continuă a cadrelor didactice, inclusiv a celor cu funcții de conducere din învățământul preuniversitar și profesional nonuniversitar.

Potrivit acestui deziderat managerul unității de învățământ trebuie să parcurgă un traseu de formare și dezvoltare managerială, în baza căruia să dobândească o serie de competențe care să-i permită atingerea standardelor profesionale prin îndeplinirea în condiții optime a actului managerial. Totodată, se cuvine să precizăm faptul că aceste standarde vor putea fi atinse numai dacă în sistemul managerial românesc se va pleca de la ideea potrivit căreia managerii trebuie formați înainte de a fi numiți în funcție. În acest sens, se impune să oferim soluții pentru îmbunătățirea organizării și desfășurării programelor de formare a managerilor unităților de învățământ (și implicit a performanței acestora în organizațiile educaționale).

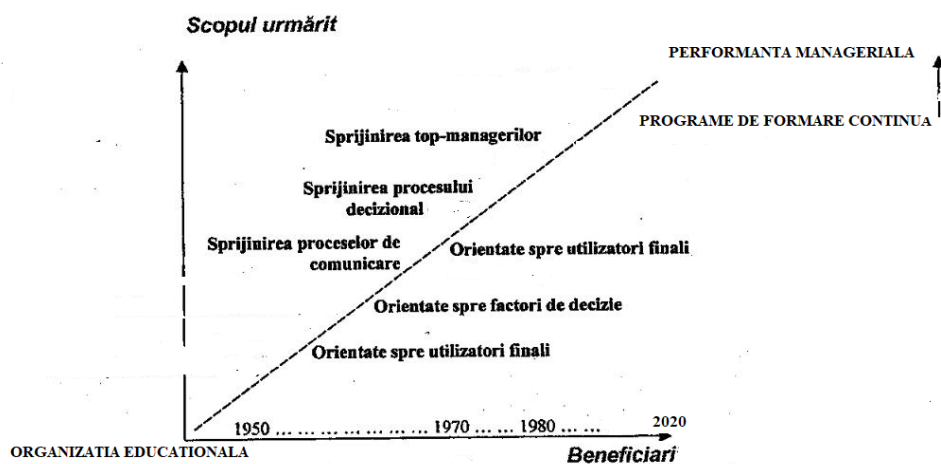


Fig. 1. Evoluția organizației educaționale spre performanță

În lumina analizei cantitative a răspunsurilor managerilor în cadrul demersului cercetării, considerăm necesară conturarea unui cadru general, a unui context în care formarea continuă a managerilor să fie eficientizată, iar cursurile de formare să contribuie în mod real la modelarea și update-ul competențelor care le sunt solicitate în exercitarea acestei funcții în contextul schimbărilor frecvente care au loc în domeniul învățământului. Acest cadru general se compune din referințe privind abordarea în ansamblu a formării continue, din punct de vedere legislativ, metodologic și al curriculumului programului de formare. Acestea se constituie în propuneri, în contextul cărora am elaborat un proiect al unui program de formare a managerilor de unități de învățământ, rezultat în urma analizei noastre, care să abiliteze profesorii pentru exercitarea profesiei de manager.

Pe plan legislativ, propunem:

- reglementarea legislativă a finanțării unor programe de formare pentru cadrele didactice în management educațional, astfel încât gratuitatea cursurilor să fie garantată;
- reglementarea legislativă a finanțării cercetării, pentru identificarea nevoilor de formare, pentru cadrele didactice care exercită sau vor exercita funcția de manager;
- reglementarea legislativă a formării continue ca obligație, nu numai ca drept (în prezent legislația nu precizează explicit consecințele neparticipării la formare continuă, în contradicție cu percepția profesorilor) pentru toți cei care exercită funcția de manager;
- reglementarea legislativă a selecției, pe baza unei elaborări riguroase a criteriilor de îndeplinit, urmată de calificarea și certificarea în Corpul Național de Experti în Management Educațional;
- reglementarea explicită a componentelor formării continue în management educațional, astfel încât aceasta să aibă un caracter unitar la nivelul întregii țări;
- finanțarea unor studii care să evidențieze schimbările determinate de participarea cadrelor didactice/managerilor la formare continuă, efectele pe care acestea le au asupra calității activității manageriale, performanței manageriale și performanței organizaționale;
- nu în ultimul rând, politicile promovate ar trebui corelate în sensul creșterii statutului profesiei didactice și implicit a statutului de manager școlar, conform importanței sociale a acesteia.

Din punct de vedere metodologic:

- flexibilitate reală a organizării, ținând cont de constrângerile impuse de structura anului școlar, pentru stimularea și facilitarea participării cadrelor didactice;
- variante ale programului de desfășurare, care să cuprindă mai multe opțiuni, pentru care participanții să opteze, la înscriere, în funcție de contextul în care aceștia își desfășoară activitatea:
 - comasat, pe parcursul vacanțelor școlare;
 - în week-end-uri, pe parcursul anului școlar;
- pentru a răspunde cerinței anterioare, echipele de formatori ar trebui să cuprindă un număr de persoane care să poată acoperi toate variantele propuse din punct de vedere al timpului, de asemenea ținând cont de programul după care cei din urmă își desfășoară activitatea curentă;
- flexibilizare din punct de vedere al locului de desfășurare, prin oferirea unor variante ale locațiilor de desfășurare, pentru a permite opțiunea cursanților pentru una dintre acestea; cursurile vor avea loc pe centre de formare (școli, centre de formare), stabilite prin consultarea furnizorului de formare cu inspectoratele

judetene, centre care să fie plasate astfel încât să ofere accesul cursantului, fără a ridica probleme ale transportului, cu deosebire pentru participanții din mediul rural și pentru a facilita colaborarea dintre cursanți și schimbul de experiență între școlile în care aceștia funcționează;

- dotarea materială a centrelor de formare: cu laptop și proiector, cu computer și imprimantă, acces la Internet, aflate la dispoziția formatorilor și cursanților, care să poată accesa rapid informațiile de care au nevoie pe parcursul desfășurării activităților de curs;
- anterior demarării programului, formatorii vor cunoaște componența grupurilor de profesori cu care vor lucra, pe baza analizei informațiilor furnizate de CV-urile acestora, specificul școlilor de proveniență și al contextului socio-economic în care se află;
- proiectarea programelor de formare pornind de la specificul învățării adulților;
- organizarea cursanților în grupe reduse numeric (maxim 20), pentru facilitarea colaborării și a schimbului real de idei, opinii, experiențe.

Conținutului și structura programului de formare vor avea ca reperi:

- nevoile de formare identificate;
- legislația în vigoare.

Prin raportare la aceste reperi, în cadrul contextului legislativ și metodologic propus, propunem un program de formare, cu durata de cel puțin două semestre care să se desfășoare fie comasat, fie în week-end-uri, după un plan de învățământ, pe parcursul căruia să se studieze:

- *bazele managementului educațional;*
- *politici educaționale;*
- *management de curriculum;*
- *managementul resurselor umane bazat pe competențe;*
- *managementul resurselor financiare;*
- *managementul schimbării în învățământ;*
- *managementul calității educației;*
- *leadership și self-managementul;*
- *marketingul educațional;*
- *managementul performanței;*
- *tehnologii informaționale și comunicaționale.*

Scopul programului este formarea competențelor manageriale necesare directorilor de unități școlare, necesare eficientizării activității de conducere în sistemul educațional românesc, iar distribuția orelor este realizată conform recomandărilor legislației în vigoare¹: 10% evaluare, 30% curs/activitate teoretică și 60% aplicații practice), în pondere egală pentru cele unsprezece teme.

C. Ciucă Stan (2016:210) consideră necesară alocarea unei perioade pentru un stagiul de practică, în urma căruia să fie analizate/evaluate cantitativ și calitativ produsele ce compun portofoliul managerului. Evaluarea pe parcurs va fi un proces continuu, integrat celui de instruire va avea o pondere de 50%, iar evaluarea finală va consta în prezentarea unei piese din portofoliul personal și va avea o pondere de 50%.

Noutatea programului constă în stagiul de practică de tip mentorat, desfășurat cel puțin pe 50% din perioada alocată formării, care să echilibreze ponderea laturii practice a formării manageriale, prin aportul unor tutori specializați (directori ai unităților de învățământ de

¹ O.M.E.C.T.S. nr. 5.564/2011, art. 14, alin. (2).

prestigiu/inspectori școlari de management) care să poată sprijini cu experiența lor activitatea practică și care să aibă un cuvânt de spus în coordonarea acestei activități. Pe parcursul stagiilor de practică, în vederea eficientizării activității cursanților, aceștia vor fi asistați de un tutore care va monitoriza îndeplinirea tuturor sarcinilor, oferind în același timp feedback în timp real. Totodată, rolul tutorelui este de a se asigura de respectarea condițiilor în care practicantul este pregătit și de a evalua cunoștințele dobândite în raport cu tipul de competențe solicitate de funcția managerială pentru care acesta se pregătește.

Concluzii:

Calitatea actului educațional este condiționată într-o mare măsură de profesionalismul cadrelor didactice (Karla P., Chirimbu S., 2013) Profesorii joacă diverse roluri într-o sală de clasă, însă unul dintre cele mai importante este acela de manager al clasei. Într-o sală de clasă prost gestionată, predarea și învățarea eficientă nu se pot realiza. Profesorii eficienți vor realiza progrese cu toți elevii, indiferent de nivelul de eterogenitate din clasele lor.

Perfecționarea cadrelor didactice rămâne o activitate cu conținut pedagogic și social proiectată, realizată și dezvoltată în cadrul sistemului de învățământ, cu funcție managerială de reglare-autoreglare continuă a procesului de învățământ, la toate nivelurile sale de referință (funcțional-structural-operațional).

Dacă la nivel funcțional, perfecționarea personalului didactic vizează stimularea capacităților pedagogice și sociale de convertire practică a finalităților de sistem (ideal, scopuri ale educației) în obiective angajate în cadrul procesului de învățământ, în mediul școlar și extrașcolar, la nivel structural, perfecționarea personalului didactic vizează stimularea capacităților pedagogice și sociale de valorificare deplină a tuturor resurselor pedagogice (informaționale, umane, didactico-materiale, financiare) existente la nivel de sistem și de proces. La nivel operațional, perfecționarea personalului didactic vizează stimularea capacităților pedagogice și sociale de proiectare, realizare, dezvoltare și finalizare a activităților specifice procesului de învățământ (lecții, cursuri, seminarii, lucrări practice, ore de dirigiență; activități extrașcolare/cu: elevii, cadrele didactice, părinții, alți reprezentanți ai comunității educative; activități: manageriale, metodice, de asistență psihopedagogică și socială, de orientare școlară și profesională, de consiliere etc.), în condiții optime, corespunzător contextului intern și extern existent, pe termen scurt, mediu și lung.

Analiza activității de perfecționare a cadrelor didactice presupune raportarea la conceptele pedagogice de formare, în general, și de formare continuă, în mod special. Formarea trebuie să constituie funcția centrală a educației (exprimată ca formare-dezvoltare permanentă necesară pentru integrarea socială optimă a personalității umane).

Referințe bibliografice:

1. Andrei, A., Abăcioaiei, D., *Ghidul directorului de școală*, (Craiova: Colegial, 2000)
2. Anghelache, V., *Managementul schimbării educaționale. Principii, politici, strategii*, (Iași: Institutul European, 2012)
3. Callo T., *Conceptul dezvoltării profesionale* (Chișinău: Univers Pedagogic, 2004. Nr. 1)
4. Cara A., Guțu V., Gremalschi A., Solovei R., Baciu S., *Standarde de formare continuă a cadrelor didactice din învățământul secundar general*. (Chișinău: Cartier, 2007)
5. Cara A. *Formarea, dezvoltarea profesională a personalului didactic la nivelul instituției școlare*. (Chișinău: Institutul de Politici Publice, 2006)
6. Ciucă Stan C., *Perfecționarea competențelor manageriale - imperativ al managementului performant în învățământul preuniversitar* (teză de dr., Târgoviște, 2016)

7. Fullan M., Hargreaves A., *Teacher Development And Educational Change*. (London: Falmer, 2007)
8. Karla P., Chirimbu S., *Provocări ale educației și cercetării în societatea viitorului* (Oradea: Didactica Militans, 2013)
9. Țap E., *Eficientizarea managementului formării continue a cadrelor didactice în baza sistemului informațional* (teză de dr. czu: 378:004, Chișinău, 2016)
10. Vlăsceanu, M., *Psihosociologia organizației și conducerii*, (București: Paideia, 1993)
11. Vlăsceanu, M., *Organizația, proiectare și schimbare. Introducere în comportament organizațional*, (București: Editura Comunicare.ro, 2005)

Surse web consultate:

<https://iteach.ro/experiencedidactice/eficientizarea-managementului-clasei>

<http://www.argumentpress.ro/importanta-formarii-profesionale-continue/>

<http://www.education.leeds.ac.uk/assets/files/staff/papers/What-is-teacher-Development.pdf>

<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13664530.2018.1558106>

<https://www.edutopia.org/teacher-development>

REALITĂȚI ȘI PERSPECTIVE EUROPENE ÎN DOMENIUL ENERGIEI

EUROPEAN REALITIES AND PERSPECTIVE IN THE FIELD OF ENERGY

Lect. univ. dr. **Raluca-Ana-Maria DUMITRU**
Prof. univ. dr. **Marin DUMITRU**
Universitatea *Spiru Haret*
Facultatea de *Științe Economice*. București. România

Rezumat.

Cea mai importantă problemă a Uniunii Europene în materie de energie este aceea a securității aprovizionării cu resurse energetice, având în vedere dependența acesteia de un singur producător-exportator și anume Rusia. Criza economico-financiară a adăugat noi presiuni, concretizate în frânarea unor proiecte energetice critice sau rezultatele nu atât de încurajatoare în domeniul operaționalizării pieței interne de energie, a reducerii emisiilor de carbon, a economisirii și a eficienței energetice. Insuficiența investițiilor în rețele, capacități de producție și transport și tehnologii curate poate duce la un deficit al livrărilor de hidrocarburi, ceea ce ar crește din nou prețurile resurselor energetice și ar încetini ritmul redresării economiei comunitare.

Cuvinte-cheie: *infrastructura energetică, energie regenerabilă, perspective europene, criza economico-financiară, potențial energetic.*

JEL Classification: *K32, O1, P28, P48, Q01.*

Abstract.

The most important energy issue in the European Union is the security of supply with energy resources, given its dependence on one exporting producer, namely Russia. The economic and financial crisis has added new pressures which have resulted in the brunt of critical energy projects or less encouraging results in the field of internal energy market operation, carbon reduction, energy saving and energy efficiency. The lack of investment in networks, production and transport capacities and clean technologies can lead to a shortage of oil supplies, which would again increase the energy prices and slow down the recovery of the EU economy.

Key words: *energy infrastructure, renewable energy, European prospects, economic and financial crisis, energy potential.*

JEL Classification: *K32, O1, P28, P48, Q01.*

Introducere

Cea mai presantă problemă a Uniunii Europene în materie de energie este aceea a securității aprovizionării cu resurse energetice, având în vedere dependența acesteia de un singur producător-exportator și anume Rusia. Criza economico-financiară a adăugat noi presiuni, concretizate în frânarea unor proiecte energetice critice sau rezultatele nu atât de încurajatoare în domeniul operaționalizării pieței interne de energie, a reducerii emisiilor de carbon, a economisirii și a eficienței energetice. Insuficiența investițiilor în rețele, capacități de producție și transport și tehnologii curate poate duce la un deficit al livrărilor de hidrocarburi, ceea ce ar crește din nou prețurile resurselor energetice și ar încetini ritmul redresării economiei comunitare.

În prezent, cele 27 de țări membre în ansamblul lor reprezintă unul dintre cei mai mari consumatori mondiali de resurse energetice. La sfârșitul anului 2008, Uniunea Europeană se

situa pe locul 2, după SUA, cu un consum de petrol de circa 14,790 mil.barili/zi¹ și un consum de gaze naturale de 18,972 mld.m³/an². Ponderea diverselor resurse în mixul energetic era la nivelul anului 2007: combustibili solizi-18,3%, petrol-36,4%, gaze naturale-23,9%, energie nucleară-13,4%, resurse regenerabile-7,8%, altele-0,2%³. Spre anul 2030, tendința este de ușoară scădere a ponderii petrolului (35,3%), combustibililor solizi (16,7%) și energiei nucleare (10,3%) în favoarea gazelor naturale (25,7%) și formelor de energie regenerabilă (11,8%)⁴.

Toate celelalte state europene (cu excepția Danemarcei) sunt dependente de importurile de hidrocarburi. Dependența de importurile energetice este în creștere atât la nivelul statelor membre, dar și la cel al Uniunii Europene. Pe baza scenariilor oficialilor de la Bruxelles, dependența energetică a UE-27 va crește de la 56,3% în 2010 la 64,2% în 2020, în 2025 va ajunge la 66%, iar în 2030 la 66,6%⁵.

Dependența energetică a Uniunii Europene și a statelor membre la nivelul anului 2008 (%) a fost următoarea: Bulgaria-46,2%; Republica Cehă-28%; Cipru-100%; Danemarca-36,8%; Estonia-33,5%; Finlanda-54,6%; Franța-51,4%; Germania-61,3%; Grecia-71,9%; Irlanda-90,9%; Italia-86,8%; Letonia-65,7%; Lituania-64%; Luxemburg-98,9; Malta-100%; Marea Britanie-21,3%; Olanda-38%; Polonia-19,9%; Portugalia-83%,1; România-29,1%; Slovacia-64%; Slovenia-52,1%; Spania-81,4%; Suedia-37,4%; Ungaria-62,5%; UE-53,8%; Belgia-77,9%; Austria-72,9%⁶.

Astfel, este nevoie de o interconectare a sistemelor, a rețelelor și a piețelor energetice pe plan intern, ceea ce ar permite sprijinul reciproc și distribuția resurselor între statele membre, prin diversificarea ofertei, flexibilizarea cererii și capacitatea de stocare. În timp de criză, o piață energetică pe deplin integrată, care se bazează pe o rețea pan-europeană interoperabilă, sigură și modernă, este deosebit de importantă pentru combaterea efectelor unei scurtcircuitări. În plus, se impune conectarea rețelei energetice europene cu cele din regiunile Mării Baltice, Mării Mediterane, Europei Centrale și de Sud-Est.

În acest sens, Uniunea Europeană promovează relații bilaterale și multilaterale stabile pentru a-și diversifica sursele, rutele și infrastructura energetică. În ultimii ani, Uniunea Europeană lansat o nouă Politică de Vecinătate în Caucaz, o Sinergie pentru Marea Neagră, o Strategie pentru Asia Centrală, un Parteneriat Estic cu șase state ex-sovietice, dar și Inițiativa Baku pentru integrarea piețelor energetice. UE a inițiat dialoguri noi și a intensificat cooperarea în domeniul energetic cu țările din vecinătatea sud-estică, partenerii din Balcanii de Vest, Asia Centrală și Orientul Mijlociu, precum și cu China, Rusia, Brazilia, SUA și Uniunea Africană. Atenția oficialilor de la Bruxelles se îndreaptă spre noile inițiative și acțiunile necesare în relația cu țările producătoare terțe și țările de tranzit pentru scăderea dependenței energetice în creștere a Uniunii Europene.

În perspectivă, la nivel european accentul trebuie pus pe interconectarea diferitelor piețe și finalizarea integrării acestora, asigurarea securității energetice prin conectarea la

¹ U.S. Energy Information Administration, *Total Consumption of Petroleum Products*, 2010, <http://tonto.eia.doe.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=54&aid=2>, accesat la 25.04.2018

² U.S. Energy Information Administration, *Dry Natural Gas Consumption*, 2010, <http://tonto.eia.doe.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=3&pid=26&aid=2>, accesat la 25.04.2018

³ European Commission, *EU energy and transport in figures*, Statistical Pocketbook 2010, p. 29, http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/doc/2010_energy_transport_figures.pdf, accesat la 26.04.2018

⁴ European Commission, *European Energy and Transport: Trends to 2030 - Update 2007*, 2008, p. 96, http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/figures/trends, accesat la 26.04.2018

⁵ Ibidem, p. 97

⁶ Cf. Europe's Energy Portal, *Energy Dependency*, www.energy.eu, accesat la 27.04.2018

sursele de aprovizionare ale țărilor producătoare terțe, legarea surselor de producere a energiei regenerabile la rețelele existente, dezvoltarea rețelelor inteligente pentru o mai bună descentralizare a producției de energie și absorbția totală a energiei regenerabile⁷. Mai mult, este deosebit de utilă dezvoltarea unor relații bilaterale stabile cu furnizorii tradiționali de resurse energetice, precum Rusia, Norvegia, Algeria etc., dar și cu țările de tranzit, cum ar fi: Ucraina (4/5 din livrările de gaze naturale dinspre Rusia spre Europa tranzitează teritoriul ucrainean) și Belarus (1/5 din livrări).

Ca urmare a crizei financiare, în noiembrie 2008, la nivel comunitar a fost adoptat un Plan de redresare economică menit să crească cheltuielile UE în anumite sectoare strategice. În domeniul energiei au fost alocate circa 3,98 mld. euro pentru perioada 2009-2010 în scopul susținerii unor proiecte energetice în domeniul: infrastructurii de gaze și electricitate (2,365 mld.), energiei eoliene „offshore” (565 mil.) și captarea carbonului și stocarea sa (1,050 mld.)⁸.

Pentru a fi evitată creșterea necontrolată a prețurilor energiei și deselor întreruperi ale livrărilor, se prevede adoptarea unei strategii de securitate energetică europeană comună. Aceasta ar trebui să se bazeze pe accesul direct la sursele de petrol și gaze din bazinul Caspic și pe asigurarea controlului european asupra căilor de transport energetic.

O provocare majoră pentru Uniunea Europeană este să se redreseze, ulterior revenind la un ritm constant al creșterii economice, dar continuând același trend de scădere a cererii de hidrocarburi și de diminuare a emisiilor. Este deosebit de util să nu se revină la nivelul ascendent de dinainte de criza economico-financiară.

Marea Neagră - strategii energetice și maritime în contextul crizei energetice

De-a lungul timpului, tendința de dominație în Marea Neagră a fost determinată de interese economice, geopolitice și geostrategice. Aceste interese au fost susținute în cea mai mare parte de factorul militar, confruntările terestre și navale între statele implicate. Principalele obiective strategice vizate pentru controlul Mării Negre au fost: strâmtoarele Bosfor și Dardanele, obiective-cheie care asigură legătura între Marea Neagră, Marea Mediterană și Oceanul Atlantic; gurile Dunării - elemente de control și legătură pentru navigația spre centrul și nord-vestul Europei; Peninsula Crimeea - punct vital de supraveghere a traficului naval; strâmtoarea Kerci și Marea Azov - care oferă posibilități de proiecție a puterii navale către interiorul Rusiei.

De multe ori, toate aceste obiective au constituit motivul disputei între țările riverane și chiar între marile puteri deoarece deținerea lor presupune supremația și stăpânirea Mării Negre.

Importanța Mării Negre a sporit odată cu descoperirea, exploatarea și tranzitul resurselor energetice în contextul intensificării fenomenului globalizării. Marea Neagră este localizată la răscrucea dintre cele trei spații de securitate: european, euro-asiatic și islamic. Importanța sa strategică a crescut încă de la primele proiecte de transport a resurselor energetice din regiunea Mării Caspice către țările Europei de Vest.

⁷ Stock taking document „Towards a new Energy Strategy for Europe 2011-2020”, p. 5, <https://ec.europa.eu/energy/en/consultations/towards-new-energy-strategy-europe-2011-%E2%80%93-2020>, accesat la 28.04.2018

⁸ The European Parliament and The Council of the European Union, *Regulation (EC) No 663/2009 establishing a programme to aid economic recovery by granting Community financial assistance to projects in the field of energy*, 13 July 2009, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:200:0031:0045:EN:PDF>, accesat la 28.04.2018

În acest context, stabilitatea mediului de securitate specific zonelor de tranzit a devenit un important factor privind promovarea investițiilor și asigurarea fluenței transportului hidrocarburilor către beneficiari.

Strategiile energetice și maritime adoptate de către țările din zonă, în special datorită rezervelor de hidrocarburi descoperite în platforma continentală și zona extinsă, sunt influențate de un mediu geopolitic multipolar, deosebit de complex, în care se confruntă interesele marilor actori politici: SUA, UE, Federația Rusă. Acestea, în contextul unei accentuate crize energetice, sunt generate atât de valorificarea rezervelor de petrol și gaze, cât și de exploatarea infrastructurii de oleoducte și gazoducte ce traversează dinspre Siberia și Marea Caspică spre vestul Europei.

Actori și interese energetice

Toți actorii spațiului Mării Negre sunt conectați într-un fel sau altul la circuitele energetice dintre Est și Vest. Ei reprezintă atât mari producători, precum Rusia, cât și consumatori sau importanți intermediari de resurse energetice.

Regiunea Mării Negre este un nod major al rutelor de aprovizionare a Europei cu hidrocarburi din Rusia, bazinul Caspic și alte state producătoare din Orient, probabil și cele mai scurte.

Altfel, politicile și strategiile energetice ale actorilor acestui spațiu se focalizează pe concretizarea acestor oportunități și maximizarea avantajelor ce decurg de aici.

Statele riverane Mării Negre, cu excepția Rusiei, și-au construit strategiile energetice astfel încât să fie asigurate securitatea și apărarea, dezvoltarea economiei și bunăstarea populației, protecția mediului. Totuși, dependența de hidrocarburile rusești le fac vulnerabile în fața anumitor jocuri energetice sub forma reducerii/sistării livrărilor, creșterii prețurilor sau dezvoltării unor trasee de transport alternative.

Turcia își axează strategia⁹ pe evaluarea resurselor energetice și de minerit în mod eficient, eficient, sigur, oportun și ecologic, astfel încât să se reducă dependența de import și să se aducă o contribuție cât mai mare la prosperitatea națională. Obiectivele strategice vizează:

- *securitatea aprovizionării cu energie*, prin: asigurarea diversificării resurselor, acordând prioritate resurselor interne; creșterea ponderii resurselor de energie regenerabilă în cadrul aprovizionării cu energie; sporirea eficienței energetice; crearea condițiilor ca piața liberă să funcționeze pe deplin și îmbunătățirea mediului investițional; asigurarea diversificării resurselor în domeniul petrolier și al gazelor naturale și adoptarea de măsuri pentru reducerea riscurilor cauzate de import;

- *influența regională și globală* a Turciei în domeniul energiei, prin transformarea țării într-un nod/centru energetic prin folosirea eficientă a poziției geostrategice în cadrul proceselor de cooperare regională;

- *protecția mediului*, prin minimizarea impactului negativ al activităților din domeniul energetic și resurse naturale;

- *resursele naturale*, prin: creșterea contribuției acestora în cadrul economiei naționale; creșterea producției de materii prime industriale și a rezervelor de minerale metalice și nemetalice și utilizarea lor la scară națională;

⁹ The Republic of Turkey, Ministry of Energy and Natural Resources, *Strategic Plan (2010-2014)*, www.enerji.gov.tr/yayinlar_raporlar_EN/ETKB_2010_2014_Stratejik_Planı_EN.pdf, accesat la 28.04.2018

- *sistemul corporativ*, prin: creșterea eficienței în gestionarea resurselor naturale și de energie; necesitatea de a deveni „pionier” și susținător al inovației în domeniul energiei și resurselor naturale.

Planul strategic arată că Turcia se va concentra mult mai accentuat pe resursele interne, dar totodată va continua politica sa agresivă de a-și valorifica la maxim poziția sa geostrategică în cadrul proiectelor de conducte existente și planificate.

Bulgaria vizează prin proiectul de Strategie energetică¹⁰ să atingă până în anul 2020 trei obiective extrem de importante, promovate de Uniunea Europeană, respectiv, securitatea aprovizionării, o dezvoltare sustenabilă și competitivitate, asigurându-se, totodată, că interesele naționale sunt protejate. În acest sens, deciziile strategice se referă la:

- *reducerea decalajelor*, ca o condiție necesară pentru ca Bulgaria să devină cât mai competitivă pe piața europeană, prin: îmbunătățirea eficienței energetice la un nivel mai ridicat față de media UE, prin realizarea unei înjumătățiri a consumului total de energie pe piața internă, până în 2020; realizarea unei cote de peste 16% surse de energie regenerabilă în consumul final brut de energie; introducerea unor metode de reglementare și sisteme de tarifare eficiente pentru companiile de distribuție; separarea eficientă a activităților de producție și aprovizionare de cele privind gestionarea și exploatarea rețelelor; stabilirea unei piețe competitive de energie electrică ca o modalitate de realizare a priorităților pentru competitivitate, securitate energetică și dezvoltare durabilă; asigurarea livrărilor de gaze naturale necesare pentru a satisface cererea internă; modernizarea procesului de conducere a societăților integrate în holding-ul energetic bulgar-EAD¹¹; certitudinea prețurilor pentru industria bulgară și gospodării; energie accesibilă pentru cetățenii vulnerabili;

- *concretizarea potențialului* Bulgariei, legat de locația sa geografică, poziția geopolitică strategică și importanța țării în regiunea Europei de Sud-Est vis-a-vis de exportul și tranzitul de resurse energetice, prin: dezvoltarea prioritară a unor proiecte de anvergură pentru generarea de electricitate fără emisii, astfel încât până în 2020, energia curată (nucleară + surse de energie regenerabilă) să aibă o pondere de peste 50% în mixul energetic; diversificarea surselor și rutelor de gaze naturale; poziționarea holding-ului energetic bulgar ca lider în domeniul energiei în Europa de Sud-Est; poziționarea activă a Bulgariei la formarea și conducerea politicii comune regionale și un rol-cheie în viitoarea extindere a Comunității Europene a Energiei; transformarea Bulgariei într-un centru energetic al regiunii sud-est europene.

Bulgaria speră ca eforturile sale în domeniul energiei vor avea efecte benefice pe plan național și vor contribui la tranziția mai ușoară spre o economie comunitară mai sigură, mai eficientă și cu emisii de carbon mult mai reduse.

La rândul său, *Ucraina* a elaborat o Strategie energetică pentru perioada până în 2030¹². Obiectivele strategiei vizează în primul rând dezvoltarea intensivă a economiei și îmbunătățirea nivelului de trai, prin:

- crearea unor condiții favorabile pentru a se asigura că cererea internă de produse energetice este satisfăcută printr-o aprovizionare stabilă și de înaltă calitate;

- elaborarea de politici și stabilirea unui mediu favorabil pentru funcționarea sigură, fiabilă și durabilă a sectorului energetic și dezvoltarea acestuia pe o bază cât mai eficientă;

¹⁰ *Bulgarian Energy Strategy by 2020*, November 2008, www.mee.government.bg/doc_vop/EnergyStrategy_ENG_22_01_2009.pdf, accesat la 28.04.2018

¹¹ Holding-ul EAD este format din mai multe companii energetice de stat, precum Compania Națională de Electricitate, Bulgargaz, Bulgartransgaz, Bulgartel, Kozloduy NPP, TPP Maritsa Iztok 2, Mini Maritsa Iztok

¹² *Energy Strategy of Ukraine for the Period until 2030*, March 2006,

<http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50505>, accesat la 28.04.2018

- îmbunătățirea securității energetice naționale;
- reducerea impactului negativ asupra mediului și protejarea populației;
- creșterea eficienței energetice prin implementarea unor procese și echipamente de economisire a energiei, consolidarea structurii de producție publice și reducerea ponderii de tehnologii mari consumatoare de energie;
- integrarea sistemului energetic ucrainean în sistemul energetic european, cu accent pe creșterea treptată a exporturilor de energie electrică și consolidarea poziției Ucrainei ca țară de tranzit în domeniul petrol și gaze naturale.

Punerea în aplicare a Strategiei energetice va contribui la reformarea economiei și va face ca Ucraina să devină un jucător activ și influent pe scena energetică internațională prin creșterea implicării sale în cadrul instituțiilor interstatale și internaționale și proiectelor energetice. Pentru a atinge aceste obiective, autoritățile de la Kiev vor trebui să creeze condiții care să permită dezvoltarea activităților în domenii precum: importurile și exporturile de produse energetice, realizarea și dezvoltarea potențialului de tranzit, participarea la dezvoltarea resurselor naturale și construirea de facilități energetice externe etc.

În anul 2006, *Georgia* a elaborat o Strategie energetică¹³ care răspunde celor mai importante provocări actuale și viitoare din domeniul respectiv. Obiectivele și măsurile de punere în aplicare sunt grupate în cinci teme-cheie, care se referă la:

- *prioritate acordată dezvoltării resurselor energetice naționale* în condițiile creșterii nevoilor energetice ale țării. O primă direcție ar fi să profite de toate oportunitățile de creștere a eficienței energetice. Cea de-a doua direcție se axează pe resursele regenerabile de energie, în special utilizarea importantelor rezerve naționale de biomasă. A treia direcție se referă la resursele energetice convenționale avansate, precum tehnologia de gazificare a cărbunelui și reactoarele nucleare moderne;

- *asumarea rolului de lider în dezvoltarea combustibililor alternativi*, mai precis în domeniul producției și consumului de combustibili bio, precum etanolul celulozic și biodieselul, ceea ce va permite dezvoltarea economică a țării și reducerea dependenței de importuri;

- *încurajarea guvernului să ofere un exemplu*, prin îmbunătățirea eficienței energetice și reducerea substanțială a costurilor. Fiind cel mai important cumpărător de energie, statul poate, de asemenea, susține domeniul tehnologiilor avansate și surselor de energie curată;

- *educarea populației cu privire la problematica energetică* și stimularea adecvată a consumatorilor individuali și participanților de pe piață spre utilizarea inteligentă a resurselor de energie;

- *continuarea planificării prudente a energiei*, prin actualizarea periodică a strategiei energetice cu recomandările rezultate din procesul consensual al consultării populației și părților interesate.

Autoritățile georgiene speră ca acest set comprehensiv de obiective de politică energetică și strategii de implementare va contribui la orientarea Georgiei spre un viitor caracterizat de energie accesibilă, sigură și ecologică.

După cum se observă, ținând cont de realitățile epocii actuale și perspectivele nu tocmai încurajatoare, statele riverane la Marea Neagră și-au propus obiective îndrăznețe, precum reducerea dependenței de importuri, creșterea eficienței energetice, sporirea importanței țării respective în complexul energetic regional etc. Însă, concretizarea acestor ținte este o problemă mult prea complexă, ce necesită timp, resurse financiare și sacrificii.

¹³ *State Energy Strategy for Georgia*, 14 December 2006, www.gefa.org/Modules/ShowDocument.aspx?documentid=6, accesat la 28.04.2018

Rusia și-a actualizat strategia energetică dinspre orizontul anilor 2020 spre cel al anilor 2030¹⁴. Noua strategie urmărește dezvoltarea bazată pe inovație și eficiență a sistemului energetic, dar și reducerea dependenței de resursele energetice, prin stimularea creșterii sectoarelor și tehnologiilor cu consum mic de energie. Pe termen lung, principalele direcții strategice ale politicii energetice sunt: securitatea energetică; eficiența energetică a economiei; eficiența resurselor financiare ale sectorului energetic; siguranța mediului în sectorul energetic.

De asemenea, se prevede o creștere a producției de petrol de la 480 mil. tone la 530-535 mil. tone și a celei de gaze naturale de la 664 mld. m³ la 885 mld. m³. Producția de cărbune este prevăzută să sporească la 425-470 mil. tone/an, iar cea de energie electrică la 1.800-2.200 mld. kilowați/oră. Strategia va fi implementată în trei etape, care să asigure:

- progresul constant în direcția realizării obiectivelor stabilite în document;
- coordonarea politicii energetice cu dezvoltarea socioeconomică a țării;
- luarea în considerare a diferențelor calitative dintre condițiile de dezvoltare internă și externă și parametrii sectorului energetic, precum și natura și măsurile de politică energetică la diferite etape ale punerii în aplicare.

Într-o primă etapă, ce s-ar putea încheia către anii 2013-2015, va trebui depășit rapid fenomenul de criză din economie și energetică și create condiții pentru dezvoltare durabilă accelerată, și, totodată, vor trebui folosite la maxim oportunitățile apărute în timpul crizei pentru reînregistrarea și modernizarea calitativă a complexului energetic și de combustibili al țării. Obiectivul celei de-a doua etape este sporirea eficienței energetice a complexului energetic și de combustibili și a economiei către anul 2020, prin dezvoltarea inovatoare a activelor de producție pe baza reformelor instituționale și de reglementare. Aceasta este perioada în care proiectele energetice trebuie să dea rezultate practice în Siberia Orientală și în Extremul Orient.

După încheierea celei de a treia etape în anul 2030, Rusia trebuie să fie capabilă să treacă la energetica viitorului bazată pe utilizarea cu maximă eficiență a resurselor energetice tradiționale și pe dezvoltarea noilor tehnologii și resurse nonhidrocarburi.

Potențialul energetic al Mării Negre

În prezent, potențialul energetic al regiunii Mării Negre este constituit atât din fluxurile de hidrocarburi care traversează această zonă (între Occident și statele din Caucaz, Asia Centrală și Orientul Mijlociu, în special în condițiile în care bazinul pontic este cea mai scurtă rută spre Europa), dar și din zonele maritime numeroase bogate în resurse energetice.

Conform prospecțiunilor, Marea Neagră ar avea rezerve de circa 10 mld. barili de petrol și 1,5 mii mld. m³ de gaze naturale¹⁵. Totuși, adâncimea la care se găsesc aceste rezerve nu le fac ușor exploatabile. Din totalul zăcămintelor de gaze naturale, aproximativ 80% se află în Marea Neagră și 20% în Marea Azov. În exploatarea acestor resurse, un rol important le revine companiilor *Gazprom* (Federația Rusă), *OMV* (Austria), *Turkiye Petrolleri* (Turcia) și *Vanco International* (SUA).

Din punct de vedere energetic, Rusia deține cel mai important rezervor, producător și exportator al regiunii.

¹⁴ Ministry of Energy of the Russian Federation, *Energy Strategy of Russia for the period up to 2030*, Moscow, 2010-2017, [http://energystrategy.ru/projects/docs/ES-2030_\(Eng\).pdf](http://energystrategy.ru/projects/docs/ES-2030_(Eng).pdf), accesat la 28.04.2018

¹⁵ Kardas Saban, *Turkey and Brazil to Explore Oil in the Black Sea*, in „Eurasia Daily Monitor”, Volume: 6 Issue: 100, May 26, 2009, www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews%5Btt_news%5D=35037&tx_ttnews%5BbackPid%5D=13&cHash=dc5ef67399, accesat la 29.04.2018

Celelalte state riverane la Marea Neagră depind într-o măsură mai mare sau mai mică de importurile externe, îndeosebi de livrările de petrol și gaze din Federația Rusă și rețelele de transport ale acesteia.

Statele regiunii Mării Negre se pot grupa în trei categorii:

- *țări independente de resurse energetice externe* - care dispun pe teritoriul lor de rezerve importante de petrol și gaze naturale. În această categorie se încadrează doar Federația Rusă, țară bogată în hidrocarburi și una dintre marile exportatoare mondiale;

- *țări dependente parțial* - care dețin resurse energetice limitate și își completează necesarul prin import sau care, din rațiuni politice sau de mediu, își prezervă resursele. Statele care au rate mai scăzute de dependență, susținute de rezervele proprii de resurse energetice, sunt: Ucraina, România, Turcia;

- *țări dependente în totalitate de resurse energetice externe* - a căror economie implică vital resurse pentru funcționalitatea și dezvoltarea acesteia. Bulgaria și Georgia reprezintă statele care sunt dependente aproape în totalitate de hidrocarburi externe¹⁶.

În prezent, mixul energetic al economiei moderne se bazează din ce în ce mai mult pe petrol și gaze naturale, iar unele analize arată că gazul va înlocui în curând petrolul în preferințele consumatorilor. Consecința acestor fenomene constă în apariția sistemului transnațional al resurselor, cu ramificații numeroase. Regiunea Mării Negre a devenit o zonă de importanță strategică astfel încât economia regiunii este marcată și de „războiul traseelor energetice” dintre Rusia și Occident.

Dacă din punct de vedere al zăcămintelor de hidrocarburi Marea Neagră nu reprezintă un punct central al intereselor la nivel geostrategic, atunci percepția se modifică când această regiune este evaluată ca zonă de tranzit care face legătura cu marile rezerve energetice din Marea Caspică. Utilizarea acestor resurse de către vestul Europei presupune realizarea unei infrastructuri de transport, care intersectează teritoriul țărilor aflate în regiunea extinsă a Mării Negre.

Principalele oleoducte și gazoducte, care traversează statele din regiunea extinsă a Mării Negre, sunt alimentate atât din bazinul Mării Caspice, cât și din zăcămintele existente în Siberia.

Analiza rețelei de distribuție a hidrocarburilor permite înțelegerea de ansamblu a strategiilor economice și politice promovate de către aceste țări.

Terminalele petroliere cele mai importante dispuse în zona de litoral a Mării Negre racordate la rețeaua de distribuție interstatală sunt următoarele: *Odessa*, Ucraina; *Novorosiisk*, Federația Rusă; *Tuapse*, Federația Rusă; *Supsa*, Georgia; *Samsun*, Turcia.

Un gazoduct important este *Caucazul de Sud*, care conectează capitala Azerbaidjanului, Baku, capitala Georgiei, Tbilisi și localitatea Erzurum din Turcia.

Federația Rusă deține rezerve însemnate de gaze naturale în partea de nord a Siberiei. Până în prezent, cele trei câmpuri gazeifere *Yamurg*, *Urengoy*, *Medvezhye*, au furnizat aproximativ 50% din producția totală de gaze naturale rusești. Se presupune că următoarele rezerve care vor fi accesate se află în peninsula *Yamal*.

În bazinul Mării Caspice, principalii deținători de gaze naturale sunt Turkmenistan, Uzbekistan și Kazahstan. Kazahstan exportă cantități mai mici din cauza lipsei unei infrastructuri de transport adecvate.

¹⁶ Ioan Sorin, *Securitatea energiei – prioritate pe agenda NATO și a UE*, în „Gândirea Militară Românească”, nr. 3, mai-iunie 2008, p. 19.

În contextul crizei energetice, importanța Azerbaidjanului a crescut în ceea ce privește transportul de gaze naturale către Europa. Gazul este furnizat prin magistrala *Caucazul de Sud*, singura care, în prezent, ocolește rețeaua rusească de conducte.

În privința *exploatării resurselor de gaze naturale din Marea Neagră de către țările riverane*, compania americană „Vanco International” a semnat cu Guvernul ucrainean în anul 2007, pentru o perioadă de 30 de ani, un contract de exploatare a zăcămintului de gaze situat în platoul continental al Mării Negre. La nici un an, în aprilie 2008, ministerul ucrainean al resurselor naturale a retras licența de exploatare acordată grupului american. Prim-ministrul ucrainean, Iulia Timoșenko, evocând motivele care au condus la anularea licenței grupului „Vanco International”, a calificat acest contract drept un „jaf al resurselor naturale ucrainene”.

În prezent, Ucraina are o producție anuală de aproximativ 20 de miliarde m³ de gaze naturale și 4 milioane tone de petrol, ceea ce reprezintă circa 20% din consumul propriu anual.

În anul 2004, România a intentat un proces Ucrainei privind delimitarea platoului continental din zona Insulei Șerpilor, unde se estimează zăcăminte importante de hidrocarburi. Acestea sunt apreciate la 72 miliarde m³ de gaze naturale (consumul intern al României pentru o perioadă de cinci ani) și 12 milioane tone de petrol. În februarie 2009, Curtea Internațională de Justiție de la Haga s-a pronunțat în favoarea României privind drepturile de exploatare care au fost atribuite companiei canadiene *Sterling Resources*, la finalul anului 2008.

Exploatarea resurselor din zonele de coastă ale Turciei și Georgiei este foarte dificilă. Majoritatea oceanelor și mărilor de pe Glob dețin un platou continental care reprezintă o prelungire relativ lină a țărmului, astfel permițând exploatarea resurselor existente în ape de adâncime relativ mică. În privința platoului continental al Mării Negre, în regiunile sudice și estice, acesta scade brusc începând de la o distanță mică de țărm, aproximativ 1,4 mile marine. Pe de altă parte, în aceste zone, condițiile hidrometeorologice sunt adeseori extreme, ceea ce îngreunează și mai mult exploatarea resurselor energetice.

Concluzii

În concluzie, la nivel european, accentul trebuie pus pe interconexiunea diverselor piețe și finalizarea integrării acestora, asigurarea securității energetice prin conectarea la sursele de aprovizionare ale țărilor producătoare terțe, legarea surselor de producere a energiei regenerabile la rețelele existente, dezvoltarea rețelelor inteligente pentru o mai bună descentralizare a producției de energie și absorbția totală a energiei regenerabile. Mai mult, este deosebit de utilă dezvoltarea relațiilor bilaterale stabile cu furnizorii tradiționali de resurse energetice, precum Rusia, Norvegia, Algeria etc., dar și cu țările de tranzit, cum ar fi: Ucraina și Belarus.

Bibliografie:

1. Câmpeanu Virginia, Pencea Sarmiza, *Energiile regenerabile – Încotro? Între „mit” și realitățile post-criză din Europa și România*, Editura Universitară, București, 2014
2. Cosma Dragoș Ionel (coord.), *Energii regenerabile*, Editura Pax Aura Mundi, Galați, 2015
3. Dobrescu Emilian M., Dobre Edith-Mihaela, Dumitru Raluca-Ana-Maria (coordonatori), „Energiile regenerabile. Eficiența economică, socială și ecologică”, „Dezvoltarea durabilă și energiile regenerabile”, Institutul de Economie Națională și Institutul de Economie Mondială „Costin Murgescu” din cadrul Institutului Național de Cercetări Economice „Costin C. Kirițescu” al Academiei Române, ediția a 2-a, revizuită, Editura BILTONG, București, 2013

4. Ioan Sorin, *Securitatea energiei – prioritate pe agenda NATO și a UE*, în „Gândirea Militară Românească”, nr. 3, mai-iunie 2008
5. Kardas Saban, *Turkey and Brazil to Explore Oil in the Black Sea*, in „Eurasia Daily Monitor”, Volume: 6 Issue: 100, May 26, 2009, www.jamestown.org/single/?no_cache=1&tx_ttnews%5Btt_news%5D=35037&tx_ttnews%5BbackPid%5D=13&cHash=dc5ef67399, accesat la 29.04.2018
6. *Bulgarian Energy Strategy by 2020*, November 2008, www.mee.government.bg/doc_vop/EnergyStrategy_ENG_22_01_2009.pdf, accesat la 28.04.2018
7. Europe’s Energy Portal, *Energy Dependency*, www.energy.eu, accesat la 27.04.2018
8. *Energy Strategy of Ukraine for the Period until 2030*, March 2006, <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50505>, accesat la 28.04.2018
9. European Commission, *EU energy and transport in figures*, Statistical Pocketbook 2010, p. 29, http://ec.europa.eu/energy/publications/statistics/doc/2010_energy_transport_figures.pdf, accesat la 26.04.2018
10. European Commission, *European Energy and Transport: Trends to 2030 - Update 2007*, 2008, p. 96, http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/figures/trends, accesat la 26.04.2018
11. Ministry of Energy of the Russian Federation, *Energy Strategy of Russia for the period up to 2030*, Moscow, 2010-2018, [http://energystrategy.ru/projects/docs/ES-2030_\(Eng\).pdf](http://energystrategy.ru/projects/docs/ES-2030_(Eng).pdf), accesat la 28.04.2018
12. *State Energy Strategy for Georgia*, 14 December 2006, [www.gefa.org/ Modules/ShowDocument.aspx?documentid=6](http://www.gefa.org/Modules/ShowDocument.aspx?documentid=6), accesat la 28.04.2018
13. *Towards a new Energy Strategy for Europe 2011-2020*, <https://ec.europa.eu/energy/en/consultations/towards-new-energy-strategy-europe-2011-%E2%80%93-2020>, accesat la 28.04.2018
14. The European Parliament and The Council of the European Union, *Regulation (EC) No. 663/2009 establishing a programme to aid economic recovery by granting Community financial assistance to projects in the field of energy*, 13 July 2009, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2009:200:0031:0045:EN:PDF>, accesat la 28.04.2018
15. The Republic of Turkey, Ministry of Energy and Natural Resources, *Strategic Plan (2010-2014)*, www.enerji.gov.tr/yayinlar_raporlar_EN/ETKB_2010_2014_Stratejik_Planı_EN.pdf, accesat la 28.04.2018
16. U.S. Energy Information Administration, *Total Consumption of Petroleum Products*, 2010, <http://tonto.eia.doe.gov/cfapps/ipdbproject/IEDIndex3.cfm?tid=5&pid=54&aid=2>, accesat la 25.04.2018

FERICIREA LA LOCUL DE MUNCĂ

Dr. Manuela EPURE
Universitatea Spiru Haret

Rezumat.

Capitalul uman este una dintre cele mai importante resurse ale unei companii, drept urmare grija pentru a atrage și a păstra angajați valoroși a devenit astăzi poate la fel de importantă ca și existența disponibilităților bănești. Chiar afacerea în sine poate fi un succes sau, dimpotrivă, un eșec în condițiile în care calitatea capitalului uman nu corespunde cu exigențele managementului sau nu se află la cel mai înalt nivel de productivitate. Capitalul uman reprezintă suma tuturor abilităților și competențelor pe care forța de muncă le posedă¹ și rezonază puternic cu bunăstarea asigurată de angajatori la locul de muncă.

Rezultatele economice ale unei companii depind în mare măsură de calitatea factorului uman, de nivelul de pregătire și surprinzător de factorii motivaționali care determină atitudinea față de muncă, față de companie în general. Starea de bine, fericirea este constant în atenția individului, ea se dorește a fi atinsă de oricare dintre indivizi, și se răsfrânge asupra performanțelor și productivității lor. În această situație, companiile trebuie să se reorienteze strategic când abordează problematica angajaților și a condițiilor de muncă existente.

Retenția personalului înalt calificat este de dorit, cu atât mai mult cu cât, companiile investesc în pregătirea continuă a personalului și, cu nici un chip, nu își doresc să piardă angajați valoroși numai pentru că aceștia sunt nefericiți la locul de muncă.

Cuvinte-cheie: capital uman, competențe, abilități, fericire, productivitate.

JEL Classification: J24

Introducere

Studiul își propune investigarea legăturii dintre capitalul uman, productivitatea acestuia și conceptul de fericire la locul de muncă. Din punct de vedere economic, o astfel de analiză este interesantă și realmente utilă factorilor de decizie din companii, mai ales dacă aceștia sunt preocupați să crească productivitatea angajaților și implicit să crească profitul companiei.

Pentru a înțelege natura și caracteristicile unei astfel de relații între două concepte economice – capital uman și productivitate și un concept din sfera psihologiei - fericirea, se impune definirea acestora și identificarea caracteristicilor dar și a impactului acestora.

În sens larg, capitalul uman corespunde bagajului de cunoștințe pe care un lucrător îl deține, moștenit genetic sau dobândit prin educație, ce contribuie la realizarea unui anumit nivel productivității acestuia. Această definiție are atât avantaje cât și dezavantaje. Avantajele sunt clare: oferă posibilitatea de a reflecta asupra anilor de pregătire școlară dar și la o varietate de alte caracteristici ca parte a investiției în capitalul uman, cum ar fi calitatea educației, prestigiul școlilor urmate, stagiile de pregătire după absolvire, atitudinea față de muncă etc. Dacă folosim această direcție în raționament, se poate progresa prin înțelegerea diferențelor salariale dintre lucrători și care, nu pot fi puse doar pe seama calității educației. Definiția nu este perfectă, sunt și dezavantaje, căci împinge noțiunea de capital uman mult prea departe, și este greșit să acceptăm ideea că toate diferențele salariale existente pe piața

¹ Goldin, C. – Human Capital- Handbook of cliometrics, Harvard

muncii se datorează exclusiv capitalului uman. Ipoteza conform căreia diferențele salariale se datorează abilităților, chiar dacă acestea nu pot fi introduse ca variabile măsurabile în bazele de date, nu este chiar de neglijat ca ipoteză de lucru când se dorește o analiză structurală a conceptului. Studii empirice asupra distribuției veniturilor în raport cu capitalului uman au scos în evidență faptul că există și excepții, astfel: a) diferențe compensatorii – un lucrător poate fi plătit mai puțin în bani pentru că primește, ca parte a salarizării, și alte beneficii, destul de dificil de observat, cum ar fi cele legate de caracteristicile postului, de exemplu munca presupune un efort mai mic, există condiții de muncă mult mai plăcute; b) imperfecțiunile pieței muncii – doi muncitori având același capital uman pot obține salarii diferite deoarece diferă productivitatea acestora, unul dintre ei poate să atingă productivitatea dorită pentru ocupantul postului respectiv în timp ce altcineva nu poate atinge această productivitatea; c) discriminarea – angajatorii pot plăti salarii mai mici unui lucrător pentru motive de gen sau rasă, etnie o consecință a unor prejudecăți adânc înrădăcinate.

Abordarea standard o regăsim în economia muncii și privește capitalul uman ca fiind un set de abilități/caracteristici ce contribuie la creșterea productivității lucrătorilor. Această abordare este utilă și, din rațiuni de natură practică, este chiar suficientă. Fără îndoială, este util să distingem între căile diferite de analiză a capitalului uman. Câteva dintre aceste abordări sunt:

- 1) În opinia lui Becker (Becker, 1964): capitalul uman este util în mod direct în procesul de producție. Capitalul uman conduce la creșterea productivității lucrătorilor în toate sarcinile pe care le primesc, și posibil diferențiat în anumite activități, organizații și situații. Această abordare, cu toate că evidențiază rolul capitalului uman ca fiind destul de complex, arată că poate fi exprimat și ca un concept unidimensional, cum ar fi „bagajul” de cunoștințe și abilități, și acest bagaj este parte a funcției de producție .
- 2) În viziunea lui Gardener (2005): nu trebuie să privim capitalul uman ca fiind un concept unidimensional, atâta timp cât există numeroase tipuri de abilități-competențe și deci dimensiuni. Cum ar fi abilitățile fizice și mentale ca fiind tot atâtea abilități diferite. Gardener este un psiholog social care a avut o contribuție semnificativă la dezvoltarea teoriei inteligenței multiple, conform căreia multe genii și personalități faimoase sunt de fapt foarte lipsite de abilități practice.
- 3) În viziunea lui Schultz/Nelson-Phelps(1966) capitalul uman este înțeles ca fiind de fapt capacitatea de adaptare. Conform acestei abordări, capitalul uman este foarte util atunci când ne confruntăm cu dezechilibre și mai ales cu situații când mediul de muncă este în schimbare și lucrătorii trebuie să se adapteze.
- 4) În viziunea lui Bowles-Gintis(1975): capitalul uman reprezintă capacitatea de a munci în organizații, de a respecta ordine, pe scurt, de a se adapta la viața într-o societate ierarhizată/capitalistă. Astfel, principalul rol al școlilor este de a sădi în indivizi ideologia corectă dar și abordarea corectă a vieții.
- 5) În viziunea lui Spence(1973): singurele dimensiuni observabile-măsurabile ale capitalului uman sunt de fapt semnale ale competenței decât caracteristici utile în procesul de producție.

Oscar Wilde a spus: “Un cinic știe costurile obținerii fiecărui lucru, dar valoarea niciunuia.”

Într-adevăr, același lucru putem spune despre organizații, se pare că acestea văd doar cât costă forța de muncă și nu o privesc ca pe un element patrimonial care trebuie hrănit și dezvoltat în timp.

Multe organizații în zilele noastre au început să realizeze faptul că activele intangibile, cum ar fi cunoștințele și abilitățile angajaților sunt elemente importante, chiar fundamentale am putea afirma, care contribuie la crearea valorii și la obținerea avantajului competitiv față de firmele rivale. Organizațiile se văd în situația de a opera într-o economie a cunoașterii și aceasta ridică numeroase întrebări ce privesc modul cum ar trebui companiile să înlesnească crearea, dezvoltarea și partajarea cunoașterii printre angajați. Drept urmare, managementul și evaluarea capitalului uman trebuie să devină element de importanță strategică. În acest context, nu poate fi neglijată performanța economică a lucrătorilor, măsurată prin productivitatea atinsă și reflectată acesteia în profitul companiei.

Recenzia literaturii

Creșterea rolului resurselor intangibile și a capitalului intelectual

Secolul 21 aduce cu sine tranziția de la economia bazată pe producție la economia bazată pe cunoaștere, și se înregistrează o schimbare de paradigmă în ceea ce privește modul în care sunt privite “activele” de către companii. Multă vreme s-a crezut că activele fizice, materiale sunt singurele care contribuie efectiv la succesul economic; de altfel, după cum Becker descrie “resursele materiale explică numai o mică parte a creșterii produsului intern brut” (Becker, 1964).

Din perspective managementului strategic, resursele materiale conferă puține avantaje competitive firmelor, căci acestea pot fi cumpărate, tranzacționate pe piața liberă cu multă ușurință (Rothaermel 2012). În economia cunoașterii, abilitățile și competențele – elemente intangibile ale forței de muncă și cunoștințele integrate în structurile organizațiilor, în rutina, sistemele și procesele lor pot contribui la formarea capitalului intelectual la nivel de organizație (Grant 1996a, Mahoney & Kor 2015). Capitalul intelectual al unei companii se compune din capitalul uman, precum și capitalul social și structural (inovare și procese) (Edvinsson & Malone 1997).

Capitalul uman este înțeles ca fiind fundamentul capitalului intelectual. Nu numai că are un rol vital în dezvoltarea și crearea de noi idei și cunoștințe, dar capitalul uman facilitează capitalul social și partajarea cunoștințelor și ideilor prin sistemul intern de relaționare (Han et al 2014).

Capitalul uman completează capitalul structural și inovativ al companiei, creând cunoștințe noi, unice, de exemplu, un cercetător care dezvoltă și utilizează patentele companiei (Mahoney & Kor 2015). Principalul aspect cu adevărat problematic îl reprezintă capitalul uman ce nu poate fi păstrat forțat, ci poate părăsi compania și să nu se mai întoarcă, cu implicații majore asupra profitului acesteia (Coff & Raffie 2015). Prin urmare, se poate vedea cu ușurință de ce managementul și măsurarea capitalului uman constituie o problemă - cheie la nivel strategic într-o organizație (Boudreau and Ramstad 2007, Thomas et al 2013, Ployhart et al 2014). Mai mult, există numeroase dovezi ale legăturii pozitive dintre dezvoltarea capitalului uman și performanța la nivel individual și organizațional (Becker 1993, Hitt et al 2001, Hatch and Dyer 2004, Kor and Mahoney 2005, Crook et al 2011, Crocker and Eckardt 2014). Se poate spune că a recruta și a păstra pe cei mai buni angajați a devenit astăzi obiectivul prioritar al managementului capitalului uman, iar managementul talentelor este doar o parte a acestei ecuații. Organizațiile trebuie să profite de abilitățile și capacitatea angajaților încurajând învățarea la nivel individual și organizațional prin asigurarea unui mediu propice unde cunoștințele să poată fi create, partajate și aplicate.

Definirea capitalului uman

Conceptul de capital uman își are rădăcinile în anii 60, când Schultz (1961, p140) propune următoarea definiție “*capitalul uman constă în totalitatea cunoștințelor, abilităților și competențelor lucrătorilor dintr-o companie*”. Această definiție este simplă, concisă dar nu ia în considerare importanța “valorii” și a ”investiției” în capitalul uman. În 1981, Schultz revine și dezvoltă definiția astfel: “*capitalul uman reprezintă suma tuturor abilităților umane preexistente sau dobândite*” (Schultz 1981,).

Un deceniu mai târziu, Becker (1993) definește capitalul uman ca fiind suma “*cunoștințelor, informațiilor, ideilor, abilităților și sănătății individuale*” Definiția lui Becker, ca de altfel, și cea a lui Schultz au un anumit grad de limitare, cu toate că Becker aduce un element nou și anume sănătatea individului. Într-adevăr, sănătatea și bunăstarea indivizilor reprezintă factori importanți ce pot fi studiați în corelație cu dezvoltarea contextuală a noțiunii de capital uman al unei organizații.

Bontis și al. 1999 definește capitalul uman ca fiind: “*factorul uman din organizație, combinat cu inteligența, abilitățile și experiența ce conferă organizației un caracter distinctiv*”. Elementele umane ale unei organizații sunt acelea care sunt capabile să învețe, să schimbe, să inoveze și să furnizeze creativitate, care dacă sunt adecvat motivate pot asigura supraviețuirea organizației pe termen lung. Bontis evidențiază importanța inovării, schimbării și creativității precum și rolul acestora în structura capitalul uman. Mai mult, definiția evidențiază rolul motivării în valorificarea acestor capacități,

Definiții recente ale capitalului uman, inclusiv cea a lui Thomas și al. (2013) descrie conceptul de capital uman ca fiind “*oamenii și potențialul lor în organizații*”. Includerea cuvântului potențial este importantă și indică faptul că angajații pot dezvolta abilități și competențe în timp. Asemănător cu aceasta, definiția Dess și Picken (1999), care sugerează capitalul uman ca fiind « *capacitățile, cunoștințele și abilităților și experienței angajaților și managerilor, relevante pentru sarcinile pe care le au de îndeplinit, ca și capacitatea de a spori acest bagaj de cunoștințe prin învățare individuală* ». Definiția aceasta este mult mai largă decât altele și, în mod crucial, evidențiază ce se poate adăuga prin învățare la nivelul existent de cunoștințe. Alte definiții pun accentual pe rezultatele capitalului uman. Astfel definițiile lui Frank and Bernanke (2007), Acemoglu (2009) pun în valoare rolul capitalului uman asupra productivității muncii, în timp ce alți autori precum Davenport (1999) acordă credit rolului capitalului uman în performanța în muncă. O altă definiție importantă este cea lui Ployhart și al. (2014) care menționează capitalul uman în contextul organizațional și privește capitalul uman ca fiind o resursă importantă pentru companie.

Originile teoriei capitalului uman

Teoria capitalului uman poate fi identificată ca având originile în teoria dezvoltării macroeconomice. În anii 1950, principalii factori de producție cuprindeau : pământul, forța de muncă, capitalul material și managementul (Mincer 1962, Becker 1993). În anii 1960, totuși economiștii au întâmpinat dificultăți destul de mari în explicarea creșterii economiei SUA pe baza factorilor de producție, anterior menționați (Schultz 1961). În studiile empirice ale lui Becker (1964), Schultz (1961) și Mincer (1974) prevalează presupunerea potrivit căreia creșterea capitalului material reprezintă fundamentul succesului economic. Premisa teoriei capitalului uman este aceea conform căreia capacitatea de a învăța a lucrătorilor este comparabilă cu valoarea altor resurse implicate în producția de bunuri și servicii (Lucas 1990).

Aplicată în context organizațional, teoria capitalului uman sugerează că indivizii care investesc în educație și formare vor crește nivelul abilităților lor și vor fi mai productivi decât cei mai puțin pregătiți și aceasta permite ca ei să obțină productivitate și venituri mai mari ca rezultat al investiției în educație. După cum sugerează Becker (1993) educația conduce la creșterea veniturilor salariale și a productivității dar și a modului în care lucrătorii analizează problemele cu care se confruntă. Mai mult, ideea lui Becker joacă un rol important în dezvoltarea actuală a lucrătorului dar și în literatura științifică dedicată învățării, astfel că teoria capitalului uman alimentează ideea potrivit căreia cunoștințele și abilitățile lucrătorilor pot fi dezvoltate prin investiția în educație, formare profesională ceea ce înseamnă învățare pe tot parcursul vieții. (Grant 1996a, Hatch and Dyer 2004). Una dintre cele mai importante contribuții ale lui Becker la teoria dezvoltării personalului este legată indisolubil de formarea profesională. Becker susține că, în ansamblu, investiția în educație și formare profesională nu pot să ducă decât la creșterea productivității ; totuși tipul de formare profesională este cel care determină cine va plăti pentru pregătire, angajatul sau compania.

Lucrările timpurii ale lui Pigou (1912) concluzionează că firmele nu vor avea suficiente motivații pentru a investi în abilitățile lucrătorilor lor deoarece lucrătorii deja pregătiți pot părăsi oricând compania în favoarea alteia, care în final va face folos de aceste noi abilități. Becker însă răspunde acestei provocări și menționează că organizațiile vor fi dornice să împartă costurile aferente pregătirii lucrătorilor pentru că ulterior vor beneficia de astfel de lucrători pregătiți. Însă, s-a observat că lucrătorii sau potențialii lucrători nu vor putea să atingă același nivel de productivitate dacă schimbă locul de muncă, chiar dacă au fost intens pregătiți. Firmele vor fi mai puțin dispuse să plătească pentru formarea unor abilități generale, mai ales pentru că piața muncii este puternic competitivă, și lucrătorii vor primi produsul lor marginal, firmele nu vor putea recupera investiția în formarea abilităților generale, astfel sunt conștiente că nu vor recupera ceea ce au plătit pentru pregătirea generală. Mai mult, sunt abilități/competențe clasificate ca fiind generice după natura lor și pe care lucrătorul le poate converti cu ușurință dacă se mută la alt angajator, căci aceste competențe generice nu sunt specifice unei anumite companii. Așadar, firma va pierde investiția inițială alocată formării acestor competențe generice. Dimpotrivă, Becker susține că angajații înșiși vor avea stimulente potrivite pentru a-și îmbunătăți competențele generale, pentru că pe piețe ale muncii din ce în ce mai competitive sunt singurii beneficiari ai îmbunătățirii productivității lor (Acemoglu and Pischke 1999). Lucrătorii pot prelua costurile acestei investiții cu ușurință, prin acceptarea unui salariu mai mic decât nivelul existent al productivității lor pe durata pregătirii lor. Este de altfel logic, ca lucrătorii să plătească ei înșiși pentru pregătirea generală deoarece poate fi considerată o investiție care îi va conduce la un salariu mai mare în viitor, indiferent de firma la care vor lucra.

Motivarea angajaților

Motivarea angajaților, conform lui Elliot și Covington (2001), poate fi definită ca o anumită conduită, sau ca ceea ce cauzează o persoană să repete un anumit comportament și vice versa. În context organizațional, motivația poate fi înțeleasă ca o dorință a lucrătorului de a face o treabă bună la locul de muncă. Există numeroase teorii ale motivației, inclusiv cea mai cunoscută teoria ierarhiei motivațiilor a lui Maslow, sau teoria igienei a lui Herzberg sau teoria lui X și Y a lui McGregor.

- Teoria lui Maslow – ierarhia nevoilor postulează că indivizii sunt motivați în funcție de o ierarhizare a nevoilor, care începe cu nevoile primare cum ar fi hrană, apă, somn, siguranță etc. și avansează către recunoaștere și în final nevoia de a

actualiza viziunea individului despre cea mai înaltă treaptă a personalității sale. Premisele acestei teorii constau în faptul că indivizii progresează de la un stadiu la altul în funcție de cât de bine reușesc să acopere nevoile de la un palier inferior. Organizațiile trebuie să se asigure că nevoile angajaților sunt acoperite astfel ca angajatul să urce pe « scara » ierarhică într-o poziție în care să-și dorească actualizarea nevoilor sale.

- Teoria igienei a lui Herzberg susține că factorii care influențează satisfacția la locul de muncă sunt diferiți de cei care produc insatisfacția și aceste două sentimente nu pot fi tratate ca fiind opuse una alteia. Indivizii nu sunt mulțumiți doar cu acoperirea nevoilor primare la lucru, numite factori de igienă; de exemplu aceste nevoi sunt asociate cu salariul minim sau cu condiții de muncă sigure și plăcute. Lucrătorii mai degrabă doresc să le fie îndeplinite nevoi psihologice cum ar fi realizare, recunoaștere, responsabilizare, avansare în carieră și de natura muncii în sine, fiind și factori motivaționali. Premisa de bază a teoriei constă în faptul că prezența factorilor de igienă a muncii sunt o precondiție pentru performanță și nu un determinant al performanței. Managerii trebuie să se asigure că acești factori de igienă a muncii sunt asigurați pentru a evita insatisfacția, dar majoritatea asigură acești factori intrinsec pentru tipul de muncă respectiv pentru a fi siguri că angajații sunt motivați și mulțumiți.
- Teoria X și Y a lui Mc Gregor focalizează atenția asupra mentalității organizaționale, când organizațiile de tip X presupun că angajaților lor nu le place tipul acela de muncă, le displace responsabilitatea și trebuie să fie supravegheați la fiecare pas. Lucrătorii acestor companii pot privi munca ca pe o povară, și muncesc doar ca să supraviețuiască. Angajații din companiile de tip X tind să muncească pentru puțin și evaluarea performanței este parte din mecanismul de control și remunerare. Pe de altă parte, tipul Y adoptă o atitudine pozitivă de a privi angajații, aceea conform căreia aceștia din urmă își asumă responsabilități și sunt motivați să atingă obiectivele ce li s-au alocat. Mai mult, angajații caută și acceptă responsabilitatea și nu trebuie foarte atent urmăriți sau ghidați. Cu alte cuvinte, oamenii sunt auto-motivați și caută ei înșiși să fie responsabilizați.

Aceste teorii motivaționale ajută la dezvoltarea înțelegerii mecanismelor gândirii lucrătorilor și implicit la construirea unui bun sistem de recompense. Astăzi, companiile folosesc recompense implicite și explicite pentru a motiva personalul. Motivațiile implicite se referă la angajat ca individ și se focalizează asupra valorii sau rezultatelor și are resurse interne să atingă aceste rezultate decât să primească sprijin din exterior. În general, aceste recompense sunt majoritar intangibile ca natură. Exemple în acest sens ar fi : a fi plăcut atras de provocări, stimularea stimei de sine, satisfacția de a-și atinge potențialul sau de a fi cu adevărat apreciat în companie. În linii generale, angajații motivați de factori interni sunt persoane care sunt motivate de munca în sine decât de a găsi un scop al acesteia sau de a produce un efect asupra dezvoltării personale sau să se alinieze cu principiile și filosofia proprie.

În companiile de astăzi, motivarea angajatului joacă un rol cheie în descrierea postului (Bersin et al 2016). Bersin subliniază faptul că milenialii, numiți și generația Y, ce constituie mai mult de jumătate din forța de muncă astăzi, au așteptări ridicate în raport cu recompensele, experiența de muncă cu sens, pregătire continuă și oportunități de dezvoltare. Prin urmare, organizațiile trebuie să fie în măsură să măsoare nivelul motivației la diferite generații de lucrători pentru a fi în măsură să îi facă să performeze la un nivel optim. În acest sens, sondaje în rândul angajaților pot fi utile pentru a înțelege modul în care aceștia răspund

la anumiți factori motivaționali. Raportat la Generația Y poate fi utilă măsurarea gradului de flexibilitate al postului (Goudreau 2013). Firmele trebuie să măsoare și rezultatul inițiativelor motivaționale ceea ce poate presupune măsurarea impactului inițiativelor asupra cifrei de afaceri, performanței la locul de muncă sau chiar bunăstarea angajatului.

Iată că, motivarea angajaților și nivelul productivității sunt în directă relație de condiționare, însă în această ecuație nu trebuie neglijată “starea de bine” a angajatului, respectiv cât de mulțumit, satisfăcut, fericit este la locul de muncă.

Starea de bine la locul de muncă

Ce este fericirea? Putem fi fericiți la locul de muncă? și Cine este responsabil de asigurarea fericirii noastre ca angajați ? dar și Cum se reflectă starea de bine a lucrătorilor în productivitatea acestora și profitul companiei ? Iată un set de întrebări la care studiul de față încearcă să găsească răspunsuri. Fericirea este un sentiment, este o stare mentală de bine, fiind caracterizată de emoții pozitive sau plăcute, de la mulțumire la bucurie intensă. Diferite abordări biologice, psihologice, religioase și filozofice s-au străduit să definească fericirea și să identifice sursele sale.

Ryff și Singer(2006) oferă o definiție a fericirii axată pe două direcții: fericirea ca fiind hedonică, însoțită de sentimente plăcute și judecăți dorite și fericirea eudemonistă care implică să faci lucruri morale, virtuozitate și cu sens. Watson și al. pretind că cea mai importantă abordare este cea de a explica experiența unui individ în ton hedonic și privește sentimentele pozitive ale subiectului, judecăți satisfăcătoare, auto-validare, și auto-actualizare. Cu toate acestea unii psihologi susțin că fericirea hedonică este instabilă pe termen lung, mai cu seamă în absența bunăstării eudemoniste². Astfel, pentru ca cineva să trăiască o viață fericită trebuie să ia în considerare să fie virtuos, să respecte morala societății și să facă lucruri nemaipomenite utilizând pentru aceasta talentul și abilitățile personale.

Cercetările recente arată că angajații, care sunt fericiți la locul de muncă, sunt considerați a fi cei mai eficienți și arată cel mai înalt nivel de performanță. De exemplu, institutul iOpener³ a ajuns la concluzia că lucrătorii fericiți sunt cei care performează cel mai bine (Pryce-Jones, 2013). Lucrătorii cei mai fericiți solicită în proporție de o zecime concediu de boală față de cei mai puțin fericiți dintre colegii lor. Mai mult, angajații fericiți afișează un nivel ridicat de loialitate față de companie și tind să rămână perioade mai lungi în organizațiile respective. Fericirea la locul de muncă reprezintă sentimentul conform căruia lucrătorii chiar se bucură de ceea ce fac și sunt mândri de ei înșiși, se bucură de prezența celorlalți și sunt mai performanți.

Când cercetătorii din domeniul managementului vorbesc despre fericire și bunăstare la locul de muncă, ei tind să se refere la bunăstarea mentală și o definesc în termeni psihologici subiectivi. Aceasta este o perspectivă hedonică care surprinde starea afectivă a individului (cât de bine se simte, sau cât de rău nu se simte) dar și comportă o stare cognitivă a individului (cât de satisfăcut este) evaluate pe parcursul vieții profesionale a acestuia. Mai mult, există și perspectiva eudemonistă care se bazează pe dezvoltarea personală și se leagă de conceptul de auto-actualizare.

În cercetarea bunăstării, teoria autodeterminării surprinde autonomia, competența și înrudirea pe considerente psihologice cu nevoile de bază care înseamnă bunăstare subiectivă cât și psihologică, sau din punct de vedere strategic, bunăstarea la locul de muncă presupune un job care încurajează o motivare internalizată și mult mai persistentă. Cu alte cuvinte, dacă

² Eudemonism – concepție etică care pune la baza moralei năzuința omului spre fericire

³ iOpener <https://iopenerinstitute.com/>

două grupuri sunt identice din punct de vedere al capitalului social, acestea pot să difere în ceea ce privește contribuția adusă la productivitatea organizației tocmai pentru că diferă bunăstarea resimțită la locul de muncă. Aceasta înseamnă că o valoare economică implică este atribuită bunăstării la locul de muncă.

Pentru a înțelege mai bine valoarea bunăstării la locul de muncă (Merriman, 2017) trebuie să înțelegem mai bine valoarea capitalului uman în sine. Firește, există numeroase argumente pertinente care vizează faptul că bunăstarea lucrătorilor nu are nimic de a face cu valoarea economică. Totuși, un argument economic în particular, atrage atenția organizațiilor că bunăstarea umană este imperativă. Sinergia dintre perspectiva umanistă (normativă) și cea economică (financiară) arată în mod clar că este necesară asigurarea sustenabilității capitalului uman peste timp în defavoarea unei valori statice pe termen scurt. Forța de muncă are o valoare care se modifică constant în timp și trebuie susținută pentru a produce efecte pozitive în organizație.

Sustenabilitatea capitalului uman al angajaților în relație cu nivelul general de bunăstare al acestora – starea de sănătate fizică și mentală - este subdimensionată atunci când este văzută prin lentilele paradoxului performanță și regenerare. Relația dintre orele de muncă și capitalul uman este curbiliniară, ceea ce înseamnă că productivitatea crește în raport cu orele de muncă până la un punct, dar există un moment când timpul de muncă începe să erodeze și nu să potențeze capitalul uman. Inputul pe termen lung la nivel individual, al unui volum crescut de ore de muncă nu face decât să aibă un efect negativ asupra bunăstării resimțite la nivel fizic și mental. Acest fenomen este etichetat ca fiind paradoxul performanță-regenerare deoarece cu cât mai mult timp și energie depun lucrătorii pentru a crește productivitatea și performanța la locul de muncă cu atât mai puțin timp au la dispoziție pentru recuperarea forței lor de muncă și astfel să poată susține productivitatea și performanța.

În termeni economici, lipsa unei recuperări adecvate a forței de muncă înseamnă o mai ridicată rată de depreciere și plafonare a capitalului uman. Așadar nu doar bunăstarea la locul de muncă joacă un rol esențial în creșterea valorii forței de muncă ci și recuperarea are o importanță critică. Se spune frecvent că oamenii definesc/crează organizațiile, companiile spun că : „oamenii noștri sunt cel mai valoros activ al nostru”, dar sunt puține organizațiile care evaluează forța lor de muncă din această perspectivă.

Măsurarea fericirii la locul de muncă

Cu toate că există câteva sondaje care măsoară nivelul fericirii și bunăstării oamenilor în diferite țări, cum ar fi World Happiness Report, Happy Planet Index sau OECD Better Life Index, nu pot fi enumerate sondaje care măsoară fericirea într-un context atât de special, cum ar fi fericirea la locul de muncă. Sunt totuși sondaje care încearcă să evalueze nivelul satisfacției angajaților, dar și acest concept este diferit chiar dacă se corelează direct cu fericirea și bunăstarea individului. Principalele scale de măsurare, create și validate, care permit astfel de măsurători sunt : The Job Satisfaction Survey (JSS), The Job Descriptive Index (JDI) și The Minnesota Satisfaction Questionnaire (MSQ).

De exemplu Job Satisfaction Survey (JSS) evaluează nouă aspecte ale satisfacției la locul de muncă cât și nivelul satisfacției în ansamblu. Aceste aspecte includ : mărirea de salariu, oportunități de promovare, relația cu șeful ierarhic, beneficii suplimentare, recompense pentru performanțe bune, reguli și proceduri, relația cu colegii de muncă, tipul de muncă desfășurat, comunicarea în companie. Scala conține 36 itemi și utilizează formatul de scală cu sumă constantă. Acest JSS furnizează 10 scoruri, fiecare cu câte 9 subscale ce produc un scor separat și care apoi se însumează ponderat pentru a constitui scorul total.

Scala Job Descriptive Index (JDI) măsoară cinci aspecte și anume: muncă, plată, promovare, supraveghere și relația cu colegii. Scala conține 72 de itemi cu câte 9 sau 18 itemi pe subscală. Subiecții trebuie să răspundă cu « da », « nu » , « nu sunt sigur » la fiecare dintre itemi.

Scala Minnesota Satisfaction Questionnaire (MSQ) are două versiuni, una cu 100 itemi, versiunea lungă, și una cu doar 20 itemi, versiunea scurtă. Această scală de măsurare acoperă domenii precum : activitate, independență, varietate, status social, relații umane, relații operaționale tehnice, valori morale, securitate, servicii sociale, autoritate, abilitatea de a utiliza resurse, politicile și practicile companiei, compensații, promovare în carieră, responsabilitate, creativitate, condiții de muncă, colegii, recunoașterea și realizarea profesională.

Iată deci că măsurarea fericirii la locul de muncă nu este deloc simplă, conceptul este unul multidimensional și constatăm că nu poate fi măsurat direct, ci mai curând se pot măsura componentele care concură la atingerea fericirii.

Starea de fericire emană și din capacitatea individului de a se manageria, de a asigura pentru sine echilibrul muncă-viață personală, acesta fiind cel care concură la atingerea unui nivel ridicat de satisfacție, funcționalitate și eficacitate la locul de muncă. Activitățile non-lucrative nu se limitează doar la familie, ci presupun diferite ocupații și activități care produc mulțumire, bucurie. Încă din anii 1970, cercetătorii și mass media au atras atenția asupra atingerii acestui echilibru și discuțiile pe această temă au crescut în intensitate. Studii (Carponi 1997, White et al.2015) sugerează că există o conexiune clară între stresul generat de muncă și progresul tehnic și digital în comunicare. Existența telefoanelor mobile, sau a altor dispozitive conectate la internet, permit accesul la aspecte legate de muncă și în afara orelor de program ceea ce nu face decât să crească numărul de ore efectiv lucrate, chiar dacă sunt înafara programului normal de lucru. Această situație contribuie la scăderea timpului alocat familiei sau altor activități non-lucrative cu efecte negative și semnificative asupra vieții personale și a familiei.

Efectul imediat este descreșterea nivelului de bunăstare generală căci individul nu poate, nu este capabil să aloce timp corespunzător pentru a menține balanța în echilibru. Stresul constituie astăzi un factor major de creștere a costurilor, ca urmare a diminuării productivității și a slabei performanțe. Recente calcule au estimat că economia SUA este afectată de costul stresului la nivel de 500 miliarde de dolari anual. Stresul provoacă efecte cognitive (uitare, lipsă de creativitate, ineficiența procesului decizional), reacții emoționale (schimbări de dispoziție, iritabilitate, depresie, lipsa motivației), probleme comportamentale (însingurare, neglijarea responsabilităților, abuzul de alcool sau medicamente) sau chiar simptome fizice (oboseală, dureri, scăderea în greutate).

Situația în care performanța la locul de muncă este afectată negativ de către stres, poartă numele de „burnout”, și apare atunci când angajații experimentează o puternică scădere a motivației. Teoria așteptărilor a lui Vroom susține că rezultatele, performanța în muncă sunt puternic afectate de impactul negativ asupra stării de bine a angajatului și nivelul motivației este și el extrem de scăzut. Managementul timpului, prioritizarea anumitor sarcini sau acțiuni sunt cele mai intens sugerate acțiuni ce trebuie întreprinse pentru a ține sub control stresul și echilibrului muncă-viață. Psihologii susțin chiar că atunci când indivizii au controlul asupra timpului lor de muncă sunt mult mai capabili să echilibreze munca cu activitățile non-lucrative și să țină sub control stresul.

Realitatea creșterii constante a concurenței și insecuritatea economică forțează frecvent angajații să facă compromisuri și să nu pună preț pe echilibrul între muncă și viața de familie. Pentru a proteja propria investiție - forța de muncă, companiile au început să adopte politici legate de echilibrul muncă-viață de familie cu consecințe benefice asupra relației

subaltern-șef, mai curând decât asupra companiei ca entitate, și astfel bunăstarea angajaților este observată și atent monitorizată.

Concluzii

Fericirea la locul de muncă nu este un concept „frivol”, care mediatic sună bine, ci pur și simplu are implicații economice majore atât la nivelul individului cât, mai ales, al companiei în care lucrează. Fericirea este un concept complex, numeroși factori concură la atingerea satisfacției la locul de muncă, însă starea de fericire, de mulțumire înseamnă mult mai mult decât satisfacție. Fericirea poate fi evaluată, măsurată însă nu în mod direct. Cert este că nu trebuie să știm cifre exacte despre cât de fericiți sunt angajații noștri căci ne putem uita simplu la nivelul productivității aceluiași indivizi având aceeași pregătire și experiență dar lucrând în medii diferite. Sunt companii care stimulează și protejează starea de bine a angajaților sau care dimpotrivă nu pun preț pe acest lucru însă o fac pe riscul lor. Mai mult, cercetări recente au arătat că stresul, ca fiind un factor care afectează puternic starea de bine și productivitatea angajaților, poate fi evaluat la nivel macroeconomic respectiv cât costă economia unei țări, iată de ce ar fi de dorit ca toate companiile să decidă ce politică aplică raportat la starea de bine a angajaților lor. Sunt numeroase posibilități de a stimula angajații dar și de a-i proteja de „burnout”- acea epuizare datorată muncii excesive.

Referințe bibliografice:

1. Becker, G.S. (1993) *Human capital: a theoretical and empirical analysis with special reference to education*. Chicago: University of Chicago Press
2. Bontis, N., Dragonetti, N.C., Jacobsen, K. and Roos, G. (1999) The knowledge toolbox: a review of tools available to measure and manage intangible resources. *European Management Journal*. Vol 17, No 4. pp391–402.
3. Boudreau, J.W. and Ramstad, P.M. (2007) *Beyond HR: the new science of human capital*. Boston: Harvard Business School Press.
4. Bowles, S., Gintis H. (1975) – The problem with Human capital Theory, *The American Economic Review*, Vol. 65, issue 2, Papers and Proceedings of the Eighty –seventh Annual Meeting of the American Economic Association, (Maz 1975), 74-82
5. Bersin, J., Collins, L. and Mallon, D. (2016) People analytics. In: DELOITTE. *Global human capital trends 2016*. Available at: www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/HumanCapital/gx-dup-globalhuman-capital-trends-2016.pdf [Accessed 21 April 2018].
6. Carponi, P J. (1997). Work/Life Balance: You Can't Get There From Here. *Journal of Applied Behavioural Science*. Vol. 33. No. 1 pp. 46-56. Retrieved August 20, 2017.
7. Crocker, A. and Eckardt, R. (2014) Multilevel investigation of individual- and unit-level human capital complementarities. *Journal of Management*. Vol 40, No 2. pp509–30.
8. Crook, T.R., Todd, S.Y., Combs, J.G., Woehr, D.J. and Ketchen, D.J., Jr. (2011) Does human capital matter? A meta-analysis of the relationship between human capital and firm performance. *Journal of Applied Psychology*. Vol 96, No 3. pp443–56.
9. Coff, R. and Raffie J. (2015) Toward a theory of firm specific human capital. *Academy of Management Perspectives*. Vol 29, No 3. pp326–41.
10. Davenport, T.O. (1999) *Human capital*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
11. Dess, G.D. and Picken, J.C. (1999) *Beyond productivity: how leading companies achieve superior performance by leveraging their human capital*. New York: American Management Association
12. Elliot, A.J. and Covington, M.V. (2001) Approach and avoidance motivation. *Educational Psychology Review*. Vol 13, No 2. pp73–92.

13. Edvinsson, L. and Malone, M. (1997) *Intellectual capital: realising your company's true value by finding its hidden roots*. New York: Harper Business
14. Frank, R.H. and Bernake, B.S. (2007) *Principles of microeconomics*. 3rd edition. New York: McGraw-Hill/Irwin
15. Gardner, T. M. (2005). Interfirm competition for human resources: Evidence from the software industry. *Academy of Management Journal* , 48(2), 237– 256
16. Grant, R.M. (1996a) Toward a knowledge-based theory of the firm. *Strategic Management Journal*. Vol 17, No S2. pp109–22
17. Goudreau, J. (2013) 7 ways to motivate millennial workers. *Forbes*. Available at: <https://www.forbes.com/sites/jennagoudreau/2013/03/07/7-surprising-ways-to-motivatemillennial-workers/> [Accessed 24 April 2018].
18. Han, J., Han, J. and Brass, D.J. (2014) Human capital diversity in the creation of social capital for team creativity. *Journal of Organizational Behaviour*. Vol 35, No 1. pp54–71.
19. Hatch, N.W. and Dyer, J.H. (2004) Human capital and learning as a source of sustainable competitive advantage. *Strategic Management Journal*. Vol 25. pp1155–78.
20. Hitt, M.A., Biermant, L., Shimizu, K. and Kochhar, R. (2001) Direct and moderating effects of human capital on strategy and performance in professional service firms: a resource-based perspective. *Academy of Management Journal*. Vol 44, No 1. pp13–28.
21. Kor, Y.Y. and Mahoney, J.T. (2005) How dynamics, management, and governance of resource deployments influence firm-level performance. *Strategic Management Journal*. Vol 26, No 5. pp489–96.
22. Mahoney, J.T. and Kor, Y.Y. (2015) Advancing the human capital on value by joining capabilities and governance perspectives. *Academy of Management Perspectives*. Vol 29, No 3. pp296–308
23. Mincer, J. (1962b) Labour force participation of married women: a study of labour supply. In Lewis, H.G. (ed.) *Aspects of labour economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press, pp 63–105.
24. Mincer, J. (1974) *Schooling, experience, and earnings*. New York: Columbia University Press.
25. Merriman, K. (2017)– *Valuation of human capital, Palgrave Macmillan, , ISBN 978-3-319-58933-6*
26. Nelson, R and Phelps, E. 1966. Investment in humans, technological diffusion, and economic growth. *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 51(2): 69–75. [google scholar]
27. Pryce-Jones, J. (2013). *Managing happiness at work. Vol. 5 No. 2: Assessment and Development Matters*
28. Ployhart, R.E., Nyberg, A J., Reilly, G. and Maltarich, M.A. (2014) Human capital is dead; long live human capital resources! *Journal of Management*. Vol 40, No 2. pp371–98.
29. Rothaermel, F.T. (2012) *Strategic management concepts and cases*. New York: McGraw-Hill/Irwin.
30. Ryff, C. D., & Singer, B. H. (2006a). Best news yet on the six-factor model of well-being. *Social Science Research*, 35(4), 1103-1119. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ssresearch.2006.01.002>
31. Ryff, C.D.; Singer B.H.(2006b). "Know thyself and become what you are: a eudaimonic approach to psychological well-being" (PDF). *Journal of Happiness Studies*. 9: 13–39. doi:10.1007/s10902-006-9019-0. Retrieved 6 November 2017.
32. Spence, M. A. (1973). Job market signaling. *Quarterly Journal of Economics*, 87(3), 355–374
33. Schultz, T.W. (1961) Investment in human capital. *American Economic Review*. Vol 51. pp1–17.
34. Spector, Paul E. (1997). *Job satisfaction : application, assessment, cause, and consequences ([Nachdr.] ed.)*. Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications. ISBN 978-0761989226.
35. Thomas, H., Smith, R.R. and Diez, F. (2013) *Human capital and global business strategy*. New York: Cambridge University Press
36. *Watson and Clark*. "the PANAS-X: manual for the positive and negative affect schedule" (PDF).
37. White, M., Hill, S., McGoven, P., Mills, C., Smeaton, D. (2003). 'High- Performance' Management Practices, Working Hours and Work- Life Balance. *British Journal of International Relations*. Vol. 41 No. 2. Retrieved August 18, 2015 .
38. „Heart Disease and Stress”. *Medicine Net*. Retrieved 2015-08-18.

TENDINȚE ACTUALE ÎN RAPORTAREA NON-FINANCIARĂ ȘI APLICAREA ACESTORA ÎN ROMÂNIA

ACTUAL TRENDS IN NON-FINANCIAL REPORTING AND THEIR APPLICATION IN ROMANIA

Lecturer dr. **Liana GĂDĂU**
Spiru Haret University, Bucharest

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.

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

Clasificare JEL: M40, M41.

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.

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. Obligativitatea 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 începând cu exercițiul financiar 2016.

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

Tabel nr. 1. Cauzele semnificative ale introducerii obligației raportării non-financiare

Dintre cauzele semnificative ale introducerii obligației raportării non-financiare reținem:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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:

Tabel nr. 2. Lacunele de informare sesizate privind informațiile non-financiare

Dintre lacunele de informare semnificative sesizate privind informațiile non-financiare reținem:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 puțin și nesemnificative; ▪ Cel mai important este că aspectele negative semnificative nu sunt dezvăluite.

Sursa: Prelucrare proprie

Prin introducerea obligativității raportării non-financiare începând cu exercițiul financiar al anului 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 directivă 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:

Tabel nr. 3. Conținutul minim obligatoriu pentru declarația non-financiară

Set minim de informații care trebuie prezentate în raportul – declarație non-financiară:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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 Directiva 2014/95/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 redate în tabelul de mai jos:

Tabel nr. 4. Cerințe obligatorii pentru întocmirea raportului separat

Cerințele de întocmire <i>raport separat</i>:
<ul style="list-style-type: none">▪ 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 Directiva 2014/95/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:

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

Scopul prevederilor aduse de noua legislație europeană pentru raportarea non-financiară:
<ul style="list-style-type: none">▪ 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. Stadiul actual al raportării non-financiare pentru companiile din România

Directiva Comisiei Europene 2014/95/UE obligă companiile mari care au peste 500 de angajați să raporteze anual impactul social și de mediu, dar și practicile anticorupție.

În România intră sub incidența Directivei, 720 de organizații private și entități de interes public care trebuie ca începând cu 2017 să publice primele rapoarte non-financiare conform noii legislații.

Un studiu realizat arată că în România, la nivel de 2018, 40% dintre companii sunt motivate să se implice în activități de raportare non-financiară pentru că acționarii lor cer asta, în timp ce 25% se implică pentru că aceste activități cresc valoarea financiară a companiei.

Se constată o evoluție a practicilor de responsabilitate socială și de sustenabilitate, care indică o maturizare susținută a pieței, a politicilor existente și a profesioniștilor din domeniu, dar și o nouă înțelegere strategică la nivelul managementului de top al companiilor din România.

Acest obiectiv este susținut și de faptul că investitorii iau în considerare din ce în ce mai mult aspectele sociale, de mediu și de administrare în elaborarea strategiilor de investiții.

De asemenea, se observă o îmbunătățire a informațiilor despre raportarea non-financiară în companiile românești, în sensul că aceste raportări cuprind mai mulți parametri de măsurare și mai multe obiective de sustenabilitate.

Concluzii

La nivelul celor mai importante organizații, raportarea non-financiară trebuie percepută ca o *“oportunitate de integrare a sustenabilității în practicile și strategiile de afaceri, de a obține beneficii și a crește eficiența”*, și nu ca o nouă povară de conformare. Dezvăluirea informațiilor non-financiare combină profitabilitatea pe termen lung, justiția socială și protejarea mediului, sporind în acest fel încrederea părților cointeresate, oferă organizațiilor și managerilor informații vitale despre performanța economică, impactul social și de mediu, dar și informații privind modalitățile de îmbunătățire a acestora. Informațiile publicate dovedesc transparența și integritatea afacerii, fapt ce permite investitorilor, autorităților sau clienților să facă evaluări în cunoștință de cauză.

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. Măsurile 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 2017, Global CR Reporting Trends and Stakeholder Views*; CorporateRegister.com, 2017.
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, 2018.
5. *New Transparency Rules on Social Responsibility for Big Companies*; Press Release, ST 13606/14, Brussels, 29.9.2014.
6. *„Tendințe și realități CSR în România”*, studii realizate de Erns & Young, edițiile 2017, 2018.

CONSUMPTION MOTIVATIONS ROLE WITHIN HIGHER EDUCATION SERVICES DECISIONAL PROCESS

ROLUL MOTIVAȚIILOR DE CONSUM ÎN CADRUL PROCESULUI DECIZIONAL REFERITOR LA SERVICIILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT SUPERIOR

Iuliana Petronela GÂRDAN Assoc. Professor PhD

Cristian UȚĂ Lecturer PhD

Daniel Adrian GÂRDAN Assoc. Professor PhD

Raluca CREȚOIU Assistant Lecturer PhD

Abstract.

The consumer behavior in case of higher education services offers an interesting image comprising different type of attitudes, roles and meanings given by the consumer. In fact, consuming educational services represents a true occasion for any individual to reveal one of the most important facets of his own personality – the self-image in the context of long life learning attitude.

The article will analyze the scientific literature regarding the importance of factors that are relying behind consumption motivations in case of higher education services. The buying decisional process in case of this particular area of services is very complex due to the nature of needs that are underlying the consumption of educational services. Thus, in this context, authors are showing that motivations for higher education services consumption are integrating themselves in a larger framework related with the personality, level of culture, self-image of the consumer etc.

Key-words: higher education services, consumption motivations, decisional process

JEL-Classification: I21, I23, M31

Rezumat.

Comportamentul consumatorului în cazul serviciilor de învățământ superior oferă o imagine interesantă care cuprinde diferite tipuri de atitudini, roluri și semnificații date de consumator. De fapt, consumul de servicii educaționale reprezintă o adevărată ocazie pentru orice persoană să dezvăluie una dintre cele mai importante aspecte ale propriei personalități - imaginea de sine în contextul atitudinii față de învățarea de lungă durată.

Articolul va analiza literatura științifică cu privire la importanța factorilor care stau la baza motivațiilor de consum în cazul serviciilor de învățământ superior. Procesul decizional de cumpărare în cazul acestui domeniu al serviciilor este foarte complex datorită naturii nevoilor care stau la baza consumului de servicii educaționale. Astfel, în acest context, autorii arată că motivațiile pentru consumul de servicii de învățământ superior se integrează într-un cadru mai larg legat de personalitate, nivelul de cultură, imaginea de sine a consumatorului etc

Cuvinte cheie: motivații de consum, proces decizional de cumpărare, servicii de învățământ superior, atitudini.

Clasificarea JEL: I21, I23, M31

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.

Higher education institutions have become very competitive in the last 20 years and the development of fees system no matter if we talk about the private higher education institutions or the state universities has led to a consumerism type attitude among people that are implied in the choice of a future educational services provider.

Thus people are having more rational and results oriented demands for higher education services. Generally they give much more importance to motives related to the need to have a better chance on the labor market, an easy career development than the attitude characterized by a strong involvement in learning due to the subject interest or a love for the subject or the empathy with an entire study program. (Maringe, 2006)

For the decisional process aiming at choosing a higher education institution, different scholars have developed different types of measurement instruments. Among them we can speak of "Study Choice Task Inventory", a body of scales that are measuring different tasks related with orientation, exploration or commitment of the people (Germeijs & Verschueren, 2006).

Due to the dynamic of consumers' needs, and the competitive market of educational services, higher education institutions have to manage students' expectations from enrolment through to graduation, in order to align them as closely as possible with what can be delivered by way of service quality. Also, they have to obtain a very clear image of what the students have as expectations' before choosing the institution and after. (Hill, 1995)

For the decisional process, also the institutional image and institutional reputation are used by higher education institutions in order to obtain a certain positioning on the market (Nguyen & LeBlanc, 2001). Also, the two variables are used to influence the students loyalty for the service provided.

2. Higher education services consumption framework

Higher education services consumption is a very complex consumption situation due to the complexity of the needs that are behind this act. There are different aspects that are to be considered when we talk about higher education services preferences and consumption. One of the most important ones is related with the quality of higher education services, the way in which this quality is perceived by the students and the relationship between quality and satisfaction, awareness and educational services consumption itself.

Thus, researches shown that quality dimensions measured for higher education services influence student satisfaction. The level of student satisfaction will be determinant for institutional image and together with that will influence students' loyalty (Alotaibi, F.F., 2016). Other research has shown a direct link between perceived service quality and customer-perceived value on one hand and repurchases intention on the other hand (Alotaibi, F.F., 2016). This means that students' loyalty toward a certain higher education institution is strongly linked with the actual level of quality and the perceived value.

Students' satisfaction measured during studies and after labour market entrance is pretty much the same in case of students that have a certain perception regarding the quality of higher education process (Duarte et al, 2012).

The process of massification for higher education in the last century does not led automatically to more occupational opportunities for young people. Especially after the global financial crisis from 2008 that has been affected the global labour market in a particular way, we are all witnesses to an intensification of positional competition between college graduates that actually led to a growing social inequality (Mok, 2016).

Another important issue regarding the higher education services consumption process is the process through which students are acquiring cognitive learning outcomes and affective learning outcomes in the same time. From this point of view the concept of student-teacher co-creation process is as important as the perceived quality of the service (Duque, 2013).

Thus student engagement in academic life is positively related with the learning outcomes, and also with personal development. The engagement can take multiple forms like: time and energy devoted to studies, time spent inside the campus, active tasks within students various organizations, multiple interactions with teachers, other faculty members and colleagues.

A research made on 235 Spanish students, shows that student satisfaction is driven by both perceptions of quality, educational and administrative, and by the perception of acquired cognitive learning outcomes (Duque, 2013). The cognitive outcomes will be driven by quality perceptions at all levels (administrative, educational, operational etc), by co-creation effort and negatively influenced by emotional exhausting or burnout phenomenon. The type of outcomes related with affective ones is driven by the cognitive learning. This process is boosted by perceptions over services quality and the co-creation meaning the students efforts and interactions with other educational actors. As a very influential factor we can consider also the psychological states related to their studies. In time, students develop a perception over their learning outcomes that will influence their level of satisfaction and the perception over the affective learning outcomes, referring directly to values of individuals, goals, attitudes, self-image etc.

In the table below we can find a synthetic image concerning the students' perceptions over quality of higher education services found to be relevant by scientific literature. We can observe the connection that can be established between endogenous and exogenous factors that can be used to asses quality from the point of view of students, this connection being possible precisely because of the co-creation process.

Table no 1. Conceptualization of higher education services quality students' perceptions in literature

Study	Quality or Performance dimensions	Correlation or Consequences
De Jager & Gbadamosi, 2010	Dimensions of Service Quality <ul style="list-style-type: none"> • Internationalization • Marketing and support • Access and approachableness of services • International Students and Staff • Academic reputation • Student focused • Academic quality • Variety and reach • Location and Logistics • Accommodation and Scholarship • Sports reputation and facilities • Safety and Security 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction • Intention to leave university • Trust in management and support

Study	Quality or Performance dimensions	Correlation or Consequences
Stodnick & Rogers, 2008	SERVQUAL dimensions in HE <ul style="list-style-type: none"> • Assurance • Empathy • Responsiveness • Tangibles • Reliability 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction with course • Satisfaction with instructor • Perceptions of learning
Sojkin et al, 2012	Determinant of satisfaction <ul style="list-style-type: none"> • Social conditions • Professional advancement • Pragmatism of knowledge • Educational facilities • Courses offered • Faculty's educational and research 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction
Navarro et al, 2005	Perceived Performance dimensions <ul style="list-style-type: none"> • Teaching methods • Administration • Teaching staff • Enrolment process • Infrastructures 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction • Loyalty
Nadiri et al, 2009	Service Quality dimensions <ul style="list-style-type: none"> • Intangibles (e.g. prompt service, courtesy, sincere interest in solving problems, individual attention) • Tangibles (e.g. modern equipment and facilities, neat appearance of employees) 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction
Mai, 2005	Students' perceptions of <ul style="list-style-type: none"> • Overall impression of the school • Overall impression of quality of education • Teaching aspects 	<ul style="list-style-type: none"> • Overall satisfaction of education
Douglas et al, 2008	Determinants of Service Quality in HE classified as <ul style="list-style-type: none"> • Critical factors (e.g. Responsiveness, Communications, Access, Socializing) • Satisfiers • Dissatisfiers 	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction/Dissatisfaction • Loyalty/Disloyalty • Performance
Brown & Mazzarol, 2009	Service Quality dimensions <ul style="list-style-type: none"> • "Humanware" (reliability, responsiveness) • "Humanware" (assurance, empathy) • "Hardware" (tangibles) Image (environment, practicality, conservativeness) Perceived Value (emotional, social)	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluative Satisfaction • Emotional Satisfaction • Loyalty
Helgesen & Nasset, 2007	Service Quality Satisfaction with <ul style="list-style-type: none"> • Informational aspects • Social aspects • Facilities Own commitment	<ul style="list-style-type: none"> • Satisfaction • Reputation • Loyalty

Source: Duque, L.C., 2013. A framework for analyzing performance in higher education, Working Papers 13-24, Business Economic Series 03, pp.1-40

Another important aspect concerning the cognitive learning outcomes perception of student is referring to the importance of flexible spaces and facilities that allow for different styles of learning. Students need multi-use spaces that can facilitate different types of work (McLaughlin & Faulkner, 2012). This is happening because generally, the learning process can occur just as well in formal and informal spaces, collaborative work can be done very well away from the classrooms and need technology available in the campus and last but not least learning spaces should adapt to individual and collaborative work, allowing also for social learning and interactions.

3. Types of consumption motives related with higher education services consumption. Higher education student choice models

Higher education services have to be analyzed from the point of view of needs formation process. As other forms of education in general higher education services correspond to a very complex framework of needs that are strongly correlated with the personality development process of individuals, social status, self-image and self-esteem, self-fulfillment. Because, generally speaking, higher education services are the highest level of education available, their importance from the point of view of the fulfillment of individuals is the greatest, through their framework, a certain individual has the structure and tools to obtain his maximum intellectual development, thus using his personal capital. Therefore the choosing process regarding the enrolment in a certain higher education institution presents a consistent degree of complexity being influenced by a diversity of factors, endogenous and exogenous related to the individual, altogether.

An idea very appealing in the context is that the consumption value of education is given by the individuals taking account of the possibility to have a future return for the “investment” in education. In the same time being involved into an effort to attain a university degree, individuals are become more capable to adapt to different jobs requirements, using different skills in different contexts.

Another aspect is concerning the consumption value of education while acquiring it. This means that individuals may choose to consume higher education services because the particular lifestyle that the social status of student can have. The joy to learn new things, to meet new people, to move to another town or being involved into the campus life is for many of them the main motive that was driving their choice to consume these services. There are situations in which these immediate benefits are sought more than the ones on a long term thus, their aim is principally directed towards immediate consumption. For them and for the ones that are considering expectations for the “investment” made, there is considerable uncertainty present.

The scientific literature deals with the process of choosing higher educational services from different perspectives. The efforts to ascertain choice models for higher education have led to three main model types: economic models, status attainment models and combined models (Vrontis et al, 2007).

First category that is referring to economic models explain the students choice being the result of a comparison between benefits associated with a certain institution and the total costs implied by the choice.

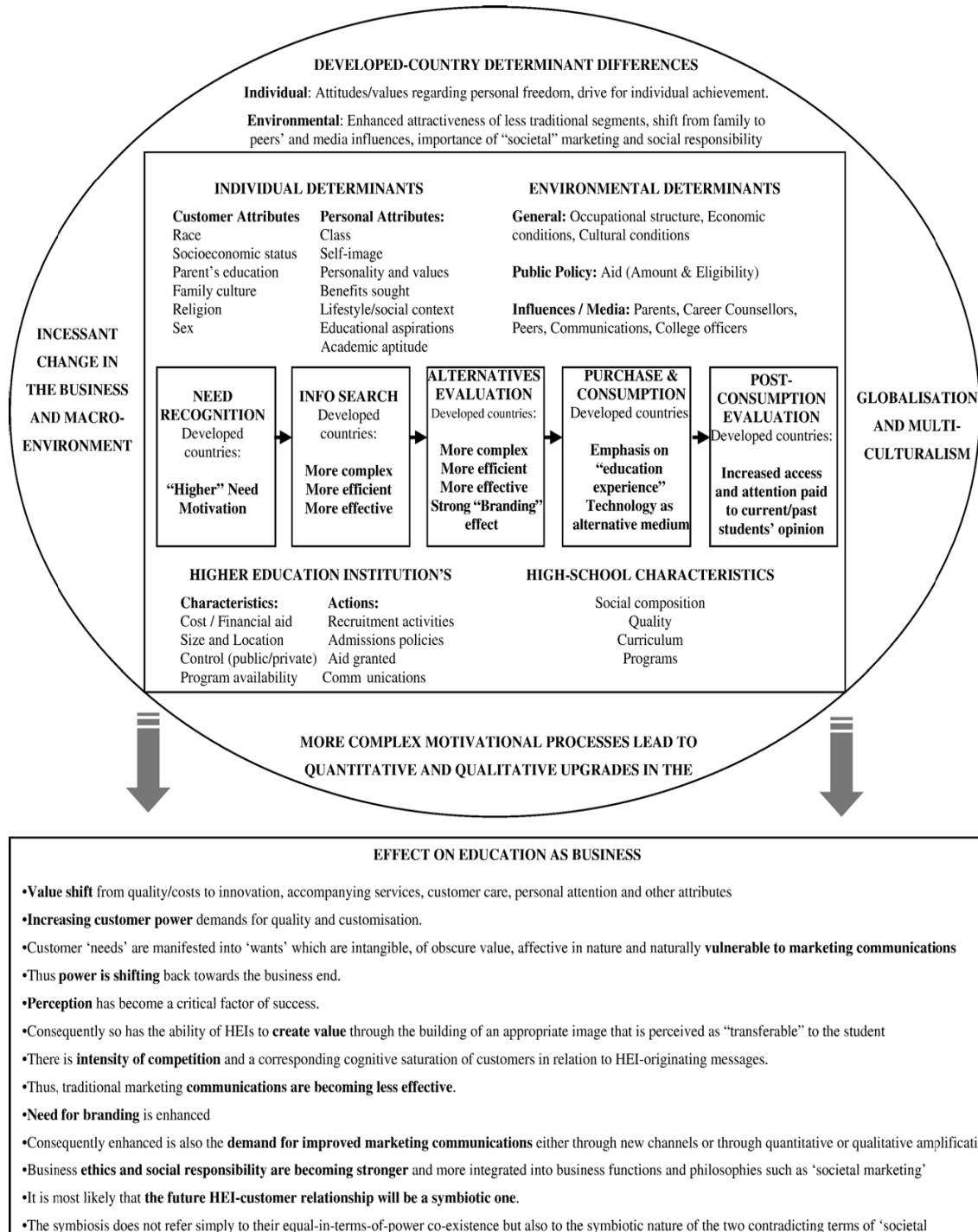
The second category is referring to models that are trying to explain the choices made by students from the point of view of different factors such as former academic performance, social status of parents etc.

The third category of models – combined models want to offer an explanation based on both the sociological aspects of choice and the rational determinants related with costs and

benefits. The most well-known models used by scholars are referring to The Jackson Model, The Hanson and Litten Model and The Chapman Model (Vrontis et al, 2007).

Combining the original value and approach of every model listed above there has been proposed an integrated model that offers a better capacity to explain the complex process of choice related to higher education services that can be seen in the figure below.

Figure no1. Higher education student choice integrative model



Source: Vrontis, D., Thrassou, A. and Melanthiou, Y., 2007. A contemporary higher education student-choice model for developed countries. Journal of Business Research, 60(9), p 987.

The model stress the importance of individual determinants such as family culture, parents education, religion, self-image, lifestyle-social context etc, environmental determinants like occupational structure, cultural conditions, public policies regarding education, influencers and media: peers, career counsellors etc; higher education characteristics, and high-school characteristics.

It becomes obvious the fact that the students choice is influenced on a great amount by the dynamics of social factors and the cultural inheritance that is translated into a specific attitude toward personal freedom and the drive for individual achievement.

Among factors that implies the choice, the local college set, the neighborhood characteristics, and high school characteristics have been demonstrated to be at the most importance for students that were very-high-achieving after the enrollment (Hoxby & Avery, 2013; Dillon & Smith, 2017).

Choices are determining different consumption behaviors at the level of future students, in many cases incomplete information of the content of courses and the changing preferences of the individual can be a source of uncertainty for his behavior (Alstadsæter, 2010).

4. Conclusions and future research

As we can see, the decision process regarding higher education services consumption is very complex and has to be analyzed from different angles. Someone might say that the perspective given by educational marketing approach is not sufficient in order to assess the complexity of the matter. Indeed consumption of higher education services is not a merely an ordinary case of need fulfillment equal satisfaction. In the process, there can be observed multiple layers and the way in which individuals report themselves to this particular consumption is very nuanced and specific.

The modern type student is a person that is very different in terms of cultural background or age, personality or lifestyle. The modern technology allows access to the educational services for a great number of individuals across different social statuses and places. In the same time, students are perceiving access to be more important than other dimensions in determining the quality of service they received. From this point of view access is not concerned only with the physical accessibility for a campus (virtual or not) but with such elements as approachability, ease of contact and availability of both the academics and non-academics staff. (Abdullah, 2016).

Higher education institutions are called to respond in a creative and complete manner to all this requirements, because as we stated in the beginning of the article, the competition amongst them was increasing exponentially in the last 20 years and their very own survival as autonomous institutions is subject to the test. There has been done quite a lot research in the field but still, the heterogeneity of educational systems worldwide impose more research to be done, adapted to the particular situation of a country or another in order to measure accordingly the factors that are driven the consumption motivation for higher education services.

The same situation is presented for Romanian educational system, which has in the present time different peculiarities compared with other European or worldwide educational systems. The presence of the private universities and the special statute of the state universities that are financed by the government budget that can have in the same time taxes for a certain amount of enrolment places is very particular and requires a specific approach regarding the choice process of the future students. In the same time, social traits and

phenomena developed after the communist regime are building a socio-economic framework very hard to analyze from the point of view of cultural characteristics that can influence future students' choices. The gap between generations, the lack of moral and healthy models at the level of society, the economic precarious conditions, the lack of management culture for Romanian employers etc, are creating a frame that requires deep qualitative research in order to highlight the true motives of consumption and the factors that are influencing the choice process for a higher education institution among Romanian students.

References:

1. Abdullah, F., 2006. Measuring service quality in higher education: HEdPERF versus SERVPERF. *Marketing Intelligence & Planning*, 24(1), pp.31-47.
2. Ali, F., Zhou, Y., Hussain, K., Nair, P.K. and Ragavan, N.A., 2016. Does higher education service quality effect student satisfaction, image and loyalty? A study of international students in Malaysian public universities. *Quality Assurance in Education*, 24(1), pp.70-94.
3. Alotaibi, F.F., 2016. Perceived dimensions of quality in higher education (Doctoral dissertation, Wichita State University)
4. Alstadsæter, A., 2010. Measuring the consumption value of higher education. *CESifo Economic Studies*, 57(3), pp.458-479.
5. Dillon, E.W. and Smith, J.A., 2017. Determinants of the match between student ability and college quality. *Journal of Labor Economics*, 35(1), pp.45-66.
6. Duarte, P.O., Raposo, M.B. and Alves, H.B., 2012. Using a satisfaction index to compare students' satisfaction during and after higher education service consumption. *Tertiary education and management*, 18(1), pp.17-40.
7. Duque, L.C., 2013. A framework for analyzing performance in higher education, Working Papers 13-24, Business Economic Series 03, pp.1-40
8. Germeijs, V. and Verschueren, K. (2006) 'High School Students' Career Decision-Making Process: Development and Validation of the Study Choice Task Inventory', *Journal of Career Assessment*, 14(4), pp. 449–471
9. Hill, F.M., 1995. Managing service quality in higher education: the role of the student as primary consumer. *Quality assurance in education*, 3(3), pp.10-21.
10. Hoxby, C. and Avery, C., 2013. The missing "one-offs": The hidden supply of high-achieving, low-income students. *Brookings papers on economic activity*, 2013(1), pp.1-65.
11. Maringe, F., 2006. University and course choice: Implications for positioning, recruitment and marketing. *International Journal of Educational Management*, 20(6), pp.466-479.
12. McLaughlin, P. and Faulkner, J., 2012. Flexible spaces... what students expect from university facilities. *Journal of Facilities Management*, 10(2), pp.140-149.
13. Mok, K.H., 2016. Massification of higher education, graduate employment and social mobility in the Greater China region. *British Journal of Sociology of Education*, 37(1), pp.51-71
14. Nguyen, N. and LeBlanc, G., 2001. Image and reputation of higher education institutions in students' retention decisions. *International Journal of Educational Management*, 15(6), pp.303-311.
15. Vrontis, D., Thrassou, A. and Melanithiou, Y., 2007. A contemporary higher education student-choice model for developed countries. *Journal of Business Research*, 60(9), pp.979-989.

PLATA DEFALCATĂ A TVA - MĂSURĂ OBLIGATORIE PENTRU COMPANIILE CARE AU DATORII LA PLATA ACESTEI TAXE SAU SE AFLĂ ÎN INSOLVENȚĂ

Conf. univ. dr. **Floarea GEORGESCU**
Universitatea *Spiru Haret*,
Facultatea de Științe Economice, București

Rezumat.

Sistemul privind Split TVA a fost oficial autorizat de către guvern prin Ordonanța nr. 23/2017 privind plata defalcata a TVA. Firmele pot aplica voluntar la acest sistem, însă, începând cu 2018, sistemul se aplica obligatoriu firmelor publice sau private aflate în insolvența sau celor care au datorii la plata TVA, peste un anumit plafon.

Beneficiul sistemului de split TVA este acela ca firmelor înscrise voluntar li se va aplica o reducere cu cinci puncte procentuale a impozitului pe tot parcursul perioadei în care vor aplica sistemul.

Ce înseamnă split TVA? Split TVA sau plata defalcata a TVA presupune ca atunci când se face o plata către o firma plătitoare de TVA, plătitorul trebuie să vireze TVA-ul într-un cont separat. Pentru acest tip de tranzacție, plătitorul de TVA trebuie să își deschidă cel puțin un cont de TVA care să fie utilizat pentru încasarea și plata TVA-ului. Acest cont se deschide la bancă sau la Trezorerie.

Cuvinte cheie: TVA, split TVA, plata defalcată, suma negativă de TVA.

Introducere

Acronimul TVA vine de la Taxa pe Valoarea Adăugată și este în esență un impozit pe consum. Acest tip de taxa a fost introdus pentru prima oară în Franța în 1954 ca alternativă la taxa pe vânzare.

De ce se spune ca TVA-ul este o taxa pe consum? Pentru ca utilizatorul final care achiziționează un produs sau serviciu nu poate deduce acesta taxa, care ajunge astfel în visteria statului. În cazul multor țări, sumele colectate din TVA totalizează aproximativ 50% din veniturile de la buget, deci vorbim de o sursă foarte importantă de venit pentru țările unde se aplica acest tip de taxa, inclusiv țara noastră.

TVA-ul este plătit la orice tip de vânzare, însă companiile pot deduce TVA-ul cheltuit pentru achiziția materiilor prime de exemplu, ce sunt apoi folosite pentru producerea de bunuri, care sunt vândute ulterior utilizatorului final plătitor de TVA. Astfel taxa se plătește practic doar la valoarea adăugată de compania respectiva (diferența dintre prețul de vânzare al unui bun sau serviciu și cheltuielile necesare producerii acestuia), de unde și numele taxei.

De la 1 ianuarie 2018, persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA au obligația să deschidă și să utilizeze cel puțin **un cont de TVA pentru încasarea și plata TVA**, pentru facturile emise/avansurile încasate începând cu 1 ianuarie 2018.

Plata defalcată a TVA se aplică pentru toate livrările de bunuri/prestările de servicii taxabile din punctul de vedere al TVA, pentru care locul se consideră a fi în România.

Contravaloarea TVA aferente achizițiilor de bunuri și servicii se plătește într-un cont de TVA al furnizorului/prestatorului.

Persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA au obligația să plătească contravaloarea TVA aferente achizițiilor de bunuri și servicii din contul de TVA, cu excepția

plăților efectuate cu numerar sau prin utilizarea cardurilor de credit/debit sau a substitutelor de numerar.

Conturile de TVA se deschid la:

- unități ale Trezoreriei Statului – de către instituțiile publice înregistrate în scopuri de TVA, pentru orice încasări în lei;
- unități ale Trezoreriei Statului – de către persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA, pentru TVA aferentă operațiunilor pentru care au deschise conturi de disponibilități la Trezoreria Statului în baza O.U.G. nr. 146/2002 privind formarea și utilizarea resurselor derulate prin trezoreria statului, sau a altor acte normative în vigoare;
- instituții de credit sau Trezoreria Statului – de către persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA, pentru alte operațiuni decât cele prevăzute la lit. b), conform opțiunii acestora, pentru orice încasări și plăți în lei;
- instituții de credit – de către instituțiile publice înregistrate în scopuri de TVA și de către persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA, pentru orice operațiuni în valută.

Începând cu data de 1 ianuarie 2018, pentru debitarea și creditarea contului de TVA, instituțiile de credit trebuie să asigure, un mecanism automat/manual care să verifice că tranzacțiile cu instrumente bancare se realizează doar între aceste conturi.

Conturile de TVA se deschid la unitățile Trezoreriei Statului, nu sunt purtătoare de dobândă, nu permit eliberarea de numerar, iar costurile aferente deschiderii conturilor și comisioanele aferente oricăror operațiuni în legătură cu acestea se suportă de la bugetul Trezoreriei Statului, fără a fi percepute de la titularii de cont.

Pentru persoanele impozabile înregistrate în scopuri de TVA care nu au deschis un cont, deschiderea conturilor se realizează la cererea acestora adresată unității Trezoreriei Statului din cadrul organului fiscal competent în administrarea acestora sau la alte unități ale Trezoreriei Statului stabilite prin ordin al președintelui ANAF.

Conturile de TVA deschise se publică pe pagina de internet a Ministerului Finanțelor Publice și se actualizează periodic. Informațiile minime publicate sunt: denumirea titularului de cont, codul de identificare fiscală, codul IBAN al contului de TVA și unitatea trezoreriei la care este deschis contul.

Rambursarea sumelor negative de TVA cuprinse în deconturi cu opțiune de rambursare se efectuează în alt cont decât contul de TVA, cu excepția situației în care titularul solicită rambursarea în contul de TVA.

Executarea silită, contul de TVA poate fi executat silit numai pentru plata TVA datorate bugetului de stat, precum și pentru plata altor obligații bugetare restante existente în evidențele fiscale ale organelor fiscale centrale. Contul de TVA poate fi executat silit și în baza unor titluri executorii, potrivit legii, pentru TVA aferentă unor achiziții de bunuri și/sau servicii. Pentru cei care au optat pentru plata defalcată a TVA în perioada 1 octombrie-31 decembrie 2017, executarea silită se aplică începând cu 1 octombrie 2017.

După încetarea existenței persoanei impozabile, sumele existente în contul/conturile de TVA pentru care statul are calitatea de creditor se fac venit la bugetul de stat. Pentru cei care au optat pentru plata defalcată a TVA în perioada 1 octombrie-31 decembrie 2017, această dispoziție se aplică începând cu 1 octombrie 2017.

ANAF organizează Registrul persoanelor care aplică plata defalcată a TVA. Registrul este public și se afișează pe site-ul ANAF. Înscrierea în Registrul persoanelor care aplică plata defalcată a TVA se face de către organul fiscal competent, în termen de maximum 3 zile de la data depunerii notificării privind opțiunea plății defalcate a TVA.

Facilități. Persoanele impozabile care au optat pentru plata defalcată a TVA în perioada 1 octombrie-31 decembrie 2017 beneficiază, în condițiile stabilite de ordonanță, de următoarele facilități:

- o reducere cu 5% a impozitului pe profit/pe veniturile microîntreprinderilor aferent trimestrului IV al anului fiscal 2017. În cazul plătitorilor de impozit pe profit care au obligația de a declara și plăti impozit pe profit anual cu plăți anticipate, 5% se aplică la plata anticipată aferentă trimestrului IV al anului fiscal 2017, iar în cazul celor care au obligația de a declara și plăti impozit pe profit anual, 5% se aplică la o pătrime din impozitul pe profit datorat pentru anul fiscal 2017. Pentru plătitorii de impozit pe profit reducerea se înscrie în mod distinct în declarația anuală de impozit pe profit;
- anularea penalităților de întârziere aferente obligațiilor fiscale principale reprezentând TVA, restante la 30 septembrie 2017, inclusiv.

Prin modificările aduse de lege, au obligația să deschidă și să utilizeze cel puțin un cont de TVA persoanele impozabile și instituțiile publice înregistrate în scopuri de TVA, care se află în cel puțin una dintre următoarele situații:

- la 31 decembrie 2017 înregistrează obligații fiscale reprezentând TVA, restante, cu excepția celor a căror executare silită este suspendată, în cuantum mai mare de 15.000 de lei în cazul contribuabililor mari, 10.000 de lei în cazul contribuabililor mijlocii, 5.000 de lei pentru restul contribuabililor, dacă aceste obligații nu sunt achitate până la data de 31 ianuarie 2018.
- începând cu data de 1 ianuarie 2018 înregistrează obligații fiscale reprezentând TVA, restante, neachitate în termen de 60 de zile lucrătoare de la scadență, cu excepția celor a căror executare silită este suspendată, în cuantum mai mare de 15.000 de lei în cazul contribuabililor mari, 10.000 de lei în cazul contribuabililor mijlocii, 5.000 de lei pentru restul contribuabililor.
- se află sub incidența legislației naționale privind procedurile de prevenire a insolvenței și de insolvență.

Persoanele impozabile, cu excepția instituțiilor publice, înregistrate în scopuri TVA, au obligația să plătească contravaloarea TVA aferente achizițiilor de bunuri și servicii într-un cont de TVA al furnizorului/ prestatorului care aplică mecanismul plății defalcate a TVA, cu excepția următoarelor situații:

- când plata nu se face direct de beneficiar către furnizor sau prestator,
- când plata se face în natură sau prin compensare,
- la finanțarea acordată de instituțiile de credit și instituțiile financiare nebankare prin preluarea creanțelor.

Contribuabilii care efectuează plăți eronate în contul de TVA vor fi **penalizați cu 0,06% pe zi**, până la data corectării acesteia.

Split TVA - Ce facilități au cei ce optează pentru aplicarea sistemului și cum mai pot renunța ulterior?

Persoanele înregistrate în scopuri de TVA, potrivit art. 316 din Codul fiscal, care nu se afla în niciuna dintre situațiile prezentate mai sus pot opta pentru plata defalcată a TVA.

Aceste persoane trebuie să depună notificarea către organul fiscal - formular 086 - Notificare privind aplicarea/renunțarea la aplicarea mecanismului de plata defalcata a TVA si vor aplica mecanismul plății defalcate a TVA începând cu ziua următoare celei in care sunt publicate in Registrul persoanelor care aplica plata defalcata a TVA, pentru facturi/documente emise si avansurile încasate începând cu aceasta data.

Astfel, persoanele care optează pentru Split TVA in cursul anului 2018 vor putea sa renunțe la aplicarea mecanismului plății defalcate a TVA la sfârșitul anul 2019. In toata perioada in care aplica sistemul aceste persoane vor beneficia de reducerea cu 5% a impozitului pe profit/pe veniturile microîntreprinderilor.

Concluzii

Taxa pe valoare adăugată este un impozit indirect, pe consum, ceea ce îi oferă numeroase caracteristici:

- prin definiție, ea apăsă cu atât mai mult pe un agent economic care consuma o parte importanta din venitul sau,
- nu este un impozit redistribuit: taxa plătită este aceeași pentru toți, oricare le-ar fi veniturile, TVA-ul este deci criticat in anumite situații de cei care prefera impozitele progresive,
- pentru întreprinderi, chiar daca ele nu plătesc direct TVA, ele măresc prețul final al bunului, așadar își reduc piețele si le sancționează

Pentru stat, TVA-ul generează venituri care depind de consum, așadar de mărimea fluxurilor economice si nu de nivelul de bogăție disponibil.

Bibliografie

- *** *Legea contabilității nr. 82/1991*, republicată în Monitorul Oficial nr. 454 din 18.06.2008, cu modificările și completările ulterioare;
- *** *Legea 31/1990 privind societățile comerciale*, republicată în Monitorul Oficial. nr. 1.066 din 17.11.2004, cu modificările și completările ulterioare;
- *** *Normele metodologice de aplicare a Legii nr. 227/2003 privind Codului Fiscal*, cu modificările și completările ulterioare (publicate în Monitorul Oficial, partea I, nr. 22 din 13/01.2016);
- *** *Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 2634/2015 privind documentele financiar-contabile*, publicat în Monitorul Oficial nr. 910 din 09.12.2015 (inclusiv anexele la acest ordin: Anexa 1, Anexa 2, Anexa 3 și Anexa 4);
- *** *Ordinul Ministrului Finanțelor Publice nr. 2844/2016 pentru aprobarea Reglementărilor contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare Financiară*, publicat în Monitorul Oficial nr. 1020 din 19.12.2016, cu modificările și completările ulterioare (inclusiv Reglementările contabile conforme cu Standardele Internaționale de Raportare financiară, publicate în Monitorul Oficial nr. 1020 bis din 19.12.2016, cu modificările și completările ulterioare);
- *** *Ordinul ministrului finanțelor publice nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*, publicat în Monitorul Oficial nr. 963 din 30.12.2014, cu modificările și completările ulterioare (inclusiv anexa la acest ordin, respectiv Reglementările contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicate în Monitorul Oficial nr. 963, din 30.12.2014, cu modificările și completările ulterioare);
- *** *Ordonanța nr. 23/2017 privind plata defalcată a TVA*, cu modificările și completările ulterioare, publicată în Monitorul Oficial, partea I, nr. 706 din 31.08.2017.

ETICĂ, MORALITATE ȘI RESPONSABILITATE SOCIALĂ ÎN MARKETING ȘI ÎN BUSINESS

Elena GURGU

Universitatea Spiru Haret,
Facultatea de Științe Economice București

Rezumat.

În acest articol mi-am propus să tratez etica afacerilor ca pe un sistem de principii, valori, norme și coduri de conduită, în baza unei filosofii a firmei, care se impun ca imperative morale, inducând obligativitatea respectării lor. În bună măsură, codurile etice și de comportament își integrează valorile morale ca atare, deși acestea devin funcționale și credibile numai în măsura în care sunt asociate obiectivelor afacerii.

Așadar, etica afacerilor poate fi considerată un domeniu de studiu aplicativ al eticii cu privire la determinarea principiilor morale și a codurilor de conduită ce reglementează relațiile interumane din cadrul organizațiilor și guvernează deciziile oamenilor de afaceri sau ale managerilor. În acest articol doresc să demonstrez că etica în afaceri se referă de fapt la acel echilibru care ar trebui găsit între performanțele economice și cele sociale ale firmei.

În activitatea lor cotidiană, oamenii de marketing se confruntă cu numeroase probleme de ordin moral. Deseori, ei nu își pot da seama foarte clar dacă o acțiune este sau nu morală. De aceea, firmele trebuie să aibă coduri de comportament etic, însoțite de indicații care să călăuzească toți angajații în anumite situații problematice de etică, precum și de sancțiuni ale comportamentelor neetice.

Cuvinte cheie: etica în afaceri, marketing, morală, principii.

JEL Classification: M31, M14

Introducere în natura problemelor etice ale marketingului

Etica marketingului se referă la principiile și valorile care definesc comportamentul, bun sau rău, al oamenilor de marketing și/sau al firmelor. Ea este o sintagmă foarte controversată. Însă, se impune o observație pe care o considerăm foarte importantă pentru înțelegerea problemelor etice în marketing: trebuie făcută o distincție clară între legalitatea și moralitatea unei acțiuni: în timp ce legea cuprinde norme generale de conduită, obligatorii și impersonale, susceptibile de a fi aduse la îndeplinire prin forța de constrângere a statului sau a comunității mondiale, moralitatea se referă la valori etice personale, liber consimțite. Altfel spus, legea este o obligație, în timp ce etica este o opțiune. Spre exemplu, este legal să fabrici țigarete, dar nu este etic.

Marketingul, circumscris afacerilor economice, reprezintă un domeniu cu profunde implicații ale eticii. Deoarece activitatea de marketing se desfășoară în contact permanent cu publicul, s-a creat, uneori, falsa impresie că marketingul se caracterizează și printr-o serie de practici neetice.

Plecând de la esența concepției de marketing în viziunea ei actuală, practica demonstrează că acele companii care acționează efectiv pe baza concepției de marketing, ca unică filosofie ce le orientează întreaga activitate, acționează în același timp și în spiritul respectării eticii.

Problema cea mai complexă, sesizată de specialiști încă de acum câteva decenii, constă nu atât în asimilarea concepției de marketing, cât în punerea acesteia în practică. În același timp, nu trebuie trecut cu vederea faptul că sunt o serie de firme care nu acționează pe baza concepției de marketing, deoarece la baza activității lor nu se află această concepție, dar, în schimb, recurg la o serie de instrumente specifice marketingului pentru a-și promova interesele în cadrul piețelor pe care acționează.

Percepția publică asupra eticii marketingului

Peste tot în lume, percepția publică asupra oamenilor de afaceri este, în general, negativă. Etica diferă, însă, de la situație la situație. De aceea, supremă este rațiunea. Totuși, de ce este atât de dificil să fii etic în afaceri? Iată două explicații:

1) Oamenii de afaceri trebuie să ia decizii într-o societate în care există sisteme diferite de valori etice (în care etica diferă de la o persoană la alta), valori care au tendința de a se schimba tot mai frecvent. De exemplu, cu mulți ani în urmă, majoritatea oamenilor considerau că este bine să folosești animalele în testarea produselor, în timp ce astăzi cei mai mulți oameni se opun folosirii animalelor pentru testarea produselor cosmetice, a medicamentelor etc.

Pentru companiile internaționale, problemele etice sunt și mai complicate, în sensul că ele trebuie să fie atente atât la valorile etice din țările lor de origine, cât și la cele din țările în care își desfășoară afacerile. În multe țări, de pildă, este neetic să dai mită. Dar, în unele țări din America Latină sau din Asia acest lucru reprezintă o normalitate.

2) Exigențele publicului în legătură cu etica afacerilor au crescut, în timp ce standardele etice ale firmelor și managerilor acestora au scăzut. Atât timp cât există interese conflictuale și judecați diferite de valoare, vor exista și abateri de la etică.

În plus, problemele etice sunt foarte ambigue. Comportamentul unei firme sau al unui individ poate fi considerat etic de către unii și total neetic de către alții, ceea ce înseamnă că în etică nu există judecați absolute.

Și totuși, comportamentul etic este o piatră de încercare pentru succesul unei firme, pentru că orice afacere este o relație cu furnizori, distribuitori, clienți și alte grupuri. Forța acestei relații depinde foarte mult de încrederea părților. Comportamentul neetic subminează încrederea și distruge relația. Cercetări serioase au dovedit că organizații recunoscute pentru comportamentul lor etic și atenția pentru respectarea standardelor etice (Johnson & Johnson, Coca-Cola, IBM, Xerox), în perioada 1950-1990, au înregistrat creșteri de peste două ori mai mari decât un eșantion de firme cotate la Bursa din New York, de unde rezultă că a fi de încredere este o afacere bună.

Legătura între principiile eticii și politicile de produs

În ceea ce privește etica în politica de produs, specificații cu privire la aceasta există sau se nasc la fiecare pas. În timpul procesului de lansare pe piață a unui produs, pot apărea o serie de activități în care se pune problema respectării eticii:

1. În ceea ce privește stadiul de creație, faza generării de idei se confruntă cu problema eticii (gradul în care produsul este în conformitate cu nevoile consumatorilor și interesele societății), precum și procesul de selecție a ideilor (la un produs nou trebuie avute în vedere, alături de criteriile economice, și aspecte precum siguranța produselor la nivel individual și social).

2. În etapa de modelare tehnică și de piață a produsului, trebuie să fie testat modul în care consumatorii folosesc produsul și măsura în care acesta ar putea afecta nonconsumatorii sau mediul ambiant.

3. În ceea ce privește ambalajul, în primul rând, trebuie evaluată măsura în care el este reciclabil și nu constituie o problemă pentru mediul înconjurător; în al doilea rând, ambalajul nu trebuie să inducă în eroare consumatorii printr-o dimensiune semnificativ mai mare față de conținutul său.

4. Modul de poziționare a produsului poate conduce la o problemă de etică, chiar dacă produsul în sine este etic. Există situații în care consumatorii pot percepe greșit caracteristicile produsului, putându-i-se atribui o serie de beneficii pe care acesta nu le deține, ca urmare a unui anumit mod de poziționare.

5. Eticheta produsului este necesar să conțină informații corecte asupra caracteristicilor acestuia, asupra modului de utilizare/consum, asupra țării de proveniență. Atenționările ce apar pe ambalaj trebuie redactate cât mai clar, să atragă atenția și să fie plasate astfel încât să poată fi citite cu ușurință.

În concepția de marketing, obținerea profitului este condiționată de modul superior în care sunt satisfăcute cerințele consumatorului și respectate interesele generale ale comunității în care își desfășoară activitatea respectivele companii. Dar, această cerință nu este ușor de realizat. De multe ori, companiile ce desfășoară activități de marketing se confruntă cu decizii dificile, legate de asigurarea unui raport optim între satisfacerea dorințelor consumatorilor și afirmarea responsabilității sociale. În practică, acțiunile responsabile social și etice, afirmate de către societățile comerciale ce desfășoară activități de marketing, sunt benefice, deoarece influențează pozitiv întreaga sferă a afacerilor.

În ce măsură însă o conduită etică poate asigura supraviețuirea acestor companii pe o piață globală concurențială, unde unele practici și strategii de piață sunt concepute în mare măsură în afara principiilor eticii și responsabilității sociale? În cazul când consumatorii și organizațiile care le apără interesele vor găsi modalitățile de respingere și îngrădire a politicilor nelegale, atunci vor crește șansele de supraviețuire și de dezvoltare a companiilor care acționează în spiritul marketingului. Dacă reacția consumatorilor și a organizațiilor care le apără interesele va fi inadecvată, atunci afirmarea marketingului autentic și, deci, a eticii și responsabilității sociale în activitatea comercială va fi puternic limitată.

În rândul consumatorilor a existat și există o îngrijorare justificată, legată de produsele și serviciile periculoase, de calitatea inferioară a acestora, de uzura morală planificată și de alte practici de acest gen. Astfel, o primă problemă deosebită care pune în lumină încălcarea principiilor eticii o reprezintă activitatea firmelor ce oferă consumatorilor produse nesănătoase; spre exemplu, unitățile de alimentație rapidă care oferă clienței alimente gustoase, dar necorespunzătoare din punct de vedere nutritiv: hamburgeri cu un conținut ridicat de grăsimi sau cartofi prăjiți și produse de patiserie, și ele cu un conținut ridicat de grăsimi și amidon. În plus, aceste produse nesănătoase, prin modul lor de ambalare, conduc la o risipă de materiale de ambalare și de resurse. O altă problemă deosebită ce pune în lumină încălcarea principiilor eticii o reprezintă respectarea dorințelor consumatorilor și nesocotirea cerințelor de protecție a mediului natural. De exemplu, industria producătoare de detergenți, pentru a răspunde dorinței consumatorilor de a avea rufe mai curate și mai albe, oferă produse cu substanțe chimice mai puternice, care poluează apele curgătoare și distrug fauna subacvatică. Poluarea apelor afectează nu numai sănătatea faunei subacvatice, ci și sănătatea umană.

O altă problemă deosebită este reprezentată de poluare și risipa resurselor. De exemplu, industria producătoare de băuturi, împlinind dorința consumatorilor, „oferă” ambalaje de unică folosință mult mai ușoare și mai practice, dar care determină o mare risipă

de resurse și generează poluarea mediului. În prezent, sunt necesare șaptesprezece ambalaje noi în locul unei sticle returnabile, care avea o durată de șaptesprezece cicluri înainte de deteriorare. Ambalajele de plastic de unică folosință nu sunt produse biodegradabile și afectează mediul natural.

Același comportament neetic îl întâlnim și în crearea de produse pentru false nevoi. Întrebarea este dacă firmele care concep politica de produs pot crea noi nevoi și pot determina consumatorii să cumpere lucruri pe care aceștia nu le vor cu adevărat. Unele companii, prin intermediul publicității, încearcă să creeze consumatorilor o insatisfacție față de produsele sau serviciile pe care aceștia le folosesc la un moment dat și să le vândă bunuri de care ei nu au neapărată nevoie, dar pe care le-ar putea dori. Firmele ce folosesc asemenea practici cad pradă concepțiilor materialiste, deoarece oamenii sunt judecați după ceea ce dețin, nu după ceea ce sunt. Din fericire, această politică de produs, menită să creeze dorințe irezistibile și să transforme consumatorii în roboți manipulați, nu are sorti de izbândă. Mai mult de 80% dintre noile produse ce ajung pe piață sunt respinse de către consumatori, iar aceștia resping, în primul rând, produsele care nu răspund unor cerințe reale.

O problemă etică privește existența a prea puține produse sociale. Societățile comerciale au fost acuzate că vând prea multe bunuri private în defavoarea bunurilor publice. Odată cu creșterea bunurilor private, acestea cer mai multe servicii publice, ce nu sunt, de obicei, furnizate în cantitățile cerute. Spre exemplu, creșterea numărului posesorilor de mașini necesită mai multe șosele, control superior al traficului, parcări, servicii ale poliției etc. Din vânzarea prea mare de bunuri private rezultă noi „costuri sociale”. În cazul mașinilor, aceste costuri includ: congestii excesive ale traficului, poluarea aerului, morți și pagube materiale provocate de accidente rutiere. Au fost întreprinse unele acțiuni împotriva acestei situații. Interesantă este măsura adoptată în Marea Britanie, în anul 2003, de a se introduce o taxă anticongestionare de 5 lire pe zi, taxă care a determinat reducerea cu 40% a congestionării traficului în centrul Londrei.

Legătura între principiile eticii și politicile de preț

O problemă etică ce apare în domeniul politicilor de preț o constituie produsele cu prețuri prea mari, mai ales raportate la o calitate inferioară a acestora. Necorelările în raportul calitate-preț al produsului oferit consumatorilor duc la apariția pe piață a unor mărfuri cu prețuri „fără acoperire”. Spre exemplu, este vorba de acea practică neetică a unor bănci românești care, până nu demult, nu comunicau întregul preț al creditului acordat consumatorilor. Acești consumatori erau nevoiți să suporte costurile suplimentare ale creditului primit chiar din valoarea acestuia astfel încât produsul împrumutat de la societățile comerciale bancare își diminuea valoarea materială și, deci, utilitatea pentru consumator. În plus, prin acele taxe, necunoscute la încheierea contractului de către consumator, acesta urma să plătească dobânzile calculate pentru întreaga valoare a creditului și, astfel, consumatorul respectiv primea o sumă mai mică decât i se promisese în momentul încheierii contractului cu banca. Această practică abuzivă a fost oprită odată cu apariția legislației de protecție a consumatorului de servicii bancare. În prezent, legea impune băncilor obligația informării consumatorului cu privire la costul total al creditului, ce include toate costurile, inclusiv dobânda, comisioanele, taxele și orice alt tip de costuri pe care acesta trebuie să le suporte în legătură cu contractul de credit și care sunt cunoscute de către creditor.

Necorelările în raportul calitate-preț al produsului oferit consumatorilor ating cote deosebite în anumite perioade, în unele țări. De pildă, atitudinea neetică a unor supermarketuri vizează ridicarea prețurilor exagerat de mult la anumite produse în perioadele premergătoare

sărbătorilor; spre exemplu, la produsele din carne de miel în perioada anterioară sărbătorii Paștelui. La această practică se adaugă menținerea unor prețuri ridicate și după sărbători, chiar cu riscul de a arunca la gunoi produsele respective, ceea ce înseamnă risipă de resurse, sacrificare inutilă a animalelor.

Reducerile de preț constituie unul dintre domeniile cu numeroase practici neetice. Sunt considerate lipsite de etică acțiunile companiilor care comercializează anumite tipuri de produse și care anunță reduceri de preț la aceste produse de până la 70%, deși în realitate există doar unul sau două produse pentru care se acordă reducerea de -70%, cea mai mare parte a produselor pentru care se aplică această tactică beneficiind de reduceri mult mai mici. O altă practică neetică, promovată de multe magazine în perioada reducerilor, este aceea a afișării cu litere enorme a anunțului Reducere la toate produsele de 70% , dar pe liniuța dinainte de 70% este scris cu litere extrem de mici până la. Prin aceasta se creează consumatorilor impresia că reducerea de -70% ar fi la toate produsele aflate în magazin, realitatea fiind însă că 70% reprezintă doar limita maximă a reducerii realizate. O altă practică neetică este întâlnită destul de des, în special la unele supermarketuri, dar și în alte magazine ce își informează consumatorii, prin intermediul unor reviste, despre reducerile dintr-o perioadă viitoare. Când consumatorii ajung la locul vânzării, fie reducerea nu este acordată din diferite motive (lipsa din stoc), fie prin anumite tactici, la locul vânzării, se încearcă reorientarea către un alt produs, mai scump, care aduce un profit mai mare. O astfel de practică se numește preț momeală (baitandswich price).

Practicarea unor tactici de tipul price matching garantees (garanția prețurilor comparate), prin care se promite acordarea diferenței de preț pentru un anumit produs în cazul în care acesta este găsit la un preț mai mic la un alt concurent într-un anumit interval de timp, este lipsită de etică atunci când această promisiune nu este respectată. În spatele unei astfel de tehnici se poate ascunde interesul de a crea imaginea de ofertant cu cele mai scăzute prețuri, pornindu-se de la premisa că, în general, cumpărătorii nu vor verifica acest lucru.

Unele practici legate de preț – în esența lor neetice – sunt acceptate fără probleme de publicul larg. Spre exemplu, folosirea prețurilor psihologice. Această metodă constă în a stabili prețul unui produs în cifre care se termină, după virgulă, în 9, deoarece consumatorul va crede că produsul costă mai puțin, diferența respectivă fiind de fapt neglijabilă.

Legătura între principiile eticii și politica de distribuție

La nivelul politicii de distribuție, o practică neetică, destul de des întâlnită și pe piața românească, o reprezintă cea a bonificațiilor comerciale de intrare (slotting allowances). Bonificațiile comerciale de intrare constau în plata unor taxe, de către firmele producătoare, societăților ce comercializează acele produse care sunt mai frecvent și mai mult cerute de către consumatori. Aceste bonificații au ca scop obținerea unui spațiu avantajat (la nivelul ochilor cumpărătorilor) la locul de vânzare sau la locurile de depozitare. Mulți producători acuză faptul că reducerile oferite detailiștilor în aceste scopuri nu se regăsesc la nivelul consumatorilor, asimilându-le unei forme de mită.

O altă practică neetică privește produsele cărora li se aplică reduceri temporare de preț, dacă acestea nu se găsesc în cadrul perioadei de garanție sau valabilitate sau dacă această perioadă se încheie după un interval de timp mult prea redus în raport cu durata de utilizare a produsului. Spre exemplu, nu este etică oferirea unei reduceri de preț pentru un produs de igienă personală al cărui termen de valabilitate expiră într-un interval de câteva zile.

În domeniul distribuției mărfurilor, o altă problemă etică rezultă din faptul că se vând anumite produse cu proprietăți deteriorate, urmare a nerespectării condițiilor de transport,

depozitare și comercializare. Este cazul, de pildă, al produselor alimentare ecologice, care necesită condiții speciale de transport, depozitare și comercializare.

Criticile aduse firmelor ce afirmă că acționează din perspectiva marketingului sunt legate și de creșterea nejustificată a prețurilor din cauza unui sistem de distribuție încărcat de verigi intermediare și a adaosurilor comerciale nejustificat de mari în comparație cu serviciile oferite. Luând în considerare evoluția relațiilor comerciale dintre producători, industria alimentară, comerț și consumatori către modele tot mai complexe, Guvernul României, prin Memorandumul Măsuri pentru rezolvarea divergențelor apărute între furnizori și marile lanțuri de magazine, a recomandat, în anul 2017, crearea unui Cod de Bune Practici pentru comerțul cu produse agroalimentare. Scopul acestui Cod este de a optimiza și clarifica relațiile comerciale dintre comercianți și furnizori. Din categoria „comercianților” fac parte firmele ce desfășoară comerțul în locuri special amenajate ca suprafețe comerciale, iar categoria „furnizorilor” include producătorii agricoli, industria alimentară și companiile distribuitoare.

Legătura între principiile eticii și politica de promovare

Stabilirea unor relații puternice și durabile de comunicare cu consumatorii a devenit, în prezent, extrem de importantă pentru firmele care desfășoară activități de marketing. O primă direcție de comunicare are ca punct de plecare responsabilitatea companiei de a învăța și înțelege nevoile, preferințele și cerințele consumatorilor.

Relațiile de comunicare sunt necesare pentru a crea produse și servicii care, odată ajunse pe piață, să fie acceptabile și cumpărate de către consumatori. Pentru a-i informa și convinge pe consumatori că produsele și serviciile cerute sunt disponibile și au caracteristici distincte, firmele recurg la tehnici de comunicare promoțională cum ar fi: publicitate, care, în funcție de modul de susținere financiară, se împarte în publicitate plătită, denumită reclamă, și publicitate gratuită; promovarea vânzărilor; relații publice; forță de vânzare; marketing direct.

Publicitatea a devenit în multe cazuri o formă de manipulare a conștiinței consumatorilor și chiar de elaborare a unei culturi de consum. Din punct de vedere etic, funcția de informare a publicității ridică unele întrebări legate de modul în care aceste informații determină, în mod forțat, consumatorul să acționeze într-un anumit fel, de modul în care societățile comerciale își selectează acele informații care să convingă sau de modul în care pot fi prezentate avantajele produselor acestor societăți comerciale.

Publicitatea nu ar trebui să fie nesinceră și înșelătoare, ci ar trebui să ofere informații utile clienților. Deși uneori faptele sunt prezentate fracționat, ceea ce induce în eroare, sau este chiar fals. Se exagerează unele calități ale produselor, se fac afirmații ambigue sau care nu pot fi susținute în realitate etc., toate acestea fiind de fapt înșelăciuni.

Pe de altă parte, firmele care desfășoară activitate de marketing trebuie să le furnizeze consumatorilor doar o parte din informațiile pe care le dețin, una dintre marile dificultăți cu care se confruntă ei fiind aceea de a decide ce date să pună la dispoziția publicului. Nu numai că beneficiarii nu au nevoie de date complete pentru a lua decizii bune, dar o cantitate prea mare de informație se poate dovedi la fel de neproductivă ca și lipsa de date. Punându-se la dispoziția consumatorilor prea multe informații, apare riscul ca aceștia să fie supraîncărcați cu date irelevante pentru decizia pe care o au de luat. Spre exemplu, oferirea către consumatorii care nu se pricep la tehnică a tuturor detaliilor despre un calculator evidențiază riscul ca aceștia să fie supraîncărcați cu date irelevante pentru decizia pe care o au de luat.

Alte probleme neetice, sunt reprezentate de practicile de difuzare în media din partea companiilor a unor informații false sau fără acoperire și de realizare a unei publicități

mincinoase. Firmele care susțin că desfășoară activități de marketing sunt deseori acuzate că ar fi necinstite și ar spune minciuni sau numai jumătăți de adevăr. Unii comercianți, utilizând instrumente de marketing, pretind că produsele lor fac lucruri pe care în realitate nu le fac sau că au caracteristici pe care în realitate nu le au. În unele cazuri, aceștia mint și susțin că fac prospectare de piață pentru a identifica posibilități, având drept unic obiectiv vinderea propriilor produse către respondenți. În astfel de situații, există o intenție clară și deliberată de a înșela și induce în eroare consumatorii, pentru a-i determina să cumpere un anumit produs, fie că acesta poate sau nu să le aducă satisfacția promisă. Acestea sunt cazuri clare de comportament neetic pe care l-ar condamna toate companiile care respectă principiile marketingului și care sunt interzise de toate codurile etice la care aceștia subscriu, dar și de legislația în vigoare.

Concluzii

Făcând o recapitulare a celor menționate anterior, putem conchide că:

- Marketingul, circumscris afacerilor economice, reprezintă un domeniu cu profunde implicații ale eticului.
- Operatorii de marketing trebuie să își asume responsabilitatea activității lor, să servească și să satisfacă dorințele clienților, să nu provoace efecte negative în mod conștient, să își promoveze cinstit produsele sau serviciile.
- Situațiile în care se încalcă regulile și principiile etice de către societățile comerciale care afirmă că desfășoară activități de marketing pot fi structurate pe două mari domenii: cercetarea de marketing și mixul de marketing.

Referințe bibliografice

1. Balaure V. (coordonator), *Marketing*, Editura Uranus, București, 2002.
2. Cătoi, I. (coord.), *Cercetări de marketing*, Editura Uranus, București, 2002.
3. Cerchez, Al., *Sicomed retrage un medicament cu vânzări anuale de peste 2 mil. euro*, în „Ziarul Financiar”, 9 decembrie 2005.
4. Charter M., Polonsky M. J., *Greener Marketing. A Global Perspective on Greening Marketing Practice*, Greenleaf Publishing, Sheffield, 2009.
5. Constantin C., *Sisteme informatice de marketing – Analiza și prelucrarea datelor de marketing. Aplicații în SPSS*, Editura Infomarket, Brașov, 2006.
6. Crăciun D., Morar V., Macoviciuc V., *Etica afacerilor*, Editura Paideia, București, 2005.
7. Cox, J., *Can Differential Prices be Fair?*, *Journal of Product and Brand Management*, Vol. 10 (4/5), 2001.
8. Danciu V., *Marketing ecologic. Etica verde a producției și consumului*, Editura Economică, București, 2006.
9. Datculescu P., *Cercetări de marketing - Cum pătrunzi în mintea consumatorului, cum măsoară și cum analizezi informația*, Editura Brandbuilders Grup, București, 2006.
10. Katz E., Lazarfeld P. E., *Personal Influence: The Part Played by People in the Flow of Mass Communication*, Free Press, Glencoe, Illinois, SUA, 2005.
11. Kotler Ph., *Marketing de la A la Z*, Editura Codecs, București, 2003.
12. Kotler Ph., Armstrong G., *Principiile marketingului*, Editura Teora, București, 2003.
13. Kotler Ph., Keller K. L., *Marketing management*, Prentice Hall, New Jersey, 2006.
14. Kotler Ph., Lee N., *Corporate Social Responsibility. Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*, John Wiley & Sons, New Jersey, 2005.
15. Kotler Ph., *Managementul marketingului*, Editura Teora, București, 2005.

16. Kotler Ph., Wong V., Saunders J., Armstrong G., *Principles of Marketing*, Fourth european edition, Prentice Hall, Harlow, UK, 2005.
17. Launis V., R  ikk   J., *Genetic Democracy. Philosophical Perspectives*. Springer, Germania, 2008.
18. Lefter C., Br  tucu G., B  l  şescu M., Chi  tu I., R  u  a C., Tec  u A., *Marketing*, vol. I   i II, Editura Universit  ţii Transilvania, Braşov, 2006.
19. Logue A. C., *Socially Responsible Investing For Dummies*, Wiley Publishing Inc. Indianapolis, Indiana, SUA, 2009.
20. Malhotra N. K., *Marketing Research. An Applied Orientation*, Prentice Hall, New Jersey, SUA, 2007.
21. Marder E., *Comportamentul consumatorilor*, Editura Teora, Bucureşti, 2002.
22. McDonald M., *Marketing strategic*, Editura CODECS, Bucureşti, 2008.
23. Mureşan Laura, *Etic     i responsabilitate social     n marketing*, Editura C.H. Beck, Bucureşti, 2010.
24. Mureşan L., *Etica   n afaceri*, Editura Universit  ţii Transilvania, Braşov, 2009.
25. Prutianu S., Anastasiei B., Jijie T., *Cercetarea de marketing - Studiul pie  ei pur   i simplu*, Editura Polirom, Iaşi, 2005.
26. R  h  u L., Oroian M., Neagu Gh., *Marketing*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, 2005.
27. Vr  nceanu Diana, *Rolul eticii   n deciziile de marketing*,   n „Revista de Marketing” (online), vol. 1, nr. 3, 2015.

PR ȘI MANAGEMENTUL COMUNICĂRII ÎN SITUAȚIILE DE CRIZĂ, DE RISC ȘI DE URGENȚĂ

Elena GURGU

Universitatea Spiru Haret,
Facultatea de Științe Economice București

Rezumat.

În acest articol mi-am propus să tratez comunicarea de criză dintre organizație și publicul său înainte, în timpul și după evenimentele negative. Această comunicare este astfel proiectată încât să reducă elementele periculoase care ar putea afecta imaginea organizației. Comunicarea în situații de criză este parte componentă a procesului de management al crizei și cuprinde acțiunile de gestionare a strategiei, mesajului, timpului și canalelor de distribuție necesare pentru comunicarea eficientă cu presa, angajații, clienții, consumatorii și factorii de decizie.

Comunicarea în caz de criză trebuie să se focalizeze pe facilitarea dezamorsării crizei prin metode de comunicare eficiente și rapide.

Cuvinte cheie: relații publice, comunicare, management, risc, criză, urgență

JEL Classification: M14

Introducere în natura problemelor generatoare de riscuri și în situațiile de urgență

Prin „riscuri”, în general, se înțeleg pericole, amenințări, și/sau vulnerabilități, previzibile, potențiale sau eventuale ori probabilități de producere a unor evenimente, fiind stabilite în multe cazuri formule sau relații de calcul.

Riscul reprezintă și o măsură a degradărilor și avariilor anticipate pentru un sistem luat în calcul (un obiect, obiectiv/sau mai multe), amplasat pe un teren sau o zonă vulnerabilă, la unul sau mai multe efecte de dezastru, într-o anumită perioadă de timp.

Organizația Națiunilor Unite definește riscul ca fiind: probabilitatea de apariție, într-o regiune și perioadă dată a unui fenomen ca potențial distructiv. Altfel definit, riscul constă în probabilitatea producerii unor consecințe dăunătoare sau a unor pierderi așteptate (deces, rănire, distrugerea proprietății, a stilului de viață, a economiei sau a mediului) ca urmare a unor interacțiuni între hazardurile naturale sau produse de om și condițiile vulnerabile.

În mod convențional riscul este exprimat prin formula: $Riscuri = Hazarduri \times Vulnerabilitate$.

Tipurile de risc sunt specificate pe cele trei grupe ierarhice, se repartizează pe ministere și instituții publice centrale, de specialitate, care răspund prin management propriu. Având în vedere consecințele deosebit de grave pe care calamitățile naturale, dezastrele sau sinistrelle le pot avea asupra vieții, sănătății populației, mediului înconjurător, valorilor materiale și culturale importante, limitarea și înlăturarea efectelor lor reprezintă o prioritate maximă pentru autoritățile publice. Fiecare manager trebuie să dezvolte și să promoveze o politică bazată pe un sistem de comunicare care să-i permită ajustarea permanentă a structurii și a procesului organizațional la condițiile în continuă schimbare. De asemenea, prin rolul său de negociator, de promotor al politicii organizaționale și transmitător al acestei politici, managerul trebuie să-și formeze și să întrețină o rețea de contacte cu partenerii organizației, în realizarea politicii externe și, în același timp, o rețea de informații deosebit de utilă în

realizarea politicii interne a firmei. Ca urmare, managementul modern acordă un rol deosebit de important comunicării, pe care o consideră o componentă vitală a sistemului managerial al oricărei organizații, fie aparținând managementului privat, fie aparținând managementului public.

Comunicarea în situații de urgență - componentă esențială a managementului situațiilor de urgență

Comunicarea în situații de urgență este o componentă esențială a managementului situațiilor de urgență generate de dezastru, fără de care articularea coerentă a sistemului de răspuns, direcționarea și coordonarea acestuia nu ar fi posibilă. Acționând în slujba comunității, structurile manageriale și cele de execuție cuprinse în sistemul de răspuns la dezastru desfășoară un proces de comunicare specific, complex, continuu și dinamic, prin care se urmărește realizarea a cel puțin trei mari categorii de obiective:

- informarea, direcționarea, coordonarea structurilor proprii în îndeplinirea misiunilor încredințate;

- pregătirea populației pentru apărarea împotriva dezastrelor;

- obținerea și menținerea controlului asupra populației aflate într-o situație extremă.

Pentru a fi îndeplinite aceste obiective și pentru a fi eficientă, comunicarea în situații de urgență de tipul dezastrelor trebuie să realizeze, pe lângă condițiile valabile pentru comunicare în general, și o serie de condiții specifice, printre care amintesc:

- contextul predominant este comunicarea organizațională, puternic formalizată și orientată exclusiv spre scop, acest fapt fiind determinat atât de logica structurii și funcționării sistemului, cât și de presiunea obiectivelor de realizat.

- comunicarea publică și comunicarea în masă sunt absolut necesare, se desfășoară atât în interiorul sistemului de răspuns la dezastru (management, execuție), cât și în afara acestuia (comunitate locală, societatea în ansamblu).

Organizarea, desfășurarea și menținerea comunicării trebuie să se fundamenteze pe o multitudine de considerente de ordin teoretic și practic-metodologic, printre care:

- privind publicul-țintă:

- nevoia reală de informații;

- lipsa de interes, receptivitate și determinările, inclusiv de natură psihologică, a acestor atitudini în faza predezastru;

- caracteristicile publicului determinate pe criterii sociologice (vârstă, ocupație, model și nivel de cultură, grad de instruire, mediu rezidențial, practici etc.);

- impactul informației;

- nivelul de încredere în sursele de informare;

- scopul și modul în care utilizează mass-media, rezistența la influență etc.;

- alegerea mijlocului de informare/comunicare aparține exclusiv publicului;

- mai mult, într-o societate democratică, persuasiunea trebuie să se modeleze pe cerințe de raționalitate, printre care nu lipsite de importanță sunt gradul de represivitate și rigiditate în scădere continuă, apropierea de un tip al controlului comportamental bazat pe aplicare flexibilă a normelor bine internalizate;

- privind relațiile cu mass-media: sunt, pe de o parte, inevitabile, iar pe de alta necesare și se fundamentează pe nevoia de informație pe care o resimt ambele părți în situația de urgență generată de dezastru. Oferă unele avantaje ce trebuie exploatate pe deplin, printre care:

- utilizarea ca sursă suplimentară de informare asupra situației din zona afectată de dezastru;
- asigurarea cunoașterii de către public și populația afectată a măsurilor preconizate și întreprinse, a posibilităților operaționale reale și diminuarea pe această cale a discrepanței între așteptările îndreptățite ale populației afectate și posibilitățile reale de răspuns;
- posibilitatea de a face publicitate propriei organizații, dar și de prevenire și pregătire pentru situații de dezastru prin difuzare de recomandări privind comportamentul.

Principii de comunicare în situații de risc și urgență

Practicile bune de comunicare în timpul unei situații de urgență sau al unui dezastru ajută atât autoritățile implicate, cât și populația afectată și contribuie la evitarea dezinformării și a răspândirii zvonurilor. Respectarea regulilor stabilite va preveni totodată apariția confuziei, inevitabilă atunci când instituțiile publice difuzează dezorganizat informații despre același eveniment.

Principiile generale de comunicare în situații de urgență sunt următoarele:

1. Principiul legalității. Toate instituțiile publice implicate în gestionarea și managementul situațiilor de urgență, dar și instituțiile de presă, pe timpul situațiilor de urgență, trebuie să aibă în vedere respectarea legilor și a tuturor actelor normative, pentru a se preveni agravarea consecințelor, dar și pentru ameliorarea acestora.

2. Principiul participării. Pentru aplicarea acestui principiu este esențial ca în situații de urgență să se implice și să participe atât instituțiile responsabile în domeniu, presa, dar, mai ales populația.

3. Principiul responsabilității. Acțiunea cu responsabilitatea cerută de lege este obligația și atribuția instituțiilor publice, însă pentru mijloacele de comunicare și presă responsabilitatea și profesionalismul sunt vitale în timpul situațiilor de urgență, având în vedere consecințele deosebit de grave pe care le-ar putea avea comunicarea către populație a unor informații obținute ireponsabil și neprofesional.

4. Principiul cooperării și coerenței. Acțiunea și acțiunea coordonată sunt elemente esențiale atât pentru comunicarea între instituțiile publice, cât și pentru comunicarea cu presa și populația în timpul situației de urgență.

5. Transparența activităților desfășurate pentru gestionarea situațiilor de urgență. Acest aspect este foarte important, având în vedere că orice măsură și activitate a autorităților publice în timpul situației de urgență care nu sunt comunicate presei și populației cu explicațiile necesare pot duce la interpretări și confuzii nedorite.

6. Principiul operativității și subordonării ierarhice a componentelor Sistemului Național de Management al Situațiilor de Urgență. A se prezenta presei și populației acțiunile coordonate și executate operativ de componentele sistemului este foarte important pentru populația afectată de situații de urgență. Un mod de acțiune și informare cu respectarea procedurilor stabilite și a subordonării ierarhice pe niveluri sau domenii de competență a organismelor, organelor și structurilor abilitate în domeniu poate contribui la evitarea panicii și liniștirea populației afectate și chiar la atitudinea și comportamentul cerute pe timpul situațiilor de urgență.

Centrele de comunicare și informare publică în situații de risc și de urgență

În timpul unei situații de urgență, centrele de comunicare și informare publică se înființează sub conducerea comitetelor pentru situații de urgență și au ca bază structura de

comunicare și relații publice care trebuie să existe în fiecare centru operațional. Centrele operaționale trebuie să aibă o structură de comunicare și relații publice care, în timp de normalitate, dispune de cel puțin un angajat la nivel județean și de cel puțin doi angajați la nivel național. Acești angajați sunt ofițerii de informare publică.

Structura de relații cu mass-media are trei principale atribuții:

1. Să faciliteze munca jurnaliștilor prin pregătirea informației de bază:

– stabilirea de contacte și cunoașterea jurnaliștilor să de producă în perioada de normalitate.

– în timpul unei situații de urgență, jurnaliștii au nevoie nu doar de material pentru știri, ci și de informație de bază (date de la sursă, descrieri operaționale, ghiduri, planuri, descrieri de sarcini etc.).

– acest fundal informațional trebuie să fie gata înainte ca o situație de urgență să apară și poate fi înregistrat și arhivat într-un mod simplu și accesibil pentru a se putea apoi lucra cu el. În plus față de tradiționalele materiale tipărite și produse audio-video, sunt necesare materiale digitale arhivate pe Internet la care media să aibă acces direct;

– este important să se cunoască modul în care mass-media prelucrează știrile;

– mesajul (știrea) este formulată ca titlu.

– informația după titlu este destinată să capteze interesul publicului și să-l încurajeze să citească mai departe; textele sunt scurte și se folosește un limbaj simplu; fotografiile și graficele fac mai ușoară înțelegerea unei informații complexe.

– ziaristii încearcă să vină în întâmpinarea întrebărilor publicului și să răspundă acestora în termeni de știre.

– ziaristii caută să obțină rapid aprobarea publicului: dacă sunt ajutați în acesta direcție, ei vor transmite mesajele mult mai repede și fără să fie reinterpretați.

2. Să transmită în mod credibil punctul de vedere al autorităților asupra situației de urgență și asupra modului în care aceasta este gestionată:

– adoptarea unor măsuri active pentru a atrage atenția mass-media asupra aspectelor importante ale managementului situației. Acestea pot lua forma: unui briefing zilnic referitor la măsuri și modul de acțiune sau pot să ofere exemple și aspecte ale lucrului în situații de urgență, să folosească bazele de date, să arate aplicarea unor variate tipuri de echipament, să împărtășească experiențele unor oameni din echipele operaționale, să conducă tururi de informare în aria de urgență;

– când este cazul, se recomandă completarea informației către media scrisă și audiovizuală, la fel ca cea de pe website;

– structura de relații cu mass-media asigură suport și consultanță tuturor celor intervievați de către media și îi protejează pe cei care nu doresc acest lucru (exemplu: rude ale victimelor, alte categorii de persoane afectate).

3. Să analizeze conținutul mass-media referitor la situația de urgență:

– mass-media trebuie să fie privită ca un important coparticipant în gestionarea unei situații de urgență. Este cel mai rapid mijloc de a transmite mesajul către public. Ea monitorizează, analizează și critică, descrie și prezintă. De aceea, este important pentru echipa de management a situației să cunoască imaginea situației de urgență pe care o difuzează și o comentează mass-media, deoarece percepția publicului în acest sens este formată din relatările și comentariile mass-media;

– un grup special trebuie să fie pregătit să citească și să asculte ceea ce este scris, spus sau arătat de către diferite media.

– analiza trebuie să ofere o viziune asupra modului în care imaginea transmisă de mass-media poate afecta modul în care urgența evoluează și este gestionată; trebuie să identifice evoluții și probleme potențiale;

– materialul furnizat de echipa de analiză poate fi folosit în diverse moduri. Pe baza lui se pot iniția acțiuni care să coincidă cu punctul de vedere al autorităților, activități care să prevină zvonurile și erorile și să permită recomandări echipei de management a urgenței.

Scopul structurii de informare este să acționeze ca o legătură intermediară a autorităților cu publicul general și are trei îndatoriri principale:

- răspunde întrebărilor generale ale publicului;
- oferă amănunte asupra deciziilor, a măsurilor și a punctului de vedere al autorităților;
- transmite informațiile și cerințele publicului extern pentru rezolvarea echipei de management al urgenței.

În funcție de amploarea situației de urgență, se va înființa un centru pentru informarea publicului. Acesta trebuie să dispună de:

- una sau două linii telefonice în regim gratuit,
- linii verzi, diferite de numărul unic pentru apeluri de urgență 112.

Operatorii liniei 112 vor fi informați cu privire la activarea noilor numere de telefon pentru informarea publicului și trebuie să redirecționeze apelurile care nu fac obiectul numărului unic pentru apeluri de urgență către linia verde. Linia verde pentru apelurile publicului va fi promovată rapid pe toate canalele de comunicare. Pagina oficială de internet reprezintă un mijloc de comunicare important.

Sarcina echipei de comunicare în acest sens este actualizarea permanentă a paginii, în funcție de situația creată, cu informațiile relevante pentru populație. În plus, echipa de comunicare monitorizează forumurile de discuție pe internet, precum și fluxurile de știri în direct, pentru a vedea cum este percepută situația de urgență, și raportează echipei de management al situației rezultatele acestei monitorizări. În timpul situației de urgență, centrul de comunicare și informare publică se află sub conducerea președintelui comitetului pentru situații de urgență și este coordonat de ofițerul de informare publică. Restul funcțiilor sunt îndeplinite de echipa de sprijin, care va avea la dispoziție un număr adecvat de birouri, calculatoare conectate la internet, conexiuni telefonice, radio și fax. Centrul de comunicare și informare publică trebuie să dispună de o sală pentru informarea reprezentanților mass-mediei și de un spațiu unde aceștia își pot instala calculatoare și echipamentele de comunicare.

Managementul comunicării în situații de urgență

Managementul eficient al crizei include, ca o componentă esențială, comunicarea de criză. Aceasta nu numai că poate să ușureze situația de criză, dar poate să aducă organizației o reputație mai bună decât aceea de care beneficia înainte de criză.

Pregătirea pentru gestionarea comunicării în situațiile de urgență. Deși dezastrele sunt evenimente absolut aleatorii, marea lor majoritate având o manifestare rapidă, managementul acestora este o practică socială permanentă, activitățile manageriale desfășurate putând fi grupate, după natura lor și obiectivele urmărite, într-un ciclu care cuprinde:

- funcțiuni specifice perioadei predezastru (prevedere, elaborare și implementare de măsuri de reducere a riscurilor, pregătirea sistemului de răspuns și a populației, detectarea și alarmarea privind pericolul producerii dezastrelor – atunci când acest lucru este posibil),

- pe timpul producerii dezastrului și în perioada imediat următoare (detectarea, înștiințarea și alarmarea, intervenția operativă pentru salvarea victimelor dezastrului, pentru limitarea efectelor dezastrului) și
- perioadei postdezastru (evaluarea/estimarea pagubelor și distrugerilor, reabilitarea și reconstrucția și restabilirea echilibrului necesar continuării dezvoltării).

Eficacitatea campaniei de comunicare în timpul gestionării unei situații de urgență depinde de cât de pregătite sunt structurile implicate să facă față situației și care este nivelul de credibilitate câștigat în acel moment. Este important ca autoritatea să țină cont de problemele care pot apărea în mod obișnuit pe timpul comunicării în cazul unei situații de urgență.

Comunicarea planificată, eficientă și rapidă în gestionarea unei situații de urgență asigură:

- transmiterea promptă a mesajelor cheie;
- unitatea și continuitatea mesajelor la nivelul tuturor instituțiilor și organizațiilor implicate în gestionarea situației de urgență;
- o percepție favorabilă a instituțiilor care gestionează urgența;
- sprijinul public pentru asigurarea continuității acțiunilor de mare amploare, pe spații extinse și cu implicarea unor resurse semnificative;
- cunoașterea liniilor orientative pe care trebuie să le urmeze părțile implicate pentru ca răspunsul la criză să fie coordonat și eficient.

Credibilitatea. Credibilitatea unei organizații se obține greu, se menține cu eforturi mari și se recâștigă și mai greu, cu cheltuieli foarte mari. Cheia succesului este menținerea credibilității. Credibilitatea este strâns legată de modul în care sursa de informare, expeditorul, este considerat. Informațiile vor fi credibile cu mențiunea ca acestea să provină dintr-o sursă legitimă, un organism care este autorizat să furnizeze informații într-o astfel de situație și a căror competență sau experiență este recunoscută. Prin exprimarea empatiei, îngrijorării, competenței, experienței, onestității și dăruirii se poate câștiga încrederea publicului.

Percepția publică despre onestitatea și transparența unei organizații este esențială. Prin eforturi continue de a fi deschis, cinstit și competent, organizația se va menține la un nivel înalt de credibilitate, în orice moment. O organizație cu credibilitate are mai multe șanse de a reuși în eforturile sale de a comunica și a transmite mesaje.

Un factor puternic pentru gestionarea situațiilor de urgență cu succes este ca autoritățile implicate în managementul situației de urgență să beneficieze de un grad mare de credibilitate pentru a fi luate în serios de către toate părțile implicate. Informațiile vor fi credibile cu mențiunea ca acestea să provină de la o sursă legitimă, adică un organism care este autorizat să furnizeze informații în acest fel de situație și a căror competență sau expertiză este recunoscută.

Credibilitatea se construiește pe attribute ca: deschidere, competență, corectitudine și empatie.

Zvonurile. Una din problemele cu care se confruntă specialiștii în comunicare pe timpul situațiilor de urgență sunt zvonurile. Din punctul de vedere al comunicării, zvonurile reprezintă informații spontane care au o traiectorie verticală. Atât organizațiile, cât și comunitățile, întrucât pot fi considerate entități sociale, își construiesc propriile rețele de comunicare formale, dar și informale. În momentul în care rețelele formale nu își îndeplinesc rolul de informare suficientă, canalele informale se extind și propagă zvonuri care se substituie informațiilor obiective. Zvonurile pot fi și conștiente și pot circula și prin intermediul unor canale oficiale, instituționalizate, fiind lansate intenționat pentru

manipularea populației. Există numeroase cazuri în care zvonuri vehiculate în presa audiovizuală sau scrisă au determinat conflicte la nivel de grup sau comunități.

Tot la nivel de mass-media mai sunt vehiculate și știri necontrolate cu valoare de zvonuri inconștiente. Efectele nu pot fi decât negative și în aceste situații. Cele mai multe dintre zvonurile care trec pe lângă organizație nu sunt nimic mai mult decât pălăvrăgeală inofensivă și dispar rapid. Dar altele persistă, de multe ori, pentru că ele conțin un nucleu de adevăr – un alt semn de avertizare că ceva rău se întâmplă.

În cazul unor inundații dramatice, zvonurile pot anunța o cifră mai mare a persoanelor decedate față de cea oficială, mergând pe ideea că „nu era de dorit să se afle amploarea catastrofei”. Pentru public, cuvântul zvon evocă un fenomen misterios, aproape magic. Se pare că efectul lor asupra oamenilor e asemănător cu cel al hipnozei: fascinează, subjugă, înflăcărează.

În numeroase situații, zvonul o ia înaintea mediilor de informare. Canalele de transmitere a zvonurilor sunt reprezentate prin fenomenul cunoscut sub numele de „radio-șant”, afirmație făcută de McQuail, conform căreia existența fenomenului radio-șant reflectă inadecvarea canalelor formale la nevoile de comunicare ale membrilor unei organizații. Nu lipsa canalelor formale adecvate determină apariția canalelor informale, ci dorința firească a oamenilor de a-și construi propriile căi de comunicare apropiate de felul lor de a fi și care le conferă o ușurință și un confort ridicat în schimbul de informații (mai mult sau mai puțin reale) cu ceilalți participanți la procesul de comunicare. În realitate, ineficiența canalelor formale de comunicare determină apariția și utilizarea acestor canale non-formale.

În situațiile de urgență zvonurile pot apărea dacă sunt întrunite următoarele condiții:

- lipsa unor informații autentice sau oficiale;
- existența unor informații, dar incomplete;
- opinia publică manifestă nemulțumire, anxietate, frustrare, panică sau frică;
- informația difuzată este inconsecventă;
- nu sunt întâmpinate așteptările publicului;
- deciziile se prelungesc prea mult;
- persoanele au impresia că sistemul în care se află este discreționar;
- fluxul de informații are elemente prost legate;
- existența de antagonisme personale, conflicte organizaționale sau politice.

Pentru a combate și limita efectele negative ale zvonurilor cu care se confruntă managementul situației de urgență este necesar:

- să se analizeze scopul și seriozitatea impactului zvonului înainte de a se angaja orice acțiune corectivă;
- să se discute cu persoanele afectate;
- să se analizeze cauzele și motivele specifice, sursele zvonului;
- să se difuzeze imediat și masiv informația autentică privind subiectul zvonurilor și să se lanseze contrazvonuri cu ajutorul personalului și al persoanelor de încredere;
- să se apeleze la pozițiile-cheie ale unor formatori de opinie pentru a discuta și clarifica situația;
- să se evite referirea la zvonul inițial atunci când se difuzează adevărul (referirea poate întări zvonul primar);
- cea mai bună modalitate de a combate zvonurile constă în a hrăni nevoia naturală a oamenilor cu informație promptă și corectă.

Planul de comunicare. În opinia lui Register Michael și Larkin Judy planificarea pentru gestionarea situațiilor de criză poate fi rezumată astfel:

- catalogarea potențialelor situații de criză;

- elaborarea politicilor de prevenire a lor;
- formularea de strategii și tactici pentru fiecare potențială criză;
- identificarea celor care vor fi afectați de aceasta;
- conceperea eficientă a canalelor de comunicare cu cei afectați, astfel încât să se minimizeze deteriorarea reputației organizației;
- testarea.

Strategia de comunicare va fi proactivă: mesajele vor fi construite anticipat, adaptate fiecărei categorii de public și diseminate, pe cât posibil, înainte ca zvonurile sau speculațiile transmise prin intermediul mass-mediei sau vehiculate pe cale orală să scape de sub controlul comunicatorilor. În cazul apariției unor incidente neprevăzute, strategia adoptată este aceea a informării categoriilor de public-țintă în timp real, doar de către persoanele abilitate. Este esențial ca planul de gestionare a comunicării în situația de urgență, precum și mecanismele aplicării acestuia, să fie identificate înainte ca situația respectivă să se producă și să se acorde o atenție specială gestionării mesajelor către fiecare categorie de public.

Comunicarea cu mass-media

Dezastrele, crizele și situațiile de urgență pot lovi brusc și neașteptat, oriunde, în orice moment. Cauzele pot fi imprevizibile. Un lucru este, cu toate acestea, sigur. Știrile mass-media le vor urma aproape. Într-o situație de urgență, relația dintre structura de management a urgenței și diferitele categorii de mass-media (locală, națională și internațională) reprezintă o proiectare a structurii de management în actualitate, o prezentare mediatică, deformată de multe intervenții și o bătălie de opinii (de ce s-a întâmplat așa ceva, cine este răspunzător, cine sunt victimele, cine va avea întâietate, pe cine interesează acest subiect). În cele mai multe cazuri, mass-media vor acționa în mod responsabil, în cazul în care o situație este tratată într-un mod deschis și sincer. Activitatea de relații publice în situațiile de criză trebuie să nu încerce să ascundă faptele întâmplate, ci trebuie să acționeze ca un facilitator, să explice ceea ce s-a întâmplat. A ascunde faptele deliberat este o prostie. Mai devreme sau mai târziu ei vor fi descoperiți și situația va deveni mai rea, din cauza acuzațiilor de „acoperire”. Mass-media ar trebui să fie privită ca potențial prieten, mai degrabă decât potențial dușman. Este important de a stabili și urmări agendele lor. În timpul unei situații de urgență, presa preia și distribuie orice fel de informații, așa încât este greu să controleze mesajele care ajung în mass-media. Rezultatul este o sumă de mesaje contradictorii (provenite din surse oficiale sau/și neoficiale, bazate frecvent pe zvonuri), care conduc la situația în care fiecare jurnalist și chiar membru al publicului își construiește propria versiune despre situația de urgență respectivă. Mijloacele de informare sunt predispuse la dezinformare prin însăși funcția lor, care constă în a vinde o informație susceptibilă de a seduce, de a interesa, de a șoca, de a gădila, de a speria în mod agreabil înainte de a liniști blând, pe scurt, informația cea mai plăcută posibil. De aceea, nu există decât soluția de a sprijini jurnaliștii în activitatea de documentare, ce duce la obținerea încrederii și chiar a cooperării presei. Prin pseudonimul de „câine de pază” al societății (watchdog) pe care și-a asumat-o mass-media, aceasta devine un factor important în limitarea consecințelor situației de urgență.

Problemele care pot fi create de mass-media în timpul gestionării unei situații de urgență sunt:

- numărul mare al reprezentanților mass-media,
- presiunea enormă asupra oficialilor;
- interpretarea suprarrealistă a faptelor;

- experiența deosebită pe care o pot avea mulți reprezentanți ai mass-media comparativ cu cei care încearcă să rezolve o situație de urgență;
 - interesul internațional poate fi copleșitor, paralizând activitatea ministerelor.
- Problema cea mai importantă pe care o ridică relația cu mass-media pe timpul gestionării unei situații de urgență este că modul în care se interpretează acțiunile echipei de management influențează decisiv modul în care se acționează.

Monitorizarea opiniei publice

Monitorizarea și evaluarea reprezintă instrumente-cheie în administrarea funcțiilor de comunicare în situații de urgență. Monitorizarea reprezintă culegerea sistematică de date statistice din zonele afectate de dezastru și este sursa principală a informațiilor destinate publicului. Evaluarea este un mijloc de analiză a eficienței acțiunii. Prin evaluare este măsurată percepția publică asupra eficienței intervenției și a gestionării situației. Scopul evaluării este identificarea punctelor slabe și îmbunătățirea mecanismelor de răspuns. Monitorizarea opiniei publice pe timpul situației de urgență se face prin apelurile telefonice care aduc comentarii, sesizări sau cereri de la diverse persoane, poșta electronică și listele de chat, analizarea zilnică a mass-media (a nu se confunda imaginea conturată de mass-media cu cea a publicului). Acest mod de a urmări imaginea publică ajută ca zvonurile, neînțelegerile sau informația incorectă ce a fost transmisă să fie înlăturate.

Comunicarea pe timpul gestionării situațiilor de urgență. Activitățile specifice comunicării, ce trebuie îndeplinite în primele ore ale situației de urgență sunt:

- a) activarea centrului de comunicare și informare publică;
- b) asigurarea participării purtătorului de cuvânt la ședințele comitetului pentru situații de urgență și informarea membrilor comitetului pentru situații de urgență în legătură cu evoluția evenimentelor;
- c) acreditarea reprezentanților mass media și organizarea conferințelor de presă
- d) analizarea resurselor disponibile și deschiderea unui centru de comunicare telefonică cu populația: linii telefonice gratuite, pagini de internet;
- e) elaborarea textului pentru primul mesaj adresat publicului (nu difuzați ceea ce un știți; fiți sinceri; deschideți canale de comunicare cu publicul larg – linii telefonice, chat; asigurați publicul larg că va fi informat și precizați intervalul de timp și modalitățile; încercați să păstrați calmul populației; difuzați permanent setul de măsuri ce trebuie luate de către populație; nu căutați vinovați și un dați justificări);
- f) oferirea unui spațiu adecvat de lucru pentru jurnaliști și furnizarea constantă a informațiilor și resurselor, materiale sau umane, către centrul de comunicare și informare publică;
- g) înștiințarea comitetului pentru situații de urgență în legătură cu problemele populației și aspectele de interes pentru presă; facilitarea contactului membrilor echipei de intervenție cu familiile lor, astfel încât problemele personale să nu le afecteze munca.

Activități de comunicare în primele 24 de ore ale situației de urgență. O echipă de comunicare trebuie să fie deja activată când comitetul pentru situații de urgență se întrunește și nominalizează purtătorul de cuvânt. Primele ore ale situației de urgență sunt cruciale, de aceea următoarele activități trebuie implementate în maximum 24 de ore:

- a) verificarea situației: determinarea gravității și intensității evenimentului cât mai curând posibil și transmiterea notificărilor: contactarea și informarea tuturor responsabililor

din comitetul pentru situații de urgență sau din alte instituții, care trebuie să știe ce se întâmplă;

b) organizarea activităților: activarea planului începând cu funcțiile și persoanele desemnate să le îndeplinească și stabilirea grupurilor-țintă și mesajelor principale în funcție de gravitatea evenimentului;

c) pregătirea comunicatelor de presă și prezentarea lor în comitetul pentru situații de urgență: agrearea conținutului, dezvoltarea mesajului și aprobarea pentru difuzare; difuzarea informației: decizie privind frecvența cu care vor fi difuzate noi informații, cum se va face acest lucru și de către cine.

Activități de comunicare pe timpul intervenției. Acestea sunt:

– identificarea riscurilor, vulnerabilităților și a eventualelor elemente care ar putea avea o evoluție nefavorabilă;

– analizarea situației practice și verificarea mesajelor concepute astfel încât publicul să fie pregătit să facă față unor potențiale riscuri;

– folosirea unui singur purtător de cuvânt și a mai multor purtători de mesaj, în funcție de efectele urmărite de echipa de management al situației (mass-media va primi informații de la aceste persoane care vor prezenta mesajele consecvent și credibil);

– organizarea de conferințe de presă și de scurte prezentări;

– înregistrarea tuturor solicitărilor primite în scopul obținerii controlului asupra informațiilor și pentru evitarea dezinformării sau confuziilor;

– sintetizarea celor mai frecvente solicitări și elaborarea unor răspunsuri complete și documentate pentru mass-media și populație.

Diminuarea sentimentelor de panică, insecuritate și anxietate la nivelul publicului, precum și instaurarea cât mai rapidă a unei stări de calm sunt obiectivele principale ale strategiei de comunicare în situații de urgență.

Modalități de comunicare cu mass-media - tehnici și strategii de comunicare

A nu discuta cu presa poate crea impresia că situația nu este controlată și poate face ca cei desemnați cu gestionarea urgenței să pară insensibili și nepăsători. „Reporterii sunt instruiți pentru a fi sceptici. Întrebările pe care le pun sunt legitime și este responsabilitatea echipei de comunicare a crizei și a purtătorul de cuvânt desemnat pentru a fi demni de încredere și consecvenți în a răspunde acestora. De reamintit că, nu mass-media este audiența reală, ci publicul.”

Conferința de presă. O conferință de presă este o oportunitate, cât și un risc. Organizată în funcție de interesul arătat, trebuie să fie ținută la o oră convenabilă, se vor aduce la cunoștință data, locul, ora și un scurt conținut în care este precizată agenda conferinței de presă. Dosarele de presă sunt întocmite într-un format accesibil fiecărui tip de media (scrisă, radio sau televiziune). Se moderează sesiunea de întrebări și răspunsuri astfel încât întrebarea să fie adresată celui mai îndreptățit să răspundă și conferința se încheie în timpul anunțat. Practic, mesajele unei conferințe sau briefing de presă în situații de criză sunt trei la număr și sunt foarte simple:

- ce s-a întâmplat,
- ce face organizația pentru a remedia și
- ce simte conducerea organizației în legătură cu cele petrecute.

Comunicarea posturgență. În faza posturgență trebuie completat un plan de măsuri care trebui să aibă în vedere:

- prevenirea unui al doilea dezastru;

- readucerea vieții la normal;
- asigurarea unor servicii medicale și sociale de urgență;
- reglementarea acordării de despăgubiri și compensații;
- reconstrucția clădirilor și drumurilor afectate.

Perioada posturgență poate fi împărțită în trei faze principale:

1) faza imediat de după dezastru (comunicarea trebuie să cuprindă răspunsul la întrebările despre politica urmată de management și să ofere informații asupra consecințelor urgenței);

2) faza de recuperare și reconstrucție (informația furnizată trebuie să se axeze pe problematica compensațiilor, îngrijirea medicală și socială și reconstrucție);

3) faza de completare (urmărește clarificarea problemelor pe termen lung, cum ar fi acordarea compensațiilor).

Concluzii

Gestionarii situațiilor de urgență și practicienii comunicării în situații de criză trebuie să ia notă de oportunitățile create în timpul dezastrului pentru a reconstitui un sentiment de comunitate, de identitate și ordin civic la un nivel mai înalt de complexitate a sistemului. Experiența acumulată trebuie transpusă în planuri noi, instrucțiuni, proceduri și este necesar ca aplicabilitatea acestora să fie urmărită prin exerciții și simulări.

Referințe bibliografice

1. Argyris Chris, *Organizațional Behavior, A Managerial Wiewpoint*, The Dryden Press, NewYork, 2003
2. Broom, Glen M. and David M. Dozier, *Using Research In Public Relations: Applications To Program Management*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 2010
3. Christian Baylon & Xavier Mignot — *Comunicarea*, Iasi, Ed. Univesității “Al. I. Cuza”, 2012
4. Coman Cristina, *Relații publice și Mass-Media* – Editura Polirom, Iași, 2000;
5. Coman Cristina, *Relații publice, principii și strategii* – Editura Polirom, Iași, 2010;
6. Coman Cristina, *Relații publice. Tehnici de comunicare cu presa*, ALL, Bucuresti, 2002
7. Corina Buzoianu, *Forum for International Communications, “Mini-Me History: Public Relations from the Dawn of Civilization”*, 2006
8. D. Newson si colab., *This is PR. The realities of Public Relations*, Wadsworth, 2008
9. De Fleur Melvin – *Teorii ale comunicării în masă* – Editura Polirom, Iași, 2009;
10. Hon, Linda Childers, “*Demonstrating Effectiveness in Public Relations: Goals, Objectives and Evaluation*,” *Journal of Public Relations Research* (Spring), 2012
11. Institute for Public Relations, *Guidelines for Measuring Relationships In Public Relations*, The Institute for Public Relations, University of Florida, P.O. Box 118400, Gainesville, Florida 32611-8400, 2011 (Also available at www.instituteforpr.com)
12. John Vivian, *The media of mass-communication*, NY, Ed. Allyn and Bacon, ediția a V-a, 2009
13. Joseph R. Dominick — *The dynamics of mass communication*, New York, Ed. Random House, 2007
14. Le Bon Gustave – *Psihologia mulțimilor* – Editura Anima, București, 2012;
15. Petty, R., Cacioppo, J. , *Communication and Persuasion*, New York: Springer-Verlag, 2006.

FOCALIZAREA MANAGEMENTULUI ASUPRA TRATĂRII COMPLEXE A CUNOȘTINTELOR ÎN CADRUL ORGANIZAȚIEI

FOCUSING MANAGEMENT ON COMPLEX TREATMENT OF KNOWLEDGE WITHIN THE ORGANIZATION

Ion-Iulian HURLOIU

Universitatea Spiru Haret

Eduard IONESCU

Universitatea Spiru Haret

Alexandrina MERUȚĂ

Universitatea Spiru Haret

Rodica DRAGOMIROIU

Universitatea Spiru Haret

Rezumat.

Trecerea la economia bazată pe cunoștințe, la construcția și funcționarea firmelor bazate pe cunoștințe, nu se poate realiza fără managementul bazat pe cunoștințe. În mod analog economiei și firmei bazate pe cunoștințe și asupra managementului bazat pe cunoștințe există mai multe accepțiuni. În funcție de conținutul lor și de cine le promovează, noi le-am grupat în trei categorii. La fiecare dintre acestea vom crea o prezentare rezumativă a conceptului de management bazat pe cunoștințe.

Cuvinte-cheie: management, cunoștințe, principii, viziune, tehnologii informaționale

Abstract.

The transition to the knowledge-based economy, the building and functioning of knowledge-based firms can not be achieved without knowledge-based management. In an analogous way to knowledge-based economy and enterprise and knowledge-based management, there are several aspects. Depending on their content and who promotes them, we group them into three categories. Each of them presents a summary of the knowledge management concept.

Key words: management, knowledge, principles, vision, information technologies

JEL Classification: B21, D83, M10, M21

Introducere

Există multiple puncte de vedere, unele foarte argumentate și atractive asupra factorilor care fac necesar managementul pe baza cunoștințelor. Dintre acestea am selectat să prezentăm și comentăm tratarea care abordează această necesitate în viziunea pieței – cea care validează în ultimă instanță valoarea oricărui demers în domeniul economic – adică prin prisma cererii și ofertei.

De fapt, pe lângă factorii de necesitate incluși în coloana din stânga sub forma factorilor de cerere pentru managementul bazat pe cunoștințe, în tabel sunt incluși și factorii de posibilitate ai acestuia, în special din domeniul tehnologiilor informaționale. Dintre aceștia îi menționăm pe cei care se referă la evoluția capacității de procesare a computerelor – sintetizată prin Legea lui Moore – și la costul și valoarea rețelelor de computere – Legea lui Metcalf. În plus, se evidențiază două elemente de esență, comerțul electronic și e-economia (afacerile electronice), care reprezintă concomitent atât factori de necesitate, cât și factori de posibilitate ai managementului bazat pe cunoștințe. În realitate, aceste două

elemente, iar dintre ele în primul rând e-economia, exprimă deja medii structurate, în care managementul bazat pe cunoștințe este deja o realitate.

În opinia noastră, acestei abordări i se poate reproșa neluarea în considerare – mai ales la partea de ofertă, de posibilități – a factorului uman ce are rolul decisiv în conturarea managementului bazat pe cunoștințe, ca de altfel și în conturarea formei și economiei bazate pe cunoștințe. Mai concret, noi considerăm că mai trebuie avute în vedere și următoarele elemente de ofertă sau de posibilități de realizare a managementului bazat pe cunoștințe:

- perfecționarea puternică a învățământului, în special prin folosirea metodelor active de pregătire și a tehnicii informaționale, ceea ce determină „producerea” de absolvenți posesori ai unui volum mai mare de cunoștințe, multe foarte moderne;
- creșterea nivelului de informare, pregătire generală și de specialitate a populației, ca urmare a proliferării învățării continue și a mijloacelor de informare în masă, reflectate în zestrea de cunoștințe a cetățenilor;
- modificarea parțială a culturii populației, mai ales în țările dezvoltate, în sensul creșterii receptivității față de nou, de informațiile și de tehnologiile moderne, ceea ce favorizează producerea, transmiterea și utilizarea noilor cunoștințe;
- proliferarea abordărilor, metodelor, tehnicilor etc. inovaționale în organizații, cu efecte pozitive în capacitatea inovațională a salariaților din cadrul lor, ceea ce determină un potențial superior de generare de noi cunoștințe.

Ansamblul elementelor prezentate anterior argumentează, în opinia noastră, atât posibilitatea, cât și necesitatea managementului bazat pe cunoștințe. De fapt, ele au convins un număr mare de specialiști în domeniu, ce au creionat deja nu puține abordări ale managementului bazat pe cunoștințe.

Conținut

În decursul conturării teoretice pe plan mondial a managementului bazat pe cunoștințe, s-au remarcat trei tipuri principale de abordări.

Trecerea la economia bazată pe cunoștințe, la construcția și funcționarea firmelor bazate pe cunoștințe, nu se poate realiza fără managementul bazat pe cunoștințe. În mod analog economiei și firmei bazate pe cunoștințe și asupra managementului bazat pe cunoștințe există mai multe accepțiuni. În funcție de conținutul lor și de cine le promovează, noi le-am grupat în trei categorii. La fiecare dintre acestea vom creiona o prezentare rezumativă a conceptului de management bazat pe cunoștințe.

Abordarea lui Lester

Abordarea informatică o exemplificăm prin tratarea specialistului Michael Lester care, într-un foarte documentat studiu fundamentat pe mai multe proiecte și investigații australiene, propune următoarea definiție: „managementul bazat pe cunoștințe este un proces-cheie, prin care în cadrul firmelor, industriilor și, în ultimă instanță, țărilor, se obține performanță economică superioară pentru populația implicată, prin valorificarea deplină a câștigurilor potențiale ale transformărilor generate de tehnologiile digitale și internet”. Asupra acestei definiții și abordări se pot face următoarele constatări:

- se abordează managementul bazat pe cunoștințe în special în relație cu tehnologiile informatice de vârf;
- se acordă o atenție primordială inovării și cunoștințelor asociate acesteia;
- se are în vedere nu numai managementul de nivel de firmă, dar și cel sectorial și național;

- se pune mare accent pe implicarea tuturor părților care sunt interesate și pot contribui la valorificarea cunoștințelor, folosind deci conceptul de stakeholder.

La baza acestei abordări se află abordările teoretice și pragmatice ale Sistemului Național de Inovare(SNI)din Australia.

Abordarea lui Lester este tipică pentru specialiștii care provin din informatică și electronică, sau care lucrează cu și pentru aceștia.

Tratarea lui Clarke și Rollo

O abordare parțial diferită, specifică specialiștilor în management, au profesorii Thomas Clarke și Christina Rollo, ei definind managementul bazat pe cunoștințe ca fiind dedicarea organizațiilor pentru a dezvolta producția și fluxul de cunoștințe, de a transmite și utiliza cunoștințele în vederea creării de valoare economică. Din analiza acestei definiții rezultă următoarele elemente relevante:

- este centrată, în mod firesc, asupra cunoștințelor privite în ansamblul lor, indiferent de natura acestora;
- evidențiază existența unor multiple procese specifice referitoare la cunoștințe;
- reliefează finalitatea managementului cunoștințelor – crearea de valoare economică.

Concepția lui Abell și Oxbrow

Managementul bazat pe cunoștințe este o disciplină științifică ce promovează o abordare integrată a creării capturării, organizării, accesului și utilizării capitalului intelectual al întreprinderii, referitor la clienți, piețe, produse, servicii și procese interne. Se remarcă la această definiție reducerea managementului bazat pe cunoștințe la acționarea asupra capitalului intelectual, conceput însă într-o viziune cuprinzătoare, cu accent asupra clienților și pieței.

Managementul bazat pe cunoștințe tratat ca o practică economică, ce constă în achiziționarea, partajarea și folosirea cunoștințelor în cadrul organizațiilor, inclusiv procesele de învățare și sistemele informaționale. Această definiție, preluată de la Centrul de Cercetări Economice al Universității din Warwick, reflectă, în principal, patru categorii de schimbări din mediul economic: perceperea cunoștințelor ca un activ important; convergența tehnologiilor informaționale și comunicaționale; importanța și impactul unic al activelor reprezentate de cunoștințele tacite.

Demersul lui Ferguson

Neil Ferguson consideră că managementul bazat pe cunoștințe constă în procese și soluții economice implementate într-o organizație, în vederea exploatării cunoștințelor obținute prin experiență și generate de abilitățile forței sale de muncă precum și provenite din surse externe și în aplicațiile strategice ale capitalului intelectual destinate să îmbunătățească eficacitatea operațională, eficiența și profitabilitatea în organizație. Tehnologia informațională, procesele economice și cultura organizațională se combină pentru a crea un mediu în care cunoștințele sunt identificate, colectate, difuzate, utilizate și exploatate. Examinarea acestei abordări indică următoarele caracteristici majore:

- se pune un mare accent pe conținutul economic al proceselor și soluțiilor implicate;
- se tratează cunoștințele într-o accepție corespunzătoare, punctând în mod corect dependența de factorul uman;

- se face conexiunea dintre cunoștințe și capital intelectual;
- se evidențiază natura multidimensională a proceselor implicate – tehnologică, economică, culturală etc.;
- se centrează întreg managementul pe finalitatea sa sub multiplele sale aspecte. Fără nici un dubiu, această abordare este mult mai cuprinzătoare decât cele precedente, elementele manageriale fiind mai pregnant subliniate, dar din viziunea consultantului.

Americanul Jan Watson, într-o lucrare focalizată asupra managementului bazat pe cunoștințe, publicată la San Francisco, îl definește ca implicând achiziționarea, depozitarea, regăsirea, utilizarea, generarea și revederea activelor cunoștințe din cadrul organizației într-un mod controlat.

Coreeanul Moon Kim îl definește ca fiind mijlocul total de a îmbunătăți performanțele firmei prin operaționalizarea cunoștințelor în producție, marketing, cercetare-dezvoltare, planificare și inovare. Managementul bazat pe cunoștințe este managementul activelor-cunoștințe din cadrul organizației, în vederea amplificării capacității sale competitive prin produse-lider, excelență operațională și relații strânse cu clienții.

Suedezul Karl Svebby îl definește ca „arta de a crea valoare utilizând activele intangibile”.

Singaporezul Tick Chan definește managementul bazat pe cunoștințe ca fiind „procesele de creare, capturare și folosire a cunoștințelor pentru a amplifica performanțele organizațiilor.”

Bine-cunoscutul specialist american Thomas Stewart, fără a elabora o definiție propriu-zisă a managementului bazat pe cunoștințe, formulează cele patru imperative ale sale, deosebit de actuale:

- cunoștințele sunt cea mai importantă materie primă;
- cunoștințele reprezintă cea mai puternică sursă de valoare adăugată;
- cunoștințele sunt cel mai important produs;
- dacă nu acorzi atenție managementului cunoștințelor, înseamnă că nu acorzi atenție afacerii.

Aceste imperative reprezintă repere esențiale ale managementului bazat pe cunoștințe, exprimate în formulări simple, ușor de înțeles și reținut.

Viziunea asupra managementului bazat pe cunoștințe

- trecerea la un nou tip de economie, cea bazată pe cunoștințe, influențează profund conținutul și modul de manifestare a managementului în toate componentele sale și la toate eșaloanele societății;
- situarea cunoștințelor în prim-planul managementului, deoarece ele devin concomitent o resursă esențială, un activ major, un produs principal și un avantaj strategic pentru organizații, incumbă un nou tip de management;
- tratarea cunoștințelor ca obiect al managementului, în completitudinea lor, având în vedere sursele, tipurile, dimensiunile, caracteristicile acestora, precum și specificitatea lor pe multiple planuri;
- managementul își menține rațiunea de a fi, finalitatea sa organizațională, reprezentată de asigurarea, de funcționalitatea și de performanțele ridicate, competitive pentru firmă.

Ca știință, managementul bazat pe cunoștințe constă în studierea proceselor și relațiilor manageriale bazate pe cunoștințe, în descoperirea legităților care le guvernează și în

conceperea de noi sisteme, metode, tehnici etc., în vederea creșterii funcționalității și performanțelor organizațiilor, valorificând marile valențe ale cunoștințelor.

Teoria managementului bazat pe cunoștințe este într-o fază incipientă. Definiția avansată punctează ceea ce ar trebui să constituie esența managementului bazat pe cunoștințe la un nivel de generalitate similar cu cel utilizat în definițiile actuale ale științei managementului. Această teorie va deține un puternic caracter disciplinar.

Cu toate că preocupările și realizările în privința științei managementului bazat pe cunoștințe sunt într-o fază incipientă, aceasta nu semnifică neimportanța acesteia. Dimpotrivă, așa cum subliniază profesorul american Robert Nelson „fără o bază teoretică, managementul bazat pe cunoștințe riscă să rămână o modă care nu va rezista”. Elaborarea și dezvoltarea bazei sale teoretice adaugă substanță și valoare managementului bazat pe cunoștințe, conferindu-i un grad mai ridicat de aprofundare și facilitând operaționalizarea eficace și eficientă.

Ca practică, managementul bazat pe cunoștințe constă în abordările, metodele, tehnicile din firme centrate asupra producerii și utilizării cunoștințelor, prin care se asigură o valorificare superioară, comparativ cu perioada precedentă, cu multiple valențe ale cunoștințelor. În țările dezvoltate îndeosebi, funcționează mii de firme ce au dezvoltat practici manageriale centrate pe cunoștințe sub diversele lor forme, prin care se obține un plus substanțial de funcționalitate. Firmele care acționează în domeniile IT – informatică, telecomunicații, engineering, biotehnică etc. – sunt cele mai avansate. Managerii acestor firme manifestă într-o proporție apreciabilă receptivitate față de managementul bazat pe cunoștințe.

Managementul bazat pe cunoștințe operaționalizat în firme prezintă anumite caracteristici ce-i conferă funcționalitate și eficacitate. Astfel, trăsăturile principale care caracterizează managementul bazat pe cunoștințe sunt:

- construirea unei culturi a cunoștințelor;
- manifestarea leadership-ului;
- practicarea parteneriatelor;
- acționarea ca o organizație care învață;
- utilizarea muncii în echipă;
- dezvoltarea comunicațiilor bazate pe cunoștințe;
- partajarea cunoștințelor între salariați și ceilalți stakeholderi;
- cartografierea cunoștințelor;
- folosirea de baze de date ce încorporează cunoștințe;
- învățarea din practicile negative și pozitive.

Dacă se examinează cu atenție caracteristicile enunțate, se observă că ele sunt predominant de natură umană. Specialistul indian R. Monga subliniază că „demersul pentru a construi o organizație bazată pe cunoștințe eficace, dinamică și competitivă, începe cu satisfacerea salariaților”, ceea ce necesită:

- procese constante și rapide de învățare individuală și organizațională;
- leadership vizionar și intelectual;
- reengineering-ul firmei transformând-o într-o organizație suplă;
- crearea unui mediu inovativ și participativ pentru toți salariații;
- dezvoltarea de noi modalități pentru atragerea, reținerea, dezvoltarea și motivarea salariaților bazați pe cunoștințe, armonizându-le obiectivele individuale cu cele organizaționale.

Strâns legat de natura intens umană a conținutului managementului bazat pe cunoștințe sunt și cei 5 C care-l caracterizează în mod sintetic: comunități, comunicare, conectivitate, codificare, încredere.

- În ultima perioadă, pe plan mondial, în practica managerială se constată două tendințe:
- de proliferare a practicilor manageriale performante din firmele care le-au generat și în multe alte firme;
 - de teoretizare a acestor practici, prin formularea de reguli, principii, abordări etc.

Ritmul actual al schimbărilor științifice, tehnologice, educaționale, culturale și nu în ultimul rând – economice și manageriale, ne determină să fim optimiști. Firește, sunt necesare mari eforturi în continuare din partea celor ce se preocupă de management – atât teoreticieni, cât și practicieni – pentru a valorifica multiplele avantaje proprii economiei bazate pe cunoștințe.

Principii generale privitoare la managementul bazat pe cunoștințe

În lucrările de specialitate, problematica principiilor, preceptelor și regulilor generale de funcționare a managementului bazat pe cunoștințe este abordată destul de rar. Una dintre excepțiile notabile o reprezintă Frankie Keong, Roger Willet și Kim Yap, care formulează două principii generale ale managementului bazat pe cunoștințe:

- integrarea tehnologiilor informaționale (IT) în procesele manageriale, de comandă, comunicare, control și obținere a informațiilor;
- luarea în considerare a naturii cuprinzătoare a abilităților umane.

O altă excepție aparține lui Thomas Davenport, care într-o abordare mai cuprinzătoare formulează nouă principii generale ale managementului firmei bazat pe cunoștințe:

- managementul bazat pe cunoștințe este scump, dar așa este și ignorarea acestuia;
- eficiența managementului bazat pe cunoștințe necesită soluții hibride de oameni și tehnologii;
- managementul bazat pe cunoștințe prezintă accente politice;
- managementul bazat pe cunoștințe obține avantaje mai mari din realizarea de hărți ale cunoștințelor decât din modele, mai multe din viață decât din ierarhii;
- partajarea cunoștințelor deținute cu alte persoane și utilizarea acestora devine un proces normal;
- managementul bazat pe cunoștințe înseamnă îmbunătățirea proceselor de muncă bazate pe cunoștințe;
- accesarea cunoștințelor este numai începutul tratării cunoștințelor;
- managementul bazat pe cunoștințe necesită un contract al cunoștințelor;
- managementul bazat pe cunoștințe nu se sfârșește niciodată.

Tratarea cunoștințelor ca element determinant al funcționalității și performanțelor organizației

Într-o firmă bazată pe cunoștințe sau care vrea să ajungă în această stare, punctul de plecare în managementul său îl constituie focalizarea asupra accesului, producerii, transmiterii, utilizării, depozitării, valorificării și protecției cunoștințelor strategice, esențiale pentru firmă.

Abordarea și utilizarea cunoștințelor în multivariatatea și multidimensionalitatea lor, cu accent pe cele de importanță strategică pentru organizație

Funcționarea performantă a unei firme în general, iar a unei firme bazate pe cunoștințe în special, depinde de asigurarea unei game deosebit de variate de cunoștințe. Managementul bazat pe cunoștințe are drept preocupare majoră obținerea cunoștințelor necesare firmei la un

nivel calitativ adecvat și – element esențial – utilizarea lor cu maximă eficacitate prin decizii, acțiuni și comportamente adecvate.

Focalizarea managementului asupra tratării complexe a cunoștințelor în cadrul organizației

Acest principiu are în vedere ansamblul proceselor prin care se acționează asupra cunoștințelor, începând cu previzionarea și obținerea, continuând cu folosirea și dezvoltarea și încheind cu valorificarea acestora și recompensarea stakeholderilor. Fiecare fază a tratării cunoștințelor incumbă elemente specifice prin care se iau în considerare particularitățile proceselor implicate, concomitent cu cerințele asigurării funcționalității și valorificării respectivelor cunoștințe. În toate fazele tratării cunoștințelor, este necesară asigurarea protecției cunoștințelor, atât organizaționale, cât și individuale.

Integrarea tehnologiilor informaționale și comunicaționale în procesele și relațiile de previzionare, organizare, antrenare, coordonare și control-evaluare ale firmei

Axarea eficace a managementului organizației asupra cunoștințelor și situarea acestora în centrul proceselor și relațiilor manageriale se realizează la un nivel ridicat numai dacă hardul și softul modern sunt încorporate la nivelul tuturor organismelor manageriale, într-o viziune integratoare, cu accent pe dimensiunea managerială.

Pentru concretizarea acestui principiu, conlucrarea dintre manageri și specialiști în telecomunicații este condiția preliminară, chiar esențială.

Identificarea, utilizarea și valorificarea eficientă a cunoștințelor necesită soluții manageriale care să combine personalul de specialitate și tehnologiile informaționale, comunicaționale etc. performante

Prin acest principiu se statuează cerința luării în considerare și combinării atât a tehnologiilor cerute de profilul și dimensiunea organizației, cât și a specialiștilor purtătorii de cunoștințe strategice.

Conștientizarea de către toți salariații organizației că accesarea și obținerea cunoștințelor reprezintă numai un început ce trebuie urmat de utilizarea, valorificarea și protejarea cunoștințelor

În mod firesc, prima fază a managementului operațional al cunoștințelor este obținerea acestora, proces complex, dificil și costisitor. Această afirmație este adevărată pentru toate cunoștințele, cu un plus de acuitate pentru cunoștințele tacite. Obținerea cunoștințelor este esențială pentru că fără ele se blochează sau diminuează funcționarea și managementul firmei bazate pe cunoștințe. Ea se justifică numai dacă aceste cunoștințe intră rapid și integral în toate celelalte procese din firmă. Salariaților trebuie să li se explice această cerință și, concomitent, să fie realizate filiere și mecanisme prin care să se continue ciclul organizațional al cunoștințelor, încheiat cu valorificarea lor intensă, benefică pentru firmă și salariații săi.

Inducerea la personalul organizației a concepției și comportamentelor potrivit cărora partajarea și utilizarea cunoștințelor cu alte persoane este o abordare normală și eficace în plan organizațional și individual

Acest principiu se operaționalizează pe deplin – cu majore consecințe pozitive asupra funcționalității și performanțelor organizației – atunci când în cadrul acesteia se dezvoltă o cultură organizațională, care promovează prioritar partajarea cunoștințelor între salariați și focalizarea asupra valorificării lor.

Concluzii

Valorificarea superioară a cunoștințelor se realizează preponderent nu prin abordări organizatorice de tip ierarhic, ci prin crearea de rețele și mecanisme orizontale și pe diagonală, interne și externe organizației, care să funcționeze predominant pe principiile economiei de piață

Unul dintre principalele efecte ale reconsiderării resurselor și a activităților firmei în sensul trecerii pe primul plan a cunoștințelor îl constituie diminuarea importanței ierarhiei în management. Intangibilitatea unei părți apreciabile a cunoștințelor, mai ales a celor posedate de specialiști, care, de regulă, au o puternică dimensiune strategică, fac ca situarea în prim plan a ierarhiei să fie contraproductivă.

Acordarea unei atenții speciale persoanelor, zonelor și proceselor de muncă unde se produc și utilizează intens noile cunoștințe

Contribuția persoanelor, zonelor și proceselor din cadrul organizației la funcționalitatea și performanțele sale nu este uniformă, egală. Sunt persoane, specialiști sau manageri de mare valoare, care generează și utilizează cunoștințe cu mare impact asupra rezultatelor și competitivității organizației.

Managementul bazat pe cunoștințe este un demers continuu, care nu se sfârșește cât timp există organizația

Resursa cunoștințe are un regim similar resurselor umane și financiare, în sensul că nu se reușește niciodată în management folosirea completă, integrală a acestora. Având în vedere această situație, ca și rolul primordial pe care îl au cunoștințele în firma bazată pe cunoștințe, ele trebuie să formeze în permanență obiectul deciziilor și acțiunilor managementului organizației. Dezvoltarea în cadrul organizației a unui leadership special, centrat pe specialiști și cunoștințe, dublată de construirea unei culturi organizaționale centrate pe generarea, utilizarea și valorificarea continuă a cunoștințelor individuale și organizaționale, tacite și explicite, se dovedește deosebit de utilă.

În condițiile economiei bazate pe cunoștințe, cunoscutul proverb „informația înseamnă putere” se translatează în „cunoștințele înseamnă foarte multă putere”. Conștientizarea acestei noi realități este deosebit de importantă pentru a concepe asemenea mecanisme manageriale și umane în firme, care să asigure, în măsura posibilului, o echilibrare a distribuției puterii cunoștințelor între zonele și persoanele-cheie din firmă, subordonată creșterii funcționalității și performanțelor organizației.

Bibliografie:

1. Archibugi D., Lundval B.A., *The globalizing learning economy*, Oxford University Press, 2011;
2. Burtea E., Hurloiu L.R., *Management financiar*, Editura Fundației România de Măine, București, 2013;
3. Drăgănescu M., *De la societatea informațională la societatea cunoașterii*, Editura Tehnică, 2013;
4. Drucker P., *Managementul viitorului*, Editura ASAB, 2014;
5. Filip F.G.(coordonator), *Societatea informațională societatea cunoașterii. Concepte, soluții și strategii pentru România*, Editura Academia Română, București, 2011;
6. Gheorghiu R., Pîslaru D., Țurlea, G., *Competitivitatea pe bază de inovare a economiei românești în contextul Strategiei de la Lisabona*, Open Society Institute, CRPE, București, 2014;
7. Hurloiu L.R., Rusu B.F., *Audit financiar contabil*, Editura PrintCaro, Chișinău, 2011;
8. Srinivasan C., *Productivity in the e-Age*, APO, Tokio, 2014.

ORGANIZING THE SERVICE COMPANY AS A MANAGEMENT FUNCTION

ORGANIZAREA FIRMEI DE SERVICII CA FUNCȚIE A MANAGEMENTULUI

Ion-Iulian HURLOIU
Spiru Haret University
Eduard IONESCU
Spiru Haret University
Alexandrina MERUȚĂ
Spiru Haret University
Rodica DRAGOMIROIU
Spiru Haret University

Abstract.

The organizational structure of the organization is the instrument by which the managers of companies obtain the expected results by leveraging efficiently and fully the resources available to them. The most common of the structures is the functional one. This type of structure consists of organizing the activity of services on its components, and if we consider the firm as a whole, the grouping of tasks on the functions of the institution. This type of organizational structure can be hierarchical, functional and hierarchically functional.

Keywords: *services, management function, competitive advantage, functional structure, network organization*

JEL Classification: D04, G32, L21, M10

Rezumat.

Structura organizatorică este instrumentul prin care managerii firmelor obțin rezultatele scontate valorificând eficient și integral resursele de care dispun. Cea mai des întâlnită dintre structuri este cea funcțională. Acest tip de structură constă în organizarea activității de servicii pe componentele acesteia, iar dacă avem în vedere firma în ansamblul său gruparea sarcinilor pe funcțiile instituției. Acest tip de structură organizatorică poate fi ierarhică, funcțională și ierarhic funcțională.

Cuvinte-cheie: *servicii, funcția managementului, avantaj competitiv, structură funcțională, rețea organizațională*

Clasificare JEL: D04, G32, L21, M10

Introduction

The strategy of the firm has a decisive influence on the organizational structure because it influences directly and is found in the newly created structure. The company's policy and its objectives can only be achievable through an appropriate organizational structure; They create the general framework for the design and functioning of the respective structure. It will also take into account a number of issues such as: the correlation between objectives and structure, the way of allocating resources, how to obtain the competitive advantage (reducing costs under those of competitors, differentiating services by different methods, focusing on a market segment or group of segments).

Content

As any organizational structure its design must take into account a number of factors of influence of which the most important are:

The environment in which the company performs its activity has specific influences in relation to its dynamism. The correlations are as follows: the stable, static environment leads to an organizational structure of a traditional type such as functional structure; The dynamic environment requires the adoption of a structure of a department or joint type; The highly dynamic environment correlates with matrix structures or organization that teaches.

Technology is considering how to use services mainly. Its influence can be characterized as follows: the provision of small series services requires a team structure; The supply of mass services can be correlated with a vertical functional structure.

Connections between the structures created consider that at a level of low interdependence will be called an organizational structure of vertical type, and at a high level of connection a structure of the type matrix or organisation that learn.

The functions of the organizational structure are as follows:

- Management tool (hence the means with which the objectives of the organisation are fulfilled);

- Legitimacy of the power and definition of obligations (in an organization, arbitrary activities and anarchy are avoided by distributing the means by which it acts; We consider, firstly, the distribution of competences and responsibilities);

- Social integration of employees (thus ensuring, with the help of formalized rules and norms, organized staff participation in the Organization's activity).

Organizational variables with a major impact on the organizational structures of the companies provided by the services are:

- The size of the organisation concerned, in particular the number of employees;

- The complexity of service activities, assessed by the number of services rendered, the duration of their provision, etc.;

- The territorial dispersion of the company services, characterised by the average distance from the headquarters to which the units of service are situated, the number thereof, etc.;

- Seasonality the activity of services rendered by the companies concerned, if any;

- The characteristics of the supply processes with raw materials and materials as well as the provision of the contracted service taking into account the location of the suppliers and beneficiaries, the means of transport used, the frequency of inputs and exits of Resources and services, their number;

- The human potential available to the company with an emphasis on the structure and level of qualification of employees;

- Management staff having as benchmarks the level of training, experience and managerial aptitude.

Functional structure

The most common of the structures is the functional one. This type of structure consists of organizing the activity of services on its components, and if we consider the firm as a whole, the grouping of tasks on the functions of the institution. This type of organizational structure can be hierarchical, functional and hierarchically functional.

A. The hierarchical structure is specific to companies with limited liability and family associations, but can also be adopted by small firms in which there are no complex work processes and do not require special technical facilities. This can be simple, with a small number of structural components and organizational relationships of hierarchical, or hierarchical-functional authority based on the functional specialisation of structural components. In this structure, decisions are taken by the heads of compartments and transmitted directly to their subordinates, and control and evaluation are all of their preserve.

B. The functional structure itself is adopted by medium-sized firms and consists in the fact that orders (decisions) are accepted from both the hierarchical heads and the respective functional structures, each compartment involved is specialised in the fields and responsible for the achievement of its activity, and makers are assisted by specialists.

C. The hierarchical functional structure is the most common of these. It is specific to medium and large firms. It consists of grouping tasks and activities on the company's functions. It ensures precise setting of responsibilities, efficient resource use, promotion of specialisation, has centralized character and facilitates each manager a wide range of control, as well as generating high-quality solutions.

Despite all its positive aspects, this type of organizational structure shows some shortcomings that can be enumerated: the responsibility is concentrated at the higher level; Limited attention is paid to the company's strategies; A number of barriers to communication, cooperation and coordination are might occur; Planning sometimes becomes inadequate to existing conditions; Lack of motivation, etc.

The entrepreneurial organizational structure ensures the handling of order, tracking and intervention tasks in the performance of service activities.

This type of structure has the following characteristics: can have 1-2 deputies to ensure the management of departments, lacks clear definition of responsibilities, the general manager is more than 8 employees, etc.

Other organizational structures may be established in relation to the interests and needs of the firm, which will enable it to avoid or diminish the risk that could occur in the service activity. This can include organizing on territorial structures of service activity, organizing customer services, organizing on services or organizing matrix.

The learning organization has the following specific features:

- is based on a conglomerate of networks and teams where teams drive themselves, talk to customers, adopt decision-making variants, make changes to the situation and promote collaboration with other organisations by achieving a system of alliances in networks ;
- employees have full access to information on the budget, profit, expenditure, which facilitates communication and cooperation between the various Alefirmei departments;
- conferring the authority and responsibility of the decision of those leaders who are closest to the problems to be addressed;
- decentralisation and teamwork lead to increasing the responsibility of members of the services company in drafting decisions;
- promoting values leading to openings, avoiding limits imposed, equality, improvement and change.

According to the studies, the teams that are formed within the learning organization are made up of formal teams and teams with the role of increasing the participation of employees.

The formal team may be: vertical, in which case may include 3-4 hierarchical levels; The horizontal type of operative-consists of employees from different departments to carry out a certain limited activity over time; Permanent horizontal type-created for the performance of certain tasks of common interest; Special purpose team designed to achieve a specific project.

Teams with the role of increasing employee participation are designed to involve employees from lower levels in decision making and conducting their own activities with the goal of enhancing performance. It is divided into: teams solving problems composed of employees of the same department that meet whenever necessary to discuss quality, efficiency and working environment; Self-driven teams composed of 5-20 employees with a multiple qualification who rotate their posts, drive themselves; Virtual teams that use information technology to reunite remote members in order to work together.

Network organization

This type of organisation is a structure that allocates the major functions to separate companies, between which are established links through a small organisation with a central headquarters role. This is about subcontracting some functions of the company of other specialised firms, coordinating the work of the latter. The link between companies is carried out using electronic connections enabling the creation of a virtual computer network.

Like any organizational structure and the network presents a number of facilities such as: concentration of management on important and effective activities; Lack of rigidity by redesigning the structure whenever needed; The staff of the basic company carry out a number of complex activities that lead to motivation and satisfaction; Small number of hierarchical levels 2-3 compared to other types of over ten.

Existing dysfunctions may refer to: The lack of direct control over the functions given to other firms; Uncertainties manifested as a result of the timely knowledge of the situations within each given function; Subcontracting firms may have a performance or benefit under expected fact leading to global negative effects and even the abolition of the organisational system created; Human resource fluctuations, which leads to low loyalty.

Organizational relations of the services company

The following types of relationships are set up in the complex process of service activities:

A. Authority relations are those relationships that condition the conduct in good conditions of activity; They are divided into:

- hierarchical relationships that provide unity of action and confer on the service company the appearance of a pyramid;

- functional relationships between the operational and functional compartments of the services company, subordinate to them and manifested in the form of indications, prescriptions, etc.;

- delegation relationships established as a result of the delegation of authority to different hierarchical steps for the purpose of settling on behalf of the hierarchical manager of the problems affecting several compartments.

B. Cooperation relations are those relationships which are established between positions situated at the same hierarchical level, but belonging to different compartments; It is

based on teamwork and facilitates the resolution of some of the routine tasks by increasing their operativity.

C. Control relationships arising between the control compartments and the other compartments of the service-provision company; Through them is the determination of how the work or the results of the activity of the various compartments are concerned, which are the methods of work applied, the effectiveness of certain actions or the way in which they have been transposed into practical decisions.

D. Spontaneous relationships that are carried out as a consequence of the existence of the informal structure accompanying the formal one.

E. Formal relationships, they are compulsory, regulated by texts, instructions, regulations, etc. and manifest themselves as the authority and part of cooperation.

F. Informal relationships that are spontaneously established between members of an organization in order to satisfy individual interests are not legally regulated and are not binding.

Conclusions

The relations to be established, both internally and externally, on the service line are designed to ensure prompt customer satisfaction that ensures stability and extension of services, enhancing consumer confidence in products or services offered, maintaining or increasing turnover and implicitly obtaining a higher profit, as the ultimate goal of business activity.

References:

1. Burtea E., Hurloiu L.R., *Management financiar*, Editura Fundației România de Măine, București, 2013;
2. Dragomiroiu R., Preda B.F., Hurloiu I.I., Mihai G., *Organization management activity efficiency by planning internal audit*, The 20th international scientific conference Knowledge-Based Organization, “Nicolae Bălcescu” Land Forces Academy Publishing House, ISSN 1843-6722, Sibiu, 2014;
3. Hurloiu I.I., Burtea E., Meruță A, Mihai G., *Integrated supply and trading systems in the modern economy*, The 20th international scientific conference Knowledge-Based Organization, “Nicolae Bălcescu” Land Forces Academy Publishing House, ISSN 1843-6722, Sibiu, 2014;
4. Hurloiu L.R., Burtea E., Hurloiu I.I., Meruță A., Preda B.F., Șerban M., Ștefan R.M. *Documente contabile – management, control, audit, clasificare și securitate*, Editura Print-Caro, Chișinău, 2014;
5. Nonaka I., Hirota T., *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford: Oxford University Press, USA, 1995;
6. Șerban M., Hurloiu L.R., Ștefan R.M., Hurloiu I.I., *Situations referring to the organization, classification and management of economic data*, Annals of Spiru Haret University, vol. VI, București, 2015.

ERROR AND FRAUD IN STATUTORY AUDIT

EROAREA ȘI FRAUDA ÎN AUDITUL STATUTAR

Lăcrămioara-Rodica HURLOIU

Spiru Haret University

Elena Doina DASCĂLU

Spiru Haret University

Bianca-Florentina RUSU

Spiru Haret University

Abstract.

During his control, the auditor takes also into consideration the risk of discovery of significant deviations caused by fraud and errors in the activity of the entity which receives the audit. Due to an excessive taxation system its effects also appear. Among the effects of the taxation system we enumerate: fraud and tax evasion, the inflation risk through the taxation system, deteriorating the international competitiveness, etc. Misrepresentations coming from the financial situations can appear from fraud and errors. The element which makes the difference between fraud and error is whether the fundamental action which has as a result a misrepresentation of the financial situations is intentional or not.

Keywords: *error, fraud, statutory audit, control, tax evasion.*

JEL Classification: G28, H26, M41, M42.

Rezumat.

Auditorul, pe durata misiunii sale, ia în considerare și riscul descoperirii, în activitatea entității pe care o auditează, a unor abateri semnificative cauzate de fraude și erori. Datorită unei fiscalități excesive apar și efectele acesteia. Printre efectele fiscalității enumerăm: fraudă și evaziunea fiscală, riscul de inflație prin fiscalitate, deteriorarea competitivității internaționale etc. Denaturările din situațiile financiare pot apărea din fraude sau erori. Factorul care face diferența între fraudă și eroare este dacă acțiunea fundamentală care a avut ca rezultat o denaturare a situațiilor financiare este intenționată sau neintenționată.

Cuvinte-cheie: *eroare, fraudă, audit statutar, control, evaziune fiscală.*

Clasificare JEL: G28, H26, M41, M42.

Introduction

In the European Community Regulations, the **deviation** is defined as “any breaking of a foresight of the community law which has as effect the harming of the community budgets either through the diminution of the income from own resources collected directly in the name of the Community, or through articles of unjustified expenses”.

The term “**fraud**” refers to an action which is done on purpose by one or more people from the management, by the people in charge with government, by the employees or by the third parties, action which involves using cheating for obtaining an unfair or illegal advantage.

Although fraud is a vast juristic concept, the auditor is concerned with fraudulent actions which cause a significant misrepresentation in the financial situations. It is possible that the misrepresentations of the financial situations might not be the object of different fraud.

The auditors do not establish from the legal point of view if the fraud has appeared or not. The fraud which involves one or more members from the board or from the structure charged with governing is called “*managerial fraud*”; the fraud which involves only the employees of an entity is called “*fraud by employees association*”.

In any of these cases, there can be associations with third parties out of the entity in order to commit fraud.

Content

There are two types of intentional misrepresentations which are relevant – misrepresentations appeared as a result of financial fraudulent reference and misrepresentations appeared from peculation of assets.

The financial fraudulent reference supposes deliberate misrepresentations or omissions of values or of presentations of information in financial situations with a view to misleading the users. The financial fraudulent reference can be accomplished through:

- manipulating, faking or modifying the accounting registrations or of justifying documents on the basis of which financial situations are done;
- incorrect interpretation or intentional omission of events, transactions or of other significant information in the financial situations;
- deliberate wrong application of accounting policies due to evaluation, acknowledgement, classification, presentation or description of information.

Fraud involves the motivation of committing a fraud and the obvious opportunity of doing so. People can be motivated to misappropriate assets because, for example, they have the tendency to spend more than they can afford. The financial fraudulent reference can be committed because the board is subject to pressures to reach an expected earning target, either from the inside or outside the entity, (and maybe this is not at all realistic) – especially, taking into account that the consequences for the board for not fulfilling the financial objectives can be significant.

An obvious opportunity for financial fraudulent reference or for peculation of assets can be when a person thinks, for example, that the internal control can be circumvented due to the fact that the person is in a trusty position or is aware of the existence of specific deficiencies at the internal control system level.

The distinctive factor between fraud and error is given by the fundamental action which has as a result misrepresentations from the financial situations, meaning, if this action is deliberate or not.

In contrast with error, the fraud is deliberate and it usually supposes deliberate concealment of the facts.

Although the auditor can be able to identify the potential opportunities for committing the fraud, it is difficult, even impossible, for the auditor to determine the intention, especially at problems which involve the reasoning of the board, such as the accounting estimation and the adequate application of the accounting principles.

The **term “error”** refers to an unintentional misrepresentation (mistake) appeared in the financial situations, including the omission of a sum or of a presentation, such as:

- a mistake appeared in collecting or processing the data on the bases of which financial situations are done;
- an incorrect accounting estimation appeared from overlooking or wrong interpretation of facts;
- a mistake in applying the accounting policies referring to evaluation, acknowledgement, classification, presentation or description of information.

Errors are accidental, the people who make them do not expect a personal gain.

The error is unintentionally, but it can have consequences just like the fraud, this is the reason why the financial auditors must make sure it is not about fraud. Errors can be generated by: wrong mathematical or accounting calculations; misinterpretation of some facts having a significant influence on financial situations, wrong appliance of accounting policies due to unawareness; ignoring or misinterpretation of the events and of the fraud.

By making accounting errors usage of some available information is thus issued, information which could have been obtained and taken into consideration precisely when the financial situations were being approved.

Accounting errors have as a result the handing in of incorrect declarations. Such errors, found after the handing in of the annual financial situations are corrected on one's own initiative.

Errors represent false, unintentional information presented in financial situations. Examples: wrong calculation when determining the value of a bill, omission of old supplies from the inventory lists.

The factors which influence the risk of the appearance of fraud and errors

The main factors which influence the risk of the appearance of fraud and errors are:

- a) *deficiencies in projecting and functioning of the accounting and internal control systems.* The evaluation of these systems have a special importance to the audit.
- b) *the integrity and the competence of the managers of the entity.* Here, the auditor analyses a series of conditions which can extend the risk of the apparition of fraud and errors, thus:
 - the board is dominated by a single person or by a small group, the board of directors or the executive committee functioning inefficiently;
 - the existence of a quick changing rhythm of the important personnel from the accounting and financial departments;
 - the existence of a significant and long under sizing of the number of people in the accounting department.
- c) *unusual pressures in and on the audited entity* are also a factor which extends the risk of the apparition of fraud and errors and it is manifested like this:
 - the falling off of the activity domain, manifested by the increase of the bankruptcy cases;
 - registering of an inadequate level of the circulating funds due to either the diminution of profit, or to a too quick development;
 - the depending of the entity upon one or some products or clients in a significant amount;
 - the existence of financial pressure on the management at the superior level;
 - the existence of some pressures exercised on the personnel from the accounting department to elaborate the financial situations in a very short time.
- d) *effecting of unusual transactions (operations)* is a factor which extends the risk of the apparition of fraud and errors and it is manifested through:
 - effecting of unusual transactions, usually close to the end of the year, which have a significant effect on profit;
 - effecting of complex transactions or with affiliated parties;
 - effecting of some payments for services (lawyers, consultants, agents, etc) which are too high in comparison to the actual ones.

- e) *Problems in obtaining sufficient and adequate audit samples* are factors which extend the risk of the apparition of fraud and errors, in which case the auditor will aim at:
- the existence of inadequate recordings, for example: incomplete files, excessive modifications in accounts and accounting books, unregistered operations according to the legal procedures;
 - registering the operations without an adequate documentation, for example: the lack of adequate authorizations, of justified documents, changes in documents, etc;
 - the existence of a great number of differences between the accounting records and the confirmation of the third parties;
 - offering the auditor evasive or unreasonable answers during the audit by the board of the entity.
- f) *in the case of a computerized data system there are also conditions which encourage the risk of fraud and error*, thus:
- the incapacity of obtaining information from files due to lack of documentation on the content of recordings or programmes;
 - the existence of a great number of modifications of the computational programmes which are not well-documented, approved or tested;
 - the existence of an inadequate report between the computerized transactions and the data basis, on one hand, and the number of financial accounts, on the other.

All these factors can influence the risk of the apparition of fraud and errors.

Responsibilities regarding the detecting of fraud and errors

The International Audit Standard IAS 240 “*The responsibility of the auditor is to analyse the fraud in an audit of financial situations*”, is the standard which regulates the auditor’s responsibilities to take into consideration the fraud and error in an audit of financial situations.

The goal of this international audit standard (IAS) is to set rules and to provide recommendations regarding the auditor’s responsibility to take into account the fraud and errors in an audit of financial situations commitment and to develop the way in which the IAS’s standards and guidance are to be applied in connection to the risks of significant misrepresentations due to fraud.

The 240 International Audit Standard makes a difference between fraud and error and describes two types of fraud which are relevant for the auditor, meaning the misrepresentations resulted from the wrong representation of assets and the misrepresentations resulted from the fraudulent financial report; it describes the responsibilities reverted to those in charge with governing and managing the entity in order to prevent and detect the fraud and it establishes the auditor’s responsibilities for detecting the significant misrepresentations due to fraud; it requires to the auditor to maintain a professional sceptic attitude admitting the possibility for a significant misrepresentation to happen due to fraud, no matter how much experience in what the entity and honesty and integrity of management and of those in charge with governing the auditor has; it asks from the commitment team members to discuss the susceptibility for the financial situations of the entity to contain significant misrepresentations due to fraud and it asks the commitment partner to take into consideration the aspects which are about to be communicated to the members of the commitment team who are not involved in discussions;

Therefore, the manager's responsibility is maximum in what preventing, fraud investigating, bribe, corruption, setting up the necessary measures when the first warning signs of these appear is concerned.

The main responsibility for preventing and detecting the fraud and errors belongs to both charged with governing and to the management of the entity.

The responsibilities charged with governing, and respectively, with the management can vary depending on entity and from country to country.

The management, under the supervision of those in charge with governing must set up an adequate climate, must create and maintain an honesty culture and high ethical standards and must settle proper controls for preventing and detecting the fraud and errors from the entity.

Those in charge with governing an entity have the responsibility to guarantee, by supervising the board, the integrity of the accounting systems and of financial reports of an entity and to assure themselves that there are adequate controls, including for risk monitoring, for the financial control and in accordance with the law in force.

The government of an entity is responsible for establishing a control environment and for maintaining politics and procedures which help achieve the assurance objective in the best conditions possible, and for ordered and efficient development of the activities of the entity.

This responsibility includes the implementation and assurance of permanent functioning of the accounting and internal control systems which are meant to prevent and detect frauds and errors. Such systems reduce, but cannot eliminate the risk of the appearance of misrepresentations, either these being caused by fraud or errors. Consequently, the management assumes the responsibility for any remained risk.

This 240 IAS standard asks the auditor:

- to carry out procedures in order to obtain information which can be used for identifying the risk of some significant misrepresentations due to fraud;
- to identify and evaluate the risks of some significant misrepresentations due to fraud at the financial situations level of assertion; and to evaluate the internal controls projection due to the entity for those evaluated risks which could have as a result a significant misrepresentation due to fraud, including the relevant control activities and to determine if they have been implemented;
- to determine the global answers in order to approach the risks of some significant misrepresentations due to fraud at the financial situations level and to take into consideration the appointing and supervising the personnel; to take into account the accounting policies used by the entity and to include an unexpected element in selecting the nature, the moment and the extent of the audit procedures which are about to be done;
- to project and make audit procedures in order to respond to the risks of avoiding the controls by the management;
- to determine the responses in order to approach the significant risks regarding significant misrepresentations due to fraud;
- to take into consideration if an identified misrepresentation can show if it is about a fraud;
- to obtain written declarations from the management regarding the fraud;
- to communicate with the management and with those in charge with governing;

The 240 International Audit Standard standard offers:

- guidance referring to the communication with the regulating and implementing authorities;

- guidance, if the auditor comes across unusual problems which bring forward the auditor's ability to continue the audit as a result of a misrepresenting which results from fraud or suspicion of fraud;
- establishes documentation requirements.

The risk of fraud, risk evaluation, professional scepticism

The audit cannot offer an absolute certainty on the precision of the fiscal financial situations. This is why it is necessary to limit to a low and accepted level the global audit risk.

In practice, the quantity of the audit facts necessary to prove the observance of a given evaluating criterion is directly proportional to the risk for the auditor to emit a favourable opinion regarding the respecting of the evaluation system.

In reality, there can be a powerful derogation (deviation) of that criterion which will be covered by the importance for the users of the audit report; this is why this risk is called the global audit risk.

When planning the engagement, the financial auditors must pay attention to the evaluation of the fraud and error risk establishing the adequate audit procedures which should be able to assure the identification of significant fraud and errors.

The fraud and error risk is due to: deficiencies in the working of the accounting and internal control system; the characteristics of the management of the entity and its influence on the control environment, respectively on: integrity or doubtful competence of the management of the entity.

The audit activity volume is determined by the evaluation of risks, by establishing the materiality level and by the estimation of errors by the auditors.

The identification of specific risks helps the auditor select the audit tests which will be oriented especially towards the most important problems.

An auditor who performs an audit according to the International Audit Standards is responsible for obtaining a reasonable assurance such as the financial situations taken together do not contain significant misrepresentations caused either by fraud or errors. As it was described in the IAS 200 "General Objectives and Principles which govern an audit of financial situations", due to the inherent limitations of an audit, there is a risk which cannot be avoid, this being of not detecting some significant misrepresentations from the financial situations, even if the audit is planned and done adequately according to the International Audit Standards.

The risk of not detecting a significant error which results from fraud is bigger than the risk of not detecting one resulted from an error. This happens due to the fact that fraud can involve sophisticated and carefully organised schemes meant to hide it, such as theft, deliberately not registering the transactions or deliberate inexact declarations made by the auditor.

Such hiding attempts can hardly be detected when they go hand in hand with agreements. Agreements can make the auditor believe that the audit proofs are convincing when, in reality, they are false.

The auditor's ability to detect fraud depends on factors like how skilful is the one who initiated it, the frequency and the magnitude of manipulation, the agreements' degree of hiding it, the relative dimension of the manipulated individual sums and the positions of the people involved.

Although the auditor can identify the potential opportunities of the perpetuance of fraud, it is difficult for him to determine if the misrepresentations from the reasoning level such as, for example, the accounting estimations, are caused by fraud or error.

Moreover, the risk for an auditor not to detect a significant misrepresentation resulted from a fraud of the management is bigger than in a fraud done by an employee, because the management is usually in the position of manipulating directly or indirectly the accounting records, of presenting fraudulent financial information or of avoiding the control procedures meant to prevent similar fraud done by the entity's employees.

When a reasonable assurance is obtained, the auditor is responsible for keeping a *professional scepticism* attitude during the audit, taking into account the possibility of avoiding the controls by the management and admitting the fact that the audit procedures which are efficient for detecting the error cannot be efficient in detecting the fraud.

The requirements from this audit standard are meant to help the auditor identify and evaluate the risks of significant misrepresentations due to fraud and to project the procedures for detecting such misrepresentations.

The auditor identifies and evaluates the risks for each category of economic operations. The evaluation of risks, establishing the materiality level and estimating the errors by the auditors, determine the volume of the audit activity. Identifying the specific risks helps the auditor select the audit tests which will be oriented especially towards the most important problems.

The audit risk concept implies the following elements: the inherent risk, the control risk, the non-detecting risk and the audit risk.

The inherent or essential risk represents the susceptibility for a category of operations to contain errors, which can be material.

The inherent risk is actually equivalent to the possibility for a balance of an account regarding the fiscal obligations or a category of fiscal-financial operations to contain inexact information which could be significant individually or when they are cumulated with inexact information from other balances or fiscal-financial operations, following an inexistence of different efficient controls.

The evaluation of risk, in general, and the inherent one in particular, is normal to be done in the preliminary phase of the audit, even if this involves hard work, and it should not be a long process.

The control risk is the risk seen as a material error which can appear in a category of operations and which cannot be prevented, detected or corrected in time by the internal controls in charge.

Due to the fact that control risks happen all the time, the auditor performs the evaluation of the efficacy of the accounting and internal control system of the entity regarding the prevention and detecting the significant errors (materials) because of the inherent limitations of the accounting and internal control system even from the beginning.

The evaluation of the control risk is done thoroughly, at the level of every balance of the account or category of fiscal-financial operation.

The non-detecting risk (undiscovered) is the risk that the carried out procedures by the auditor not to detect the existent errors in a category of operations which can be material individually or when they are cumulated with errors from other operation categories.

As a matter of fact, the non-detecting risk is the risk that the essential procedures used by the auditor not to detect an inexact information existent in the balances of the accounts or in a financial operation, which can be material (significant) individually or cumulated with other inexact information from other accounts or operations. The more the auditor does more essential procedures, the more is the probability for him to detect any material error or inaccuracy in the audited financial situations, and the non-detecting risk to be small.

The opposite of non-detecting risk is the assurance the auditor obtains starting from all the essential procedures which he does.

The auditor's choice of the used procedures, of the length and moment of putting them into operation depends on his experience and professional training.

In conclusion, the inherent risk and the control risk differ from the non-detecting one, because they are determined inside the audited entity. On the other hand, the non-detecting risk is determined by the auditor and it depends on the nature, length and time of the audit procedures.

The auditor must determine the inherent and control risks, and to elaborate the adequate procedures based on them in order to reduce the non-detecting risk to a level where, his conception, reaches a sufficient low level of the audit global risk.

In practice, on one hand there is a relation between the auditor's evaluation of the inherent risk and the control one, and the accepted level of non-detecting risk on the other.

The bigger the inherent and control risk level is, the bigger the audited workload necessary for the reduction of the non-detecting risk is, sufficient enough to reach the wanted level of the global audit risk.

The audit risk is the risk the auditor is willing to take by issuing an incorrect opinion on a financial situation set.

There is a very close relation between the audit risk and the significance threshold. The significance threshold is "the level, the amount of money beyond which the auditor considers that an error, an inaccuracy or an omission can affect both the regularity and honesty of annual accounts, and the true image of the result, of the financial situation and the inheritance of the factory".

When planning the audit, the auditor takes into account those elements which lead to "financial situations significantly inexact".

The evaluation of the threshold significance in comparison with the economical-financial transactions of the accounting balances, helps the auditor decide which elements must be validated using analytical procedures and samples. All these allow the auditor to apply different audit procedures which, when cumulated, lead to the reduction of the audit risk to an accepted level.

Just like it is mentioned in the Audit Standard no. 320, "The threshold significance", the relation between this and the audit risk is in inverse ratio. The higher the significance threshold level is, the lower the audit risk is and vice versa.

This relation is in inverse ratio when the auditor establishes the nature, the length and the time of the audit procedure.

At the same time, the auditor must analyse if there is the risk of existing errors in the financial situations of the audited entity. Thus, he will try to look for irregularities or material errors as well as if they were made on purpose or unintentionally.

The auditor takes into consideration the risk of currency errors and irregularities which, when cumulated, can determine the entity to mistakenly draw the financial situations.

The auditor must also have in view if there is the corruption risk. The corruption risk can appear when the civil servants have the liberty of giving licences, or selective exemptions, priorities for supplying public services or have the possibility of interpreting the discriminating application of some rules or regulations.

At the same time, the auditor must check if there is also the risk of money laundering. Any situation where certain people make payments to public institutions and receive the money back in a short time, can be suspected as being a money laundering method.

After all the specific risks have been identified, they will be registered in work records. At the same time, the cause which led to the appearance of these risks will be recorded, as well as the effect on the accuracy, on the complete character or on the regularity of financial situations. The auditor must communicate the real findings accompanied by written proofs when: he identifies important weaknesses of the inherent controls; he suspects the existence of certain fraud, even if the potential effect on the financial situations is not material; he finds out important errors and fraud.

In what the fraud is concerned, the auditor must also evaluate the possibility for the manager or even people from the board of the entity to have something to do with it.

A sensitive management towards the risks always aims at implementing and using reliable and performant systems. The risks increase when the managers put pressure upon the employees, asking them to hide certain situations from the shareholders, banks, fiscal bodies. On the basis of risk evaluation, the auditor draws up audit procedures in order to obtain the reasonable assurance of the fact that there are inexact information detected, caused by fraud and significant errors, for the entire financial situations.

Normally, the probability of detecting the error is bigger than the one of detecting the fraud, due to the fact that fraud are usually accompanied by special actions designed to cover their existence.

An inevitable risk for the significant inexact declarations from the financial situations caused by fraud and, in a small measure, by errors, is manifested due to the inherent limitations of the audit activity and, they are likely not to be detected.

The audit is subject to the inevitable risk that some significant inexact declarations from the financial situations not to be detected. The risk of not detecting a significant inexact recording caused by fraud is bigger than the risk of not detecting a significant inexact recording caused by error, due to the fact that fraud usually imply actions which have as their goal their coverings, such as: association for committing the fraud, the forgeries, deliberately not registering the transactions, an incorrect declaration given to the auditor. Consequently, the auditor is sceptical when doing the audit, admitting that conditions or events which can indicate the possibility of the existence of fraud and errors can be identified.

Although the existence of different efficient accounting and internal control systems reduces the probability of inexact recordings in the financial situations caused by fraud and error, there is still a certain risk for the internal control system not to work according to the establish parameters.

In addition, any accounting and internal control system can be inefficient when we talk about the fraud which involves the employees' association for committing it or the one done by the management.

If the auditor considers that the fraud or the error may have a significant effect on the financial situations, he/she applies modified procedures or adequate additional procedures whose usage depend on his/her appreciation regarding to: the pointed type of fraud or error; the probability of the appearance of fraud and errors; the probability for a certain fraud or error to have a significant effect on the financial situations.

Usually, the performing of changed or supplementary procedures allows the auditor to confirm or refute the suspicion of fraud or error. When the suspicion of fraud or error does not disappear, the auditor discusses the problem with the management and analyses if this problem is adequately reflected or corrected in the financial situations.

The auditor takes into consideration the implications of significant fraud and errors in relation to other aspects of the audit's activity, especially to the credibility of the management's declarations. With that end in view, the auditor reconsiders the evaluation of the risk and the validity of the management's declarations, if undetected fraud and errors are

noticed by the internal controls or not included in the management's declarations. The implications of the particular fraud or error cases discovered by the auditor depend on the fact if the fraud or errors done were hidden or not at the control procedures, as well as the management level or the involved employees.

Conclusions

The reporting of fraud or errors is done to: the management, the users of the audit's report on the financial situations, as well as to the settlement and supervision activities.

The auditor is obliged to communicate his/her findings to the management when he/she suspects that there might be a fraud, even if the potential effect on the financial situation would be insignificant or when the existence of a significant fraud or error has been discovered.

The auditor issues an opinion:

- Without committing or contrary: when he/she concludes that the fraud or error has a significant effect on the financial situations and that it was not adequately reflected or corrected in the financial situations;
- Without committing or declaring the impossibility of expressing an opinion on the financial situations, due to the limitations of the application area of the audit, when he/she is hampered by the economic agent to obtain adequate audit samples sufficient for evaluating if the fraud or errors appeared or are likely to appear which can significantly influence the financial situations.

Normally, the auditor's obligation to keep the privacy hampers him/her to report the fraud and errors to the third parties. Still, under certain circumstances, by rules, law or court order the privacy can be left aside. Under these circumstances, the auditor can ask for legal assistance taking into account his/her responsibility towards the public interest.

References:

1. Aniței L.C., Lazăr R.E., *Evaziunea fiscală între legalitate și infracțiune*, Editura Lumen, Iași, 2014
2. Cârlescu N., *Evaziunea fiscală. Comentarii și exemple practice*, Editura C.H. Beck, București, 2015;
3. Dragomiroiu R., Preda B.F., Hurloiu I.I., Mihai G., *Organization management activity efficiency by planning internal audit*, The 20th international scientific conference Knowledge-Based Organization, "Nicolae Bălcescu" Land Forces Academy Publishing House, ISSN 1843-6722, Sibiu, 2014;
4. Hurloiu I.I., Burtea E., Meruță A., Mihai G., *Integrated supply and trading systems in the modern economy*, The 20th international scientific conference Knowledge-Based Organization, "Nicolae Bălcescu" Land Forces Academy Publishing House, ISSN 1843-6722, Sibiu, 2014;
5. Hurloiu L.R., Burtea E., Hurloiu I.I., Meruță A., Preda B.F., Șerban M., Ștefan R.M. *Documente contabile – management, control, audit, clasificare și securitate*, Editura Print-Caro, Chișinău, 2014;
6. Nonaka I., Hirotaka T., *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford: Oxford University Press, USA, 1995;
7. Robu I.B., *Riscul de fraudă în auditul financiar*, Editura Economică, București, 2014;
8. Șerban M., Hurloiu L.R., Ștefan R.M., Hurloiu I.I., *Situations referring to the organization, classification and management of economic data*, Annals of Spiru Haret University, vol. VI, București, 2015.

BUNE PRACTICI ÎN MANAGEMENTUL INSTITUȚIILOR DE ÎNVĂȚĂMÂNT PREUNIVERSITAR

Conf. univ. dr. **Mariana IATAGAN**,
Universitatea *Spiru Haret*
Prof. ec. **Nicoleta NEGOIANU**,
Colegiul Economic *Costin C. Kirițescu*

Rezumat.

Articolul abordează medierea școlară ca instrument al managementului școlar prezentând unele bune practici de mediere a posibilelor tipuri de conflicte ce pot apărea în școală. Conflictul este privit ca inițiator al schimbării, devenind el însuși o sursă de educație, o oportunitate care poate fi fructificată la nivelul instituțiilor de învățământ preuniversitar. Articolul propune modalități de introducere a medierii în școli, prezentând argumente în favoarea acesteia.

Cuvinte cheie: *conflict școlar, mediere școlară, învățământ preuniversitar, managementul conflictelor.*

1. Conflictele școlare – cauze și soluții

Conflictul este considerat în psihologia generală ca fiind orice ciocnire de necesități, motive, interese, gânduri, sentimente, modele de conduită direcționate în sens opus. Conflictul este o modalitate neconstructivă de exteriorizare a emoțiilor acumulate, fiind însoțit de procese emoționale negative, care dezorganizează comportamentul și reduc eficiența activităților persoanei.

Conflictul poate avea dublu rol: un rol pozitiv sau un rol negativ, degenerând în dispute interpersonale generând uneori destructurarea unor relații sociale.

Rolul pozitiv al conflictului se reflectă prin:

- reconsiderarea poziției celor doi subiecți ai comunicării sau dintre unul și mai mulți subiecți,

- îmbunătățirea feedbackului, autocunoaștere în plan personal,
- autocontrol viitor,
- recunoaștere socială din partea celorlalți (Iosifescu, 2000).

Principalele surse ale conflictelor pot fi:

- nevoile fundamentale;
- valorile diferite;
- percepțiile diferite;
- interesele diferite;
- resursele limitate;
- nevoile psihologice.

În mediul școlar putem evidenția conflicte între elevi, conflicte între profesori și elevi, conflicte între profesori, conflicte între părinți și cadrele didactice.

În cazul elevilor, conflictele au la bază, de regulă, competiția neloială, dorința de afirmare cu orice preț, invidia, antipatia reciprocă, intoleranța, nepotrivirile de caracter, lupta pentru dominarea grupului, comunicarea slabă, exprimarea nepotrivită a emoțiilor, lipsa priceperilor de rezolvare a conflictelor, utilizarea greșită a puterii de către cadrul didactic,

agresiunile nemotivate din partea colegilor, criticile aduse familiilor lor, agresarea prietenilor, aroganța, minciunile și ridiculizarea aspectului fizic.

În ce privește atmosfera competitivă este bine cunoscut faptul că unii elevi sunt obișnuiți să lucreze individual pe bază de competiție, lipsindu-le deprinderea de a munci în grup, încrederea în colegi și profesori. Ei nu doresc decât victoria asupra celorlalți și dacă nu o obțin își pierd stima de sine. Competiția apare în toate momentele, chiar în cele în care ea este neproductivă.

Referitor la atmosfera de intoleranță se constată uneori că în clasă se formează cliici iar lipsa sprijinului între colegi duce de multe ori la singurătate și izolare. Apar resentimente față de capacitățile și realizările celorlalți, neîncrederea și lipsa prieteniei.

Comunicarea ineficientă este o sursă inevitabilă de conflict. Cele mai multe conflicte pot fi atribuite neînțelegerii sau percepției greșite a intențiilor, sentimentelor, nevoilor și acțiunilor celorlalți. Elevii nu știu să-și exprime în mod pozitiv nevoile și dorințele sau le este frică să facă asta.

Conflictele se pot accentua atunci când elevii au sentimente deplasate, nu știu să-și exprime supărarea sau nemulțumirea într-un mod neagresiv, își suprimă emoțiile și sunt lipsiți de auto-control. În soluționarea acestor conflicte un rol mare îl are profesorul, care el trebuie să afle, în primul rând, cauzele concrete ale conflictului apărut.

În cazul conflictelor dintre profesori și elevi, la bază se află cauze multiple, cele mai frecvente fiind:

- nerezolvarea unor stări mai vechi, pe fondul cărora se acumulează noi tensiuni;
- supraîncărcarea cu sarcini nediferențiate, corelată cu evaluarea incorectă;
- aplicarea rutinieră, șablon, a unor măsuri asemănătoare la toți elevii;
- evaluarea subiectivă a cunoștințelor și a comportamentului afectiv – atitudinal;
- nevalorificarea preocupărilor elevilor de studiu independent, de afirmarea creativității, de completare prin activități extrașcolare;
- diversificarea redusă a metodelor activ – participative și de implicare efectivă a elevilor în activitatea de predare – învățare;
- recurgerea la autoritate în rezolvarea unor probleme care se ivesc;
- neadaptarea la evoluția dezvoltărilor elevilor, la particularitățile de vârstă;
- formarea insuficientă a deprinderilor de cunoaștere reciprocă, de muncă în grup, de cooperare, de acceptare reciprocă;
- neantrenarea elevilor în managementul activității—în organizare, în luarea deciziilor curente, în coordonare, în evaluare, în reglare;
- slaba comunicare cu părinții pentru cunoașterea evoluției elevilor și stabilirea unui parteneriat în soluționarea tensiunilor ivite.

Violența psihologică repetată îndreptată împotriva elevilor, poate duce la apariția sentimentului de frustrare, care se poate generaliza determinând o schimbare a atitudinii față de profesor și față de activitatea școlară în general. Sunt elevi care suferă ca urmare a unor judecăți negative ale unor profesori, judecăți care vin să întărească propriul lor sentiment de îndoială, de descurajare, de lipsă de încredere în forțele proprii.

Conflictele dintre cadrele didactice sunt determinate, mai ales, de lupta pentru obținerea unor avantaje (obținerea gradației de merit, de exemplu), lupta pentru obținerea unor funcții de conducere (șef de catedră sau de comisie metodică, membru în consiliul de administrație, director adjunct, director) sau pentru afirmare (obținerea de premii de către elevii lor care participă la diverse concursuri școlare, obținerea gradelor didactice etc.). Printre cauze se numără și existența unor convingeri și opinii diferite, a unor valori diferite, deosebirile în plan temperamental și cultural.

Foarte delicate sunt conflictele unor profesori cu conducerea școlii în general sau cu directorul școlii în special. Pentru evitarea și/sau rezolvarea rapidă a unor astfel de conflicte, este bine ca fiecare parte să adopte un comportament proactiv, prin care se caută îmbunătățirea relațiilor interpersonale dar și a celor organizaționale.

Acest caz se produce între mai multe cadre didactice care concurează pentru promovare

(salarii de merit, gradații) sau pentru o poziție influentă în școală (Iosifescu, 2001)

Conflictele cu conducerea școlii pot evolua de la apatie, neimplicare sau retragere până la refuz, reproșuri, ostilitate și chiar reclamații la autoritățile educaționale aflate în poziții ierarhic superioare. (Iosifescu, 2001)

Conflictele între părinți și cadrele didactice. Principalele cauze ale acestor conflicte sunt: comunicarea defectuoasă datorită neînțelegerilor sau numărului mic de contacte pe parcursul unui an școlar; conflictul de valori și lupta pentru putere: părinții au prejudecăți bazate pe experiențele lor anterioare sau nu le este clar care este rolul profesorilor în viața copiilor.

Îmbunătățirea relațiilor cu părinții prin diminuarea posibilităților apariției unor conflicte presupune informarea periodică, în scris sau verbală a părinților în legătură cu realizarea obiectivelor educaționale, cu reliefaarea progreselor înregistrate de copilul lor, creșterea numărului de contacte în care se solicită părinților sugestii și opinii, acomodarea cu ideile diferite ale părinților despre desfășurarea procesului de învățământ și explicarea, pe înțelesul lor, a demersului educațional care a generat diferențele de opinii.

Managementul conflictelor în unitățile de învățământ – presupune rezolvarea conflictelor dintre participanții la educație (profesor-profesor, profesor-elev, elev-elev), prin dezvoltarea deprinderilor de cunoaștere și de autocunoaștere.

Un studiu efectuat de către Asociația Americană de Management a relevat faptul că managerii superiori și intermediari își consumă circa 2 ore din timpul lor pentru soluționarea unor situații conflictuale. Datorită acestui fapt tot mai mulți specialiști consideră managementul conflictului ca fiind la fel de important ca și celelalte funcții ale managementului. (Iatagan, 2018)

Soluționarea conflictului se poate realiza prin:

- fixarea de obiective comune – în condițiile în care o sursă majoră de conflicte este reprezentată de urmărirea unor obiective diferite, managerul trebuie să încerce să propună obiective acceptate în egală măsură de grupurile aflate în conflict – restructurare;
- îmbunătățirea proceselor de comunicare – barierele de comunicare existente între manager și ceilalți membri ai organizației sau între aceștia din urmă, trebuie reduse, comunicarea dintre membrii organizației trebuie stimulată prin intensificarea schimburilor informaționale dintre departamente;
- negocierea integrativă – esența acestui proces este că nici una din părți nu trebuie obligată să renunțe la aspectele pe care le consideră vitale; oamenii trebuie încurajați să găsească o soluție creativă în locul compromisului. (Iatagan, 2018)

Una dintre metodele aplicate pentru soluționarea conflictelor elevi-elevi, care a dat rezultate foarte bune, este consilierea între elevi “peer counseling”. (Șanța, 2011)

Ideea fundamentală este aceea că elevii comunică mai bine, mai ușor și într-un mod mai deschis unii cu ceilalți decât cu adulții, fie ei părinți sau profesori. În comunicarea cu adulții intervin neînțelegeri determinate de diferențele de experiențe, status și grad de autonomie. Prin urmare, dacă se iscă un conflict între elevi, părțile sunt consiliate de un grup

de elevi pregătiți anume în acest scop. Ei au la dispoziție o încăpere unde discută cu colegii lor care au avut un diferend.

Consilierii elevi știu că trebuie să fie arbitri imparțiali, că trebuie să dea posibilitatea fiecărei părți să își exprime punctual de vedere, că trebuie să detensioneze conflictul și să se ajungă la o soluție. În caz contrar, părțile vor trebui să accepte judecata profesorilor și sancțiunile impuse de aceștia. Școala acceptă soluțiile la care au ajuns elevii dacă respectivul conflict a fost dezamorsat. Adulții au încredere în judecata consilierilor elevi și nu pun întrebări referitoare la cauzele care au generat conflictul, nu încearcă să afle cum au justificat părțile implicarea lor în conflict și nici care au fost argumentele aduse pentru a împăca părțile din conflict.

O altă metodă aplicată pentru soluționarea conflictelor este analiza tranzacțională, fundamentată de Eric Berne (Berne, 1961 Șanța, 2011). Ea este o teorie explicativă a personalității umane și a comunicării umane, punând la dispoziție noi tehnici și instrumente cu ajutorul cărora poate fi ameliorată capacitatea de comunicare intra și interumană, se pot corecta deficiențe psihice și comportamentale ori se poate ajunge la mărirea capacității de comunicare în grup. Analiza tranzacțională are numeroase aplicații în diplomatie, protocol, vânzări, negocierea afacerilor, negocierile politice, în studiul și armonizarea relațiilor din interiorul organizațiilor și poate fi utilizată cu succes și în organizațiile școlare.

Modelul lui Eric Berne postulează idea că personalitatea umană este structurată pe trei niveluri și trei stări ale eu-lui (ego-ului) părinte, adult, copil. În esență, copilul este sediul simțirii, adultul este sediul gândirii, părintele este sediul ethos-ului, al conduitei, obiceiurilor și comportamentului conformist. Cele trei stări ale eului pot fi activate alternative în procesul de negociere în funcție de situație și în raport cu starea eu-lui în care se situează partenerul aflat la masa tratativelor. La școală se recomandă să utilizăm în negociere comportamentul specific copiilor deoarece experiența a demonstrat faptul că de cele mai multe ori comportamentul de acest tip înlătură barierele în comunicare. Avantajul principal este susținerea afectivă a comunicării celor două părți în timpul negocierii. În cadrul unui proces de negociere adultul cu vastă experiență de viață când joacă rolul de copil (emotiv, visător, etc.) tinde să atingă o formă superioară de comunicare. Astfel, vectorul atracție personală dintre cele două părți negociatoare poate fi dezvoltat și printr-un comportament de copil. Practic aspirația la simetrie devine cauză a comunicării, dar și efect al ei.

2. Medierea școlară - bună practică a managementului educațional

Medierea școlară este o activitate reglementată încă din 2007 și prevede o arie largă de activități și atribuții a mediatorului școlar. Medierea școlară constă în facilitarea dialogului școală-familie-comunitate, îmbunătățirea imaginii și încrederii în instituțiile de învățământ, monitorizarea copiilor în ceea ce privește incluziunea școlară, elaborarea și implementarea programelor de incluziune școlară, elaborarea de rapoarte în ceea ce privește situația copiilor defavorizați în scopul identificării soluțiilor optime pentru asigurarea accesului egal la educație al copiilor, informarea autorităților responsabile în ceea ce privește eventualele încălcări ale drepturilor copilului și sprijinirea în demersurile acestora pentru soluționarea situațiilor respective, etc.

Legea Educației prevede că toate Centrele Județene de Resurse și Asistență Educațională organizează, monitorizează și coordonează, printre alte activități și servicii educaționale, și servicii de mediere școlară, furnizate de mediatorii școlari. Aceeași lege prevede, că mediatorul școlar face parte din personalul didactic auxiliar. Astfel, pentru a fi mediator școlar, este nevoie de absolvirea unei instituții de învățământ superior cu diplomă de

licență cu specializarea asistență socială sau absolvirea cu diplomă de bacalaureat a liceului pedagogic, specializarea mediator școlar, ori absolvirea cu diplomă de bacalaureat a oricărui alt profil liceal, urmată de un curs de formare profesională cu specializarea mediator școlar.

Legea Medierii are norme în ceea ce privește medierea și serviciile de mediere a conflictelor.

Serviciile de mediere au ca scop soluționarea pe cale amiabilă a conflictelor sau a litigiilor. Această lege enumeră enunțiativ tipul de conflicte ce pot face obiectul unui proces de mediere: conflicte civile, familiale, comerciale, de dreptul muncii, specificând că serviciile de mediere pot viza și alte tipuri de conflicte. Medierea este posibilă și admisibilă în conflictele în care părțile pot dispune în mod liber de drepturile lor.

Serviciile de mediere pot viza și conflictele școlare. Conflictele școlare se pot ivi între elevii din cadrul unei instituții de învățământ, între elevi și profesori, între elevi și alte persoane didactice auxiliare, chiar și între profesori, cu condiția ca respectivul conflict să vizeze activitatea din cadrul și/sau din timpul programului școlar.

Conflictele școlare au dimensiuni și valori diferite. Un conflict ce privește o neînțelegere cu colegul de bancă, neînțelegere care până la pauza următoare trece de la sine, este total diferită de o neînțelegere care rămâne în mintea elevului, căreia i se adaugă alte și alte nemulțumiri și neînțelegeri și care amplificându-se tinde spre o agresivitate și o violență verbală și apoi fizică de nedorit, cu efecte dezastruoase pentru cei implicați în acel conflict, dar și pentru respectiva instituție de învățământ. MassMedia și Internetul prezintă conflicte școlare grave, în care sunt implicați profesori și elevi.

Medierea conflictelor școlare se poate realiza de către mediatori autorizați de către Consiliul de Mediere din România, în baza condițiilor prevăzute de Legea Medierii. Serviciile de mediere a conflictelor școlare sunt diferite de serviciile de mediere școlară.

Serviciile de mediere a conflictelor școlare pot face obiectul unui proces de mediere așa cum sunt prevăzute de Legea Medierii. Mediatorul autorizat în baza acestei legi, poate media un conflict școlar la solicitarea instituției de învățământ, sau la solicitarea părților conflictului școlar, în toate cazurile cu acceptul tuturor părților din conflict.

Medierea conflictelor școlare poate fi solicitată de părțile (elevi, profesori, alte persoane) din conflict, iar dacă părțile din conflict sunt elevi minori, medierea poate fi solicitată de către părinții acestora, sau de către directorul instituției, cu acordul părinților. Solicitarea mediatorului în soluționarea conflictelor școlare nu presupune procesul de mediere. Mediatorul se prezintă la instituția de învățământ unde a avut loc conflictul, și doar după ce parcurge împreună cu părțile din conflict o ședință de informare privind medierea, părțile pot decide dacă parcurg în continuare procesul de mediere, sau refuză medierea.

Medierea în școală trebuie să se conducă de principiul conform căruia fiecare elev este bun, el are doar neînțelegeri ale realității care îl înconjoară, fapt ce duce uneori la reacții cu implicarea disputelor. Medierea conflictelor asigură un mediu propice discuțiilor, astfel părțile vor înțelege că direcția spre care e orientată comunicarea dintre ele este de fapt în interesul tuturor și că orice concesie mutuală făcută nu este un semn de slăbiciune, ci un semn de apropiere către o înțelegere corectă. De faptul cum va fi organizat procesul cunoașterii și înțelegerii conflictelor la toate etapele de maturizare a copilului, depinde și bagajul acestuia cu care va ieși în viața adultă.

Medierea școlară este și o metodă eficientă de soluționare a disputelor dintre diferite nivele ale organizației școlare. Astfel, cadrele didactice, psihologii, membrii administrației ar putea evita arderea profesională, căci relațiile încordate cu elevii, dar și cu colegii de serviciu reprezintă factori de stres. Învățarea medierii dă posibilitate să se creeze în colectiv o

atmosferă sănătoasă, reieșind din faptul că prin mediere se evidențiază interesele fiecărui membru al grupului.

Implementarea medierii în școală va contribui la îmbunătățirea atmosferei în colectiv, unde fiecare elev, pedagog, părinte se va simți mai protejat. Cele mai dese conflicte în școală se observă în vârsta preadolescentă și adolescentă, ori anume în această perioadă psihicul reacționează subtil și activ la schimbările din mediu. Deasemenea în această perioadă mulți tineri încearcă să-și determine pe cale experimentală limitele posibilităților proprii. Deseori elevul este împins în conflict de către violența și agresivitatea din partea semenilor, presiunea din partea pedagogilor și părinților, dorința de a demonstra independența și importanța proprie. Cauza principală a acestor conflicte este absența comunicării, nedevoltarea abilităților de comunicare eficientă. Un elev are cel puțin un conflict pe parcursul unei singure zile de școală. Majoritatea elevilor cred că evitarea sau confruntarea acestor conflicte sunt căile cele mai eficiente de a le soluționa. Medierea îi va ajuta să folosească alte comportamente în conflict, ca compromisul, colaborarea. Chiar dacă medierea nu se va finaliza cu un acord, ea poate fi considerată reușită atâta timp cât reprezentarea despre conflict la cele două părți s-a schimbat. Alegerea medierii ca alternativă a soluționării conflictelor în școală duce la limitarea daunelor produse de conflict și la îmbunătățirea situației școlare a elevului. Mai mult, elevii învață că pot să-și rezolve singuri problemele cu cei din jur. Astfel, profesorii și administrația școlii se pot concentra mai mult pe activități didactice sau să se ocupe de probleme mai acute. Medierea are un rol important de responsabilizare a copiilor. Această responsabilitate este cerută atât de părinți cât și de profesori, însă copilul nu are nici un fel de autoritate în acțiunile lui pentru că este lipsit de consimțământ. Medierea conflictelor în școală vine să rezolve acest paradox. Și anume, plasarea copilului în realitatea disputei, în cadrul ședinței de mediere, cu conștientizarea rezultatelor acțiunilor întreprinse are ca rezultat responsabilizarea acestuia și creșterea încrederii în acțiunile proprii.

Copiii mediatorii învață că manifestările tipic conflictuale pot fi transformate în acțiuni alternative.

Medierea ar putea reduce cazurile de delincvență juvenilă din școli. Prin medierea școlară se pot dezvolta la elevi următoarele aptitudini: exprimarea orală și în scris, capacitatea de a purta un dialog, de a asculta și de a argumenta opiniile, identificarea și înlăturarea prejudecăților, stereotipurilor și discriminărilor, asumarea responsabilității, participarea la luarea de decizii etc.

Proiectele de mediere între elevi funcționează cu succes în școlile unde se ține cont de planul de dezvoltare școlară, de nevoile reale ale școlii și de solicitările venite din partea elevilor, profesorilor și părinților. Sunt cunoscute bunele practici de implementare a programelor de mediere în școală. Evidențiem câteva proiecte de succes la nivel mondial:

- Răspunsul Creativ al Copiilor la Conflict (RCCC), New York;
- Educatori pentru responsabilitatea socială(ERS), Cambridge, Massachusetts;
- Programul de rezolvare creativă a conflictelor (PRCC), New York, Louisiana, Alaska, New Jersey, California, Georgia, Oregon și Massachusetts;
- Programul pentru Tinerii Negociatori, Harvard;
- Medierea între elevi: rezolvarea conflictelor în școli, dezvoltat de Institutul din Illinois pentru Rezolvarea Disputelor;

În România în Clasificarea ocupațiilor mediatorul școlar este profesie poziționată la poziția 235911 în grupa majoră 2 – specialiști în diverse domenii de activitate, subgrupa majoră 23 – specialiști în învățământ neclasificați în grupele de bază anterioare Republica Moldova, deasemenea cunoaște bune practici în ceea ce privește medierea școlară, dar, care

spre regret, nu au avut continuitate și durabilitate, dat fiind faptul că după epuizarea surselor de finanțare din exterior, Guvernul nu a găsit mijloace pentru a continua aceste practici.

Cele mai frecvente conflicte între elevi care pot fi mediate - batjocura privind defecte fizice sau intelectuale sau privind modul de a se îmbrăca, împrăștierea de zvonuri rele despre cineva ca scopul de a obține o nota mai bună (mai ales în liceu), conflicte între băieți și fete, bazate de diferența de sex, agresiuni legate de rasism, excluziune, conflicte cauzate de probleme de comunicare, ca de exemplu distorsionarea faptelor în timpul transmiterii informației etc. Există conflicte care nu pot fi soluționate prin mediere, ca: situațiile care țin de violență fizică gravă, cazurile ce prezintă un pericol pentru comunitatea școlară (droguri, furtul unor lucruri prețioase etc.), cele ce implică probleme în afara competenței copiilor (certuri în care sînt amestecați părinții etc.).

Medierea în școli poate fi de mai multe tipuri: medierea adult-elev, mediere între reprezentanți egali, medierea în pereche. În calitate de mediatori în școală pot fi cadrele didactice, psihologul, elevi special pregătiți. Elevii mediatori sunt cei pregătiți pentru a facilita discuția dintre elevi sau grupuri de elevi în vederea găsirii unei soluții. Scopul lor este de a oferi părților în conflict o mai bună comunicare și înțelegere, care de cele mai multe ori duce la o soluție acceptată de toată lumea. Deci elevii ca mediatori nu oferă soluții la disputele colegilor. Nu critică pe nimeni, nu anunță dirigintele ori alți profesori. Ei doar urmăresc niște proceduri simple și completează un formular confidențial care este înmănat coordonatorului grupului de mediere (care este un adult). În urma soluționării conflictelor prin mediere elevii conștientizează faptul, că pot de sine stătător să-și rezolve problemele de relaționare, fără implicarea adulților. În baza celor relatate mai sus putem concluziona: În organizațiile școlare se produc conflicte între elevi, profesori, manageri. Stările conflictuale sunt puternic influențate de gradul de comunicare și cooperare, persoanele implicate în conflicte dispunând de cunoștințe teoretice și abilități practice modeste pentru rezolvarea conflictelor. Mulți elevi recunosc faptul că rezolvă rar sau nu pot rezolva conflictele în care sunt implicați. Ajutorul din partea profesorilor vine rar sau deloc, deși elevii ar dori să primească un ajutor mai susținut din partea profesorilor. Organizarea programelor de mediere în școală constituie un bun prilej de cunoaștere reciprocă și autocunoaștere depășind astfel anumite bariere de statut și rol.

Concluzii

Pentru stingerea conflictelor dintre elevi, elevi-profesori, cadre didactice-părinți este nevoie de crearea unei comunități educaționale caracterizate de cooperare, comunicare, respectarea valorilor individuale, nediscriminare, egalitate de șanse și gen, eliminarea tuturor prejudecăților și a modului în care acestea acționează.

Medierea conflictelor școlare, ca bună practică a managementului educațional se impune acolo unde conflictele iau o amploare deosebită și degenerază în alte conflicte. În micile neînțelegeri de zi cu zi „mediatorul de serviciu” este fiecare profesor ori diriginte. Pe lângă funcția reparatorie pe care o are medierea școlară, funcția preventivă devine mai consistentă în medierea unui conflict școlar. O reușită a medierii în astfel de conflicte aduce elevii în terenul cooperării, înțelegerii, comunicării, relaționării, dialogului, constituind un exemplu veritabil de colegialitate și conviețuire în timpul petrecut la școală.

Bibliografie:

1. Johns, G., (2006) *Comportament organizațional*, Editura Economică, București.
2. Iatagan M., (2018), *Managementul organizațiilor publice*, Editura Fundației România de Măine, București.
3. Iosifescu, S. (2000 b) (coord.), *Manual de management educațional pentru directorii de unități școlare*, Ed. ProGnosis, București.
4. Iosifescu Ș., (2001), *Management educațional pentru instituțiile de învățământ*, București.
5. Maximciuc A.C. (coordonator), (2017), *Abordări moderne ale managementului educațional*, Editura EDINFO.
6. Popescu A.M., (2014), *Managementul conflictului în organizația școlară*, Editura SITECH, Craiova.
7. Peyroux, O., Rotaru, A.M., Gruia M., (2011), *Ghidul mediatorului școlar*/ Craiova, Reprograph.
8. Strasser F., Randolph P., (2012), *Medierea - o perspectivă psihologică asupra soluționării conflictelor*. București, FMMM.RO.

DEZVOLTĂRI PRIVIND CONSOLIDAREA CONTURILOR. ASPECTE COMPARATIVE PRIVIND METODELE DE CONSOLIDARE

DEVELOPMENTS ON THE CONSOLIDATION OF ACCOUNTS. COMPARATIVE ASPECTS OF THE CONSOLIDATION METHODS

conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**

Universitatea *Spiru Haret*

Facultatea de Științe Economice. București. România

e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Rezumat.

Lucrarea cuprinde și dezvoltă concepte fundamentale privind consolidarea conturilor, grupul de societăți, legăturile de capital, procentajul de control și procentajul de interese, perimetrul de consolidare, precum și metodele de consolidare cunoscute.

În altă ordine de idei, lucrarea prezintă comparativ, exemple ilustrative privind metodele de consolidare a situațiilor financiare individuale, aparținând entităților reținute într-un perimetru de consolidare, și anume metoda integrării globale, metoda integrării proporționale și metoda punerii în echivalență.

În urma aplicării metodelor de consolidare conturilor individuale rezultă situațiile financiare anuale consolidate, care degajă poziția financiară și performanța unui grup ca și cum acesta ar fi o singură entitate juridică.

Cuvinte-cheie: *consolidarea conturilor, controlul exclusiv, control comun sau conjugat, influența notabilă sau semnificativă, perimetrul de consolidare, metoda integrării globale, metoda integrării proporționale și metoda punerii în echivalență*

Clasificare JEL: M41; M40; M 48

Abstract.

The paper includes and develops fundamental concepts regarding the consolidation of accounts, group of companies, capital ties, control percentage and interests' percentage, consolidation perimeter, as well as the known consolidation methods.

In another train of thoughts, the paper presents comparatively illustrative examples of methods for consolidating the individual financial statements belonging to entities contained in a consolidation perimeter, namely the global integration method, the proportional integration method and the equivalence method.

Applying the consolidation methods to individual accounts it results the consolidated annual financial statements, which release the financial position and the performance of a group as if it were a single legal entity.

Keywords: *consolidation of accounts; exclusive control; joint or conjugate control; notable or significant influence; consolidation perimeter; global integration method; proportional integration method and equivalence method.*

JEL Classification: M41; M40; M 48

1. Introducere

Prin recurs la literatura de specialitate, **consolidarea conturilor**, vizează politicile contabile privind prelucrarea, întocmirea și prezentarea situațiilor financiare anuale la nivelul unui grup de societăți (termeni echivalenți: *contabilitatea consolidării conturilor, contabilitatea consolidată, contabilitatea societăților multinaționale, contabilitatea la nivelul grupului de societăți, sau conturi de grup*).

Grupul de societăți este alcătuit din societatea-mamă și filialele, societățile controlate în comun și societățile asociate.

Legătura principală identificată dintre societatea-mamă și societățile din cadrul grupului este **legătura de capital**. Legătura de capital este o trăsătură definitivă a unui grup de societăți, relația dintre societatea-mamă și filiale / societățile asociate este una **bazată pe control**.

Conform literaturii de specialitate precum și standardelor internaționale de contabilitate *tipurile sau formele sau modalitățile de control* identificate în teoria și practica consolidării sunt: **controlul exclusiv (de drept sau de fapt), control comun sau conjugat și influența notabilă sau semnificativă.**

Modalitățile de control se stabilesc pe baza **procentului sau procentajului de control**. Acesta reprezintă cota parte din drepturile de vot deținute de către societatea-mamă la o altă societate. În funcție de procentul de control se stabilește modalitatea prin care societatea-mamă controlează direct sau indirect societatea controlată. Procentul de control ne ajută la fixarea perimetrului de consolidare și la stabilirea metodelor de consolidare.

Perimetrul de consolidare reprezintă ansamblul entităților luate în consolidare în vederea întocmirii situațiilor financiare anuale consolidate. Acesta mai poartă denumirea și de **ansamblul consolidat**.

Literatura de specialitate precum și standardele internaționale de contabilitate prezintă metodele de consolidare astfel: **metoda integrării globale, metoda integrării proporționale și metoda punerii în echivalență.**

Pe baza procentajului de control și a formelor de control, se selectează metoda de consolidare a situațiilor financiare individuale, aplicată de către societatea care controlează societăților reținute în perimetrul de consolidare.

Astfel, metoda integrării globale se aplică consolidării conturilor unei filiale dacă procentajul de control este mai mare de 50%, în cazul controlului exclusiv.

Metoda integrării proporționale se aplică consolidării conturilor unei societăți controlate în comun cu un alt asociat, pe baza unui acord contractuale, dacă procentajul de control este 50% cu 50%, în cazul controlului comun sau conjugat.

Metoda punerii în echivalență se aplică consolidării conturilor unei societăți asociate dacă procentajul de control este între 50% și 20%, în cazul influenței notabilă sau semnificativă.

Situațiile financiare anuale consolidate prezintă poziția financiară și performanța unui grup ca și când acesta ar fi o singură entitate juridică.

2. Aspect juridice privind grupurile de societăți și contabilitatea consolidării conturilor

2.1. Definiții și delimitări privind grupurile de societăți

Conform O.M.F.P. nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, [1] o societate mamă (SM), are obligația să întocmească **situații financiare anuale consolidate** atunci când **sunt depășite criteriile de mărime** prevăzute la punctul 10. alin. (3) din ordinul amintit, precum și în cazul grupurilor mici și mijlocii în care una dintre entitățile afiliate este o entitate de interes public.

Prin recurs la O.M.F.P. nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, prezentăm următoarele **definiții**:

- **grup** înseamnă o societate-mamă și toate filialele acesteia;
- **societate-mamă** înseamnă o entitate care controlează una sau mai multe filiale;
- **filială** înseamnă o entitate controlată de o societate-mamă, inclusiv orice filială a societății-mamă care le conduce;
- **entități afiliate** înseamnă două sau mai multe entități din cadrul unui grup;
- **entitate asociată** înseamnă o entitate în care o altă entitate are un interes de participare și ale cărei politici de exploatare și financiare fac obiectul unei influențe semnificative exercitate de cealaltă entitate. Se consideră că o entitate exercită o influență semnificativă asupra altei entități dacă deține cel puțin 20% din drepturile de vot ale acționarilor sau asociaților respectivei entități. Ca urmare, existența unei entități asociate presupune îndeplinirea cumulativă a două condiții, respectiv deținerea unui interes de participare în cealaltă entitate și exercitarea influenței semnificative asupra politicilor de exploatare și financiare ale acesteia;
- **entități de interes public** înseamnă societățile/companiile naționale, societățile cu capital integral sau majoritar de stat și regiile autonome;
- **interes de participare** înseamnă drepturi în capitalul altor entități, reprezentate sau nu prin certificate, care, prin crearea unei legături durabile cu aceste entități, sunt destinate să

contribuie la activitatea entității care deține drepturile respective. Deținerea unei părți din capitalul unei alte entități reprezintă un interes de participare, dacă depășește un prag procentual de 20%.

În altă ordine de idei, **un grup** este considerat un ansamblu economic format din mai multe societăți cu personalitate juridică proprie, dar care se află sub controlul direct sau indirect al unei societăți intitulată **societate-mamă**.

Principala **legătură** identificată dintre societatea mamă și societățile din cadrul grupului este **legătura de capital**.

O.M.F.P. nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, stabilește criteriile de mărime în funcție de care entitățile raportoare, în cazul nostru grupurile, se împart în două categorii, astfel: **grupuri mici și mijlocii**, respectiv **grupuri mari**.

• **Grupurile mici și mijlocii** sunt grupurile constituite din societățile-mamă și filialele care urmează să fie incluse în consolidare și care, pe bază consolidată, nu depășesc limitele a cel puțin două dintre următoarele trei criterii la data bilanțului societății-mamă:

a) totalul activelor: 105.000.000 lei (echivalentul a 23.681.717 euro);

b) cifra de afaceri netă: 210.000.000 lei (echivalentul a 47.363.435 euro);

c) numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 250.

• **Grupurile mari** sunt grupurile constituite din societățile-mamă și filialele care urmează să fie incluse în consolidare și care, pe bază consolidată, depășesc limitele a cel puțin două dintre următoarele trei criterii la data bilanțului societății-mamă:

a) totalul activelor: 105.000.000 lei (echivalentul a 23.681.717 euro);

b) cifra de afaceri netă: 210.000.000 lei (echivalentul a 47.363.435 euro);

c) numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 250.

Determinarea valorii criteriilor de mărime prevăzute mai sus se bazează doar pe indicatorii corespunzători societății-mamă și filialelor cuprinse în consolidare. La stabilirea criteriilor de mărime, societatea-mamă poate să nu ia în considerare filialele pe care intenționează să le excludă din consolidare.

În scopul determinării criteriilor de mărime în funcție de care se stabilește obligația de consolidare, se procedează la însumarea indicatorilor, *total active, cifra de afaceri netă* și numărul mediu de salariați aferenți fiecărei entități consolidate, determinați pe baza ultimelor situații financiare anuale individuale ale acelor entități (societatea mamă și filialele sale).

O societate-mamă întocmește situații financiare anuale consolidate începând cu primul exercițiu financiar, atunci când sunt depășite criteriile de mărime prevăzute mai sus. Astfel, situațiile financiare anuale consolidate sunt întocmite de grupurile mari, dacă sunt depășite limitele a două dintre cele trei criterii de mărime.

2.2. Situațiile financiare anuale consolidate și contabilitatea consolidării conturilor

Conform O.M.F.P. nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, punctul 494 și 495, orice entitate întocmește situații financiare anuale consolidate și un raport consolidat al administratorilor, dacă societatea respectivă (societatea-mamă):

a) deține majoritatea drepturilor de vot ale acționarilor sau asociaților într-o altă entitate denumită filială;

b) este acționar sau asociat al unei filiale și are dreptul de a numi sau revoca majoritatea membrilor organelor de administrație, conducere sau de supraveghere ale celei filiale;

c) este acționar sau asociat al unei filiale și are dreptul de a exercita o influență dominantă asupra acelei filiale, în temeiul unui contract încheiat cu entitatea în cauză sau al unei clauze din actul constitutiv sau statut;

d) este acționar sau asociat al unei entități și majoritatea membrilor organelor de administrație, conducere sau de supraveghere ale entității în cauză (filială) ... au fost numiți doar ca rezultat al exercitării drepturilor sale de vot; sau

e) este acționar sau asociat al unei entități și deține singură controlul asupra majorității drepturilor de vot al acționarilor sau asociaților acelei entități (filială), ca urmare a unui acord încheiat cu alți acționari sau asociați ai acelei filiale.

De asemenea, în afara cazurilor menționate mai sus, *orice entitate trebuie să întocmească situații financiare anuale consolidate și un raport consolidat al administratorilor dacă entitatea respectivă (societatea-mamă) deține puterea de a exercita sau exercită efectiv o influență dominantă sau controlul asupra unei alte entități (filială).*

Conform O.M.F.P. nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, punctul 502, *grupurile mici și mijlocii sunt exceptate de la obligația de a întocmi situații financiare anuale consolidate și un raport consolidat al administratorului, cu excepția cazului în care o entitate afiliată este de interes public.*

O.M.F.P. nr. 1.802/2014, cu modificările și completările ulterioare, prevede la punctele 503 – 505, în anumite condiții, o serie de **scutiri** pentru societate-mamă de la obligația elaborării situațiilor financiare anuale consolidate și a raportului consolidat al administratorilor, respectiv **excluderi** din situațiile financiare anuale consolidate pentru diverse entități inclusiv entități de interes public.

Contabilitatea consolidării conturilor. Prin recurs la literatura de specialitate *contabilitatea consolidării conturilor* vizează politicile contabile privind prelucrarea, întocmirea și prezentarea situațiilor financiare la nivelul unui grup de societăți (termeni echivalenți: *contabilitatea consolidată, contabilitatea societăților multinaționale, contabilitatea la nivelul grupului de societăți, sau conturi de grup*).

Contabilitatea consolidării conturilor este un mijloc de informare a utilizatorilor interni și externi cu privire la determinarea poziției financiare și a performanțelor la nivelul unui grup de societăți. Totodată contabilitatea consolidată reprezintă un mijloc de control al societății mamă asupra entităților din cadrul grupului cu scopul de a impune politicile și strategiile fixate.

În altă ordine de idei, contabilitatea consolidată este și un mijloc de gestiune a resurselor, a performanțelor, a fluxurilor de trezorerie, a rentabilității în funcție de diferite criterii la nivelul grupului. De altfel, *contabilitatea consolidată oferă informații financiare cu privire la grup ca și cum acesta ar fi o singură entitate*, oferind o imagine de ansamblu cu privire la poziția financiară, performanțele și evoluția poziției financiare a grupului.

Pentru obținerea acestor informații la nivelul contabilității consolidate vom realiza agregarea informațiilor furnizate de către societatea mamă și de către societățile controlate de acesta prin conturile lor individuale. Totodată vom realiza retratarea/omogenizarea sau ajustarea anumitor informații precum și eliminarea operațiilor, conturilor reciproce, rezultatelor interne nerealizate, dividendelor, eliminarea titlurilor, repartizarea capitalurilor proprii și a rezultatului între societatea-mamă și interesele care nu controlează, prin aplicarea anumitor metode și tehnici de consolidare cu scopul obținerii de informații financiare consolidate (*situațiile financiare anuale consolidate*).

3. Procentul de control, formele de control, perimetrul de consolidare și metodele de consolidare

3.1. Procentul de control și procentul de interese - formele de control

Principala **legătură** identificată dintre societatea-mamă și societățile din cadrul grupului este **legătura de capital**. *Deși legătura de capital este o trăsătură definitivă a unui grup de societăți, relația dintre societatea-mamă și filiale sale este una bazată în primul rând pe control.*

Controlul poate fi de drept, atunci când societatea-mamă deține, *direct sau indirect prin intermediul filialelor sale, majoritatea drepturilor de vot (situația a)) sau de fapt (situațiile b), c), d), e)).* (Vezi punctul 2.2. de mai sus.)

Procentajul de control (procentajul drepturilor de vot) deținut de societatea consolidantă în adunarea generală a societăților consolidante reprezintă elementul principal pe baza căruia se determină controlul exclusiv, controlul comun și influența semnificativă/notabilă. Acesta nu trebuie să fie confundat cu implicarea financiară, care se determină cu ajutorul procentajului de interese. Spre deosebire de procentajul de control, pe baza căruia se determină tipul de control sau influența semnificativă, procentajul de interese este un mijloc de punere în practică a consolidării.

Diferența dintre procentajul de control și procentajul de interese se poate schematiza astfel:

Noțiune	Natură	Utilizare
<i>Procentajul de control</i>	<i>Exprimă puterea (drepturile de vot)</i>	<i>Determinarea controlului exclusiv, a controlului comun și a influenței notabile sau semnificative</i>
<i>Procentajul de interese</i>	<i>Exprimă dependența financiară</i>	<i>Mijloc de punere în practică a consolidării: - cumulul conturilor; - eliminarea operațiilor reciproce; - repartizarea capitalurilor proprii și a rezultatului între societatea-mamă și interesele care nu controlează.</i>

Determinarea procentajului de control și a procentajului de interese depinde de participațiile de capital existente între societățile din cadrul unui grup. Aceste participații pot fi: directe, indirecte, reciproce și circulare.

În cazul participațiilor directe, procentajul de control este egal cu procentajul drepturilor de vot deținute de societatea-mamă în cadrul filialei. De asemenea, precizăm că, atunci când nu există acțiuni cu drept de vot dublu sau/și acțiuni cu dividend preferențial, dar fără drept de vot, procentajul de control este egal cu procentajul de interese.

Când participațiile dintre societățile din cadrul grupului sunt indirecte, procentajul de control este determinat palier cu palier. Controlul este întrerupt atunci când o întreprindere este controlată în comun sau este plasată sub o influență semnificativă. Pentru determinarea procentajului de interese se multiplică procentajul de capital deținut de fiecare societate. [2]

Procentul sau procentajul de control reprezintă cota parte din drepturile de vot deținute de către societatea-mamă la o altă societate. În funcție de procentul de control se stabilește modalitatea prin care societatea-mamă controlează direct sau indirect această societate. Procentul de control ne ajută la fixarea perimetrului de consolidare și la stabilirea metodelor de consolidare.

Determinarea procentului de control în practică este destul de complexă:

- acțiuni ordinare: o acțiune = un drept de vot;
- acțiuni cu drept de vot dublu: o acțiune = două drepturi de vot;
- acțiuni cu drept de vot multiplu: o acțiune = n drepturi de vot;
- acțiuni cu dividend prioritar: o acțiune = fără drept de vot.

Procentul sau procentajul de interese reprezintă cota parte deținută direct sau indirect de către societatea-mamă din capitalurile societăților reținute în perimetrul de consolidare. Calculul procentului de interese se face luând în considerare tipul de legături existent între societatea-mamă și societățile reținute în perimetrul de consolidare, tipul acțiunilor deținute precum și dreptul pe care acestea le dau în capital.

Prin recurs la literatura de specialitate precum și la standardele internaționale de contabilitate *tipurile sau formele sau modalitățile de control* identificate în teoria și practica consolidării sunt:

- **Control exclusiv (de drept sau de fapt) ;**
- **Control comun sau conjugat;**
- **Influența notabilă sau semnificativă.**

În termeni generali **controlul** reprezintă *capacitatea de a conduce politicile financiare și operaționale ale unei entități pentru a obține beneficii din activitățile sale.*

Control exclusiv de drept este atunci când societatea-mamă deține direct sau indirect mai mult de 50% din drepturile de vot în adunarea generală a filialei.

Control exclusiv de fapt este atunci când:

- societatea-mamă deține mai mult de 50% din drepturile de vot ca urmare a unui acord cu unul sau mai mulți investitori (asociați/acționari);
- societatea-mamă exercită controlul în baza unui contract;
- societatea-mamă are puterea de a numi sau revoca majoritatea membrilor consiliului de administrație al filialei;
- societatea-mamă deține majoritatea drepturilor de vot în consiliului de administrație al filialei.

Control comun sau **conjugat** este atunci când societatea-mamă partajează controlul asupra unei societăți alături de alți asociați sau acționari. Controlul comun sau conjugat asupra unei astfel de societăți se exercită în baza unui acord contractual sau actul constitutiv.

O entitate controlată în comun este o asociere în participație în care fiecare asociat deține un interes de participație în proporție de 50% cu 50%.

Influența notabilă sau **semnificativă** reprezintă autoritatea de a participa la luarea deciziilor privind politicile financiare și operaționale ale întreprinderilor asociate, fără a putea controla aceste politici. Se presupune ca un investitor exercită o influență notabilă dacă detine direct sau indirect peste 20% din drepturile de vot la întreprinderile la care a investit dar nu mai mult de 50%.

Întreprinderea asociată este o întreprindere asupra careia societatea-mamă exercită o influență semnificativă fără a o controla.

Dacă o entitate deține, direct sau indirect (de exemplu, prin filiale), 20% sau mai mult din drepturile de vot ale entității în care a investit, se presupune că aceasta exercită o influență semnificativă, cu excepția cazului în care se poate demonstra clar că nu este așa. Dimpotrivă, dacă investitorul deține, direct sau indirect (de exemplu, prin filiale), mai puțin de 20% din drepturile de vot ale entității în care a investit, se presupune că acesta nu exercită o influență semnificativă, cu excepția cazului în care o astfel de influență poate fi clar demonstrată. O participație substanțială sau majoritară a unui alt investitor nu exclude neapărat posibilitatea ca o entitate să exercite o influență semnificativă. (pct. 528)

Existența influenței semnificative exercitate de o entitate este de obicei reflectată prin unul sau mai multe dintre următoarele moduri:

- a) reprezentarea în consiliul de administrație sau în organul de conducere echivalent al entității în care s-a investit;*
- b) participarea la procesul de elaborare a politicilor, inclusiv participarea la luarea deciziilor cu privire la dividende și alte distribuiri;*
- c) tranzacții semnificative între entitate și entitatea în care aceasta a investit;*
- d) interschimbarea personalului de conducere; sau*
- e) furnizarea de informații tehnice esențiale. (pct. 529)*

3.2. Perimetrul de consolidare și metodele de consolidare

Ansamblul entităților luate în consolidare în vederea întocmirii situațiilor financiare anuale consolidate formează **ansamblul consolidat** sau **perimetrul de consolidare**.

În perimetrul de consolidare sunt reținute numai societățile față de care societatea-mamă exercită un control exclusiv de drept sau de fapt, controlul comun sau conjugat ori influența notabilă sau semnificativă.

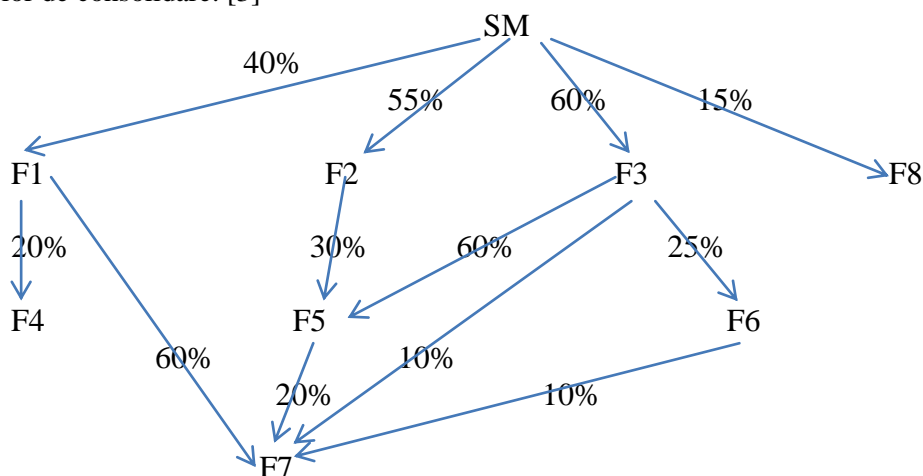
Perimetrul de consolidare este alcătuit de societatea-mamă pe poziția de *societate consolidantă* și societățile asupra cărora aceasta exercită una din modalitățile de control enumerate, numite *societăți consolidate* (controlate).

După stabilirea perimetrului de consolidare pe baza modalităților de control pentru fiecare entitate reținută în perimetrul de consolidare se stabilește *metoda de consolidare*.

Schematic metoda de consolidare se stabilește astfel:

Procentajul de control	Modalitatea de control	Metoda de consolidare
mai mult de 50 %	Control exclusiv de drept sau de fapt	Metoda integrării globale – M.I.G.
50% cu 50%	Control comun sau conjugat	Metoda integrării proporționale – M.I.P.
între 50% și 20%	Influența notabilă sau semnificativă	Metoda punerii în echivalență – M.P.E.

Exemplu. Structură de grup cu participare directă sau indirectă. Stabilirea procentajului de control, a procentajului de interes, a modalităților de control a perimetrului de consolidare și a metodelor de consolidare. [3]



SOCIE-TATEA	PROCENTAJUL DE CONTROL AL SOCIETĂȚII SM	PROCENTAJUL DE INTERES AL SOCIETĂȚII SM	TIPUL DE CONTROL/ INFLUENȚA SEMNIFICATIVĂ	METODA DE CONSOLIDARE
SM - F1	40%	40%	Influența notabilă sau semnificativă	M.P.E.
SM - F2	55%	55%	Control exclusiv de drept	M.I.G.
SM - F3	60%	60%	Control exclusiv de drept	M.I.G.
SM - F4	0%	8% (40% x 20%)	F4 este exclusă din perimetrul de consolidare	-
SM - F5	Prin F2 30% Prin F3 60% Total: 90%	(55% x 30%) + (60% x 60%) Total: 52,5%	Control exclusiv de drept	M.I.G.
SM - F6	Prin F3 25% Total: 25%	(60% x 25%) Total: 15%	Dacă se consideră că SM are influență semnificativă F6 poate fi reținută în perimetrul de consolidare	M.P.E
SM - F7	Prin F1 0% Prin F2 0% Prin F5 20% Prin F6 0% Prin F3 10% Total: 30%	(40% x 60%) + (55% x 30% x 20%) + (60% x 60% x 20%) + (60% x 25% x 10%) + (60% x 10%) Total: 42%	Influență notabilă sau semnificativă	M.P.E.
SM – F8	15%	15%	F8 este exclusă din perimetrul de consolidare*	-

*Dacă se consideră că SM are influență semnificativă asupra societății F8, aceasta poate fi reținută în perimetrul de consolidare, iar metoda de consolidare este M.P.E.

Astfel grupul este alcătuit din societatea-mamă (SM) și filialele sale (societățile F2, F3 și F5, asupra cărora SM exercită controlul), iar perimetrul de consolidare este alcătuit din societatea-mamă (SM), filialele acesteia (F2, F3 și F5) și întreprinderile asociate (societățile F1, F6, și F7) asupra cărora societatea-mamă exercită influență semnificativă.

Prin recurs la literatura de specialitate precum și la standardele internaționale de contabilitate, după cum am amintit mai înainte, metodele de consolidare se stabilesc în funcție de modalitatea de control și sunt următoarele:

- **Metoda integrării globale – M.I.G.**
- **Metoda integrării proporționale – M.I.P.**
- **Metoda punerii în echivalență – M.P.E.**

Metoda integrării globale - M.I.G.

M.I.G. se aplică atunci când societatea mamă exercită un control exclusiv asupra societății consolidate, iar consolidarea presupune utilizarea informațiilor din conturile individuale atât din conturile societății-mamă cât și din conturile filialelor.

Etapele aplicării metodei integrării globale sunt:

- Prelucrarea elementelor de activ, datorii, capitaluri proprii, cheltuieli, venituri și rezultate;
- Ajustarea sau omogenizarea/retratarea politicilor contabile ale filialelor în situația în care acestea sunt diferite față de politicile contabile ale societății consolidante (societatea-mamă);
- Eliminarea operațiilor și conturilor reciproce, a rezultatelor interne nerealizate și dividendelor;
- Partajul sau partajarea capitalurilor proprii ale filialei între societatea-mamă și minoritari (acționarii minoritari sau interese minoritare sau interese care nu controlează);
- Eliminarea titlurilor de participare deținute de societatea-mamă la filiale;
- Întocmirea situațiilor financiare anuale consolidate.

Prin apel la Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1.802/2014, *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*, cu modificările și completările ulterioare, **etapele aplicării metodei integrării globale** sunt reglementate astfel:

- **Preluarea elementelor de activ, datorii, capitaluri proprii, cheltuieli, venituri și rezultate**

Cumularea în totalitate a elementelor din bilanțul și contul de profit și pierdere ale filialei cu cele ale societății-mamă, sau altfel spus:

- *activele și datoriile entităților incluse în consolidare se încorporează în totalitate în bilanțul consolidat.*

- *în scopul întocmirii situațiilor financiare anuale consolidate se combină elemente similare de active, datorii și capitaluri proprii, respectiv venituri și cheltuieli ale societății-mamă cu cele ale filialelor.*(pct. 507)

- *veniturile și cheltuielile entităților incluse în consolidare trebuie încorporate în totalitate în contul de profit și pierdere consolidat.* (pct. 510)

- **Ajustarea sau omogenizarea/retratarea politicilor contabile ale filialelor în situația în care acestea sunt diferite față de politicile contabile ale societății consolidante (societatea-mamă)**

Activele și datoriile cuprinse în situațiile financiare anuale consolidate se evaluează prin metode uniforme ...(pct. 517 (1))

Dacă un membru al grupului utilizează alte politici contabile decât cele adoptate în situațiile financiare anuale consolidate pentru tranzacții și evenimente asemănătoare în circumstanțe similare, la întocmirea situațiilor financiare anuale consolidate, pentru a asigura conformitatea cu politicile contabile ale grupului trebuie făcute ajustări adecvate la situațiile financiare ale aceluși membru al grupului. (pct. 517 (2))

O entitate care întocmește situații financiare anuale consolidate aplică aceleași metode de evaluare ca pentru propriile situații financiare anuale. (pct. 518)

Dacă activele și datoriile cuprinse în situațiile financiare anuale consolidate au fost evaluate de entitățile incluse în consolidare prin metode diferite de cele utilizate în scopul consolidării, aceste active și datorii se evaluează din nou conform metodelor utilizate pentru consolidare. În cazuri excepționale, sunt permise derogări de la această cerință. Orice astfel de derogări se prezintă și se justifică în notele explicative la situațiile financiare anuale consolidate. (pct. 521)

Dacă activele cuprinse în situațiile financiare anuale consolidate au făcut obiectul unor ajustări de valoare exclusiv în scop fiscal, acestea se încorporează în situațiile financiare anuale consolidate doar după eliminarea ajustărilor respective. (pct. 522)

Remarcă. *Ajustarea situațiilor financiare individuale se realizează în funcție de modalitatea practică de consolidare: consolidarea pe bază de fluxuri sau consolidarea pe baza cumulului soldurilor (conturilor), așa cum vom prezenta în exemplele ilustrative următoare.*

Deoarece consolidarea pe baza cumulului soldurilor este cel mai des utilizată în practică, prezentăm doar regulile de ajustare ale situațiilor financiare individuale pentru această modalitate practică de consolidare, astfel:

- ajustările se efectuează atât pentru diferențele aferente exercițiului curent, cât și pentru diferențele aferente exercițiilor precedente;

- ajustările aferente exercițiilor precedente afectează capitalurile proprii (de exemplu rezultatul reportat sau rezervele - în exemplele ilustrative prezentate, ajustările vor fi efectuate pe seama rezervelor), în timp ce ajustările aferente exercițiului curent afectează rezultatul. [4]

➤ **Eliminarea operațiilor și conturilor reciproce, a rezultatelor interne nerealizate și dividendelor**

Situațiile financiare anuale consolidate prezintă activele, datoriile, poziția financiară și profiturile sau pierderile entităților incluse în consolidare, ca și cum acestea ar fi o singură entitate. În special, din situațiile financiare anuale consolidate se elimină următoarele:

a) datoriile și creanțele dintre entități, inclusiv dividendele interne;

b) veniturile și cheltuielile aferente tranzacțiilor dintre entități; și

c) profiturile și pierderile rezultate din operațiuni efectuate între entități și care sunt incluse în valoarea contabilă a activelor. (pct. 512)

➤ **Partajul sau partajarea capitalurilor proprii ale filialei între societatea-mamă și minoritari (acționarii minoritari sau interese minoritare sau interese care nu controlează)**

Valorile contabile ale acțiunilor sau părților sociale în capitalul entităților incluse în consolidare se compensează cu proporția pe care o reprezintă în capitalurile proprii ale acestor entități, astfel: compensarea se efectuează pe baza valorilor juste ale activelor și datoriilor identificabile la data achiziției acțiunilor sau părților sociale ori, în cazul în care achiziția are loc în două sau mai multe etape, la data la care entitatea a devenit o filială.

Ca urmare, în vederea determinării fondului comercial sau a fondului comercial negativ, societatea-mamă trebuie să evalueze activele identificabile dobândite și datoriile asumate la valorile lor juste de la data achiziției. Această cerință se aplică și în cazul în care achiziția are loc în două sau mai multe etape.

În scopul compensării prevăzute mai sus se compensează (elimină) valoarea contabilă a investiției făcute de societatea-mamă în fiecare filială, cu partea societății-mamă din capitalul propriu al fiecărei filiale.

Data achiziției reprezintă data la care controlul asupra activelor nete sau operațiunilor entității achiziționate este transferat efectiv către dobânditor.

Orice diferență rezultată din aplicarea compensării se prezintă ca fond comercial în bilanțul consolidat.

Metodele utilizate pentru calcularea valorii fondului comercial și orice modificări semnificative ale acestei valori în raport cu exercițiul financiar precedent sunt prezentate în notele explicative la situațiile financiare.

Fondul comercial negativ se transferă în contul de profit și pierdere consolidat. (pct. 508)

În cazul în care acțiunile sau părțile sociale în filialele incluse în consolidare sunt deținute de alte persoane decât filialele respective, suma atribuibilă acelor acțiuni sau părți sociale trebuie prezentată separat în bilanțul consolidat, la elementul "Interese care nu controlează" sau "Interes minoritar".

Interesele care nu controlează trebuie prezentate în bilanțul consolidat în capitalurile proprii, separat de capitalurile proprii ale societății-mamă. (pct. 509)

Suma oricărui profit sau oricărei pierderi atribuite titlurilor de participare (acțiuni, părți sociale) deținute de alți acționari/asociați față de societatea-mamă, trebuie prezentată separat în contul de profit și pierdere consolidat la elementul "Profitul sau pierderea aferent(ă) intereselor care nu controlează".(pct. 511 (1))

Diferența rezultată în urma compensării valorii titlurilor deținute de societatea mamă cu partea societății-mamă din capitalul propriu al fiecărei filiale se prezintă ca un element al bilanțului consolidat:

- diferența pozitivă la fondul comercial pozitiv;
- diferența negativă la fondul comercial negativ;

Fondul comercial pozitiv este un activ ce reprezintă beneficii economice viitoare care sunt generate de alte active achiziționate în cadrul unei grupări (achiziționări) de afaceri, dar care nu pot fi identificate individual și evaluate separat. Aceata, de regulă, se recunoaște la consolidare și reprezintă diferența dintre costul de achiziție al acțiunilor/părților sociale (mai mare) și valoarea justă la data achiziției a părții din activele nete achiziționate de o entitate.

Atunci când se recunoaște, fondul comercial pozitiv este inclus în categoria imobilizărilor necorporale și se amortizează, de regulă, pe o perioadă de maxim 5 ani. În cazuri excepționale amortizarea fondul comercial pozitiv se poate face o perioadă de maxim 10 ani. (pct. 183 (1))

Fondul comercial negativ este rezultatul anticipării unor pierderi viitoare (exemplu: cheltuieli cu restructurarea întreprinderii achiziționate) sau consecința realizării unei bune afaceri (achiziționarea acțiunilor întreprinderii la un preț/curs scăzut datorită dificultăților pasagere prin care trece aceasta).

În ceea ce privește evaluarea intereselor care nu controlează/intereselor minoritare, reglementările contabile conforme cu directivele europene nu fac nici o referire la modalitatea de evaluare a acestora. Însă evaluarea intereselor minoritare se poate face fie proporțional cu cota-parte ce le revine din activele nete ale filialei evaluate la valoarea justă, fie la valoarea lor justă. În exemplele ilustrative prezentate, vom evalua interesele care nu controlează proporțional cu cota-parte ce le revine din activele nete ale filialei evaluate la valoarea justă.[5]

➤ **Eliminarea titlurilor de participare deținute de societatea-mamă la filiale**

Consolidarea presupune eliminarea titlurilor deținute de societatea-mamă a unui grup la filiale, în contrapartidă cu proporția pe care o reprezintă în capitalurile proprii ale acestor entități. (pct. 508 (1))

➤ **Întocmirea situațiilor financiare anuale consolidate**

Prezentarea situațiilor financiare anuale consolidate (bilanțul consolidat, contul de profit și pierdere consolidat și notele explicative la situațiile financiare anuale consolidate.

Metoda integrării proporționale – M.I.P.

M.I.P. se aplică atunci când societatea mamă partajează controlul comun sau conjugat asupra unei societăți afiliate, alături de alți asociați sau acționari în baza unui acord contractual sau actul constitutiv.

De altfel, o entitate controlată în comun este o asociere în participație în care fiecare asociat deține un interes de participație în proporție de 50% cu 50%, situație mai rar întâlnită în practică.

Etapele aplicării metodei integrării proporționale sunt similare metodei integrării globale.

Metoda punerii în echivalență – M.P.E.

M.P.E. se aplică atunci când societatea mamă exercită o influență notabilă sau semnificativă asupra unei societăți asociate fără a o controla.

Metoda punerii în echivalență este o metodă de contabilizare prin care investiția este inițial recunoscută la cost și ajustată ulterior în funcție de modificările post-achiziționare în cota investitorului din activele nete ale entității în care a investit. Profitul sau pierderea investitorului include cota sa din profitul sau pierderea entității în care a investit. (pct. 523 (2))

Dacă o entitate inclusă în consolidare are entități asociate (sau entități controlate în comun!), acestea sunt prezentate ca element separat în bilanțul consolidat, la elementul "Titluri puse în echivalență", aplicându-se metoda punerii în echivalență. (pct. 523 (1))

Partea de profit sau pierdere a entităților asociate și entităților controlate în comun, atribuibilă interesului de participare în aceste entități, este prezentată separat în contul de profit și pierdere consolidat, la elementul "Profitul sau pierderea exercițiului financiar aferent(ă) entităților asociate și entităților controlate în comun".(pct. 543 (1))

4. Exemple ilustrative și studii de caz

4.1. Exemplul ilustrativ 1. Metoda integrării globale - exemplu practic (didactic) plecând de la bilanțul de tip cont [6]

Societatea-mamă M deține 80% din acțiunile societății F (filială) (1 acțiune = 1 drept de vot). În cursul exercițiului financiar nu au existat tranzacții reciproce.

Situațiile financiare anuale individuale se prezintă astfel:

-lei-

BILANȚUL SOCIETĂȚII M				BILANȚUL SOCIETĂȚII F			
Active diverse (ct. 2XX)	90.000	Capitaluri proprii	55.000	Active diverse (ct. 2XX)	60.000	Capitaluri proprii	29.000
Acțiuni deținute la entitățile afiliate F (ct. 261)	8.000	Capital social (ct.1012)	30.000			Capital social (ct.1012)	10.000
		Rezerve (ct. 106)	10.000			Rezerve (ct. 106)	7.000
		Rezultat (ct. 121)	15.000			Rezultat (ct. 121)	12.000
		Datorii (ct. 401)	43.000			Datorii (ct. 401)	31.000
TOTAL ACTIVE	98.000	TOTAL PASIVE (CP+D)	98.000	TOTAL ACTIVE	60.000	TOTAL PASIVE (CP+D)	60.000

-lei-

Contul de profit si pierdere (C.P.P) SM		Contul de profit si pierdere (C.P.P) F	
VENITURI (ct. 7XX)	75.000	VENITURI (ct. 7XX)	47.000
CHELTUIELI (ct. 6XX)	60.000	CHELTUIELI (ct. 6XX)	35.000
REZULTAT (ct 121)	15.000	REZULTAT (ct 121)	12.000

Întocmirea bilanțului consolidat și a contului de profit și pierdere consolidat

Pentru înregistrarea în contabilitatea consolidată a etapelor procesului de consolidare SM trebuie să deschidă *Registrul jurnalul* și *Registrul Cartea Mare* distincte (specifice) cu ajutorul cărora va agrega și structura, informațiile în vederea întocmirii situațiilor financiare anuale consolidate.

Totodată SM va trebui să omogenizeze/ajusteze politicile contabile aplicabile la nivelul conturilor individuale ale filialei în acord cu politicile sale contabile.

▪ **REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - BILANȚ:**

➤ preluarea elementelor de activ, datorii și capitaluri proprii ale societății M:

98.000 lei	%	=	%	98.000 lei
90.000 lei	2XX		1012	30.000 lei
	<i>Active diverse</i>		<i>Capital social SM</i>	
8.000 lei	261		106	10.000 lei
	<i>Acțiuni deținute la entitățile afiliate</i>		<i>Rezerve SM</i>	
			121	15.000 lei
			<i>Rezultat SM</i>	
			401	43.000 lei
			<i>Furnizori</i>	

➤ preluarea elementelor de activ, datorii și capitaluri proprii ale societății F în proporție de 100%:

60.000 lei	2XX	=	%	60.000 lei
	<i>Active diverse</i>		1012	10.000 lei
			<i>Capital social F</i>	
			106	7.000 lei
			<i>Rezerve F</i>	
			121	12.000 lei
			<i>Rezultat F</i>	
			401	31.000 lei
			<i>Furnizori</i>	

➤ partajarea capitalurilor proprii ale societății F și eliminarea titlurilor de participare deținute de M la F:

-lei-

PARTAJARE CAPITALURI PROPRII F		SOCIETATEA M 80%	INTERES MINORITAR 20%
Capital social F	10.000	8.000	2.000
Rezerve F	7.000	5.600	1.400
Rezultat F	12.000	9.600	2.400
Titluri de participare F		8.000	-

29.000 lei	%	=	%	29.000 lei
10.000 lei	1012		106	5.600 lei
	<i>Capital social F</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	
7.000 lei	106		121	9.600 lei
	<i>Rezerve F</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	
12.000 lei	121		108	5.800 lei
	<i>Rezultat F</i>		<i>Interese care nu controlează</i>	
			261	8.000 lei
			<i>Acțiuni deținute la entitățile afiliate</i>	

➤ virarea sau trecerea rezervei societății M la rezerva consolidată:

10.000 lei	106	=	106	10.000 lei
	<i>Rezerve SM</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	

➤ virarea sau trecerea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

15.000 lei	121	=	121	15.000 lei
	<i>Rezultat SM</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	

▪ REGISTRUL CARTEA MARE – BILANȚ:

ACTIVE DIVERSE		TITLURI DE PARTICIPARE	
D	C	D	C
90.000		8.000	8.000
60.000		TSD 8.000	TSC 8.000
	SFD 150.000		SF 0
CAPITAL SOCIAL SM		REZERVA SM	
D	C	D	C
	30.000	10.000	10.000
SFC 30.000		TSD 10.000	TSC 10.000
			SF 0
REZULTAT SM		DATORII/FURNIZORI SM	
D	C	D	C
15.000	15.000		43.000
TSD 15.000	TSC 15.000	SFC 43.000	
	SF 0		
CAPITAL SOCIAL SF		REZERVE SF	
D	C	D	C
10.000	10.000	7.000	7.000
TSD 10.000	TSC 10.000	TSD 7.000	TSC 7.000
	SF 0		SF 0
REZULTAT SF		REZULTAT CONSOLIDAT	
D	C	D	C
12.000	12.000		15.000
TSD 12.000	TSC 12.000		9.600
	SF 0	SFC 24.600	
REZERVA CONSOLIDATA		INTERES MINORITARI	
D	C	D	C
	5.600		5.800
	10.000	SFC 5.800	
SFC 15.600			
DATORII/FURNIZORI SF			
D	C		
	31.000		
SFC 31.000			

-lei-

BILANȚUL CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F			
Active diverse (ct. 2XX)	150.000	Capitaluri proprii	76.000
		Capital social (ct. 1012)	30.000
		Rezerve consolidate (ct. 106)	15.600
		Rezultat consolidat (ct. 121)	24.600
		Interese care nu controlează (108)	5.800
		Datorii (ct. 401)	74.000
TOTAL ACTIVE	150.000	TOTAL PASIVE (CP+D)	150.000

▪ **REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE:**

➤ preluarea elementelor de venituri și cheltuieli ale societății M:

75.000 lei	%	=	7XX	75.000 lei
60.000 lei	6XX		<i>Venituri</i>	
	<i>Cheltuieli</i>			
15.000 lei	121			
	<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>			

➤ preluarea elementelor de venituri și cheltuieli ale societății F în proporție de 100%:

47.000 lei	%	=	7XX	47.000 lei
35.000 lei	6XX		<i>Venituri</i>	
	<i>Cheltuieli</i>			
12.000 lei	121			
	<i>Rezultat F / Profit sau pierdere F</i>			

➤ partajul rezultatului societății F între societatea M și interesele care nu controlează:

12.000 lei	%	=	121	12.000 lei
9.600 lei	121		<i>Rezultat F / Profit sau pierdere F</i>	
	<i>Rezultat consolidat</i>			
2.400 lei	1081			
	<i>Rezultat minoritari / Profitul sau pierderea aferent(ă) intereselor care nu controlează</i>			

➤ virarea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

15.000 lei	121	=	121	15.000 lei
	<i>Rezultat consolidat</i>		<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>	

▪ **REGISTRUL CARTEA MARE - CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE:**

CHELTUIELI		VENITURI	
D	C	D	C
60.000			75.000
35.000			47.000
	SFD 95.000	SFC 122.000	
REZULTAT SF		REZULTAT SM	
D	C	D	C
12.000	12.000	15.000	15.000
TSD 12.000	TSC 12.000	TSD 15.000	TSC 15.000
SF 0		SF 0	

REZULTAT CONSOLIDAT		REZULTAT MINORITARI	
D	C	D	C
9.600		2400	
15.000			
	SFD 24.600		SFD 2.400

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F	
Denumire indicatori	- lei -
VENITURI SM+F (75.000 lei + 47.000 lei)	122.000
CHELTUIELI SM+F (60.000 lei + 35.000 lei)	95.000
REZULTATUL EXERCITIULUI din care:	27.000
- REZULTAT CONSOLIDAT partea SM	24.600
- REZULTAT MINORITARI partea INTERESELOR CARE NU CONTROLEAZĂ	2.400

4.2. Exemplul ilustrativ 2. Metodele de consolidare - exemplu practic (didactic) plecând de la bilanțul de tip listă [7]

Societatea-mamă M deține procentajul de control din acțiunile societății F (1 acțiune = 1 drept de vot) astfel: **cazul a)** 80% (SF - filială), **cazul b)** 50% (SF - societate controlată în comun) și **cazul c)** 20% (SF - asociată).

În cursul exercițiului financiar nu au existat tranzacții reciproce și nu este nevoie de retratări sau omogenizări ale politicilor contabile de la societatea F.

Situații financiare individuale anuale ale societăților M și F se prezintă astfel:

-lei-

BILANȚUL SOCIETĂȚII M și SOCIETĂȚII F				
ELEMENTE	a) M 80%	b) M 50%	c) M 20%	SF
IMOBILIZĂRI CORPORALE (ct. 2XX)	100.000	118.000	136.000	70.000
IMOBILIZĂRI FINANCIARE (ct. 261/263/262)	48.000	30.000	12.000	-
ACTIVE CIRCULANTE (ct. 3XX)	82.000	82.000	82.000	40.000
TOTAL ACTIVE	230.000	230.000	230.000	110.000
DATORII (ct. 401)	100.000	100.000	100.000	25.000
TOTAL ACTIVE – DATORII	130.000	130.000	130.000	85.000
CAPITAL SOCIAL SUBSCRIS VĂRSAT (ct.1012)	80.000	80.000	80.000	60.000
REZERVE (ct. 106)	20.000	20.000	20.000	10.000
REZULTATUL EXERCITIULUI (ct. 121)	30.000	30.000	30.000	15.000
TOTAL CAPITALURI PROPRII	130.000	130.000	130.000	85.000

Contul de profit si pierdere (C.P.P) SM		Contul de profit si pierdere (C.P.P) F	
VENITURI (ct. 7XX)	100.000	VENITURI (ct. 7XX)	60.000
CHELTUIELI (ct. 6XX)	70.000	CHELTUIELI (ct. 6XX)	45.000
REZULTAT (ct 121)	30.000	REZULTAT (ct 121)	15.000

cazul a) METODA INTEGRĂRII GLOBALE

▪ **REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - BILANȚ:**

➤ preluarea elementelor de activ, datorii și capitaluri proprii ale societății M:

230.000 lei	%	=	%	230.000 lei
100.000 lei	2XX		1012	80.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Capital social SM</i>	
48.000 lei	261		106	20.000 lei
	<i>Acțiuni deținute la entitățile afiliate</i>		<i>Rezerve SM</i>	
	3XX		121	30.000 lei
82.000 lei	<i>Active circulante</i>		<i>Rezultat SM</i>	
			401	100.000 lei
			<i>Furnizori</i>	

➤ preluarea elementelor de activ, datorii și capitaluri proprii ale societății F în proporție de 100%:

110.000 lei	%	=	%	110.000 lei
70.000 lei	2XX		1012	60.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Capital social F</i>	
40.000 lei	3XX		106	10.000 lei
	<i>Active circulante</i>		<i>Rezerve F</i>	
			121	15.000 lei
			<i>Rezultat F</i>	
			401	25.000 lei
			<i>Furnizori</i>	

➤ partajarea capitalurilor proprii ale societății F și eliminarea titlurilor de participare deținute de M la F:

-lei-

PARTAJARE CAPITALURI PROPRII F		SOCIETATEA M 80%	INTERES MINORITAR 20%
Capital social F	60.000	48.000	12.000
Rezerve F	10.000	8.000	2.000
Rezultat F	15.000	12.000	3.000
Titluri de participare F		48.000	-

85.000 lei	%	=	%	85.000 lei
60.000 lei	1012		106	8.000 lei
	<i>Capital social F</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	
10.000 lei	106		121	12.000 lei
	<i>Rezerve F</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	
15.000 lei	121		108	17.000 lei
	<i>Rezultat F</i>		<i>Interese care nu controlează</i>	
			261	48.000 lei
			<i>Acțiuni deținute la entitățile afiliate</i>	

➤ virarea sau trecerea rezervei societății M la rezerva consolidată:

20.000 lei	106	=	106	20.000 lei
	<i>Rezerve SM</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	

➤ virarea sau trecerea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

30.000 lei	121	=	121	30.000 lei
	<i>Rezultat SM</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	

▪ **REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERE:**

➤ preluarea elementelor de venituri și cheltuieli ale societății M:

100.000 lei	%	=	7XX	100.000 lei
70.000 lei	6XX		<i>Venituri</i>	
	<i>Cheltuieli</i>			
30.000 lei	121			
	<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>			

➤ preluarea elementelor de venituri și cheltuieli ale societății F în proporție de 100%:

60.000 lei	%	=	7XX	60.000 lei
45.000 lei	6XX		<i>Venituri</i>	
	<i>Cheltuieli</i>			
15.000 lei	121			
	<i>Rezultat F / Profit sau pierdere F</i>			

➤ partajul rezultatului societății F între societatea M și interesele care nu controlează:

15.000 lei	%	=	121	15.000 lei
12.000 lei	121		<i>Rezultat F / Profit sau pierdere F</i>	
	<i>Rezultat consolidat</i>			
3.000 lei	1081			
	<i>Rezultat minoritari / Profitul sau pierderea aferent(ă) intereselor care nu controlează</i>			

➤ virarea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

30.000 lei	121	=	121	30.000 lei
	<i>Rezultat consolidat</i>		<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>	

BILANȚUL CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F	
ELEMENTE	SUME -lei-
IMOBILIZĂRI CORPORALE (ct.2XX)	170.000
ACTIVE CIRCULANTE (ct. 3XX)	122.000
TOTAL ACTIVE	292.000
CAPITAL SOCIAL SUBSCRIS VĂRSAT (ct. 1012)	80.000
REZERVE CONSOLIDATE (ct. 106)	28.000
REZULTATUL CONSOLIDAT (ct.121)	42.000
DATORII (ct. 401)	125.000
INTERESE CARE NU CONTROLEAZĂ (ct. 108)	17.000
TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	292.000

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F	
Denumire indicatori	- lei -
VENITURI SM+F (100.000 lei + 60.000 lei)	160.000
CHELTUIELI SM+F (70.000 lei + 45.000 lei)	115.000
REZULTATUL EXERCITIULUI din care:	45.000
- REZULTAT CONSOLIDAT partea SM	42.000
- REZULTAT MINORITARI partea INTERESELOR CARE NU CONTROLEAZĂ	3.000

cazul b) METODA INTEGRĂRII PROPORȚIONALE

▪ **REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - BILANȚ:**

- preluarea elementelor de activ, datorii și capitaluri proprii ale societății M:

230.000 lei	%	=	%	230.000 lei
118.000 lei	2XX		1012	80.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Capital social SM</i>	
30.000 lei	263		106	20.000 lei
	<i>Ațiuni deținute la entități controlate în comun</i>		<i>Rezerve SM</i>	
	3XX		121	30.000 lei
82.000 lei	<i>Active circulante</i>		<i>Rezultat SM</i>	
			401	100.000 lei
			<i>Furnizori</i>	

- preluarea elementelor de activ, datorii și capitaluri proprii ale societății F în proporție de 50%:

55.000 lei	%	=	%	55.000 lei
35.000 lei	2XX		1012	30.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Capital social F</i>	
20.000 lei	3XX		106	5.000 lei
	<i>Active circulante</i>		<i>Rezerve F</i>	
			121	7.500 lei
			<i>Rezultat F</i>	
			401	12.500 lei
			<i>Furnizori</i>	

- partajarea capitalurilor proprii ale societății F și eliminarea titlurilor de participare deținute de M la F:

-lei-

PARTAJARE CAPITALURI PROPRII F		SOCIETATEA M 50%
Capital social F	60.000	30.000
Rezerve F	10.000	5.000
Rezultat F	15.000	7.500
Titluri de participare F		30.000

42.500 lei	%	=	%	42.500 lei
30.000 lei	1012		106	5.000 lei
	<i>Capital social F</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	
5.000 lei	106		121	7.500 lei
	<i>Rezerve F</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	
7.500 lei	121		263	30.000 lei
	<i>Rezultat F</i>		<i>Ațiuni deținute la entități controlate în comun</i>	

- virarea sau trecerea rezervei societății M la rezerva consolidată:

20.000 lei	106	=	106	20.000 lei
	<i>Rezerve SM</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	

- virarea sau trecerea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

30.000 lei	121	=	121	30.000 lei
	<i>Rezultat SM</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	

▪ **REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE:**

➤ preluarea elementelor de venituri și cheltuieli ale societății M:

100.000 lei	%	=	7XX	100.000 lei
70.000 lei	6XX		<i>Venituri</i>	
	<i>Cheltuieli</i>			
30.000 lei	121			
	<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>			

➤ preluarea elementelor de venituri și cheltuieli ale societății F în proporție de 50%:

30.000 lei	%	=	7XX	30.000 lei
22.500 lei	6XX		<i>Venituri</i>	
	<i>Cheltuieli</i>			
7.500 lei	121			
	<i>Rezultat F / Profit sau pierdere F</i>			

➤ virarea rezultatului societății F la rezultatul consolidat:

7.500 lei	121	=	121	7.500 lei
	<i>Rezultat consolidat</i>		<i>Rezultat F / Profit sau pierdere F</i>	

➤ virarea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

30.000 lei	121	=	121	30.000 lei
	<i>Rezultat consolidat</i>		<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>	

BILANȚUL CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F	
ELEMENTE	SUME -lei-
IMOBILIZĂRI CORPORALE (ct.2XX)	153.000
ACTIVE CIRCULANTE (ct. 3XX)	102.000
TOTAL ACTIVE	255.000
CAPITAL SOCIAL SUBSCRIS VĂRSAT (ct. 1012)	80.000
REZERVE CONSOLIDATE (ct. 106)	25.000
REZULTATUL CONSOLIDAT (ct.121)	37.500
DATORII (ct. 401)	112.500
TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	255.000

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F	
Denumire indicatori	- lei -
VENITURI SM+F (100.000 lei + 30.000 lei)	130.000
CHELTUIELI SM+F (70.000 lei + 22.500 lei)	92.500
REZULTATUL EXERCIȚIULUI din care:	37.500
- REZULTAT CONSOLIDAT partea SM	37.500

cazul c) METODA PUNERII ÎN ECHIVALENȚĂ

▪ REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - BILANȚ:

➤ preluarea elementelor de activ, datorii și capitaluri proprii ale societății M:

230.000 lei	%	=	%	230.000 lei
136.000 lei	2XX		1012	80.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Capital social SM</i>	
12.000 lei	262		106	20.000 lei
	<i>Acțiuni deținute la entități asociate</i>		<i>Rezerve SM</i>	
	3XX		121	30.000 lei
82.000 lei	<i>Active circulante</i>		<i>Rezultat SM</i>	
			401	100.000 lei
			<i>Furnizori</i>	

➤ punerea în echivalență a titlurilor deținute de M la F:

-lei-

PARTAJARE CAPITALURI PROPRII F		SOCIETATEA M 20%
Capital social F	60.000	12.000
Rezerve F	10.000	2.000
Rezultat F	15.000	3.000
Titluri de participare F		12.000

17.000 lei	264	=	%	17.000 lei
	<i>Titluri puse în echivalență</i>		106	2.000 lei
			<i>Rezerve consolidate</i>	
			121	3.000 lei
			<i>Rezultat consolidat</i>	
			262	12.000 lei
			<i>Acțiuni deținute la entități asociate</i>	

➤ virarea sau trecerea rezervei societății M la rezerva consolidată:

20.000 lei	106	=	106	20.000 lei
	<i>Rezerve SM</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	

➤ virarea sau trecerea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

30.000 lei	121	=	121	30.000 lei
	<i>Rezultat SM</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	

▪ REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE:

➤ preluarea elementelor de venituri și cheltuieli ale societății M:

100.000 lei	%	=	7XX	100.000 lei
70.000 lei	6XX		<i>Venituri</i>	
	<i>Cheltuieli</i>			
30.000 lei	121			
	<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>			

➤ virarea rezultatului societății M la rezultatul consolidat:

30.000 lei	121	=	121	30.000 lei
	<i>Rezultat consolidat</i>		<i>Rezultat M / Profit sau pierdere M</i>	

BILANȚUL CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F	
ELEMENTE	SUME - lei-
IMOBILIZĂRI CORPORALE (ct. 2XX)	136.000
TITLURI PUSE ÎN ECHIVALENȚĂ (ct. 264)	17.000
ACTIVE CIRCULANTE (ct. 3XX)	82.000
TOTAL ACTIVE	235.000
CAPITAL SOCIAL SUBSCRIS VĂRSAT (ct. 1012)	80.000
REZERVE CONSOLIDATE (ct. 106)	22.000
REZULTATUL CONSOLIDAT (ct.121)	33.000
DATORII (ct. 401)	100.000
TOTAL CAPITALURI PROPRII ȘI DATORII	235.000

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE CONSOLIDAT AL GRUPULUI SM+F	
Denumire indicatori	- lei -
VENITURI SM	100.000
CHELTUIELI SM	70.000
REZULTATUL EXERCIȚIULUI SM	30.000
COTA PARTE DIN REZULTATUL SOCIETĂȚII PUSE ÎN ECHIVALENȚĂ F	3.000
REZULTAT CONSOLIDAT partea SM	33.000

4.3. Exemplul ilustrativ 3. Metoda integrării globale [8]

1. Situațiile financiare individuale ale societății-mamă M și societății F la 31.12.N se prezintă astfel:

a) Bilanțurile societăților SM și F:

-lei-

<i>Structuri bilanțiere</i>	<i>SM</i>	<i>F</i>
A. Active imobilizate	1.500.000	650.000
<i>Terenuri (ct. 2111)</i>	<i>200.000</i>	<i>150.000</i>
<i>Construcții (ct. 212)</i>	<i>900.000</i>	<i>700.000</i>
<i>Amortizare construcții (ct. 2812)</i>	<i>(500.000)</i>	<i>(450.000)</i>
<i>Utilaje (ct. 2131)</i>	<i>800.000</i>	<i>400.000</i>
<i>Amortizare utilaje (ct. 2813)</i>	<i>(300.000)</i>	<i>(150.000)</i>
<i>Acțiuni deținute la entitățile afiliate F (ct. 261)</i>	<i>290.000</i>	<i>-</i>
<i>Creanțe imobilizate (Sume datorate de filiale) (ct. 267)</i>	<i>110.000</i>	<i>-</i>
B. Active circulante	1.000.000	650.000
<i>Stocuri (ct. 3XX)</i>	<i>300.000</i>	<i>150.000</i>
<i>Clienți (ct. 411)</i>	<i>400.000</i>	<i>300.000</i>
<i>Debitori diversi (ct. 461)</i>	<i>200.000</i>	<i>150.000</i>
<i>Casa și conturi la bănci (ct. 5XX)</i>	<i>100.000</i>	<i>50.000</i>
C. Cheltuieli în avans (ct. 471)	-	-
D. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de până la un an	500.000	300.000

<i>Furnizori (ct. 401)</i>	300.000	200.000
<i>Creditori diverși (ct. 462)</i>	200.000	100.000
<i>E. Active circulante nete/Datorii curente nete (B + C – D – I)</i>	500.000	350.000
<i>F. Total active minus datorii curente (A+E)</i>	2.000.000	1.000.000
<i>G. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an</i>	600.000	300.000
<i>Credite bancare pe termen lung (ct. 162)</i>	600.000	190.000
<i>Datorii ce privesc imobilizările financiare (ct. 166)</i>	-	110.000
<i>H. Provizioane (ct. 151)</i>	-	-
<i>I. Venituri în avans (ct. 472)</i>	-	-
<i>J. Capital și rezerve</i>	1.400.000	700.000
<i>Capital social subscris și vărsat (ct. 1012)</i>	500.000	100.000
<i>Rezerve (ct. 106)</i>	700.000	500.000
<i>Rezultatul exercițiului (ct. 121)</i>	200.000	100.000
<i>Total capitaluri proprii</i>	1.400.000	700.000

b) Conturile de profit și pierdere ale societăților SM și F:

- lei-

<i>Denumirea indicatorilor</i>	<i>SM</i>	<i>F</i>
<i>Venituri din vânzare mărfurilor (ct. 707)</i>	5.100.000	1.700.000
<i>Alte venituri din exploatare (ct. 758)</i>	580.000	200.000
<i>Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607)</i>	(3.100.000)	(1.100.000)
<i>Cheltuieli cu personalul (ct. 641)</i>	(1.300.000)	(500.000)
<i>Cheltuieli cu amortizarea (ct. 6811)</i>	(200.000)	(100.000)
<i>Alte cheltuieli de exploatare (ct. 658)</i>	(780.000)	(80.000)
<i>Rezultat din exploatare</i>	300.000	120.000
<i>Venituri din imobilizări financiare (ct. 761)</i>	20.000	-
<i>Venituri din dobanzi (ct. 766)</i>	10.000	20.000
<i>Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666)</i>	(70.000)	(10.000)
<i>Rezultat financiar</i>	(40.000)	10.000
<i>Rezultat curent</i>	260.000	130.000
<i>Cheltuieli cu impozitul pe profit (ct. 691)</i>	(60.000)	(30.000)
<i>Rezultatul net al exercițiului (ct. 121)</i>	200.000	100.000

2. Societatea-mamă SM a achiziționat 70% din titlurile societății F la 31.12.N-3. Capitalurile proprii ale societății F, la 31.12.N-3, erau următoarele:

- capital social: 100.000 lei;
- rezerve: 100.000 lei.

În momentul achiziției titlurilor societății F, valoarea justă a unui teren deținut de societatea F era cu 40.000 lei mai mare decât valoarea contabilă, în timp ce valoarea justă a unei construcții era cu 100.000 lei mai mare decât valoarea contabilă. Durata rămasă de amortizat a construcției, în momentul achiziționării titlurilor F, era de 10 ani. În cursul exercițiului N, terenul deținut de societate F în momentul achiziționării titlurilor a fost vândut.

3. Fondul comercial pozitiv se amortizează pe o durată de 5 ani.

4. În cursul exercițiului N au avut loc următoarele operații între societățile SM și F:

- societatea SM a acordat un împrumut societății F în valoare de 110.000 lei; pentru împrumutul primit de la societatea SM, societatea F a plătit dobânzi în valoare de 10.000 lei;

- societatea F a achiziționat mărfuri de la societatea SM în valoare de 500.000 lei; costul de achiziție al mărfurilor vândute de societatea SM societății F este 450.000 lei;
- datoria societății F față de societatea SM, generată de achiziționarea mărfurilor, este, la sfârșitul anului N, de 100.000 lei;
- stocul de mărfuri ale societății F, la 31.12.N, cuprind și mărfuri achiziționate de la SM în valoare de 100.000 lei; profitul intern aferent acestui stoc de mărfuri este de 10.000 lei.

5. În cursul exercițiului N, societatea SM a încasat dividende de la societatea F, în valoare de 20.000 lei.

▪ **REGISTRUL JURNAL CONSOLIDAT - BILANȚ ȘI CPP:**

a) Cumulul bilanșurilor și conturilor de profit și pierdere:

a.1) cumulul structurilor bilanșiere (structurile bilanșiere ale societății F se cumulează în totalitate la cele ale societății SM):

5.200.000 lei	%	=	%	5.200.000 lei
350.000 lei	2111		1012	500.000 lei
	<i>Terenuri SM+F</i>		<i>Capital subscris vărsat SM</i>	
1.600.000 lei	212		1012	100.000 lei
	<i>Construcții SM+F</i>		<i>Capital subscris vărsat F</i>	
1.200.000 lei	2131		106	700.000 lei
	<i>Echipamente tehnologice (utilaje) SM+F</i>		<i>Rezerve SM</i>	
290.000 lei	261		106	500.000 lei
	<i>Acțiuni deținute la entitățile afiliate</i>		<i>Rezerve F</i>	
110.000 lei	267		121	200.000 lei
	<i>Creanțe immobilizate SM</i>		<i>Profit sau pierdere SM</i>	
450.000 lei	3XX		121	100.000 lei
	<i>Stocuri SM+F</i>		<i>Profit sau pierdere F</i>	
700.000 lei	4111		162	790.000 lei
	<i>Clienți SM+F</i>		<i>Credite bancare pe termen lung SM+F</i>	
350.000 lei	461		166	110.000 lei
	<i>Debitori diverși SM+F</i>		<i>Datorii care privesc imobilizările financiare F</i>	
150.000 lei	5XX		2812	950.000 lei
	<i>Casa și conturi la bănci SM+F</i>		<i>Amortizarea construcțiilor SM+F</i>	
			2813	450.000 lei
			<i>Amortizarea instalațiilor și mijloacelor de transport SM+F</i>	
			401	500.000 lei
			<i>Furnizori SM+F</i>	
			462	300.000 lei
			<i>Creditori diverși SM+F</i>	

a.2) cumulul conturilor din conturile de profit și pierdere:

7.630.000 lei	%	=	%	7.630.000 lei
4.200.000 lei	607		707	6.800.000 lei
	<i>Cheltuieli privind mărfurile SM+F</i>		<i>Venituri din vânzarea mărfurilor SM+F</i>	
1.800.000 lei	641		758	780.000 lei
	<i>Cheltuieli cu personalul SM+F</i>		<i>Alte venituri din exploatare SM+F</i>	
300.000 lei	6811		761	20.000 lei
	<i>Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor SM+F</i>		<i>Venituri din imobilizări financiare SM</i>	
860.000 lei	658		766	30.000 lei
	<i>Alte cheltuieli de exploatare SM+F</i>		<i>Venituri din dobânzi SM+F</i>	
80.000 lei	666			
	<i>Cheltuieli privind dobânzile SM+F</i>			
90.000 lei	691			
	<i>Cheltuieli cu impozitul pe profit SM+F</i>			
200.000 lei	121			
	<i>Profit sau pierdere SM</i>			
100.000 lei	121			
	<i>Profit sau pierdere F</i>			

b) Eliminarea consecințelor tranzacțiilor efectuate între societatea SM și F. Eliminarea se face pentru întreaga valoare, deoarece F este consolidată prin metoda integrării globale.

b.1) eliminarea împrumuturilor contractate de societatea F de la societatea SM:

110.000 lei	166	=	267	110.000 lei
	<i>Datorii care privesc imobilizările financiare F</i>		<i>Creanțe imobilizate SM</i>	

b.2) eliminarea dobânzii aferente împrumutului:

10.000 lei	766	=	666	10.000 lei
	<i>Venituri din dobânzi SM</i>		<i>Cheltuieli privind dobânzile F</i>	

b.3) eliminarea datoriei comerciale pe care o are societatea F față de societatea SM:

100.000 lei	401	=	4111	100.000 lei
	<i>Furnizori F</i>		<i>Clienți SM</i>	

b.4) eliminarea cheltuielilor și veniturilor generate de vânzarea mărfurilor:

500.000 lei	707	=	607	500.000 lei
	<i>Venituri din vânzarea mărfurilor SM</i>		<i>Cheltuieli privind mărfurile F</i>	

b.5) eliminarea profitului intern aferent stocului final:

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

10.000 lei	121	=	371	10.000 lei
	<i>Profit sau pierdere SM</i>		<i>Mărfuri F</i>	

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

10.000 lei	607	=	121	10.000 lei
	<i>Cheltuieli privind mărfurile F</i>		<i>Profit sau pierdere SM</i>	

c) Eliminarea dividendelor încasate de societatea SM de la societatea F:
- înregistrarea la nivelul bilanțului:

20.000 lei **121** = **106** **20.000 lei**
 Profit sau pierdere SM Rezerve SM

-înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

20.000 lei **761** = **121** **20.000 lei**
 Venituri din imobilizări financiare SM Profit sau pierdere SM

d) Determinarea fondului comercial, partajarea capitalurilor proprii ale societății F de la 31.12.N și eliminarea titlurilor F deținute de societatea SM:

d.1) determinarea fondului comercial:

-lei-

i) Costul de achiziție al titlurilor (acțiunilor) F		290.000
Capital subscris varsat F	100.000	
Rezerve F	100.000	
Plus de valoare aferent terenului	40.000	
Plus de valoare aferent construcției	100.000	
Active net ale societății F evaluate la valoarea justă la 31.12.N-3	340.000	
ii) Cota-parte din activele net evaluate la valoarea justă $340.000 \times 70\%$		238.000
iii) Fond comercial pozitiv (i-ii)		52.000

d.2) partajul capitalurilor proprii ale societății F la 31.12.N în partea ce revine societății SM și partea ce revine Intereselor care nu controlează:

-lei-

Capitaluri proprii F (activul net contabil)	Total	Partea ce revine societății-mamă SM (70%)	Partea ce revine Intereselor care nu controlează (30%)
Capital subscris vărsat	100.000	70.000	30.000
Rezerve	500.000	350.000	150.000
Rezultatul net al exercitiului	100.000	70.000	30.000
Total	700.000	490.000	210.000

d.3) eliminarea titlurilor societății F (înregistrare la nivelul bilanțului):

892.000 lei	%	=	%	892.000 lei
100.000 lei	1012		261	290.000 lei
	Capital subscris vărsat F		Acțiuni deținute la entitățile afiliate	
500.000 lei	106		106	280.000 lei
	Rezerve F		Rezerva consolidată*	
100.000 lei	121		121	70.000 lei
	Profit sau pierdere F		Rezultat consolidat**	
40.000 lei	2111		108	252.000 lei
	Terenuri F		Interese care nu controlează***	
100.000 lei	212			
	Construcții F			
52.000 lei	2071			
	Fond comercial pozitiv			

* Rezervele obtinute după data achizitiei titlurilor x 70% = (500.000 lei – 100.000 lei) x 70% = 280.000 lei.

** Rezultatul exercițiului x 70% = 100.000 lei x 70% = 70.000 lei

*** (Capitalurile proprii de la sfârșitul exercițiului N + Plusul de valoare aferent terenului + Plusul de valoare aferent construcției) x 30% = (700.000 lei + 40.000 lei + 100.000 lei) x 30% = 252.000 lei.

d.4) partajul rezultatului societății F în partea ce revine societății SM și partea ce revine Intereselor care nu controlează (înregistrare la nivelul contului de profit și pierdere):

100.000 lei	%	=	121	100.000 lei
70.000 lei	121		Profit sau pierdere F	
Rezultat ce revine acționarilor societății-mamă SM / Rezultat consolidat				
30.000 lei	1081		Rezultat - partea ce revine intereselor care nu controlează	

e) Deoarece terenul a fost vândut de societatea F în cursul exercițiului N, se elimină plusul de valoare recunoscut în contextual eliminării titlurilor și, implicit, se diminuează rezultatul din situațiile financiare consolidate.

- înregistrarea la nivelul bilanțului:				
40.000 lei	%	=	2111	40.000 lei
28.000 lei	121		Terenuri	
(40.000 lei x 70%)	Rezultat consolidat			
12.000 lei	108		Interese care nu controlează	
(40.000 lei x 30%)				

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

40.000 lei	6583	=	%	40.000 lei
Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital			121	28.000 lei
			Rezultat ce revine acționarilor societății-mamă	
			1081	12.000 lei
			Rezultat - partea ce revine intereselor care nu controlează	

f) înregistrarea amortizării diferenței de valoare aferente construcției:

- lei-

<i>Amortizarea construcției</i>	<i>Exercițiile precedente (N-2 și N-1)</i>	<i>Exercițiul curent (N)</i>
<i>Partea ce revine societății SM</i>	$100.000 \times 2/10 \text{ ani} \times 70\% = 14.000$	$100.000 \times 1/10 \text{ ani} \times 70\% = 7.000$
<i>Partea ce revine Intereselor care nu controlează</i>	$100.000 \times 2/10 \text{ ani} \times 30\% = 6.000$	$100.000 \times 1/10 \text{ ani} \times 30\% = 3.000$
Total	20.000	10.000

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

30.000 lei	%	=	2812	30.000 lei
14.000 lei	106		<i>Amortizarea construcțiilor</i>	
	<i>Rezerve consolidate (pentru exercitiile precedente)</i>			
7.000 lei	121			
	<i>Rezultat consolidat</i>			
9.000 lei	108			
	<i>Interese care nu controlează</i>			

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

10.000 lei	6811	=	%	10.000 lei
	<i>Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor</i>		121	
			<i>Rezultat ce revine acționarilor societății-mamă</i>	7.000 lei
			1081	3.000 lei
			<i>Rezultat - partea ce revine intereselor care nu controlează</i>	

g) Înregistrarea amortizării fondului comercial pozitiv:

- lei-

	<i>Exercițiile precedente (N-2 și N-1)</i>	<i>Exercițiul curent (N)</i>
<i>Amortizarea fondului comercial</i>	$52.000 \times 1/5 \text{ ani} \times 2 = 20.800$	$52.000 \times 1/5 \text{ ani} \times 1 = 10.400$

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

31.200 lei	%	=	2807	31.200 lei
20.800 lei	106		<i>Amortizarea fondului comercial</i>	
	<i>Rezerve consolidate (pentru exercitiile precedente)</i>			
10.400 lei	121			
	<i>Rezultat consolidat</i>			

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

10.400 lei	6811	=	121	10.400 lei
	<i>Cheltuieli de exploatare privind amortizarea imobilizărilor</i>		<i>Rezultat ce revine acționarilor societății-mamă</i>	

h) Înregistrarea rezervelor și a rezultatului societății-mamă SM la rezervele consolidate și la rezultatul consolidat (înregistrare la nivelul bilanțului):

890.000 lei	%	=	%	890.000 lei
720.000 lei	106		106	720.000 lei
	<i>Rezerve SM</i>		<i>Rezerve consolidate</i>	
170.000 lei	121		121	170.00 lei
	<i>Profit sau pierdere SM</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	

i) Virarea rezultatului societății-mamă SM la rezultatul consolidat (înregistrare la nivelul contului de profit și pierdere):

170.000 lei	121	=	121	170.000 lei
	<i>Rezultat ce revine acționarilor societății-mamă</i>		<i>Profit sau pierdere SM</i>	

j) Prezentarea bilanțului consolidat al grupului SM + F:

Structuri bilanțiere	Sume - lei -
A. Active imobilizate	1.840.800
Fond comercial (ct. 2071) d3) 52.000	52.000
Amortizare fond comercial (ct. 2807) g) 31.200	(31.200)
Terenuri (ct. 2111) a.1) 350.000 + d.3) 40.000 – e) 40.000	350.000
Construcții (ct. 212) a.1) 1.600.000 + d3) 100.000	1.700.000
Amortizare construcțiilor (ct. 2812) a.1) 950.000 + f) 30.000	(980.000)
Utilaje (ct. 2131) a.1) 1.200.000	1.200.000
Amortizare utilajelor (ct. 2813) a.1) 450.000	(450.000)
Acțiuni deținute la entitățile afiliate F (ct. 261) a.1) 290.000 – d.3) 290.000	-
Creanțe imobilizate (Sume datorate de filiale) (ct. 267) a.1) 110.000 – b.1) 110.000	-
B. Active circulante	1.540.000
Stocuri (ct. 3XX) a.1) 450.000 – b.5) 10.000	440.000
Clienți (ct. 4111) a.1) 700.000 – b.3) 100.000	600.000
Debitori diverși (ct. 461) a.1) 350.000	350.000
Casa și conturi la bănci (5XX) a.1) 150.000	150.000
C. Cheltuieli în avans (ct. 471)	-
D. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de până la un an	700.000
Furnizori (ct. 401) a.1) 500.000 – b.3) 100.000	400.000
Creditori diverși (ct. 462) a.1) 300.000	300.000
E. Active circulante nete / Datorii curente nete (B + C – D – I)	840.000
F. Total active minus datorii curente (A+E)	2.680.800
G. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	790.000
Credite bancare pe termen lung (ct. 162) a.1) 790.000	790.000
Datorii ce privesc imobilizarile financiare (ct. 166) a.1) 110.000 – b.1) 110.000	-
H. Provizioane (ct. 151)	-
I. Venituri în avans (ct. 472)	-
J. Capital și rezerve	1.890.800
Capital social subscris varsat (ct. 1012) a.1) 600.000 – d.3) 100.000	500.000
Rezerva consolidată (ct. 106) a.1) 700.000 + 500.000 – d3) 500.000 + c) 20.000 lei + d3) 280.000 – f) 14.000 – g) 20.800 – h) 720.000 + h) 720.000	965.200
Rezultatul exercitiului consolidat (ct. 121) a.1) 200.000 + 100.000 – b5) 10.000 – c) 20.000 + d3) 70.000 – d3) 100.000 – e) 28.000 – f) 7.000 – g) 10.400 – h) 170.000 + h) 170.000	194.600
Interesele care nu controleaza (ct 108) d3) 252.000 – e) 12.000 – f) 9.000, din care:	231.000
- partea de rezultat: (ct. 1081) d4) 30.000 – e) 12.000 – f) 3.000	15.000
- alte capitaluri proprii: 231.000 – 15.000	216.000
Total capitaluri proprii	1.890.800

k) Prezentarea contului de profit și pierdere consolidat al grupului SM + F:

Denumirea indicatorilor	Sume -lei-
Venituri din vânzare mărfurilor (ct. 707) a.2) 6.800.000 – b.3) 500.000	6.300.000
Alte venituri din exploatare (ct. 758) a.2) 780.000	780.000
Cheltuieli privind mărfurile (ct. 607) a.2) 4.200.000 – b.4) 500.000 + b.5) 10.000	(3.710.000)

Cheltuieli cu personalul (ct. 641) a.2) 1.800.000	(1.800.000)
Cheltuieli cu amortizarea (ct. 6811) a.2) 300.000 + f) 10.000 + g) 10.400	(320.400)
Alte cheltuieli de exploatare (ct. 658) a.2) 860.000 + e) 40.000	(900.000)
Rezultat din exploatare	349.600
Venituri din imobilizări financiare (ct. 761) a.2) 20.000 – c) 20.000	-
Venituri din dobânzi (ct.766) a.2) 30.000 – b2) 10.000	20.000
Cheltuieli privind dobânzile (ct. 666) a.2) 80.000 – b.2) 10.000	(70.000)
Rezultat financiar	(50.000)
Rezultat curent 349.600 – 50.000	299.600
Cheltuieli cu impozitul pe profit (ct. 691) a.2) 90.000	(90.000)
Rezultatul net al exercitiului (ct. 121) 299.600 – 90.000, a2) 200.000 + 100.000 – b5) 10.000 – c) 20.000 – d4) 100.000 + d4) 70.000 + 30.000 – e) 28.000 – 12.000 – f) 7.000 – 3.000 – g) 10.400 – i) 170.000 + 170.000 din care:	209.600
- partea ce revine acționarilor societății-mamă: (ct. 121) d4) 70.000 – e) 28.000 – f) 7.000 – g) 10.400 + i) 170.000	194.600
- partea intereselor care nu controlează: (ct. 1081) d4) 30.000 – e) 12.000 – f) 3.000	15.000

4.4. Exemplul ilustrativ 4. Metoda punerii în echivalență [9]

Societatea SM deține 40% din capitalul social al societății P la 31.12.N. Societatea SM întocmește situațiile financiare anuale consolidate, iar societatea P este reținută în perimetrul de consolidare.

La 31.12.N, bilanțurile și conturile de profit și pierdere ale societăților SM și P se prezintă astfel:

Bilanțurile societăților SM și P:

- lei-

Structuri bilanțiere	SM	P
A. Active imobilizate	2.800.000	1.000.000
Construcții (ct. 212)	2.000.000	700.000
Utilaje (ct. 2131)	560.000	300.000
Acțiuni deținute la entități asociate (Titluri P) (ct. 262)	240.000	-
B. Active circulante	900.000	800.000
Stocuri (ct. 3XX)	200.000	400.000
Clienți (ct. 411)	400.000	200.000
Casa și conturi la bănci (5XX)	300.000	200.000
C. Cheltuieli în avans (ct. 471)	-	-
D. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de până la 1 an	500.000	400.000
Furnizori (ct. 401)	400.000	300.000
Creditori diverși (ct. 462)	100.000	100.000
E. Active circulante nete / Datorii curente nete (B + C – D – I)	400.000	400.000
F. Total active minus datorii curente (A+E)	3.200.000	1.400.000
G. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	800.000	400.000
Credite bancare pe termen lung (ct. 162)	800.000	400.000
H. Provizioane (ct. 151)	200.000	100.000
I. Venituri în avans (ct. 472)	-	-

J. Capital si rezerve	2.200.000	900.000
Capital social subscris vărsat (ct. 1012)	1.400.000	600.000
Rezerve (ct. 106)	600.000	200.000
Rezultatul exercițiului (ct. 121)	200.000	100.000
Total capitaluri proprii	2.200.000	900.000

Conturile de profit si pierdere ale societăților M si P

- lei-

Denumirea indicatorilor	SM	P
Venituri (7XX)	8.000.000	2.000.000
Cheltuieli (6XX)	7.800.000	1.900.000
Rezultatul net al exercitiului (ct. 121)	200.000	100.000

Titlurile au fost dobândite de societatea SM în momentul constituirii societății P.

În cursul exercițiului N, între societățile SM și P au avut loc următoarele tranzacții:

a) Societatea SM a vândut societății P mărfuri în valoare de 1.000.000 lei, costul de achiziție al acestora fiind de 920.000 lei. Până la sfârșitul anului, societatea SM a încasat 800.000 lei de la societatea P, iar mărfurile cumpărate de P nu au fost vândute unei alte societăți din afara perimetrului de consolidare.

b) Societatea P i-a vândut, societății SM, în cursul exercițiului N, mărfuri la prețul de vânzare de 200.000 lei, costul de achiziție al acestora fiind de 180.000 lei. Până la sfârșitul exercițiului, societatea SM nu a reușit să vândă mărfurile achiziționate de la societatea P, dar a plătit societății P datoria apărută în urma achiziției acelor mărfuri.

c) La sfârșitul exercițiului N, societatea SM a vândut societății P un utilaj la prețul de vânzare de 80.000 lei, costul acestuia fiind 100.000 lei, iar amortizarea cumulată 60.000 lei.

d) În cursul exercițiului N, societatea SM a încasat de la societatea P dividende în valoare de 20.000 lei.

Notă. Societatea SM exercită asupra societății P o influență semnificativă și, în consecință societatea P este consolidată de societatea SM prin **metoda punerii în echivalență**.

Deoarece titlurile societății P au fost dobândite în momentul înființării societății P, **nu există fond comercial**.

Conturile societății P **nu se cumulează** la aplicarea metodei punerii în echivalență. În aceste condiții la nivelul bilanțului societății SM, titlurile P **vor fi înlocuite** cu titlurile P puse în echivalență.

1. Punere în echivalență a titlurilor societății P deținute de societatea SM.

Titlurile societății P sunt evaluate la o valoare egală cu cota-parte ce revine societății SM din capitalurile proprii ale societății P existente la sfârșitul exercițiului N.

Valoare titlurilor puse în echivalență: $900.000 \text{ lei} \times 40\% = 360.000 \text{ lei}$.

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

360.000 lei	264	=	%	360.000 lei
	Titluri puse în echivalență		262	240.000 lei
			Acțiuni deținute la entități asociate	
			106	80.000 lei
			Rezerve consolidate*	
			121	40.000 lei
			Rezultat consolidat**	

*Cota-parte ce revine societății SM din rezervele constituite după data achiziției titlurilor: 200.000 lei x 40%.

**Cota-parte ce revine societății SM din rezultatul societății P existent la data de 31.12.N: 100.000 lei x 40%.

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere a cotei-părți din rezultatul societății P:

40.000 lei	121	=	768 / analitic	40.000 lei
	<i>Rezultat consolidat</i>		<i>Alte venituri financiare / Profitul exercițiului financiar aferent entităților asociate și entităților controlate în comun</i>	

2. Eliminarea consecințelor tranzacțiilor efectuate între societățile SM și P.

a) Eliminarea profitului intern aferent stocului final de mărfuri vândute de societatea SM societății P:

$1.000.000 \text{ lei} - 920.000 \text{ lei} = 80.000 \text{ lei} \times 40\% = 32.000 \text{ lei}$.

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

32.000 lei	121	=	472	32.000 lei
	<i>Profit sau pierdere SM</i>		<i>Venituri înregistrate în avans</i>	

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

400.000 lei	707	=	%	400.000 lei
(1.000.000 x 40%)	<i>Venituri din vânzarea mărfurilor</i>		607	368.000 lei
			<i>Cheltuieli privind mărfurile</i>	(920.000 x 40%)
			121	32.000 lei
			<i>Profit sau pierdere SM</i>	

b) Eliminarea profitului intern aferent stocului final de mărfuri vândute de societatea P societății SM:

$200.000 \text{ lei} - 180.000 \text{ lei} \times 40\% = 8.000 \text{ lei}$

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

8.000 lei	121	=	264	8.000 lei
	<i>Rezultat consolidat</i>		<i>Titluri puse în echivalență</i>	

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

8.000 lei	768 / analitic	=	121	8.000 lei
	<i>Alte venituri financiare / Profitul exercițiului financiar aferent entităților asociate și entităților controlate în comun</i>		<i>Rezultat consolidat</i>	

c) Înregistrarea eliminării profitului intern generat de vânzarea utilajului de către societatea SM societății P:

- valoarea neamortizată a utilajului/valoarea netă contabilă: $100.000 \text{ lei} - 60.000 \text{ lei} = 40.000 \text{ lei}$

- profitul intern rezultat: $80.000 \text{ lei} - 40.000 \text{ lei} = 40.000 \text{ lei} \times 40\% = 16.000 \text{ lei}$

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

16.000 lei	121	=	472	16.000 lei
	<i>Profit sau pierdere SM</i>		<i>Venituri înregistrate în avans</i>	

<i>- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:</i>			
32.000 lei	7583	=	%
(80.000 x 40%)	Venituri din vânzarea activelor și alte operațiuni de capital		6583
			Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital
			121
			32.000 lei
			16.000 lei
			(100.000 – 60.000) x 40%)
			16.000 lei
			<i>Profit sau pierdere SM</i>

d) Eliminarea dividendelor încasate de societatea SM de la societatea P:

- înregistrarea la nivelul bilanțului:

20.000 lei	121	=	106	20.000 lei
	<i>Profit sau pierdere SM</i>		<i>Rezerve SM</i>	

- înregistrarea la nivelul contului de profit și pierdere:

20.000 lei	761	=	121	20.000 lei
	<i>Venituri din imobilizări financiare</i>		<i>Profit sau pierdere SM</i>	

3. Prezentarea bilanțului consolidat:

<i>Structuri bilanțiere</i>	<i>Sume -lei-</i>
A. Active imobilizate	2.912.000
<i>Construcții (ct. 212)</i>	<i>2.000.000</i>
<i>Utilaje (ct. 2131)</i>	<i>560.000</i>
<i>Titluri puse în echivalență (Titluri P) (ct. 264) 1) 360.000 – 2b) 8.000</i>	<i>352.000</i>
B. Active circulante	900.000
<i>Stocuri (ct. 3XX)</i>	<i>200.000</i>
<i>Clienți (ct. 411)</i>	<i>400.000</i>
<i>Casa și conturi la bănci (5XX)</i>	<i>300.000</i>
C. Cheltuieli în avans (ct. 471)	-
D. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă de până la un an	500.000
<i>Furnizori (ct. 401)</i>	<i>400.000</i>
<i>Creditori diverși (ct. 462)</i>	<i>100.000</i>
E. Active circulante nete / Datorii curente nete (B + C – D – I)	352.000
F. Total active minus datorii curente (A+E)	3.264.000
G. Datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an	800.000
<i>Credite bancare pe termen lung (ct. 162)</i>	<i>800.000</i>
H. Provizioane (ct. 151)	200.000
I. Venituri în avans (ct. 472) 2a) 32.000 + 2c) 16.000)	48.000
J. Capital și rezerve	2264000
<i>Capital social subscris vărsat (ct. 1012)</i>	<i>1.400.000</i>
<i>Rezerve (ct. 106) 600.000 + 1) 80.000 + 3) 20.000</i>	<i>700.000</i>
<i>Rezultatul exercițiului (ct. 121) 200.000 + 1) 40.000 – 2) 32.000 – b) 8.000 – c) 16.000 – 3) 20.000</i>	<i>164.000</i>
Total capitaluri proprii	2.264.000

4. Prezentarea contului de profit și pierdere consolidat:

<i>Denumirea indicatorilor</i>	<i>Sume -lei-</i>
<i>Venituri (ct. 7XX) 8.000.000 – 2a) 400.000 – 2c) 32.000 – 3) 20.000</i>	<i>7.548.000</i>
<i>Cheltuieli (ct. 6XX) 7.800.000 – 2a) 368.000 – 2c) 16.000</i>	<i>7.416.000</i>
<i>Venituri financiare (partea din rezultatul întreprinderilor asociate) (ct. 768) 1) 40.000 – 2b) 8.000</i>	<i>32.000</i>
<i>Rezultatul net al exercițiului (ct. 121) 7.548.000 – 7.416.000 + 1) 40.000 – 2b) 8.000</i>	<i>164.000</i>

5. Referințe bibliografice

- [1] 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.
- [2] Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Ghidul practic de aplicare a reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate aprobate prin O.M.F.P. nr. 1.802/2014*, Editura CECCAR, București, 2015, p. 1019 și urm.
- [3] Exemplu preluat și adaptat din Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Ghidul practic de aplicare a reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate aprobate prin O.M.F.P. nr. 1.802/2014*, Editura CECCAR, București, 2015, p. 1021 și urm.
- [4] Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Ghidul practic de aplicare a reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate aprobate prin O.M.F.P. nr. 1.802/2014*, Editura CECCAR, București, 2015, p. 1025.
- [5] Cele două modalități de evaluare ale intereselor care nu controlează/interes minoritar sunt prevăzute de IFRS 3 *Combinări de întreprinderi* pct. 18. Vezi Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Ghidul practic de aplicare a reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate aprobate prin O.M.F.P. nr. 1.802/2014*, Editura CECCAR, București, 2015, p. 1045 și 1046.
- [6] Exemplu preluat și adaptat din Mihaela MINU, *Curs A.S.E.*, București, 2011.
- [7] Exemplu preluat și adaptat din Cristian RAPCENCU, *Suport de curs C.E.C.C.A.R.*, București, 2014.
- [8] Exemplul ilustrativ 3. a fost preluat din Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Ghidul practic de aplicare a reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate aprobate prin O.M.F.P. nr. 1.802/2014*, Editura CECCAR, București, 2015, p. 1057 și urm.
- [9] Exemplul ilustrativ 4. a fost preluat din Corina-Graziella BÂTCĂ-DUMITRU, Aurelia ȘTEFĂNESCU, Florina Adriana POPA, Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Ghid pentru pregătirea candidaților la examenul de aptitudini pentru obținerea calității de expert contabil și de contabil autorizat, Ediția a IV-a, revăzută și adăugită*, Editura CECCAR, București, 2016, p. 342 și urm.

DEZVOLTĂRI PRIVIND FUZIUNEA SOCIETĂȚILOR COMERCIALE. ASPECTE COMPARATIVE PRIVIND METODELE DE FUZIUNE

DEVELOPMENTS ON THE MERGER OF COMMERCIAL COMPANIES. COMPARATIVE ASPECTS REGARDING THE MERGER METHODS

conf.univ.dr. **Lucian-Dorel ILINCUȚĂ**
Universitatea *Spiru Haret*
Facultatea de *Științe Economice*. București. România
e-mail: ilincuta.lucian@yahoo.com

Rezumat.

Lucrarea cuprinde și dezvoltă concepte fundamentale privind condițiile de fuziune a societăților comerciale, documente specifice ale societăților care fuzionează, precum și consecințele ca urmare a fuziunii. Fuziunea se poate realiza între societăți diferite ca formă juridică, independente sau cu participații, prin două modalități juridice: fuziune absorbție și fuziunea contopire/reunire.

În altă ordine de idei, lucrarea prezintă comparativ exemple ilustrative privind metodele de fuziunea a societăților comerciale, și anume: metoda activului net cunoscută și ca metoda capitalizării, precum și metoda evaluării globale cunoscută și ca metoda rezultatului.

Cuvinte-cheie: fuziunea; proiectul de fuziune; fuziunea prin absorbție; fuziunea prin contopire; societate absorbită; societate absorbantă; activ net contabil; aport net; raportul de schimb; prima de fuziune; bilanțul de fuziune

Abstract.

The paper includes and develops fundamental concepts regarding the merging conditions of commercial companies, specific documents of the merging companies, as well as the consequences resulting from the merger. The merger can take place between companies that are different from the legal form point of view – independent or with shares –, in two legal ways: absorption merger and consolidation merger.

In another train of thoughts, the paper presents comparatively illustrative examples of the methods of merging commercial companies, namely: the net asset method known also as the capitalization method, as well as the global evaluation method known also as the outcome method.

Keywords: merger; merger project; absorption merger; consolidation merger; merged company; absorbing company; net worth value; net share; exchange ratio; merger premium; balance sheet.

Clasificare JEL: M41; M40; M 48

1. Introducere

Fuziunea [1] reprezintă ansamblul de operațiuni prin care două sau mai multe societăți comerciale hotărăsc separat:

- transmiterea elementelor de active, datorii și capitaluri proprii la una dintre societăți; sau
- constituirea unei noi societăți comerciale în scopul comasării activităților.

Fuziunea nu este doar o simplă punere în comun de patrimonii și activități, ci o combinare și coordonare a acestor elemente în vederea obținerii de noi capacități de concepție, de producție, de finanțare și de comercializare.

Conform literaturii de specialitate, după **modalitatea juridică de realizare**, fuziunile pot fi:

- a) **fuziune absorbție** – constă în faptul că una din societăți subzistă și absoarbe celelalte societăți.

Absorbția se realizează astfel:

- pentru societatea absorbantă, operația reprezintă o creștere de capital ca aport în natură;
- pentru societatea absorbită, reprezintă o dizolvare și un partaj cu atribuirea de acțiuni sau părți sociale create de societatea absorbantă;

b) **fuziune reunire (contopire)** – constă din crearea unei noi societăți din două sau mai multe societăți vechi. Reunirea se realizează astfel:

- pentru societatea nou creată, constituie un aport în natură;
- pentru societățile vechi, constituie o dizolvare și un partaj, cu atribuirea titlurilor (acțiuni și părți sociale) societății nou creată către vechile societăți.

Fuziunea prin absorbție poate interveni între următoarele categorii de societăți:

a) societăți independente:

$$A \neq B$$

b) societatea absorbită deține titluri financiare (acțiuni/părți sociale) la societatea absorbită:

$$A \rightarrow B$$

c) societatea absorbită deține titluri financiare la societatea absorbită:

$$A \leftarrow B$$

d) societăți care dețin proprietăți (titluri financiare/participații) reciproce:

$$A \rightarrow B$$

$$\leftarrow$$

2. Aspect juridice privind fuziunea societăților comerciale

Operațiunile de fuziune precum și cele de dizolvare și divizare a societăților sunt reglementate, din punct de vedere juridic, prin Legea nr. 31/1990 privind societățile, republicată, cu modificările și completările ulterioare, *Titlul VI: Dizolvarea, fuziunea și divizarea societăților comerciale*.

Conform art. 238 din Legea nr. 31/1990 privind societățile, republicată, cu modificările și completările ulterioare: *Fuziunea este operațiunea prin care:*

a) *una sau mai multe societăți sunt dizolvate fără a intra în lichidare și transferă totalitatea patrimoniului lor unei alte societăți în schimbul repartizării către acționarii societății sau societăților absorbite de acțiuni la societatea absorbantă și, eventual, al unei plăți în numerar de maximum 10% din valoarea nominală a acțiunilor astfel repartizate; sau*

b) *mai multe societăți sunt dizolvate fără a intra în lichidare și transferă totalitatea patrimoniului lor unei societăți pe care o constituie, în schimbul repartizării către acționarii lor de acțiuni la societatea nou-constituită și, eventual, al unei plăți în numerar de maximum 10% din valoarea nominală a acțiunilor astfel repartizate.*

Conform legislației în vigoare în România, fuziunea societăților comerciale se realizează prin două modalități:

a) **fuziunea prin absorbirea** uneia sau mai multor societăți comerciale de către o altă societate comercială:

$$A \text{ (absorbanta)} + B \text{ (absorbita)} = A \text{ (absorbanta după fuziune)}$$

b) **fuziunea prin contopirea (reunirea)** a două sau mai multe societăți comerciale pentru a alcătui o societate comercială nouă:

$$A \text{ (societatea veche)} + B \text{ (societatea veche)} = C \text{ (societate comercială nouă)}.$$

Conform art. 239 din Legea nr. 31/1990 *privind societățile*, fuziunea se hotărăște de fiecare societate în parte, în condițiile stabilite pentru modificarea actului constitutiv al societății.

Societatea comercială care absoarbe dobândește drepturile și este ținută de obligațiile societăților comerciale pe care le absoarbe, din punct de vedere juridic.

Societatea comercială absorbită este societatea care dispare prin fuziune, patrimoniul său fiind transmis societății absorbante, iar acționarii sau asociații societății absorbite devin acționarii sau asociații societății absorbante.

Societățile care sunt absorbite sau se contopesc se dizolvă și își pierd personalitatea juridică, odată cu înregistrarea în Registrul Comerțului de încetarea existenței.

Data fuziunii societăților comerciale reprezintă: data înmatriculării la Registrul Comerțului a noii societăți, respectiv data înscrierii în Registrul Comerțului a mențiunii privind majorarea capitalului social al societății absorbante.

Fiecare dintre societățile comerciale care fuzionează are obligația să întocmească situații financiare cu ocazia fuziunii în conformitate cu prevederile art. 28 alin. (1¹) din Legea contabilității nr. 82/1991, republicată cu modificările și completările ulterioare.

Societățile comerciale care fuzionează au obligația să efectueze inventarierea elementelor de active și datorii, conform prevederilor art. 7 alin. (1) din Legea contabilității nr. 82/1991, republicată cu modificările și completările ulterioare.

Potrivit prevederilor art. 8 alin. (1) din Legea contabilității nr. 82/1991, republicată cu modificările și completările ulterioare, evaluarea elementelor existente în cadrul societăților comerciale în momentul inventarierii și prezentarea acestora în situațiile financiare se efectuează conform normelor și reglementărilor contabile aplicabile.

În cadrul operațiunilor de fuziune se disting **cinci faze** [2] în care pot fi grupate operațiunile de acest tip:

- faza pregătitoare;
- redactarea și semnarea proiectului de fuziune;
- elaborarea documentelor și a informațiilor necesare acționarilor sau asociaților;
- ținerea adunărilor generale;
- informații și obligații fiscale.

Conform art. 244 din Legea nr. 31/1990 *privind societățile*, republicată, cu modificările și completările ulterioare, administratorii societăților care fuzionează pun la dispoziție acționarilor/asociaților la sediul social sau pe pagina web a societății, cu cel puțin o lună înainte de data ședinței Adunării Generale Extraordinare **documentele specifice fuziunii societăților comerciale**. Dintre acestea **Proiectul de fuziune** este unul dintre cele mai importante documente care se întocmesc cu ocazia fuziunii societăților comerciale.

Conform art. 241 și art. 242 din Legea nr. 31/1990 *privind societățile*, administratorii societăților care urmează a participa la fuziune sau la divizare vor întocmi un **proiect de fuziune sau de divizare**, care va cuprinde:

- a) forma, denumirea și sediul social ale tuturor societăților implicate în fuziune sau divizare;
- b) fundamentarea și condițiile fuziunii sau ale divizării;
- c) condițiile alocării de acțiuni la societatea absorbantă sau la societățile beneficiare;
- d) data de la care acțiunile sau părțile sociale prevăzute la lit. c) dau deținătorilor dreptul de a participa la beneficii și orice condiții speciale care afectează acest drept;
- e) rata de schimb a acțiunilor sau părților sociale și cuantumul eventualelor plăți în numerar;
- f) cuantumul primei de fuziune sau de divizare;
- g) drepturile conferite de către societatea absorbantă sau beneficiară deținătorilor de acțiuni care conferă drepturi speciale și celor care dețin alte valori mobiliare în afară de acțiuni sau măsurile propuse în privința acestora;
- h) orice avantaj special acordat experților și membrilor organelor administrative sau de control ale societăților implicate în fuziune sau în divizare;
- i) data la care au fost aprobate situațiile financiare ale societăților participante, care au fost folosite pentru a se stabili condițiile fuziunii sau ale divizării;
- j) data de la care tranzacțiile societății absorbante sau divizate sunt considerate din punct de vedere contabil ca aparținând societății absorbante sau uneia ori alteia dintre societățile beneficiare;
- k) în cazul divizării:
 - descrierea și repartizarea exactă a activelor și pasivelor care urmează a fi transferate fiecăreia dintre societățile beneficiare;
 - repartizarea către acționarii sau asociații societății divizate de acțiuni, respectiv părți sociale, la societățile beneficiare și criteriul pe baza căruia se face repartizarea. (...)

□ Inventarierea și reevaluarea patrimoniului cu ocazia fuziunii

Inventarierea și evaluarea elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii ale societăților comerciale care fuzionează, înregistrarea rezultatelor inventarierii și ale evaluării, efectuate cu această ocazie, constituie atât o necesitate, cât și o obligație. Astfel, prima etapă în efectuarea operațiunilor de fuziune o constituie, în primul rând, inventarierea, urmată de evaluarea bunurilor care intră sub incidența fuziunii. În situația fuziunii, principala problemă o constituie evaluarea aporturilor de active și datorii, precum și a raportului de schimb al acțiunilor sau părților sociale.

Fuziunea prin absorbție

Așa cum am prezentat mai înainte, fuziunea prin absorbție are în vedere absorbirea uneia sau mai multor societăți comerciale denumite **societăți absorbite**, de către o altă societate comercială, denumită **societate absorbantă**.

Etapele necesare a fi parcurse pentru fuziunea prin absorbție sunt:

a) **inventarierea și evaluarea elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii** ale societăților comerciale care fuzionează, potrivit prevederilor Legii contabilității nr. 82/1991, republicată cu modificările și completările ulterioare, a normelor și reglementărilor contabile aplicabile, înregistrarea rezultatelor inventarierii și ale evaluării, efectuate cu această ocazie – Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 2.861/2009 pentru aprobarea *Normelor privind organizarea și efectuarea inventarierii elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii* [3] și Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1.802/2014, *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate* [4];

b) **întocmirea situațiilor financiare** înainte de fuziune de către societățile comerciale care urmează să fuzioneze în conformitate cu prevederile Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 1.802/2014, *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*, utilizând formatul prevăzut de reglementările respective; pe baza bilanțului întocmit înainte de fuziune se determină activul net contabil, astfel:

$$\text{Activ net contabil} = \text{Total Active} - \text{Total Datorii}$$

c) **evaluarea globală a societăților (determinarea aportului net).**

În vederea efectuării evaluării societăților comerciale care fuzionează se poate folosi una dintre următoarele metode:

- metoda patrimonială sau metoda activului net;
- metoda bursieră;
- metoda bazată pe rezultate (valoarea de rentabilitate, valoarea de randament, valoarea de supraprofit);
- metode mixte;
- metoda bazată pe fluxul financiar sau cash-flow-ul.

Astfel, valoarea globală a societății comerciale stabilită prin folosirea uneia dintre metodele menționate mai sus, reprezintă valoarea aportului net de fuziune al fiecărei societăți care fuzionează. Această valoare constituie baza pentru stabilirea raportului de schimb.

Remarcă. *Atunci când a fost folosită metoda patrimonială de evaluare globală a societăților comerciale, valoarea activului net contabil este egală cu valoarea aportului net.*

Dacă în urma evaluării cele două valori nu sunt egale, la societatea absorbită diferențele sunt recunoscute ca elemente de câștiguri sau pierderi din fuziune, după cum urmează:

- dacă valoarea aportului net depășește activul net contabil, diferența este recunoscută ca profit;
- dacă valoarea aportului net este inferioară activului net contabil, diferența este recunoscută ca pierdere.

Profitul sau pierderea, după caz, vor fi recunoscute fie prin înregistrarea lor în conturile 6583 *Cheltuieli privind activele cedate și alte operații de capital* și 7583 *Venituri din vânzarea activelor și alte operații de capital*, din care urmează a fi transferate în contul 121 *Profit și pierdere*, fie prin înregistrarea lor în contul 117 *Rezultatul reportat*.

Totuși, pentru respectarea principiului independenței exercițiului financiar, recunoașterea câștigurilor și pierderilor aferente perioadelor anterioare trebuie să fie înregistrată în contul 117 *Rezultatul reportat*, dezvoltat în analitice pe fiecare exercițiu financiar dacă este posibilă identificarea acestora pe exerciții financiare.

d) **determinarea raportului de schimb al acțiunilor sau părților sociale**, pentru a acoperi capitalul societăților comerciale absorbite.

Această etapă presupune:

- determinarea valorii contabile sau valorii matematice contabile (VMC) a acțiunilor sau părților sociale ale societăților comerciale care fuzionează, prin raportarea aportului net la numărul de acțiuni sau de părți sociale emise; valoarea contabilă a unei acțiuni/părți sociale se poate obține și prin raportarea activului net contabil (ANC) la numărul de acțiuni/părți sociale;

$$VMC = \frac{ANC \text{ sau Aportul net}}{Nr. de acțiuni}$$

- stabilirea raportului de schimb al acțiunilor sau al părților sociale (R_s), prin raportarea valorii contabile a unei acțiuni/ părți sociale a societății absorbite la valoarea contabilă a unei acțiuni/părți sociale a societății absorbante; raportul trebuie să fie verificat și aprobat de experți în conformitate cu prevederile articolului 243³ alin. (2) din Legea societăților nr. 31/1990, republicată cu modificările și completările ulterioare;

$$R_s = \frac{VMC \text{ absorbită}}{VMC \text{ absorbantă}}$$

e) **determinarea numărului de acțiuni sau de părți sociale de emis** pentru remunerarea aportului net de fuziune.

Această etapă presupune :

- determinarea numărului de acțiuni sau părți sociale care trebuie să fie emise de către societatea comercială absorbantă:

Numărul de acțiuni sau părți sociale care trebuie emise = Valoarea contabilă netă sau Capitalul propriu (Activul net) a (al) societăților comerciale absorbite / Valoarea contabilă a unei acțiuni sau părți sociale a societății comerciale absorbante

sau,

Numărul de acțiuni sau părți sociale care trebuie emise = Numărul de acțiuni al societății comerciale absorbite x Raportul de schimb

- majorarea capitalului social la societatea comercială absorbantă:

Majorarea capitalului social la societatea absorbantă = Numărul de acțiuni sau părți sociale care trebuie emise de societatea comercială absorbantă x Valoarea nominală a unei acțiuni sau părți sociale de la societatea comercială absorbantă

- calcularea primei de fuziune:

Prima de fuziune = Valoarea contabilă netă sau Capitalul propriu (Activul net) a (al) Societăților comerciale absorbite – Majorarea capitalului social al societății absorbante

sau,

Prima de fuziune = Valoarea contabilă a acțiunilor sau părților sociale ale societății absorbante – Valoarea nominală a acțiunilor sau părților sociale ale societății absorbante.

f) **reflectarea în contabilitatea fiecărei societăți comerciale care fuzionează a operațiunilor efectuate cu ocazia fuziunii** conform Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 897/2015 *pentru aprobarea Normelor metodologice privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni de fuziune, divizare, dizolvare și lichidare a societăților, precum și de retragere sau excludere a unor asociați din cadrul societăților* [5].

□ **Tratamentul fiscal**

Din punct de vedere fiscal, sunt aplicabile prevederile din legislația fiscală [6] corespunzătoare situațiilor existente în cadrul societăților comerciale care fuzionează.

Tratamentul fiscal este diferențiat pentru societatea absorbantă și pentru societatea absorbită.

Conform art. 31 din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal, pierderea anuală, stabilită prin declarația de impozit pe profit, se recuperează din profiturile impozabile obținute în următorii 7 ani consecutivi. Recuperarea pierderilor se va efectua în ordinea înregistrării acestora, la fiecare termen de plată a impozitului pe profit, potrivit prevederilor legale în vigoare din anul înregistrării acestora.*

Pierderea fiscală înregistrată de contribuabilii care își încetează existența ca efect al unei operațiuni de fuziune sau divizare totală se recuperează de către contribuabilii nou-înființați ori de către cei care preiau patrimoniul societății absorbite sau divizate, după caz, proporțional cu activele transferate persoanelor juridice beneficiare, potrivit proiectului de fuziune/divizare. Pierderea fiscală înregistrată de contribuabilii care nu își încetează existența ca efect al unei operațiuni de desprindere a unei părți din patrimoniul acestora, transferată ca întreg, se recuperează de acești contribuabili și de cei care preiau parțial patrimoniul societății cedente, după caz, proporțional cu activele transferate persoanelor juridice beneficiare, potrivit proiectului de divizare, respectiv cu cele menținute de persoana juridică cedentă.

➤ **La societatea absorbantă:**

- societatea comercială absorbantă folosește la determinarea profitului impozabil valorile fiscale ale activelor și datoriilor transmise de către societatea absorbită, aplicând regulile prevăzute la art. 32 din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal* care s-ar fi aplicat de către societatea absorbită atunci când fuziunea nu ar fi avut loc. Astfel, conform art. 32, alin. (6), lit. a) *valoarea fiscală a unui activ sau pasiv, transferate societății beneficiare, este egală cu valoarea fiscală pe care activul/pasivul a avut-o la societatea cedentă;*

- în cazul în care se preiau de la societatea absorbită rezerve și/sau (ajustări pentru depreciere, provizioane) care au fost deductibile la determinarea profitului impozabil, acestea urmează regimul stabilit prin prevederile art. 26 din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal;*

- în situația în care valoarea rezervei legale prevăzută la art. 26 alin. (1) litera a) din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal*, rezultată în urma operației de fuziune, depășește 20% din capitalul subscris și vărsat al societății absorbante, diferența nu se tratează ca venit impozabil atâta timp cât această rezervă se menține la valoarea respectivă; valoarea corespunzătoare diminuării rezervei legale reprezintă venit impozabil, iar reconstituirea ulterioară a rezervei legale nu este deductibilă la determinarea profitului impozabil, conform art. 26 alin. (5) și alin. (8) din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal.*

➤ **La societatea absorbită:**

- veniturile obținute din transferul activelor (contul 7583 *Venituri din vânzarea activelor și alte operații de capital*) sunt considerate venituri neimpozabile în conformitate cu prevederile art. 32 alin. (3) din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal;* de asemenea cheltuielile privind activele cedate

(contul 6583 *Cheltuieli privind activele cedate și alte operații de capital*) sunt considerate cheltuieli nedeductibile;

- societatea absorbită trebuie să transmită societății absorbante valoarea fiscală a fiecărui element de active și datorii transferat; valoarea fiscală a imobilizărilor amortizabile, definite în conformitate cu prevederile din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal*, se determină luând în calcul valoarea utilizată pentru calculul amortizării fiscale (art. 28 din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal*) fără a folosi datele din contabilitate sau orice reevaluare contabilă a acestor active, urmând să se amortizeze pe durata normală rămasă;

- reducerea sau reluarea (anularea) oricărei ajustări pentru depreciere sau oricărui provizion ori a rezervei care a fost anterior dedusă la determinarea profitului impozabil, în conformitate cu prevederile art. 26 alin. (5) din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal*, se include în veniturile impozabile ale societății absorbite, cu excepția situației în care societatea absorbantă preia ajustarea pentru depreciere sau provizionul ori rezerva respectivă:

- a) rezerva legală de 5% din profitul contabil brut până ce acesta va atinge 20 % din capitalul social vărsat;

- b) rezervele constituite ca urmare a aplicării facilității fiscale privind neimpunerea unei părți din profitul impozabil, rezerve din reevaluare;

- societatea absorbită are obligația să depună declarația de impunere și să plătească impozitul până la *încheierea perioadei impozabile*. Astfel, conform art. 41 alin. (17) din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal*, *persoanele juridice care, în cursul anului fiscal, se dizolvă fără lichidare au obligația să depună declarația anuală de impozit pe profit și să plătească impozitul până la încheierea perioadei impozabile*. Iar, conform art. 16 alin. (4) din Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal*, *când un contribuabil încetează în cursul unui an fiscal, perioada impozabilă se încheie:*

În cazul fuziunilor sau divizărilor care au ca efect juridic încetarea existenței persoanelor juridice absorbite/divizate prin dizolvare fără lichidare, la una dintre următoarele date:

1. *la data înregistrării în registrul comerțului/registrul ținut de instanțele judecătorești competente sau de alte autorități competente a noii persoane juridice ori a ultimei dintre ele, în cazul constituirii uneia sau mai multor persoane juridice noi;*

2. *la data înregistrării hotărârii ultimei adunări generale care a aprobat operațiunea sau de la altă dată stabilită prin acordul părților în cazul în care se stipulează că operațiunea va avea efect la o altă dată, potrivit legii.*

□ **Bilanțul contabil de fuziune**

Bilanțul contabil de fuziune este întocmit după finalizarea celorlalte etape de fuziune, respectiv inventarierea și evaluarea activului și datoriilor, stabilirea modalităților de predare a acțiunilor sau părților sociale, determinarea raportului de schimb al acțiunilor sau părților sociale, stabilirea primei de fuziune. Data bilanțului contabil de fuziune este aceeași pentru toate societățile, iar societatea care își încetează existența în urma fuziunii va întocmi și va depune la Registrul Comerțului și o declarație despre modul în care a hotărât să-și stingă pasivul.

3. Aspect practice privind metodele de fuziunea a societăților comerciale

3.1. Metoda activului net

Metoda activului net contabil presupune că valorile utilizate în cadrul operațiunilor de reorganizare se bazează pe activul net contabil.

În acest caz, la operațiunile de fuziune/divizare, elementele bilanțiere sunt preluate de societatea beneficiară la valoarea la care acestea au fost evidențiate în contabilitatea societății care le cedează. [7]

Metoda activului net mai este cunoscută și ca **metoda capitalizării**.

3.2. Metoda evaluării globale

Metoda evaluării globale presupune că valorile utilizate în cadrul operațiunilor de reorganizare sunt stabilite de evaluatori autorizați, potrivit legii, acestea fiind cuprinse în raportul de evaluare întocmit în acest scop.

Societățile întocmesc extracontabil un bilanț care cuprinde și ajustările rezultate în urma evaluării efectuate de evaluatorii autorizați, scopul lui fiind de a prezenta situația elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii ale societăților care fuzionează, valoarea acestor elemente fiind folosită pentru determinarea ratei de schimb.

La întocmirea bilanțului se au în vedere următoarele aspecte privind înregistrarea plusurilor de valoare:

- în cazul societăților absorbante, plusurile de valoare aferente imobilizărilor corporale sunt evidențiate în conturile de imobilizări corporale corespunzătoare, iar plusurile de valoare care nu corespund unor elemente identificabile sunt evidențiate în contul 207 Fond comercial, în corespondență, în ambele cazuri, cu contul 1068 Alte rezerve. În situația în care din evaluarea societăților rezultatul reprezintă o descreștere care nu poate fi acoperită din alte rezerve, acesta se reflectă pe rezultatul perioadei.

- pentru societățile absorbite, sumele rezultate din evaluare sunt evidențiate în conturile de imobilizări corporale corespunzătoare, iar sumele care nu corespund unor elemente identificabile sunt evidențiate în contul 207 Fond comercial, pe seama contului de profit și pierdere. [8]

Metoda evaluării globale mai este cunoscută și ca **metoda rezultatului**.

Remarcă 1. Cele expuse mai sus sunt conforme cu reglementările naționale în vigoare - Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 897/2015 pentru aprobarea Normelor metodologice privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni de fuziune, divizare, dizolvare și lichidare a societăților, precum și de retragere sau excludere a unor asociați din cadrul societăților.

2. În locul contului 1068 Alte rezerve se poate utiliza contul 105 Rezerve din reevaluare în conformitate cu prevederile IAS/IFRS.

4. Exemple ilustrative și studii de caz

4.1. Exemplul ilustrativ 1 - Exemplu practic (didactic) privind contabilizarea operațiunilor de fuziune plecând de la bilanțul de tip cont [9]

Fuziunea prin absorbție Metoda rezultatului (evaluarea globală a societăților)

1. Societatea A (absorbantă) fuzionează cu societatea B (absorbită), între cele două societăți nu există participații la capital.

2. Situația elementelor de activ și de pasiv (capitaluri proprii și datorii), conform bilanțurilor celor două societăți comerciale care fuzionează, în baza datelor din contabilitate (înainte de inventariere), date care vor fi puse de acord cu rezultatele inventarierii efectuate cu această ocazie, se prezintă astfel:

Societatea A

– lei –

Activ		(Capitaluri proprii + Datorii) Pasiv	
Imobilizări corporale (ct. 21X)	30.000	Capital social vărsat (ct. 1012)	25.000
		Rezerve (ct. 106)	1.000
		Furnizori (ct. 401)	4.000
Total activ	30.000	Total pasiv	30.000

Societatea B

– lei –

Activ		(Capitaluri proprii + Datorii) Pasiv	
Imobilizări corporale (ct. 21X)	14.000	Capital social vărsat (ct. 1012)	10.000
		Rezerve (ct. 106)	1.000
		Furnizori (ct. 401)	3.000
Total activ	14.000	Total pasiv	14.000

- Valoarea nominală a unei acțiuni este 5 lei/acțiune.
- Numărul de acțiuni la Societatea A este de 5.000 titluri, iar la Societatea B este de 2.000 titluri.

3. Evaluarea globală a societăților.

- **Societatea A:** valoarea globală rezultată în urma evaluării înregistrează o creștere de 14.000 lei.
- **Societatea B:** valoarea globală rezultată în urma evaluării înregistrează o creștere de 1.000 lei.
 - $ANC_A = 30.000 \text{ lei} - 4.000 \text{ lei} = 26.000 \text{ lei}$
 - $Aport_{net_A} = 26.000 \text{ lei} + 14.000 = 40.000 \text{ lei}$
 - $ANC_B = 14.000 \text{ lei} - 3.000 \text{ lei} = 11.000 \text{ lei}$
 - $Aport_{net_B} = 11.000 \text{ lei} + 1.000 \text{ lei} = 12.000 \text{ lei}$

4. Determinarea raportului de schimb al acțiunilor, pentru a acoperii aportul societății absorbite.

- Stabilirea valorii (matematice) contabile a acțiunilor (VMC):

Societatea A:

$$VMC_A = 40.000 \text{ lei} : 5.000 \text{ acțiuni} = 8 \text{ lei}$$

Societatea B:

$$VMC_B = 12.000 \text{ lei} : 2.000 \text{ acțiuni} = 6 \text{ lei}$$

- Stabilirea raportului de schimb:

$$R_s = 6 \text{ lei} : 8 \text{ lei} = 3/4 \text{ adică se schimbă 4 acțiuni ale Societății B pentru 3 acțiuni ale}$$

Societății A.

5. Determinarea numărului de acțiuni emise de societatea A, a creșterii capitalului social la societatea absorbantă și a primei de fuziune.

- Calcularea numărului de acțiuni de emis de către societatea absorbantă:

$$\text{Nr. acțiuni de emis} = 12.000 \text{ lei} : 8 \text{ lei} = 1.500 \text{ acțiuni, sau}$$

$$\text{Nr. acțiuni de emis} = 2.000 \text{ acțiuni B} \times 3/4 = 1.500 \text{ acțiuni}$$

- Determinarea creșterii capitalului social la societatea A:

$$\text{Majorarea capitalului social} = 1.500 \text{ acțiuni} \times 5 \text{ lei} = 7.500 \text{ lei}$$

• Determinarea primei de fuziune ca diferență între aportul net al societății absorbite și creșterea capitalului social la societatea absorbantă sau ca diferență între valoarea (matematică) contabilă a acțiunilor societății absorbante și valoarea nominală a acestora:

$$\text{Prima de fuziune} = 12.000 \text{ lei} - 7.500 \text{ lei} = 4.500 \text{ lei, sau}$$

$$\text{Prima de fuziune} = (8 \text{ lei} - 5 \text{ lei}) \times 1.500 \text{ acțiuni} = 4.500 \text{ lei}$$

Notă: acționarii de la Societatea B vor primi, ca urmare a fuziunii 1.500 acțiuni a 5 lei valoarea nominală a unei acțiuni.

6. Reflectarea în contabilitatea fiecărei societăți comerciale a operațiunilor efectuate cu ocazia fuziunii. [10]

În contabilitatea Societății B – absorbită:

a) evidențierea valorii activului transferat reprezentând total active identificate în bilanț plus creșterea de valoare rezultată la evaluarea globală:

15.000 lei	461	=	7583	15.000 lei
	<i>Debitori diverși</i>		<i>Venituri din vânzarea activelor și</i>	
			<i>alte operațiuni de capital</i>	

b) scăderea din evidență a elementelor de activ transferate:

14.000 lei	6583	=	21X	14.000 lei
	<i>Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital</i>		<i>Imobilizări corporale</i>	

c) închiderea conturilor de venituri și cheltuieli:

14.000 lei	121	=	6583	14.000 lei
	<i>Profit sau pierdere</i>		<i>Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital</i>	

15.000 lei	7583	=	121	15.000 lei
	<i>Venituri din vânzarea activelor și alte operațiuni de capital</i>		<i>Profit sau pierdere</i>	

d) transmiterea elementelor de pasiv (datorii și capitaluri proprii):

3.000 lei	401	=	461	3.000 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Debitori diverși</i>	

12.000 lei	%	=	456	12.000 lei
10.000 lei	1012		<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>	
	<i>Capital subscris vărsat</i>			

1.000 lei	106			
	<i>Rezerve</i>			

1.000 lei	121			
	<i>Profit sau pierdere</i>			

Remarcă: soldul contului 121 în sumă de 1.000 lei, reprezintă diferența rezultată în urma evaluării societății B.

e) regularizarea conturilor 456 și 461:

12.000 lei	456	=	461	12.000 lei
	<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>		<i>Debitori diverși</i>	

În contabilitatea Societății A - absorbantă:

a) înregistrarea majorării capitalului social și a primei de fuziune:

12.000 lei	456	=	%	12.000 lei
	<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>		1012	7.500 lei
			<i>Capital subscris vărsat</i>	

	1042			4.500 lei
	<i>Prime de fuziune/divizare</i>			

b) preluarea elementelor de activ de la Societatea B:

15.000 lei	%	=	456	15.000 lei
1.000 lei	21X		<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>	
	<i>Imobilizări corporale</i>			
1.400 lei	207			
	<i>Fond comercial</i>			

c) preluarea elementelor pasive (datorii) de la Societatea B:				
3.000 lei	456	=	401	3.000 lei
	<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>		<i>Furnizori</i>	

Notă: creșterea valorii globale la absorbantă se înregistrează astfel:				
14.000 lei	21X	=	105	14.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Rezerve din reevaluare</i>	

Metoda capitalizării (metoda valorii nete contabile sau a activului net al societăților)

Reflectarea în contabilitatea fiecărei societăți comerciale a operațiunilor efectuate cu ocazia fuziunii.

În contabilitatea Societății B – absorbită:

a) transmiterea elementelor de capital propriu:				
12.000 lei	%	=	456	12.000 lei
10.000 lei	1012		<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>	
	<i>Capital subscris vărsat</i>			
1.000 lei	106			
	<i>Rezerve</i>			
1.000 lei	105			
	<i>Rezerve din reevaluare</i>			

Notă: în prealabil s-a făcut înregistrarea diferenței din reevaluarea imobilizărilor corporale:				
1.000 lei	21X	=	105	1.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Rezerve din reevaluare</i>	

b) scăderea din evidență a elementelor de activ transferate:				
15.000 lei	892	=	21X	15.000 lei
	<i>Bilanț de închidere</i>		<i>Imobilizări corporale</i>	

c) transmiterea elementelor de pasiv (datorii și capitaluri proprii):				
15.000 lei	%	=	892	15.000 lei
12.000 lei	456		<i>Bilanț de închidere</i>	
	<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>			
3.000 lei	401			
	<i>Furnizori</i>			

În contabilitatea Societății A - absorbantă:

a) înregistrarea diferenței din reevaluare:				
14.000 lei	21X	=	105	14.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Rezerve din reevaluare</i>	

b) înregistrarea majorării capitalului social și a primei de fuziune:				
12.000 lei	456	=	%	12.000 lei
	<i>Decontări cu</i>		1012	7.500 lei
	<i>acționarii/asociații privind</i>		<i>Capital subscris vărsat</i>	
	<i>capitalul</i>		1042	4.500 lei
			<i>Prime de fuziune/divizare</i>	
c) preluarea elementelor de activ de la Societatea B:				
15.000 lei	21X	=	891	15.000 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Bilanț de deschidere</i>	
d) preluarea elementelor de pasiv (datorii și capitaluri proprii) de la Societatea B:				
15.000 lei	891	=	%	15.000 lei
	<i>Bilanț de deschidere</i>		456	12.000 lei
			<i>Decontări cu acționarii/asociații</i>	
			<i>privind capitalul</i>	
			401	3.000 lei
			<i>Furnizori</i>	

Bilanțul după fuziune se prezintă astfel:

▪ **Metoda rezultatului**

Societatea A

– lei –

Activ		(Capitaluri proprii + Datorii) Pasiv	
Fond comercial (ct. 207)	1.000	Capital social vărsat (ct. 1012)	32.500
Imobilizări corporale (ct. 21X)	58.000	Rezerve (ct. 106)	1.000
		Prime de capital (ct. 1042)	4.500
		Rezerve din reevaluare (ct. 105)	14.000
		Furnizori (ct. 401)	7.000
Total activ	59.000	Total pasiv	59.000

▪ **Metoda capitalizării**

Societatea A

– lei –

Activ		(Capitaluri proprii + Datorii) Pasiv	
Imobilizări corporale (ct. 21X)	59.000	Capital social vărsat (ct. 1012)	32.500
		Rezerve (ct. 106)	1.000
		Prime de capital (ct. 1042)	4.500
		Rezerve din reevaluare (ct. 105)	14.000
		Furnizori (ct. 401)	7.000
Total activ	59.000	Total pasiv	59.000

4.2. Exemplul ilustrativ 2 - Fuziunea prin absorbție în situația în care societatea absorbantă deține titluri la societatea absorbită plecând de la bilanțul de tip cont

Societatea A – absorbanta

Societatea B – absorbita

a) Situația elementelor de activ și de pasiv (capitaluri proprii și datorii), conform bilanțurilor celor două societăți comerciale care fuzionează, în baza datelor din contabilitate (înainte de inventariere), date care vor fi puse de acord cu rezultatele inventarierii efectuate cu această ocazie, se prezintă astfel:

Activ		Bilanțul S.C. A S.A.		Pasiv	
Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei
Imobilizări corporale (ct. 21X)	5.000	Capital social vărsat (ct. 1012)	5.000		
Amortizarea imobilizărilor corporale (ct.281)	(1.000)	Prime de capital (ct. 1041)	2.000		
Imobilizări financiare – acțiuni B (ct. 26X)	1.500	Rezerve (ct. 106)	1.000		
Materii prime (ct. 301)	1.000	Furnizori (ct. 401)	3.000		
Creanțe (ct. 411)	1.500				
Casa și conturi la bănci (ct. 5121)	3.000				
Total activ	11.000	Total pasiv (Capitaluri proprii și Datorii)	11.000		

Activ		Bilanțul S.C. B S.A.		Pasiv	
Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei
Imobilizări corporale (ct. 21X)	3.500	Capital social vărsat (ct. 1012)	3.000		
Amortizarea imobilizărilor corporale (ct.281)	(1.500)	Rezerve (ct. 106)	500		
Mărfuri (ct. 371)	2.000	Furnizori (ct. 401)	1.500		
Ajustări pentru deprecierea mărfurilor (ct.397)	(500)				
Casa și conturi la bănci (ct. 5121)	1.500				
Total activ	5.000	Total pasiv (Capitaluri proprii și Datorii)	5.000		

b) Informații:

- Valoarea nominală a acțiunilor la cele două societăți este 1 leu / acțiune;
- Capitalul social este divizat în 5.000 acțiuni la societatea A și 3.000 acțiuni la societatea B;
- Societatea A deține 50% din acțiunile societății B, achiziționate la subscrierea capitalului social cu 1 leu/ acțiune: 3.000 acțiuni x 50% = 1.500 acțiuni x 1 leu = 1.500 lei;
- În urma inventarierii și reevaluării imobilizărilor corporale la cele două societăți s-au înregistrat următoarele:

Societatea A

Valoarea justă 4.550 lei
 Valoarea contabilă netă 5.000 lei – 1000 lei = 4.000 lei
 Plus de valoare 550 lei

Societatea B

Valoarea justă 2.400 lei
 Valoarea contabilă netă 3.500 lei – 1.500 lei = 2.000 lei
 Plus de valoare 400 lei

c) Evaluarea globală a societăților:

$$ANC_B = 5.000 \text{ lei} - 1.500 \text{ lei} = 3.500 \text{ lei}$$

$$\text{Aport net (ANCC}_B) = 3.500 \text{ lei} + 400 \text{ lei} = 3.900 \text{ lei}$$

$$ANC_A = 11.000 \text{ lei} - 3.000 \text{ lei} = 8.000 \text{ lei}$$

$$\text{Aport net (ANCC}_A) = 8.000 \text{ lei} + 550 \text{ lei} + 450 \text{ lei}^* = 9.000 \text{ lei}$$

* 450 lei reprezintă plusul de valoare al acțiunilor societății B deținute de societatea A
 1.500 acțiuni x (1,3 lei/ acțiune (VMC_B) – 1 leu / acțiune (cost unitar de achiziție) = 450 lei.

d) Determinarea raportului de schimb al acțiunilor, pentru a acoperii aportul societății absorbite:

- Stabilirea valorii (matematice) contabile a acțiunilor – VMC:
Societatea A
 $VMC_A = 9.000 \text{ lei} / 5.000 \text{ acțiuni} = 1,8 \text{ lei/ acțiune}$
Societatea B
 $VMC_B = 3.900 \text{ lei} / 3.000 \text{ acțiuni} = 1,3 \text{ lei/ acțiune}$
- Determinarea raportului de schimb (RS)
 $RS = VMC_B / VMC_A = 1,3 \text{ lei} / 1,8 \text{ lei} = 0,7222 \text{ sau } 13/18$
Pentru 18 acțiuni ale societății B, societatea A trebuie să emită 13 acțiuni.

e) Determinarea numărului total de acțiuni pe care le va emite societatea A pentru a remunera aporturile societății B, a creșterii de capital social la absorbantă și a primei de fuziune.

- Determinarea numărului de acțiuni de emis de societatea A
Dacă pentru 1 acțiune B se emit 0,7222 acțiuni A
pentru 3.000 acțiuni B se emit X acțiuni A
 $X = 3.000 \text{ acțiuni} \times 0,7222 \text{ sau } 13/18 = 2.166 \text{ acțiuni}$
sau $\text{Aport net}_B / VMC_A = 3.900 \text{ lei} / 1,8 \text{ lei} = 2.166 \text{ acțiuni}$
- Societatea A deține 50% din acțiunile societății B și se află astfel în situația de a-și remunera propriile acțiuni. În acest caz, numărul de acțiuni emise pe care le vor primi acționarii societății B, se determină astfel:
 $2.166 \text{ acțiuni} \times 50\% = 1.083 \text{ acțiuni}$
* acest procent reprezintă restul acționarilor societății B
Acțiunile ce revin societății A vor fi anulate, respectiv:
 $2.166 \text{ acțiuni} \times 50\% = 1.083 \text{ acțiuni}$
* * procentul de capital social deținut de societatea A
- Determinarea creșterii de capital propriu la absorbantă în urma aportului absorbitei:
a) creșterea de capital propriu:
 $3.900 \text{ lei} \times 50\% = 1.950 \text{ lei}$, sau
 $1.083 \text{ acțiuni} \times 1,8 \text{ lei/ acțiune} = 1.950 \text{ lei}$, din care:
- creșterea de capital social $1.083 \text{ acțiuni} \times 1 \text{ leu} (VN_A) = 1.083 \text{ lei}$
- prima propriu-zisă de fuziune $1.950 \text{ lei} - 1.083 \text{ lei} = 867 \text{ lei}$
b) determinarea valorii acțiunilor societății B deținute de societatea A:
 $3.900 \text{ lei} \times 50\% = 1.950 \text{ lei}$, din care:
- anularea acțiunilor B $1.500 \text{ acțiuni} \times 1 \text{ leu} = 1.500 \text{ lei}$
* 1 leu - costul de achiziție al unei acțiuni
- diferența pozitivă din evaluare:
 $1.500 \text{ acțiuni} \times (1,3 \text{ lei} - 1 \text{ leu}) = 450 \text{ lei}$

f) Evidențierea în contabilitatea societăților a operațiunilor efectuate cu ocazia fuziunii.

❖ **Metoda evaluării globale sau metoda rezultatului**

f1) Societatea B – absorbita

f1.1) evidența valorii activului transferat:

5.400 lei	461	=	7583	5.400 lei
	<i>Debitori diverși</i>		<i>Venituri din vânzarea activelor și alte operațiuni de capital</i>	

f1.2) scoaterea din evidență a elementelor de activ transferate:

	- anularea amortizării:			
1.500 lei	281	=	21X	1.500 lei
	<i>Amortizări privind imobilizările corporale</i>		<i>Imobilizări corporale</i>	
	- anularea ajustărilor pentru deprecierea mărfurilor:			
500 lei	397	=	371	500 lei
	<i>Ajustări pentru deprecierea mărfurilor</i>		<i>Mărfuri</i>	
	- restul elementelor de activ:			
5.000 lei	6583	=	%	5.000 lei
	<i>Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital</i>		21X	2.000 lei
			<i>Imobilizări corporale</i>	
			371	1.500 lei
			<i>Mărfuri</i>	
			5121	1.500 lei
			<i>Conturi la bănci în lei</i>	

f1.3) închiderea conturilor de venituri și cheltuieli:

5.000 lei	121	=	6583	5.000 lei
	<i>Profit sau pierdere</i>		<i>Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital</i>	
5.400 lei	7583	=	121	5.400 lei
	<i>Venituri din vânzarea activelor și alte operațiuni de capital</i>		<i>Profit sau pierdere</i>	

f1.4) scoaterea din evidență a elementelor de natura datoriilor și capitalurilor proprii transferate:

	- datorii:			
1.500 lei	401	=	461	1.500 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Debitori diverși</i>	
	- capitaluri proprii transferate:			
3.900 lei	%	=	456	3.900 lei
3.000 lei	1012		<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>	
	<i>Capital subscris vărsat</i>			
500 lei	106			
	<i>Rezerve</i>			
400 lei	121			
	<i>Profit sau pierdere</i>			

Remarcă: soldul contului 121 în sumă de 400 lei, reprezintă diferența rezultată în urma evaluării societății B.

f1.5) regularizarea conturilor 456 și 461:

3.900 lei	456	=	461	3.900 lei
	<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>			

f2) Societatea A – absorbanta

f2.1) regularizarea diferențelor din reevaluare:

550 lei	21X	=	105	550 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Rezerve din reevaluare</i>	

f2.2) înregistrarea majorării capitalului social și a primei din fuziune:				
2.400 lei	456	=	%	2.400 lei
	<i>Decontări cu acționarii/asociații</i>		1012	1.083 lei
	<i>privind capitalul</i>		<i>Capital subscris vărsat</i>	
			1042	1.317 lei *
			<i>Prime de fuziune/divizare</i>	

* Prima de fuziune este formată din prima propriu-zisă de fuziune la care se adaugă diferența pozitivă din evaluarea titlurilor de participare deținute la societatea absorbită.

867 lei + 450 lei = 1.317 lei.

f2.3) anularea titlurilor de participare ale societății absorbite:				
1.500 lei	%	=	26X	1.500 lei
1.000 lei	106		<i>Imobilizări financiare</i>	
	<i>Rezerve</i>			
500 lei	1042		<i>Prime de fuziune/divizare</i>	

f2.4) preluarea elementelor de natura activelor:				
5.400 lei	%	=	456	5.400 lei
2.400 lei	21X		<i>Decontări cu acționarii/asociații</i>	
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>privind capitalul</i>	
1.500 lei	371			
	<i>Mărfuri</i>			
1.500 lei	5121		<i>Conturi la bănci în lei</i>	

f2.5) preluarea elementelor de natura datoriilor și capitalurilor proprii:				
3.000 lei	456	=	%	3.000 lei
	<i>Decontări cu acționarii/asociații</i>		401	1.500 lei
	<i>privind capitalul</i>		<i>Furnizori</i>	
			117	1.500 lei
			<i>Rezultatul reportat</i>	

Activ		Bilanțul S.C. A S.A. după fuziune		Pasiv	
Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei
Imobilizări corporale (ct. 21X)	7.950	Capital social vărsat (ct. 1012) 6.083 acțiuni x 1 leu	6.083		
Amortizarea imobilizărilor corporale (ct. 281)	(1.000)	Prime de capital (ct. 1041)	2.000		
Materii prime (ct. 301)	1.000	Prime de fuziune (ct. 1042)	817		
Mărfuri (ct. 371)	1.500	Rezerve din reevaluare (ct. 105)	550		
Creanțe (ct. 411)	1.500	Rezultatul reportat (ct. 117)	1.500		
Casa și conturi la bănci (ct. 5121)	4.500	Furnizori (ct. 401)	4.500		
Total activ	15.450	Total pasiv (Capitaluri proprii și Datorii)	15.450		

❖ **Metoda activului net (valorii nete contabile) sau metoda capitalizării**

f3) Societatea B – absorbită

f3.1) înregistrarea diferenței din reevaluarea imobilizărilor corporale:				
400 lei	21X	=	105	400 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Rezerve din reevaluare</i>	

f3.2) transmiterea elementelor de capital propriu:				
3.900 lei	%	=	456	3.900 lei
3.000 lei	1012		<i>Decontări cu acționarii/asociații</i>	
	<i>Capital subscris vărsat</i>		<i>privind capitalul</i>	
500 lei	106			
	<i>Rezerve</i>			
400 lei	105			
	<i>Rezerve din reevaluare</i>			

f3.2) scăderea din evidență a elementelor de activ transferat:				
7.400 lei	892	=	%	7.400 lei
	<i>Bilanț de închidere</i>		21X	3.900 lei
			<i>Imobilizări corporale</i>	
			371	2.000 lei
			<i>Mărfuri</i>	
			5121	1.500 lei
			<i>Casa și conturi la bănci</i>	

f3.3) scăderea din evidență a elementelor de datorii și conturi de regularizare:				
7.400 lei	%	=	892	7.400 lei
3.900 lei	456		<i>Bilanț de închidere</i>	
	<i>Decontări cu acționarii/asociații</i>			
	<i>privind capitalul</i>			
1.500 lei	401			
	<i>Furnizori</i>			
1.500 lei	281			
	<i>Amortizări privind imobilizările corporale</i>			
500 lei	397			
	<i>Ajustări pentru deprecierea mărfurilor</i>			

f4) Societatea A – absorbanta

f4.1) înregistrarea diferenței din reevaluarea imobilizărilor corporale:				
550 lei	21X	=	105	550 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>		<i>Rezerve din reevaluare</i>	

f4.2) înregistrarea majorării elementelor de capital propriu și anularea acțiunilor deținute la societatea B:				
3.900 lei	456	=	%	3.900 lei
	<i>Decontări cu acționarii/asociații</i>		1012	1.083 lei
	<i>privind capitalul</i>		<i>Capital subscris vărsat</i>	
			1042	1.317 lei
			<i>Prime de fuziune</i>	
			26X	1.500 lei
			<i>Imobilizări financiare</i>	

f4.3) preluarea elementelor de activ de la societatea B:				
7.400 lei	%	=	891	7.400 lei
	21X		<i>Bilanț de deschidere</i>	3.900 lei
	<i>Imobilizări corporale</i>			
	371			2.000 lei
	<i>Mărfuri</i>			
	5121			1.500 lei
	<i>Casa și conturi la bănci</i>			

f4.4) preluarea elementelor de datorii și conturi de regularizare de la societatea B:				
7.400 lei	891	=	%	7.400 lei
	<i>Bilanț de deschidere</i>		456	3.900 lei
			<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>	
			401	1.500 lei
			<i>Furnizori</i>	
			281	1.500 lei
			<i>Amortizări privind imobilizările corporale</i>	
			397	500 lei
			<i>Ajustări pentru deprecierea mărfurilor</i>	

Activ		Bilanțul S.C. A S.A. după fuziune		Pasiv	
Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei	Denumire indicatori	Sold -lei
Imobilizări corporale (ct. 21X)	9.450	Capital social vărsat (ct. 1012) 6.083 acțiuni x 1 leu	6.083		
Amortizarea imobilizărilor corporale (ct. 281)	(2.500)	Prime de capital (ct. 1041)	2.000		
Materii prime (ct. 301)	1.000	Rezerve (ct. 106)	1.000		
Mărfuri (ct. 371)	2.000	Prime de fuziune (ct. 1042)	1.317		
Ajustări pentru deprecierea mărfurilor (ct. 397)	(500)	Rezerve din reevaluare (ct. 105)	550		
Creanțe (ct. 411)	1.500	Furnizori (ct. 401)	4.500		
Casa și conturi la bănci (ct. 5121)	4.500				
Total activ	15.450	Total pasiv (Capitaluri proprii și Datorii)	15.450		

4.3. Exemplul ilustrativ 3 - Fuziunea prin absorbție conform metodei rezultatului (evaluarea globală a societăților) în situația în care societatea absorbantă deține titluri la societatea absorbită [11]

Societatea Alfa are un capital social de 384.000 lei împărțit în 240.000 de acțiuni cu o valoare nominală de 1,6 lei/acțiune.

Societatea Beta are un capital social de 216.000 lei împărțit în 180.000 de acțiuni cu o valoare nominală de 1,2 lei/acțiune.

Societatea Alfa absoarbe Societatea Beta.

1. Inventarierea și evaluarea

S-au efectuat inventarierea și evaluarea elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii ale societăților care fuzionează, ale căror rezultate au fost înregistrate în contabilitate, potrivit reglementărilor contabile aplicabile.

Pe baza evaluării efectuate de evaluatori autorizați, societatea Beta înregistrează un plus de valoare de 72.000 lei (valoarea justă a clădirilor este de 264.000 lei, față de valoarea contabilă netă de 192.000 lei).

Rezultatele evaluării societății Beta sunt reflectate la venituri.

Plusurile de valoare rezultate din evaluarea societăților efectuată cu ocazia fuziunii se precizează în raportul de fuziune și se au în vedere pentru fiecare societate la determinarea ratei de schimb a acțiunilor.

2. *Bilanțurile celor două societăți care fuzionează, în baza datelor din contabilitate puse de acord cu rezultatele inventarierii și evaluării efectuate cu această ocazie, potrivit metodei de evaluare globală a societăților, se prezintă astfel:*

-lei-

Denumirea indicatorilor	Societatea	
	Alfa	Beta
A. Active imobilizate		
II. Imobilizări corporale (ct. 212 - 2812) Alfa: 519.300 – 210.000 Beta: 300.000* – 36.000	309.300	264.000
III. Imobilizări financiare (ct. 263) 27.000 acțiuni x 2 lei/acțiune + 2.700** lei	56.700	-
Active imobilizate – Total	366.000	264.000
B. Active circulante		
I. Stocuri	519.600	339.000
Materii prime (ct. 301 - 391) Alfa: 519.600 Beta: 420.000 – 81.000	519.600	339.000
II. Creanțe (Sumele care urmează a fi încasate după o perioadă mai mare de un an sunt prezentate separat pentru fiecare element.) (ct. 411)	350.400	273.000
IV. Casa și conturi la bănci (ct. 5121)	135.000	54.000
Active circulante – Total	1.005.000	666.000
D. Datorii: sume care trebuie plătite într-o perioadă de până la un an (ct. 404)	939.000	552.000
E. Active circulante nete/datorii curente nete	66.000	114.000
F. Total active minus datorii curente	432.000	378.000
J. Capitaluri proprii		
I. Capital subscris, din care:	384.000	216.000
Capital subscris vărsat (ct. 1012) Alfa: 240.000 x 1,6 lei/acțiune Beta: 180.000 x 1,2 lei/acțiune	384.000	216.000
III. Rezerve din reevaluare (ct.105)	9.300	60.000
IV. Rezerve (ct. 1068)	38.700***	30.000
V. Profitul sau pierderea exercițiului financiar (ct. 121, sold C)	-	72.000*
Capitaluri proprii – Total	432.000	378.000
Capitaluri – Total	432.000	378.000
* În această sumă este inclusă și creșterea de valoare de 72.000 lei.		
** Suma de 2.700 lei reprezintă diferența dintre valoarea contabilă a acțiunilor rezultată în urma evaluării potrivit metodei evaluării globale efectuată cu ocazia fuziunii și valoarea contabilă inițială.		
*** Suma include și diferența de 2.700 lei menționată mai sus. Această diferență se recunoaște în contul de profit și pierdere fiind folosită pentru determinarea ratei de schimb.		
Folosind metoda evaluării globale:		
a) Determinați numărul de acțiuni emise de absorbantă pentru remunerarea aporturilor absorbitei, raportul de schimb și prima de fuziune;		
b) Prezentați înregistrările în contabilitatea absorbitei;		
c) Prezentați înregistrările în contabilitatea absorbantei;		
d) Întocmiți bilanțul contabil după fuziune.		

Rezolvare:**a1) Evaluarea globală a societăților:****Societatea Alfa:**

Aport net = Activ net rezultat în urma evaluării globale = (366.000 lei (active imobilizate) + 1.005.000 lei (active circulante) – 939.000 lei (datorii) = 432.000 lei.

Societatea Beta:

Aport net = Activ net rezultat în urma evaluării globale = (264.000 lei (active imobilizate) + 666.000 lei (active circulante) – 552.000 lei (datorii) = 378.000 lei.

a2) Determinarea ratei de schimb a acțiunilor:

a2.1) stabilirea valorii contabile a acțiunilor societăților Alfa și Beta:

1 acțiune Alfa = 432.000 lei / 240.000 acțiuni = 1,8 lei

1 acțiune Beta = 378.000 lei / 180.000 acțiuni = 2,1 lei

a2.2) stabilirea ratei de schimb a acțiunilor (RS), prin raportarea valorii contabile a unei acțiuni a societății absorbite la valoarea contabilă a unei acțiuni a societății absorbante:

RS = 2,1 lei / acțiune : 1,8 lei / acțiune = 7/6

Ca urmare, pentru 6 acțiuni ale societății Beta, societatea Alfa trebuie să emită 7 acțiuni.

a3) Stabilirea numărului de acțiuni de emis și a primei de fuziune:

a3.1) stabilirea numărului de acțiuni de emis de către societatea Alfa se efectuează fie prin raportarea aportului net al societății absorbite la valoarea contabilă a unei acțiuni a societății absorbante, fie prin înmulțirea numărului de acțiuni ale societății absorbite cu rata de schimb acțiunilor:

- valoarea aportului net al societății Beta este de 378.000 lei

- valoarea contabilă a unei acțiuni la societatea Alfa este de 1,8 lei

Acțiuni de emis = 378.000 lei : 1,8 lei / acțiune = 210.000 acțiuni, sau

Acțiuni de emis = 180.000 acțiuni x 7/6 (RS) = 210.000 acțiuni

Societatea Alfa deține 15% din acțiunile societății Beta (27.000 acțiuni deținute de Beta / 180.000 acțiuni totale Beta = 15%) și se află astfel în situația de a-și remunera propriile acțiuni. Potrivit prevederilor art. 250 alin. (2), lit. a) din Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, nicio acțiune sau parte socială la societatea absorbantă nu poate fi schimbată pentru acțiuni sau părți sociale emise de societatea absorbită și care sunt deținute de societatea absorbantă, direct sau prin intermediul unei persoane acționând în nume propriu dar în contul societății.

În acest caz, numărul de acțiuni nou-emise pe care le vor primi acționarii societății Beta se determină astfel:

Acțiuni nou-emise = 210.000 acțiuni x 85% = 178.500 acțiuni

Acțiunile care îi revin societății Alfa vor fi anulate, respectiv:

210.000 acțiuni x 15% = 31.500 acțiuni.

a3.2) determinarea creșterii capitalului social la societatea Alfa:

Capital social = 178.500 acțiuni x 1,6 lei / acțiune = 285.600 lei

a3.3) calculul primei de fuziune:

Prima de fuziune = 378.000 lei – 285.600 lei = 92.400 lei

a3.4) determinarea valorii titlurilor de participare deținute la societatea Beta – absorbită:

378.000 lei x 15% = 56.700 lei, din care:

- acțiuni la valoarea contabilă:

27.000 acțiuni x 2 lei / acțiune = 54.000 lei

- diferența dintre valoarea contabilă a acțiunilor rezultată în urma evaluării efectuate cu ocazia fuziunii și valoarea contabilă inițială:

56.700 lei – 54.000 lei = 2.700 lei, sau

27.000 acțiuni x (2,1 lei / acțiune – 2 lei / acțiune) = 2.700 lei.

b) Înregistrările în contabilitatea societății Beta – absorbita:

b1) Evidențierea valorii elementelor de natura activelor transferabile, reprezentând active immobilizate în bilanț plus creșterea de valoare rezultată la evaluarea globală = 192.000 lei (net ct. 212) + 339.000 lei (net ct. 301) + 273.000 lei (ct. 4111) + 54.000 lei (ct. 5121) + 72.000 lei (creșterea de valoare) = 930.000 lei:

930.000 lei	461	=	7583	930.000 lei
	<i>Debitori diverși</i>		<i>Venituri din vânzarea activelor și alte operațiuni de capital</i>	

b2) Scoaterea din evidență a elementelor de natura activelor transferate:

36.000 lei	2812	=	212	36.000 lei
	<i>Amortizarea construcțiilor</i>		<i>Construcții</i>	
81.000 lei	391	=	301	81.000 lei
	<i>Ajustări pentru deprecierea materiilor prime</i>		<i>Materii prime</i>	
858.000 lei	6583	=	%	858.000 lei
	<i>Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital</i>		212	192.000 lei
			<i>Construcții</i>	
			301	339.000 lei
			<i>Materii prime</i>	
			4111	273.000 lei
			<i>Clienți</i>	
			5121	54.000 lei
			<i>Conturi la bănci în lei</i>	

b3) închiderea conturilor de cheltuieli și venituri:

858.000 lei	121	=	6583	858.000 lei
	<i>Profit sau pierdere</i>		<i>Cheltuieli privind activele cedate și alte operațiuni de capital</i>	
930.000 lei	7583	=	121	930.000 lei
	<i>Venituri din vânzarea activelor și alte operațiuni de capital</i>		<i>Profit sau pierdere</i>	

b4) Scoaterea din evidență a elementelor de natura datoriilor și capitalurilor proprii transferate:

552.000 lei	404	=	461	552.000 lei
	<i>Furnizori</i>		<i>Debitori diverși</i>	
378.000 lei	%	=	456	378.000 lei
216.000 lei	1012		<i>Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul</i>	
	<i>Capital subscris vărsat</i>			
60.000 lei	105			
	<i>Rezerve din reevaluare</i>			
30.000 lei	1068			
	<i>Alte rezerve</i>			
72.000 lei	121			
	<i>Profit sau pierdere</i>			

Remarcă: soldul contului 121, în sumă de 72.000 lei, reprezintă diferența rezultată în urma evaluării societății Beta.

b5) regularizarea conturilor 456 și 461:

378.000 lei	456	=	461	378.000 lei
	Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul		Debitori diverși	

c) Înregistrările în contabilitatea societății Alfa – absorbanta:

c1) Înregistrarea majorării capitalului social și a primei de fuziune:

378.000 lei	456	=	%	378.000 lei
	Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul		1012	285.600 lei
			1042	92.400 lei
			Prime de fuziune/divizare	

c2) Preluarea de la societatea Beta a elementelor de natura activelor:

930.000 lei	%	=	456	930.000 lei
264.000 lei	212		Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul	
	Construcții			
339.000 lei	301			
	Materii prime			
273.000 lei	4111			
	Clienți			
54.000 lei	5121			
	Conturi la bănci în lei			

c3) Preluarea de la societatea Beta a elementelor de natura datoriilor:

552.000 lei	456	=	404	552.000 lei
	Decontări cu acționarii/asociații privind capitalul		Furnizori de imobilizări	

c4) Anularea titlurilor de participare deținute la societatea Beta la valoarea la care au fost înregistrate în contabilitate, pe seama primei de fuziune, potrivit hotărârii adunării generale a acționarilor.

Remarcă. Societățile absorbante sau absorbite care dețin titluri de participare la societățile absorbite, respectiv absorbante, vor elimina aceste titluri la valoarea lor contabilă.

La societățile la care adunarea generală a acționarilor/asociaților aprobă cuantumurile de suportare a acestor titluri de participare prin diminuarea rezultatului reportat, a altor rezerve, a primei de fuziune sau a capitalului social se vor efectua înregistrările corespunzătoare (117 = 26X; 1068 = 26X; 1042 = 26X; 1012 = 26X).

54.000 lei	1042	=	263	54.000 lei
	Prime de fuziune/divizare		Acțiuni deținute la entitățile controlate în comun	

d) **Bilanțul contabil după fuziune:**

- lei-

Denumirea indicatorilor	Sold
A. Active imobilizate	
<i>II. Imobilizări corporale (ct. 212 - 2812)</i> (519.300 + 264.000 – 210.000)	573.300
Active imobilizate – Total	573.300
B. Active circulante	
<i>I. Stocuri</i>	858.600
<i>Materii prime (ct. 301)</i> (519.600 + 339.000)	858.600
<i>II. Creanțe</i> (Sumele care urmează a fi încasate după o perioadă mai mare de un an sunt prezentate separat pentru fiecare element.) (ct. 411) (350.400 + 273.000)	623.400
<i>IV. Casa și conturi la bănci (ct. 5121)</i> (135.000 + 54.000)	189.000
Active circulante – Total	1.671.000
D. Datorii: sume care trebuie plătite într-o perioadă de până la un an (ct. 404) (939.000 + 552.000)	1.491.000
E. Active circulante nete/datorii curente nete	180.000
F. Total active minus datorii curente	753.300
J. Capitaluri proprii	
<i>I. Capital subscris, din care:</i>	669.600
<i>Capital subscris vărsat (ct. 1012)</i> ((240.000 acțiuni + 178.500 acțiuni) x 1,6 lei/acțiune)	669.600
<i>II. Prime de capital (ct. 1042)</i> (92.400 – 54.000)	38.400
<i>III. Rezerve din reevaluare (ct.105)</i>	9.300
<i>IV. Rezerve (ct. 1068)</i> (38.700 – 2.700)	36.000
Capitaluri proprii – Total	753.300
Capitaluri – Total	753.300

5. Referințe bibliografice

- [1] Elemente de la acest punct și următoarele au fost preluate și adaptate din Luminița IONESCU și Lucian-Dorel ILINCUȚĂ, *CONTABILITATEA FUZIUNII ȘI LICHIDĂRII. NOTE DE CURS – SINTEZE*, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București, Programul de Studii de Masterat: CONTABILITATEA AGENȚILOR ECONOMICI ȘI A INSTITUȚIILOR PUBLICE - C.A.E.I.P., PROTOCOL C.E.C.C.A.R. NR. 5220/2468/2014. București, 2018, p. 35 și urm.
- [2] Vezi *Calendarul operațiunilor de fuziune* în M. Toma, *Reorganizarea întreprinderilor prin fuziune și divizare*, Editura CECCAR, București, 2003, în L. Ionescu, L.D. Ilincuță, F. Georgescu, *Contabilitatea aprofundată a societăților comerciale*, Editura F.R.M., București, 2009, p. 73 și urm.
- [3] Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 2.861/2009 *pentru aprobarea Normelor privind organizarea și efectuarea inventarierii elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii*, M. Of. nr. 704 din 20 octombrie 2009.

- [4] 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.
- [5] Ordinul Ministerului Finanțelor Publice nr. 897/2015 *pentru aprobarea Normelor metodologice privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni de fuziune, divizare, dizolvare și lichidare a societăților, precum și de retragere sau excludere a unor asociați din cadrul societăților*, M. Of. 711 și 711 bis din 22 septembrie 2014.
- [6] Legea nr. 227/2015 *privind Codul fiscal* cu Normele de aplicare valabil din 1 ianuarie 2018 - publicat în data de 28.11.2017 pe https://static.anaf.ro/static/10/Anaf/legislatie/Cod_fiscal_norme_2018.htm#A31
- [7] Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, Bâtcă-Dumitru Corina-Graziella, Ștefănescu Aurelia, Popa Florina Adriana, *Ghid pentru pregătirea candidaților la examenul de aptitudini pentru obținerea calității de expert contabil și de contabil autorizat, Ediția a IV-a, revăzută și adăugită*, Editura CECCAR, București, 2016, p. 348.
- [8] Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, Bâtcă-Dumitru Corina-Graziella, Ștefănescu Aurelia, Popa Florina Adriana, *Ghid pentru pregătirea candidaților la examenul de aptitudini pentru obținerea calității de expert contabil și de contabil autorizat, Ediția a IV-a, revăzută și adăugită*, Editura CECCAR, București, 2016, p. 360.
- [9] Elemente de la acest punct a fost preluate din Luminița IONESCU și Lucian-Dorel ILINCUȚĂ, *CONTABILITATEA FUZIUNII ȘI LICHIDĂRII. NOTE DE CURS – SINTEZE*, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București, Programul de Studii de Masterat: CONTABILITATEA AGENȚILOR ECONOMICI ȘI A INSTITUȚIILOR PUBLICE - C.A.E.I.P., PROTOCOL C.E.C.C.A.R. NR. 5220/2468/2014. București, 2018, p. 52 și urm.
- [10] Reflectarea în contabilitatea fiecărei societăți a operațiunilor efectuate cu ocazia fuziunii de la Exemplele ilustrative 1 și 2 s-a făcut conform Ordinului ministrului finanțelor publice nr. 1376/2004 *pentru aprobarea Normelor metodologice privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni de fuziune, divizare, dizolvare și lichidare a societăților comerciale, precum și retragerea sau excluderea unor asociați din cadrul societăților comerciale și tratamentul fiscal al acestora*, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 1012 bis din 03 noiembrie 2004. În prezent abrogat de Ordinului ministrului finanțelor publice nr. 897/2015 *pentru aprobarea Normelor metodologice privind reflectarea în contabilitate a principalelor operațiuni de fuziune, divizare, dizolvare și lichidare a societăților, precum și de retragere sau excludere a unor asociați din cadrul societăților*, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 711 bis din 22 septembrie 2015.
- [11] Exemplul ilustrativ 3 a fost preluate ad-litteram din Bâtcă-Dumitru Corina-Graziella, Ștefănescu Aurelia, Popa Florina Adriana, Corpul Experților Contabili și Contabililor Autorizați din România, *Ghid pentru pregătirea candidaților la examenul de aptitudini pentru obținerea calității de expert contabil și de contabil autorizat, Ediția a IV-a, revăzută și adăugită*, Editura CECCAR, București, 2016, p. 375 și urm.

CONSIDERAȚII PRIVIND TENDINȚELE ACTUALE ÎN MODELAREA INFORMAȚIILOR CONTABILE

CONSIDERATIONS ON ACTUAL TRENDS IN MODELING ACCOUNTING INFORMATION

Prof.univ.dr. **Cicilia IONESCU**

Universitatea *Spiru Haret*

Facultatea de *Științe Economice*. București. România

Rezumat.

Creșterea continuă a diversității și complexității tranzacțiilor economico-financiare incumbă un proces continuu de adaptare la noile condiții a teoriei și practicilor contabile. Este vorba nu doar de o tendință de convergență a modelelor contabile spre un model universal, care să răspundă pe deplin procesului ireversibil de globalizare (caracterizat printre altele și prin ponderea tot mai mare a entităților transnaționale), ci în egală măsură de recurgerea la un sistem unic de standarde de raportare financiară. Aceasta va trebui să fie finalitatea, condiție obligatorie pentru armonizarea, la nivel global, a relațiilor economico-financiare. Pentru ca acest ansamblu să prindă tot mai mult contur și să fie stabil, este imperativ necesară abordarea unitară a tranzacțiilor economico-financiare similare, inclusiv din perspectiva fiscală, prin adoptarea de modele de contabilizare similare, care să fie nu doar conforme cu reglementările aplicabile, ci și să fie suficient de eficiente. Prin urmare, noi pledăm pentru ca la nivelul fiecărei entități, managementul să asigure selecția, adoptarea și permanentizarea celor mai potrivite politici și opțiuni contabile, pentru derularea conformă a tranzacțiilor sale economico-financiare și care să constituie o bază temeinică pentru configurarea și utilizarea celor mai eficiente modele de contabilizare, cu impact major asupra calității și utilității informației contabile. Din această perspectivă, spunem că modelarea în contabilitate are un caracter imperativ, fapt pentru care, în opinia noastră, trebuie inclusă în sistemul calității și monitorizată permanent pe baza unor proceduri operaționale și instrucțiuni de lucru. Pornind de aici, se pune, totuși, problema unor clarificări privind tendințele actuale în modelarea informației contabile.

Cuvinte cheie: *modelare contabilă, conformitate, principii contabile, informație contabilă, politici contabile.*

Abstract.

The continuous increase in the diversity and complexity of economic and financial transactions is a continuous process of adaptation to the new conditions of terrorism and accounting practices. It is not only a tendency to converge accounting models to a universal model that fully responds to the irreversible globalization process (characterized, among other things, by the growing share of transnational entities) but also to the use of a system unique standards of financial reporting. This will have to be the end, a prerequisite for harmonizing global economic and financial relations. In order for this group to gain more and more outlook and to be stable, it is imperative to have a uniform approach to similar economic and financial transactions, including from a tax perspective, by adopting similar accounting models that are not only in line with the applicable regulations, but also to be effective enough. Therefore, we advocate that, at the level of each entity, management will ensure the selection, adoption and continuity of the most appropriate accounting policies and options for the proper conduct of its economic and financial transactions and a sound basis for the configuration and use of the most effective accounting models, with a major impact on the quality and usefulness of accounting information. From this perspective, we say that modeling in accounting has an imperative character, which, in our opinion, should be included in the quality system and constantly monitored on the basis of operational procedures and working instructions. Starting from here, however, there is a question of clarification of the current trends in the modeling of accounting information.

Key-words: *accounting modeling, compliance, accounting principles, accounting information, accounting policies.*

JEL Classifications: M41, M49

1. Nevoia de modelare în contabilitate

Perfecționarea continuă a teoriei și practicilor contabile este un proces obiectiv și se manifestă inclusiv prin tendințele tot mai accentuate de convergență a sistemelor contabile globale și a standardelor de referință internaționale. Aceste transformări determină nevoia de clarificări teoretice și de configurare a celor mai bune practici contabile, la nivel național, aspecte ce sunt tot mai frecvent abordate de literatura de specialitate. Avem în vedere elaborarea și utilizarea de modele de contabilizare adecvate specificului tranzacțiilor, astfel încât rezultatul să exprime adevărul contabil. Pornind de la aceste considerente, vom aborda în continuare, unele aspecte ce vizează importanța configurației informației contabile și mecanismul procesului de modelare în contabilitate.

Aspecte relevante pentru configurarea informației contabile

Dezbaterea acestei problematice pornește de la o remarcă extrem de importantă potrivit căreia “contabilitatea nu este un scop în sine. Ea reprezintă un sistem informațional care cuantifică, prelucrează și comunică (transmite) informații financiare despre o entitate economică identificabilă. Aceste informații permit utilizatorilor să opteze în mod rațional între consumurile alternative ale resurselor rare în procesul desfășurării activităților de producție și comerciale” (Belverd, Needles, Anderson, Caldwell, 2000, p. 3). De asemenea, avem în vedere o altă afirmație a acelorași autori, unanim recunoscută în mediul de afaceri. Astfel, “contabilul modern este implicat nu numai în ținerea registrelor (evidența contabilă), ci și într-o serie de activități ce implică planificare, soluționare a unor probleme, control, orientare a activităților, evaluare, verificare și audit. Contabilul de azi ține cont de necesitățile fundamentale ale utilizatorilor informației contabile, fie intern, fie extern” (Belverd et.al., 2000, p. 3).

Susținem această poziție întrucât este esențială pentru a se asigura în cadrul entității o gestionare cât mai eficientă, bazată pe informații oportune, corecte și credibile. În acest fel se asigură configurarea fidelă și completă a rezultatului entității economice, în mod deosebit, privind performanța și poziția financiară. Această abordare este o constantă încă de la începuturile fundamentării științifice a contabilității. Astfel, Luca Pacioli „începe secțiunea, De computis . . . , prin a spune că un comerciant de succes are nevoie de trei lucruri: suficienți bani sau credit, contabili buni și un sistem contabil care să-i permită evaluarea afacerii dintr-o privire” (Dobroțenu, 2005, p. 171). Acest mare adevăr constituie baza tuturor demersurilor pentru perfecționarea, în timp, a teoriei și practicilor contabile, inclusiv a normalizării contabilității.

În România, contabilitatea a fost definită prin lege ca „activitate specializată în măsurarea, evaluarea, cunoașterea, gestiunea și controlul activelor, datoriilor și capitalurilor proprii, precum și a rezultatelor obținute din activitatea persoanelor juridice și fizice . . .” (art. 2 alin. (1) din Legea contabilității nr. 82/1991, cu modificările și completările ulterioare). În cadrul aceluiași articol și alineat, se precizează și tehnica obținerii informației contabile prin „înregistrarea cronologică și sistematică, prelucrarea, publicarea și păstrarea informațiilor cu privire la poziția financiară, performanța financiară și fluxurile de trezorerie, atât pentru cerințele interne . . . cât și în relațiile cu investitorii prezenți și potențiali, creditorii financiari și comerciali, clienții, instituțiile publice și alți utilizatori”. Normalizarea sistemelor contabile atât la nivel național, cât și internațional a constituit, încă de la începuturile sale, baza pe care s-a întemeiat elaborarea tuturor modelelor de contabilizare, ca elemente de exprimare a diversității tranzacțiilor economico-financiare, dar și de abordare unitară a tratamentelor contabile. Acest mod de abordare a impus și nevoia standardizării la nivel internațional, prin actualul Consiliu pentru Standarde Internaționale de Contabilitate – IASB, cu sediul la Londra, ce “este angajat în elaborarea, în interesul public, a unui singur set de standarde contabile globale, de

înaltă calitate, care prevede informații transparente și comparabile în situațiile financiare cu scop general” (Standarde Internaționale de Raportare Financiară, IFRS partea A, 2013, p. A3). Această instituție are ca obiectiv și realizarea convergenței standardelor naționale de contabilitate și a IFRS-urilor, prin impunerea ca “tranzacțiile și evenimentele similare să fie contabilizate și raportate în mod similar, iar tranzacțiile și evenimentele diferite să fie contabilizate diferit, atât în cadrul entității, de-a lungul timpului, cât și între entități. În consecință, IASB intenționează să nu permită alternativele în ceea ce privește tratamentul contabil” (IFRS partea A, 2013, p. A11).

De asemenea, cadrul general-conceptual al IASB, precizează că situațiile financiare „sunt de regulă întocmite conform modelului contabil bazat pe costul istoric recuperabil și pe conceptul de menținere a capitalului financiar nominal ... că alte modele și concepte ar putea fi mai bine adaptate pentru a putea satisface obiectivul de a furniza informații utile în luarea deciziilor economice, dar la ora actuală nu există consens în favoarea unei modificări” (IFRS partea A, 2013, p. A18).

Analiza aspectelor menționate a condus la configurarea a o serie de observații. Astfel, am reținut “că la cel mai înalt nivel al autorității în domeniul contabil, la care se raportează majoritatea reglementărilor contabile, nu doar că se admite posibilitatea utilizării mai multor modele în contabilitate, ci se acționează chiar prin măsuri concrete pentru a se crea condițiile generale, necesare utilizării acestora. Pornind de aici, identificăm două aspecte, aparent contradictorii, în obținerea informațiilor contabile. Astfel, pe de-o parte, contabilitatea trebuie să țină cont de o serie întreagă de reguli și principii contabile, dar și fiscale, care limitează, în mare măsura posibilitatea de a se apela la alternative, iar pe de-altă parte diversificarea tranzacțiilor economico-financiare și a posibilităților de elaborare și îndeplinire a politicilor contabile, impun necesitatea recurgerii la o serie întreagă de modalități specifice de acțiune.

În România, reglementările contabile conforme cu directivele europene stabilesc reguli clare de conformitate cu privire la situațiile financiare anuale ce trebuie întocmite, elementele ce trebuie să le cuprindă, calitatea acestora, precum și libertățile acordate pentru utilizarea diferitelor metode și/sau tehnici (reguli) de evaluare, amortizare etc. De asemenea, sunt definite principiile contabile generale pe baza cărora se evaluează elementele prezentate în situațiile financiare anuale, particularitățile înregistrărilor în contabilitate, planul de conturi general etc. Din cele prezentate până aici observăm că succesul în afaceri nu depinde doar de latura practică, de tehnica propriu-zisă a derulării tranzacțiilor, ci într-o foarte mare măsură, de eficiența gestionării, a cunoașterii și controlului patrimoniului, precum și a rezultatului real la sfârșitul exercițiului.

Dar, componenta centrală a rezultatului este chiar informația contabilă a cărei utilitate nu devine credibilă dacă nu permite concilierea interesului contabil al întreprinderii cu cel fiscal al statului și dacă nu întrunește principalele cerințe legate de corectitudine, relevanță, comparabilitate, inteligibilitate, etc. totuși, mai trebuie menționat că structura și valoarea de întrebuintare a informației contabile depind de adoptarea și utilizarea în cadrul politicilor contabile ale entităților a acelor modele de contabilizare care sunt mai adecvate specificului tranzacțiilor. Pornind de la aceste considerente vom prezenta în continuare unele abordări privind elementele ce stau la baza procesului de modelare în contabilitate.

2. Libertatea și conformitatea, factori determinanți ai tendințelor modelării informației contabile

Procesul de modelare în contabilitate trebuie văzut ca fiind sub influența libertății și conformității în aplicarea standardelor și reglementărilor contabile. Concret, în România este vorba de Legea contabilității nr. 82/1991, republicată, de Reglementările contabile aprobate prin Ordinul MFP nr. 1802/2014, precum și de celelalte acte normative în vigoare pe linie de contabilitate. De asemenea, un impact major asupra alegerii soluțiilor de modelare a informațiilor contabile îl au Codul fiscal și Codul de Procedură fiscală în vigoare, împreună cu celelalte reglementări ce vizează aspectele fiscale. Prin structura și conținutul lor, atât IFRS, cât și reglementările contabile naționale, permit o serie de libertăți pe fondul cărora se pot adopta diverse modele de configurare a informațiilor contabile, funcție de specificul tranzacțiilor, obiectivele entităților economice, riscurile inerente și incertitudinile ce

trebuie luate în considerare etc. Astfel, reamintim posibilitatea alegerii de metode privind evaluarea imobilizărilor corporale (costul istoric, reevaluarea), evaluarea activelor din producție proprie (costul complet sau costul de producție), evaluarea stocurilor la valoarea cea mai mică dintre cost și valoarea realizabilă netă, amortizarea imobilizărilor, recunoașterea și evaluarea provizioanelor, capitalizarea dobânzii sau recunoașterea ei drept cheltuială curentă, tratamentul fiscal al rezervelor din reevaluarea imobilizărilor, modelul valorii de piață și modelul valorii de utilizare în estimarea valorii juste etc.

Un management performant va proiecta și aplica astfel de politici contabile, care să facă apel la cele mai potrivite modele de configurare a informațiilor contabile pentru îndeplinirea obiectivelor stabilite, evident, cu respectarea limitelor admisibile pentru libertățile acordate de reglementările în vigoare. Acest lucru presupune competență profesională și asigurarea respectării legalității. Prin urmare, nevoia de adevăr în contabilitate, respectiv reflectarea de către aceasta a imaginii fidele a rezultatului contabil, presupune respectarea principiilor, reglementărilor și convențiilor în vigoare privind înregistrarea, recunoașterea, evaluarea și, în final, întocmirea și prezentarea situațiilor financiare anuale. Din această perspectivă, se conturează cu pregnanță, imperativitatea conformității în selecția modelelor de configurare a informațiilor contabile.

Pornind de aici, observăm că procesul de modelare în contabilitate se află permanent sub impactul nevoii de a contracara riscurile și incertitudinile, dar și al asigurării conformității modelelor alese. Un exemplu în acest sens îl constituie aplicarea principiului prudenței. Astfel, „potrivit principiului prudenței se contabilizează numai minusvalorile, calculate ca diferență între valoarea de inventar (actuală, recuperabilă) și costul istoric, nu și plusvalorile. Neînregistrarea plusvalorilor generează rezerve latente sau oculte. Rezervele oculte se pot crea și prin subevaluarea deliberată a activelor sau veniturilor ori supraevaluarea deliberată a cheltuielilor” (Ristea & Dumitru, 2012, p. 65). În opinia noastră, bazată pe o serie de interpretări adoptate în ultimul timp în decizii judecătorești, aplicarea în maniera descrisă a principiului prudenței, dacă are impact asupra reflectării corecte a rezultatului contabil, poate avea importante conotații juridice. De aceea, putem spune că aplicarea principiului prudenței trebuie făcută cu „multă prudență”, cu atât mai mult cu cât orice estimare a incertitudinilor include un mare grad de subiectivitate.

Aspectele menționate nu înseamnă anularea importanței principiului prudenței în formularea și aplicarea politicilor contabile ale oricărei entități economice, întrucât întotdeauna va fi nevoie de precauție în derularea raționamentelor contabile pentru alegerea modelelor cele mai potrivite pentru înlăturarea incertitudinilor și riscurilor majore. Un exemplu elocvent în acest sens, îl constituie prognoza fluxului de numerar (cash flow-ul) al cărui rol este unanim recunoscut ca fiind esențial pentru supraviețuirea unei entități, întrucât “factorul care guvernează supraviețuirea (în afară de întreruperea voluntară a activității) îl constituie lichiditatea – capacitatea de a onora plățile când acestea ajung la scadență” (Morris, 2002, p. 237).

Tocmai de aceea prudența trebuie să guverneze modelele de contabilizare a tranzacțiilor financiare, astfel încât să asigure cunoașterea permanentă a evoluției cash-flow-ului. Având în vedere toate considerentele menționate, vom prezenta în continuare o viziune proprie referitoare la tendințele procesului de modelare în contabilitate.

3. Poziționări privind tendințele în procesele de modelare în contabilitate

Trebuie făcută o distincție între modelele de contabilitate existente la nivel global (specifice anumitor țări) și modelarea în contabilitate, prin care înțelegem *procesul de modelare a informației contabile, astfel încât aceasta să corespundă, pe deplin, principalelor cerințe ale cadrului general conceptual pentru raportare financiară, respectiv: relevanța, reprezentare exactă (fără erori, neutră și completă), comparabilitate, verificabilitate, oportunitate, inteligibilitate etc.*

Libertatea și conformitatea în reglementările și standardele contabile sunt factorii determinanți în procesul de configurare a tendințelor modelării în contabilitate. Prin urmare, procesul de modelare presupune alegerea opțiunilor cele mai potrivite pentru modelarea informației contabile dintre multiplele opțiuni posibile. Dar alegerea se poate face doar ținând cont de libertatea și conformitatea stabilite de standarde și reglementări.

Interesele urmărite în cadrul tranzacțiilor economico-financiare sunt cele care influențează proiectarea politicilor contabile, evident având la bază teoria și practicile contabile, împreună cu întregul sistem de reglementări în vigoare. De asemenea, pornind de la politicile contabile aprobate în entitatea economică, ce cuprind referiri concrete la obiective, riscuri, incertitudini, metode și principii utilizate, se ajunge la alegerea modelului agreat pentru configurarea informațiilor contabile, prin aplicarea căruia, se determină volumul acestora și, în final, se configurează situațiile financiare anuale.

În urma auditării situațiilor financiare anuale se disting două cazuri. Dacă informațiile sunt corecte și complete se va proceda la publicarea lor. În caz contrar, se vor solicita informații suplimentare care vor fi inserate (anexate) situațiilor financiare anuale. Tendințele în alegerea unui model de configurare a informațiilor contabile vor fi întotdeauna subordonate interesului urmărit în cadrul tranzacțiilor economico-financiare, interes care este regăsit în parte în configurarea politicilor contabile ale entității. Bineînțeles că marja de manifestare a interesului va trebui să se încadreze în libertățile și conformitățile stabilite de standardele și reglementările contabile. Dar, „în pofida existenței unor reguli aparent stricte, expertul contabil poate să procedeze la efectuarea de alegeri, dispunând în descrierea pe care o dă faptelor, de o marjă de libertate care conduce la o interpretare subiectivă a acestora” (Feleagă & Malciu, 2002, p. 9).

Pe de altă parte, autorii menționați afirmă, pe bună dreptate, că „în teorie, o contabilitate sinceră este aceea care dă o imagine fidelă, adică o descriere (aproape) exactă a întreprinderii, a poziției sale financiare, a performanțelor sale și a evoluției poziției sale financiare. Dar se știe că imaginea fidelă nu poate fi decât un ideal, către care lumea contabilă trebuie să tindă” (Feleagă & Malciu, 2002, p. 9). Prin urmare, distingem, practic, două tendințe principale, una normală, firească, prin care modelarea în contabilitate să permită configurarea unei imagini cât mai fidele a situației economico-financiare a entității, respectiv, cea înșelătoare, manipulatorie ce se subordonează realizării unor interese obscure, de cele mai multe ori, în afara legii.

Referințe bibliografice

1. Belverd, E., Needles, Jr., Henry, R., Anderson, J., Caldwell, C. (2000), *Principii de bază ale contabilității*, Ediția a V-a, Editura ARC, Chișinău;
2. Feleagă, N. & Feleagă, L. (2002), *Politici și opțiuni contabile*, Editura Economică, București;
3. Legea contabilității nr. 82/1991, cu modificările și completările ulterioare;
4. Ordinul MFP nr. 1802/2014 pentru aprobarea *Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*, cu modificările și completările ulterioare;
5. Ristea, M. & Dumitru, G.C. (2012), *Libertate și conformitate în standardele și reglementările contabile*, Editura CECCAR, București;
6. Ristea, M. & Dumitru, G.C. (2008), *Prudență și agresivitate în tratamentele contabile*, Editura Tribuna Economică, București;
7. Ristea, M. & Dumitru, G.C. (2008), *Prudență și agresivitate în tratamentele contabile*, Editura Tribuna Economică, București;
8. Robu, S.A. (Decembrie 2013), *Accounting – a Pivot of the Business Performance?*, Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Issue nr. 6, Vol. III, December 2013

CONTABILITATEA ȘI MANAGEMENTUL RISCURILOR FINANCIARE LA INSTITUȚIILE PUBLICE

ACCOUNTING AND FINANCIAL RISK MANAGEMENT IN PUBLIC INSTITUTIONS

Prof.univ.dr. **Luminița IONESCU**
Universitatea *Spiru Haret*,
Facultatea de Științe Economice București
se_lionescu@spiruharet.ro

Rezumat.

Managementul riscurilor financiare la instituțiile publice este o problemă complexă și de actualitate, care este strâns legată atât de sistemul contabil existent la nivelul instituțiilor publice, cât și de controlul intern managerial. Utilizarea eficientă a fondurilor publice conform legislației în vigoare, dar și conform bugetului de venituri și cheltuieli, pune accentul pe prevenirea riscurilor financiare, evaluarea expunerii la riscuri, dar și modul de gestionare a riscurilor, în măsura în care acestea se produc la nivelul instituțiilor publice.

Contabilitatea instituțiilor publice vine în sprijinul managementului riscurilor financiare prin intermediul rapoartelor financiare care oferă informații utile managementului public, pentru a facilita procesul de identificare, analiză și răspuns la posibile riscuri ale instituțiilor publice.

Cuvinte-cheie: contabilitate, control financiar, management

Clasificare JEL: H0, I30, M48

Abstract.

Financial risk management in public institutions is a complex and important issue, closely related to both the existing accounting system and the internal control system at the level of public institutions. According to the legislation in force and to the revenue and expenditure budget, the efficient use of public funds focuses on the prevention of financial risks, risk exposure assessment and risk management, as they occur at the level of the public institutions. Public sector accounting supports financial risk management through financial reporting, which provides useful information to public management, in order to facilitate the process of identifying, analyzing and responding to potential risks in public institutions.

Keywords: accounting, financial control, management

JEL Classification: H0, I30, M48

Introducere

Managementul riscurilor este în sarcina conducerii instituției publice și este în strânsă legătură cu sistemul contabil și de control intern managerial, la care se adaugă auditul public intern. Auditul public intern evaluează constatările controlului intern, vine în sprijinul managementului public în vederea perfecționării activității și reducerii riscurilor.

Instituțiile publice¹ își definesc propria strategie privind riscurile cu care se pot confrunta și asigură documentarea completă și adecvată a acesteia, precum și accesibilitatea întregii organizații la documentația privind riscurile.

¹ SGG - Ordinul nr. 400/2015 pentru aprobarea *Codului controlului intern managerial al entităților publice*, pct. 8.2.

În mod concret pot fi identificate mai multe tipuri de riscuri la nivelul instituțiilor publice, cum ar fi:

- Riscuri de corupție;
- Riscuri de birocrație;
- Riscuri inerente;
- Riscuri judiciare;
- Riscuri generate de hazardul natural (incendii, inundații, cutremure, etc.);
- Riscuri de violare a legii;
- Riscuri geopolitice (conflicte naționale, regionale, internaționale);
- Riscuri tehnologice;
- Riscuri în IT (informatice);
- Riscuri de tehnologii disruptive (*disruptive technology*);
- Riscuri de sănătate (pandemiile, gripe, etc.);
- Riscuri financiare, etc.

Riscurile financiare sunt o categorie specială de riscuri în activitatea instituțiilor publice și au ca punct de plecare bugetul de venituri și cheltuieli al instituțiilor. În mod concret, bugetul de venituri și cheltuieli poate fi afectat de mai multe riscuri care pot apare în fazele de analiză și evaluare care pot fi enumerate astfel:

- Propunerea bugetară;
- Aprobarea bugetului;
- Modificarea bugetului;
- Rectificarea bugetară;
- Întârzieri în avizarea și aprobarea cheltuielilor bugetare, etc.

Conducătorul instituției publice² are obligația creării și menținerii unui sistem eficient de management al riscurilor, în principal, prin:

a) identificarea riscurilor în strânsă legătură cu activitățile din cadrul obiectivelor specifice a căror realizare ar putea fi afectată de materializarea riscurilor; identificarea amenințărilor/vulnerabilităților prezente în cadrul activităților curente ale entității care ar putea conduce la săvârșirea unor fapte de corupție și fraude;

b) evaluarea riscurilor, prin măsurarea probabilității de apariție și a impactului asupra activităților din cadrul obiectivelor în cazul în care acestea se materializează; ierarhizarea și prioritizarea riscurilor în funcție de toleranța la risc, aprobată de către conducerea entității;

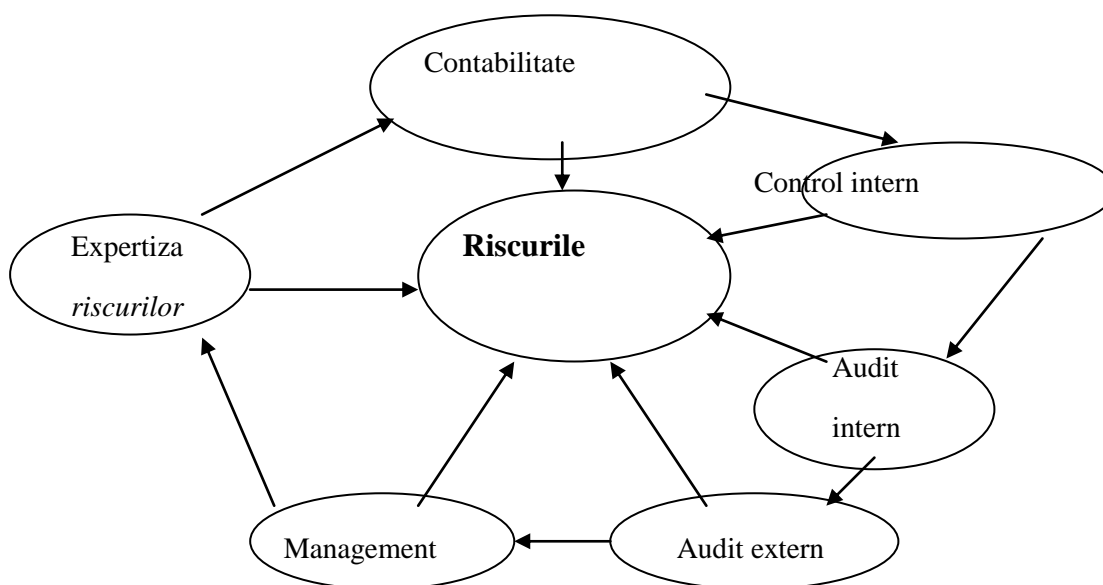
c) stabilirea strategiei de gestionare a riscurilor prin identificarea celor mai adecvate modalități de tratare a riscurilor, astfel încât acestea să se încadreze în limitele toleranței la risc aprobate de către conducerea entității și să asigure delegarea responsabilității de administrare a acestora către cele mai potrivite niveluri decizionale;

d) monitorizarea implementării măsurilor de control, precum și a eficacității acestora;

e) revizuirea și raportarea periodică a situației riscurilor.

² SGG - Ordinul nr. 400/2015 pentru aprobarea *Codului controlului intern managerial al entităților publice*, pct. 8.2.3.

Figura no.1: *Riscurile și monitorizarea acestora prin sistemele de contabilitate, control, audit, expertiză contabilă*



Sursa: Elaborat de autor

Riscurile financiare și reflectarea lor în contabilitate

Riscurile financiare afectează instituțiile publice ca urmare a interconectării sistemului public cu alte sisteme la nivel național și internațional. Astfel, în mod concret se pot întâlni următoarele tipuri de riscuri financiare:

- Riscuri de inflație;
- Riscuri ale creditelor bancare;
- Riscuri de schimb valutar;
- Riscuri ale pierderii valorilor mobiliare;
- Riscuri de corupție și fraudă fiscală;
- Riscuri de supraevaluare a activelor;
- Riscuri de subevaluare a pasivelor, etc.

Riscurile de corupție sunt legate de o serie de forme specifice, respectiv: delapidare, trafic de influență, abuz de încredere, dare și luare de mită, evaziune fiscală, obținere de foloase necuvenite, etc. (Ionescu L, 2012). Riscurile de evaziune fiscală se referă la nerespectarea obligațiilor de plată fiscale de către instituțiile publice, precum și neîndeplinirea completării și depunerii cu număr de înregistrare a declarațiilor fiscale organele fiscale teritoriale, conform prevederilor legale în vigoare.

Riscurile în contabilitate sunt ocazionate de: pierderea sau ascunderea documentelor justificative, neînregistrări sau înregistrări eronate ale documentelor, munca la negru, înregistrarea incorectă în contabilitate sau chiar contabilitatea dublă. Aceste riscuri conduc la o evidență contabilă defectuoasă, denaturarea situațiilor financiare anuale, adoptarea unor decizii eronate ale managementului și în final pierderea banilor publici.

În practică, uneori este dificil a distinge eroarea contabilă involuntară de evaziunea fiscală frauduloasă, dar subevaluările repetate și modul defectuos de organizare a evidențelor contabile favorizează riscul de corupție și fraudă fiscală.

Pornind de la analiza riscurilor în contabilitate, toate celelalte riscuri se reflectă în riscurile de utilizare eficientă sau non-eficientă a resurselor financiare ale instituțiilor publice. Pornind de la premisa că riscul este un eveniment potențial, poate fi acceptat ca fiind o situație, un eveniment, care nu a apărut încă, dar care poate să apară în viitor, caz în care, obținerea rezultatelor în prealabil fixate este amenințată sau potențată³.

Există mai multe categorii de riscuri, care pot fi sintetizate astfel:

- În funcție de importanța acestora, pot fi: *riscuri minore și riscuri majore*;
- În funcție de modul de atenuare a acestora, pot fi: *riscuri inerente și riscuri reziduale*;

Astfel, *riscurile inerente* se referă la expunerea cauzată de un anumit risc, înainte să fie luată vreo măsură de atenuare a acestuia. *Riscurile reziduale* se referă la expunerea cauzată de un anumit risc după ce au fost luate măsuri de atenuare a acestuia. Măsurile de atenuare a riscurilor aparțin controlului intern, riscul rezidual este o măsură a eficacității controlului intern, fapt pentru care unele țări au înlocuit termenul de „risc rezidual” cu cel de „risc de control”.

- În funcție de repetitivitate, pot fi: riscuri repetate și riscuri ocazionale.

Exemple de *riscuri repetate* pot fi: înregistrarea cu întârziere a documentelor justificative, elaborarea cu întârziere a bilanțelor de verificare, transmiterea cu întârziere a declarațiilor fiscale, etc.

Exemple de *riscuri ocazionale* pot fi: plata cu întârziere a facturilor către furnizori, plata cu întârziere a drepturilor bănești datorate, neîncadrarea în limitele bugetului de venituri și cheltuieli, înregistrări eronate în contabilitate, neefectuarea inventarierii patrimoniului la finele exercițiului, etc.

Managementul riscurilor financiare

Managementul riscurilor necesită implicarea tuturor factorilor, atât a celor cu responsabilități decizionale, cât și a celor cu atribuții executive din cadrul entității publice și stabilirea de linii clare de responsabilitate la nivelul tuturor structurilor organizatorice și decizionale⁴. Astfel, managementul riscurilor financiare necesită implicarea totală a directorului financiar sau a directorului economic care conduce și supraveghează gestiunea financiară a instituției publice în cauză.

Pentru gestionarea eficientă a riscurilor financiare, dar și a celorlalte categorii de riscuri s-a impus implementarea **Registrului riscurilor**. Toate activitățile și acțiunile inițiate și puse în aplicare în cadrul procesului de gestionare a riscurilor sunt riguros documentate, iar sinteza informațiilor/datelor și deciziilor luate în acest proces este cuprinsă în Registrul riscurilor, care atestă că în cadrul entității publice există un sistem de management al riscurilor și că acesta funcționează. La nivelul instituțiilor publice au fost desemnați responsabilii cu riscurile care să gestioneze registrul riscurilor. Astfel, **responsabil cu riscurile** este persoană desemnată de către conducătorul unui compartiment, care colectează alertele de risc, elaborează și actualizează registrul de riscuri la nivelul structurii și pregătește reuniunile echipei de gestionare a riscurilor în cadrul compartimentului⁵. În mod concret, la nivelul instituțiilor publice, responsabilul cu riscurile financiare este contabilul șef, directorul economic sau directorul financiar.

³ SGG- Metodologia de management a riscurilor, pct. I.2.

⁴ SGG- Metodologia de management a riscurilor, pct. I.3.

⁵ SGG - Ordinul nr. 400/2015 pentru aprobarea Codului controlului intern managerial al entităților publice, pct. 8.2.4.

Managementul riscurilor financiare presupune parcurgerea mai multor etape, cum ar fi:

- Identificarea riscurilor financiare;
- Evaluarea riscurilor financiare;
- Ierarhizarea riscurilor financiare;
- Controlul riscurilor, prevenirea și diminuarea consecințelor expunerii la riscurile financiare.

În mod concret, **expunerea la risc** se referă la consecințele pe care le poate resimți o organizație în raport cu obiectivele prestabilite, ca o combinație de probabilitate și impact în cazul în care riscul se materializează.

Managementul riscurilor financiare vizează toate procesele privind identificarea, evaluarea, constituirea unui plan de măsuri de atenuare sau anticipare a acestora, revizuirea periodică, monitorizarea progresului și stabilirea responsabilităților.

Prezentăm în cele ce urmează *Registrul riscurilor* ca instrument de gestionare a riscurilor financiare la nivelul instituțiilor publice:

Figura no.2: *Registrul riscurilor la Instituția X*

Zona de risc	Obiectiv	Descriere risc	Circumstanțe favorizante	Responsabil gestune risc	Risc inerent			Strategia adoptată	Instrumente de control intern	Termen implementare	Data ultimei revizuirii/Stadiul acțiunii	Risc rezidual			Eventuale riscuri secundare	Observații
					Probabilitate	Impact	Expunere					Probabilitate	Impact	Expunere		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
Financiar	Încadrarea în buget de venituri și cheltuieli	Neîncadrarea în limitele BVC, depășirea la unele articole bugetare	Nerealizare încasări	Director financiar	1	4	4	Tolerare	Verificare periodică	Permanent	31.12.2017	1	4	4		
	Plata la termen a facturilor	Riscul întârzieri plăți duce la plata penalităților	Lipsă resurse	Șef contabil	2	4	8	Monitorizare	Raportare periodică	Lunar	31.12.2017	1	4	4		
		Existența a numeroase datorii la furnizori	Lipsă resurse	Șef serviciu achiziții	2	4	8	Monitorizare	Raportare periodică	Lunar	31.12.2017	1	4	4		
	Respectarea termenelor pentru predarea situațiilor financiare	Nerespectarea termenelor	Neglijență	Director financiar	1	4	4	Tolerare	Verificare periodică	Trimestrial	31.12.2017	1	4	4		
	Exercitarea vizei CFP	Punerea acordului sub presiune sau influențe	Presiune sau influențe	Director financiar	1	4	4	Tolerare		Permanent	31.12.2017	1	4	4		
		Întocmit,														Semnătură

Sursa: *Elaborat de autor*

Analizând registrul riscurilor prezentat în figura nr. 2 observăm că a aplicat o serie de instrumente specifice controlului intern managerial, cum ar fi: verificarea periodică a documentelor și raportarea periodică a riscurilor către management, iar strategia adoptată este fie de tolerare a riscurilor, fie de monitorizare permanentă a acestora în vederea prevenirii producerii riscurilor identificate. *Tolerarea riscurilor* este “cantitatea” de risc pe care o instituție publică este pregătită să o tolereze sau la care este dispusă să se expună la un

moment dat. De regulă, riscurile minore pot fi tolerate, cu condiția ca acestea să nu devină repetitive.

Concluzii

Această lucrare prezintă o serie de aspecte particulare cu privire la riscurile financiare în contabilitatea instituțiilor publice, dar și managementul riscurilor financiare, mai exact a unui stil de management pro-activ, care încearcă să identifice în mod corect și obiectiv riscurile, punând accentul pe prevenirea riscurilor și diminuarea consecințelor producerii acestora.

Riscurile financiare sunt ocazionate de modul defectuos de aplicare a legislației fiscale și contabile, a normelor și standardelor de contabilitate, dar și a prevederilor bugetare sau nerespectarea disciplinei financiare.

Bibliografie:

1. Ionescu, L (2012) – *Principii și ipoteze în fenomenul birocrăției și corupției*, Teză Post-doctorală Academia Română, București
2. Ionescu, L (2017) – *Contabilitatea instituțiilor publice. Principii, proceduri, situații financiare*, ediția a II-a revizuită și adăugită, Editura FRM, București, 2017
3. <http://sgg.gov.ro/new/> - Ordinul nr. 400/2015 pentru aprobarea Codului controlului intern managerial al entităților publice
4. <http://sgg.gov.ro/new/> - SGG- Metodologia de management a riscurilor

DEZVOLTAREA SISTEMULUI DE CONTROL PUBLIC INTERN ÎN SPRIJINUL MANAGEMENTULUI PUBLIC

DEVELOPMENT OF THE PUBLIC INTERNAL CONTROL SYSTEM IN SUPPORT OF THE PUBLIC MANAGEMENT

Prof.univ.dr. **Luminița IONESCU**
Universitatea *Spiru Haret*,
Facultatea de Științe Economice București
se_lionescu@spiruharet.ro

Rezumat.

Dezvoltarea și modernizarea sistemului de control public intern este o problemă complexă și de actualitate în condițiile reformei administrației publice la nivelul țărilor membre ale Uniunii Europene. Modernizarea sistemului de control public vine în sprijinul unui management financiar modern, ca parte integrantă a bunei guvernante cu privire la fondurile publice europene și naționale.

Sistemul de control public intern a înregistrat o evoluție deosebită în ultimele decenii ca urmare a modernizării administrației publice europene și nevoii imperative de a gestiona riscurile economice.

Cuvinte-cheie: control intern, contabilitate, management.

Clasificare JEL: H0, I30, M48.

Abstract.

The development and modernization of the public internal control system is a complex and topical issue on the background of the public administration reform in the European Union Member States. The modernization of the public control system supports the modern financial management, as part of good governance in terms of the European and national public funds. The public internal control system has evolved in recent decades as a result of the modernization of the European public administration and the urgent need to manage economic risks.

Keywords: internal control, accounting, management.

JEL Classification: H0, I30, M48.

Introducere

Controlul public intern este o funcție importantă a managementului public, deoarece asistă conducerea în luarea deciziilor și măsurarea progreselor în efortul de realizare a obiectivelor stabilite prin bugetele de venituri și cheltuieli. Astfel, alegerile și acțiunile viitoare depind de capacitatea managementului de a monitoriza și evalua calitatea acțiunilor anterioare, cum ar fi: furnizarea serviciilor promise, nivelul de atingere a standardelor, satisfacția cetățeanului față de serviciile sau produsele oferite (Hințea C, Hudrea A, 2013).

Managementul modern a fost analizat de mai mulți specialiști în domeniul economic, care au evidențiat rolul și importanța sistemului metodologico-managerial, formulând numeroase definiții și analize. Dintre acestea, cele mai importante sunt:

- a) managementul constituie un ansamblu de tehnici de organizare și gestiune;

b) managementul reprezintă metodele și procedeele cu caracter productiv, economic și social, ce pot fi folosite în activitatea de organizare și conducere a entităților economice sau publice;

c) managementul este complexul de metode și tehnici specifice de stimulare a creativității personalului, care să permită prin acțiunile unui grup de angajați, să se realizeze unul sau mai multe obiective, care conduc la creșterea eficienței economice.

Școala managementului modern promovează conceptele noi de susținere a mecanismelor economico-sociale, echilibrul dintre specificitate și universalitate, managementul crizelor și cel pentru tranziții, care susțin implementarea tendințelor de globalizare productivă și economico-socială (Nicolescu O, Verboncu I, 2007).

Reforma managerială din sistemul public pune accentul pe modernizarea managementului și implicit a sistemelor de control intern managerial, având în vedere armonizarea cu standardele europene și internaționale în domeniu (Androniceanu A. 2007).

Pentru o bună guvernare în sectorul public se impune implementarea controlului financiar public intern, care include *sistemele de control intern/managerial și auditul intern din cadrul entităților publice* și coordonarea și armonizarea centralizată a acestor componente. Conform strategiei dezvoltării controlului financiar public intern în România pentru perioada 2014-2016, sistemul de control intern/managerial cuprinde ansamblul formelor de control exercitate la nivelul entității publice, stabilite de conducere în concordanță cu obiectivele acesteia și cu reglementările legale, în vederea asigurării administrării fondurilor în mod economic, eficient și eficace, inclusiv structurile organizatorice, instrumentele și procedurile.

Dezvoltarea și modernizarea sistemului de control public intern

În sens larg, scopul controlului financiar public intern¹ îl reprezintă verificarea legalității, regularității și conformității operațiunilor, identificarea slăbiciunilor sistemului de control intern, care au generat erorile sau au permis apariția fraudei, gestiunea defectuoasă sau frauduloasă și propunerea de măsuri pentru remedierea acestora.

Dezvoltarea și modernizarea sistemului de control financiar public intern în România, în concordanță cu standardele de management europene și internaționale, presupune în principal următoarele²:

- a) armonizarea legislației în domeniul controlului financiar cu legislația comunitară și cu standardele europene și internaționale în domeniu;
- b) punerea în aplicare în toate sectoarele de activitate a cadrului legislativ armonizat;
- c) întărirea sistemului de control intern, astfel încât să asigure, în mod eficient, prevenirea iregularităților și recuperarea pierderilor cauzate de nereguli sau fraude;
- d) dezvoltarea și întărirea capacității instituționale;
- e) formarea profesională a persoanelor din domeniul controlului intern și al auditului public intern.

Responsabilii pentru elaborarea și dezvoltarea sistemelor de control intern/managerial, respectiv pentru asigurarea unui audit intern independent și funcțional sunt managerii entităților publice. Aceștia promovează modernizarea sistemului de control intern managerial pentru a preveni faptele și riscurile de fraudă sau corupție la nivelul instituțiilor pe care le

¹ Ministerul Finanțelor Publice – *Strategia dezvoltării controlului financiar public intern în România pentru perioada 2014-2016*

² Compendium. *Sistemul de control public intern în România*, document elaborat de către Ministerul Finanțelor Publice și transmis Comisiei Europene, în anul 2011

conduc. Modernizarea sistemului de control financiar se bazează pe sistemul contabil, dar și pe modul de evaluare în contabilitate a activelor și datoriilor (Nica D, Ionescu L, 2018).

În prezent, combaterea corupției, în special a mării corupții, potrivit Strategiei Naționale Anticorupție și altor acte normative, se preconizează a se desfășura în următoarele direcții (Ionescu L, 2012):

1. competențe lărgite ale organelor de control fiscale;
2. prevenirea fraudei intracomunitare; a fost creat Registrul Operatorilor Intracomunitari (pentru prevenirea evaziunii fiscale la tranzacțiile intracomunitare) care cuprinde toate persoanele impozabile și persoanele juridice neimpozabile care efectuează operațiuni intracomunitare.
3. extinderea informatizării la nivelul administrației publice centrale și locale; Autoritatea Națională a Vămirilor a continuat să dezvolte sisteme informatice transeuropene, interoperabile, care să susțină funcțiile vamale în contextul „Vama Electronică”;
4. valorificarea modului de desfășurare a achizițiilor publice;
5. controlul financiar și monitorizarea desfășurării proiectelor aprobate în cadrul programelor sectoriale;
6. verificarea și controlul modului de desfășurare a procesului de privatizare a activelor statului, a utilităților și a resurselor naturale, având la bază principiile și criteriile micro și macro eficienței economiei naționale;
7. creșterea eficienței guvernării, cu deosebire a Curții de Conturi, a auditului intern și extern, și a altor instituții cu atribuții de control.

Legătura dintre sistemul de control managerial, auditul public intern și managementul public se poate observa în figura de mai jos:

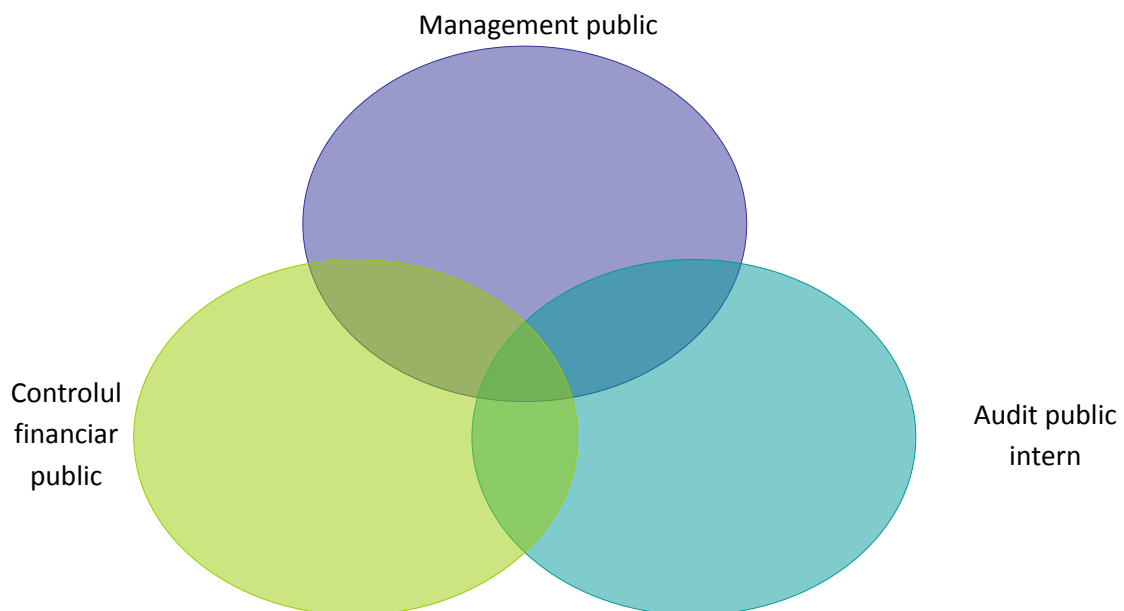


Figura no.1: *Controlul financiar public, auditul public intern și managementul public*
Sursa: *Elaborat de autor*

*Sistemul de control public intern se bazează pe o serie de ale sisteme, cum ar fi:*³

a) Sistemul bugetului general consolidat, care reprezintă ansamblul bugetelor componente ale sistemului bugetar, agregate și consolidate, prin care sunt prevăzute și aprobate, în fiecare an, veniturile și cheltuielile, sau, după caz, numai cheltuielile, în funcție de sistemul de finanțare a instituțiilor publice.

b) Sistemul de contabilitate care cuprinde: contabilitatea veniturilor și cheltuielilor bugetare, care reflectă încasarea veniturilor și plata cheltuielilor aferente exercițiului bugetar; contabilitatea trezoreriei statului; contabilitatea generală, bazată pe principiul constatării drepturilor și obligațiilor, care reflectă evoluția situației financiare și patrimoniale, precum și excedentul sau deficitul patrimonial; contabilitatea destinată analizării costurilor programelor aprobate.

c) Sistemul auditului public extern, care este realizat de către Curtea de Conturi a României, care exercită controlul asupra modului de formare, de administrare și de întrebuințare a resurselor financiare ale statului și ale sectorului public prin proceduri de audit public extern, elaborate în conformitate cu standardele de audit internaționale, general acceptate.

d) Lupta împotriva fraudei și/sau iregularităților. Protejarea fondurilor naționale, precum și a intereselor financiare ale UE în România, împotriva fraudei, corupției sau oricăror alte activități ilegale constituie unul dintre obiectivele structurilor de specialitate cu atribuții de control.

Este important de analizat rolul controlului intern/managerial asupra utilizării fondurilor publice și administrării cu eficiență, eficacitate și economicitate a patrimoniului public și stabilirea responsabilităților conducătorilor entităților publice. Persoanele în drept să exercite controlul financiar preventiv răspund, în raport de culpa lor, pentru legalitatea, regularitatea și încadrarea în limitele creditelor bugetare sau creditelor de angajament, după caz, în privința operațiunilor pentru care au acordat viza de control financiar *ex-ante*.

În mod concret, dezvoltarea sistemului de control public intern se poate realiza prin următoarele:

1. creșterea răspunderii manageriale;
2. dezvoltarea metodologiei și procedurilor de control intern;
3. informatizarea tuturor departamentelor la nivelul instituțiilor publice;
4. promovarea schimbului de experiență cu alte instituții cu atribuții de control din țări membre ale Uniunii Europene;
5. eliminarea riscurilor financiare la instituțiile publice;
6. implementarea sistemului de atestare a auditorilor interni din sectorul public;
7. creșterea gradului de implementare a sistemului de control intern managerial.

Exercitarea controlului financiar în cadrul ANAF

În cele ce urmează, se prezintă studiu de caz cu privire la controlul financiar preventiv privind ordonanțări de plată pentru alte plăți prin cont sau în numerar, precum și a deconturilor de cheltuieli privind justificarea avansurilor pentru deplasări în țară și pentru achiziții directe la Agenția Națională de Administrare Fiscală (ANAF).

Documentele care privesc operațiuni asupra cărora este obligatorie exercitarea controlului financiar preventiv, se transmit persoanelor desemnate cu exercitarea acestora de

³ Ministerul Finanțelor Publice – *Strategia dezvoltării controlului financiar public intern în România pentru perioada 2014-2016, cap.II, pct. 2.1.*

către compartimentul intern specializat în achiziții publice, sau de către persoanele împuternicite să îndeplinească atribuțiile acestui compartiment, în cazul instituțiilor în care nu este constituit un asemenea compartiment. În cadrul ANAF există un asemenea compartiment la Administrația Finanțelor Publice, sector 1, București, condus de către șef serviciu.

Documentele trebuie să fie însoțite de o “Propunere de angajare a unei cheltuieli” și/sau de un “Angajament bugetar individual/global”, întocmite în condițiile Ordinului ministrului finanțelor publice nr. 1792/2003.

În cazul cheltuielilor de delegare, cazare și transport, conturile nominale trebuie avizate de șeful nemijlocit a persoanei care a efectuat deplasarea, prin care se atestă că misiunea a fost îndeplinită. Avizul compartimentului de specialitate este prezentat cu *sintagma* “Certific realitatea, regularitatea operațiunii și a documentelor”, funcția, numele în clar, data și semnătura șefului compartimentului de specialitate care inițiază operațiunea, mențiuni care pot fi înscrise cu ajutorul unei ștampile conform modelului de mai jos:

Data.....
Certific: realitatea, regularitatea și legalitatea operațiunii și a documentelor
(Funcția, numele și prenumele)

Exemplu la AF sector 1 București

Luna ianuarie 2017

Data... 20.01.2017
Certific: realitatea, regularitatea și legalitatea operațiunii și a documentelor
Șef Serviciu, <i>Ionescu Ion</i>

Proiectele de operațiuni se înregistrează și datează în registrele de evidență a documentelor ce se prezintă la viza de control financiar preventiv de la compartimentele respective. Documentele prezentate la viză se înscriu în *Registrul privind operațiunile prezentate la viza de control financiar preventiv*. Acest registru este constituit la nivelul fiecărei persoane care exercită controlul financiar preventiv propriu și va fi completat cu ajutorul programului informatic pus la dispoziție de Ministerul de Finanțe.

Obiectivele suplimentare supuse verificării în cazul ordonanțelor de plată privind alte plăți prin cont sau în numerar, precum și a deconturilor de cheltuieli privind justificarea avansurilor acordate

Obiectivele verificării la Administrația Financiară sector 1 București

1. Ordinul de serviciu să poarte vizele de sosire și plecare în localitățile în care s-a desfășurat deplasarea, obținute în condițiile reglementărilor legale în vigoare.

2. În cazul deplasării cu autoturismul proprietate personală sau cu avionul să existe aprobarea expresă a șefului unității.

3. Justificarea avansului primit s-a făcut în termenul stabilit de dispozițiile legale în vigoare.

4. În cazul restituirii cu întârziere a sumelor necheltuite s-au calculat penalitățile de întârziere în cuantum de **0,5%** pentru fiecare zi de întârziere.

5. Cantitățile de produse/servicii/lucrări înscrise în facturi și alte documente justificative corespund cu cele din documentele de recepție.

6. Existența bonului fiscal eliberat de stația de alimentare cu combustibil de la care s-a alimentat pe timpul misiunii din care să rezulte prețul/litru de carburant.

7. Respectarea limitei de 10.000 euro fără TVA, pentru achizițiile directe de produse, servicii, și lucrări în condițiile Ordonanței de urgență nr. 34/2006.

8. Respectarea condițiilor de fond și de formă a documentelor justificative supuse vizei de control financiar preventiv.

9. Modul de calcul al cheltuielilor de delegare, transport și cazare.

Având în vedere condițiile ce trebuie îndeplinite pentru ca plata să poată fi efectuată, înainte ca ordonatorul să semneze controlul preventiv trebuie să constate dacă:

1. Ordinul de a plăti este emis în baza unui angajament juridic din care rezultă o obligație de plată;

2. Au fost întocmite de cei în drept documentele justificative prin care se atestă „serviciul făcut” sau „faptele pe care se întemeiază dreptul de creanță al creditorului”;

3. Suma datorată a fost determinată în conformitate cu condițiile prevăzute de angajamentul juridic și certificată prin semnătura ca fiind <buna de plată>;

4. Creanțele creditorului sunt exigibile;

5. Beneficiarul plății este titularul creanței și referințele bancare ale acestuia sunt corect trecute în ordinul de plată;

6. Un angajament bugetar a fost făcut;

7. Imputarea creditului este exactă;

8. Exista credite disponibile;

9. Plata se încadrează în plafonul de credite deschise;

10. Plata se încadrează în plafonul de credite bugetare.

Deficiențe și abateri ce se pot constata pe timpul exercitării controlului financiar preventiv - refuzul de viză

Dacă prin parcurgerea listei de verificare, cel puțin unul dintre elementele verificării formale – completarea documentelor în concordanță cu conținutul acestora, existența semnăturilor persoanelor autorizate din cadrul compartimentelor de specialitate, existența actelor justificative specifice operațiunii prezentate la viză – nu este îndeplinit, atunci operațiunea nu poate fi autorizată. Pentru simplificarea și accelerarea circuitului administrativ, în astfel de situații nu se face consemnarea refuzului de viză, procedându-se la restituirea documentelor către compartimentul care a inițiat operațiunea, indicându-se în scris motivele restituirii.

Compartimentul intern specializat în achiziții publice, respectiv alte compartimente de specialitate vor remedia neregulile constatate și vor prezenta documentele la viza de control financiar preventiv, conform regulilor procedurale prezentate în paragraful anterior.

Prezentăm în cele ce urmează neregulile frecvente ce pot fi constatate cu ocazia exercitării controlului financiar preventiv asupra comenzilor și contractelor de achiziții publice:

Tabelul no. 1.1: *Fapte constatate cu ocazia exercitării controlului financiar preventiv*

Fapta constatată	Modalitatea de soluționare
- lipsa unor documente justificative;	- Se solicită compartimentului specializat prezentarea documentelor lipsă;
- lipsa unor semnături pe documentele justificative;	- Se solicită obținerea tuturor semnăturilor prevăzute de dispozițiile legale în vigoare;
- nu exista viza de plecare sau de sosire pe ordinul de serviciu, deși acest lucru este prevăzut în mod expres de legislația în vigoare;	- Plata nu poate fi autorizată, trebuie făcută dovada deplasării în localitatea respectivă;
- erori materiale în documentele justificative;	- Se dispune corectarea erorilor material;
- avansul acordat este justificat cu întârziere;	- Acordarea vizei de control financiar preventiv se face numai după calculul penalităților de întârziere în procent de 0,5% pe fiecare zi de întârziere;
- nu a fost efectuată operațiunea de lichidare;	- Se solicită parcurgerea fazei de lichidare și înscrierea sintagmei „ Bun de plată ”, pe documente;
- exista neconcordanțe între documentele de recepție și datele înscrise în decontul de cheltuieli și facturi;	- Se solicită compartimentului de specialitate clarificarea acestor neconcordanțe;
- nu există fonduri bugetare alocate, sau nivelul creditelor bugetare este inferior sumei ce urmează a fi plătite;	- Plata nu poate fi autorizată decât după asigurarea fondurilor bugetare;

Sursa: ANAF

Desigur, pe lângă aspectele prezentate mai sus, pe parcursul exercitării controlului financiar preventiv pot fi identificate și alte nereguli, care dacă nu sunt remediate pot conduce la refuzul acordării vizei de control financiar preventiv la Administrația Financiară sector 1 București.

Dacă în urma controlului se constată ca cel puțin un element de fond cuprins în lista de verificare nu este îndeplinit, în esență, operațiunea nu întrunește condițiile de legalitate, regularitate și, după caz, de încadrare în limitele și destinația creditelor bugetare și/sau de angajament, și nu au fost remediate neregulile constatate, persoanele desemnate cu exercitarea controlului financiar preventiv vor refuza motivat, în scris, acordarea vizei de control financiar preventiv, consemnând acest fapt în **Registrul privind operațiunile prezentate la viza de control financiar preventiv**.

Refuzul vizei de control financiar preventiv propriu se consemnează într-un document special, care se întocmește în trei exemplare, se înregistrează la registratura unității și are următoarea destinație:

- a) exemplarul nr. 1 la Șeful de serviciu prin compartimentul de specialitate care a inițiat proiectul de operațiune și (sau) documentele refuzate la viză;
- b) exemplarul nr. 2 la structura de audit a ANAF;
- c) exemplarul nr. 3 la persoana în drept să exercite viza controlului financiar preventiv propriu.

La refuzul de viză se va anexa și un exemplar al listei de verificare, cu indicarea elementului/elementelor din aceasta listă a căru/ale căror cerință/cerințe nu este/nu sunt îndeplinita/îndeplinite.

Concluzii

Această lucrare cu caracter de cercetare prezintă o serie de aspecte particulare cu privire la dezvoltarea și modernizarea sistemului de control public intern în sprijinul managementului public din România. Continua perfecționare a sistemului de control public intern a condus la diminuarea riscurilor financiare și la prevenirea abaterilor, fraudelor, erorilor cu privire la utilizarea fondurilor publice. Sistemul de control public intern previne dezvoltarea faptelor de corupție, concomitent cu prevenirea risipei fondurilor publice și luptă împotriva fenomenului de evaziune fiscală și spălare a banilor.

Bibliografie:

1. Androniceanu A, (2007) - *Noul management public, un posibil model pentru reforma managementului public în sistemul administrativ din Romania*, Revista Administrație și Management public nr. 8/2007
2. Cooper, D. (2012), - *Accounting for Government and Society*, Objectives of financial reporting, ICAEW, UK
3. Hința C., Hudrea A. (2013), - *Management public - suport de curs*, Universitatea Babeș Bolyai, 2013
4. Ionescu, L (2012) – *Principii și ipoteze în fenomenul birocrăției și corupției*, Teză Post-doctorală Academia Română, București
5. Nica D., Ionescu, L (2018) – *Evaluarea întreprinderii și diagnostic financiar-contabil*, Editura Fundației România de Mâine, București
6. Nicolescu O, Verboncu I.(2007), *Managementul organizației*, Ed. Economică, București

RESURSELE NATURALE ȘI VIAȚA LA ȚARĂ

NATURAL RESOURCES AND LIFE IN THE COUNTRY

Viorica JELEV, PhD, Associate Professor,
Spiru Haret University, Faculty of Economics
E-mail: jelevviorica@yahoo.co

Rezumat.

Se prezintă situația existentă pe plan mondial și național, din punct de vedere al resurselor de apă disponibile, vulnerabilitatea acestora, în particular în zonele montane, impactul modificărilor climatice, potențialele conflicte legate de acutizarea lipsei de apă în unele regiuni ale lumii. Pornind de la cadrul general menționat mai sus, se evidențiază particularitățile specifice hidrologiei zonei montane în vederea identificării unor aspecte caracteristice pentru relația munte-apă. Ca un prim pas, se identifică activitățile economice tradiționale în relația locuitorilor muntelui cu apa dar și unele abordări actuale. Modul în care locuitorii muntelui au știut să conviețuiască și valorifice resursele de apă reprezintă un model și imbold pentru reîntoarcerea la astfel de soluții durabile, valorificând însă avantajele tehnologiilor moderne. Fiecare dintre aceste activități legate de ape, derulate în zona montană, pot constitui direcții de cercetare și aprofundare viitoare din punct de vedere tehnic, economic, social, cultural-tradițional și al ocrotirii mediului înconjurător. O preocupare distinctă ar putea fi legată de evoluția activităților agricole în zona montană, în contextul modificărilor climatice și a posibilei "migrări" către zone mai înalte a unor practici agricole specifice zonelor mai joase.

Cuvinte cheie: managementul, resursele de apă, vulnerabilitatea, zona montană, schimbările climatice, pădurea defrișată.

JEL Classification: A12, N50, Q01

Abstract.

The current global and national situation in terms of available water resources, their vulnerability, particularly in mountain areas, impacts of climate change, potential conflicts related to the scarcity of water in some regions of the world. Starting from the general framework mentioned above, the peculiarities of the hydrology of the mountain area are highlighted in order to identify some characteristic aspects of the mountain-water relation. As a first step, traditional economic activities in the relation of mountain inhabitants with water and some current approaches are identified. The way in which the inhabitants of the mountain knew how to live together and capitalize on water resources is a model and impetus for returning to such sustainable solutions, but taking advantage of the modern technologies. Each of these water-related activities carried out in the mountain area can constitute future research directions and technical, economic, social, cultural-traditional and environmental protection. A distinct concern could be related to the evolution of agricultural activities in the mountain area, in the context of climate change and the possible migration of lower agricultural practices to higher areas

Cuvinte cheie: management, water resources, vulnerability, mountains area, climate changes, spoil forest.

JEL Classification: A12, N50, Q01

Introducere

Apa este o substanță lichidă, resursă finită, vulnerabilă, regenerabilă, care condiționează și limitează dezvoltarea economică și socială a lumii, materia primă pentru

activitățile productive, sursa de energie și calea de transport, factor determinant pentru menținerea echilibrului ecologic, indispensabil pentru viața de pe Pământ. În conformitate cu Directiva 2000/60 a Uniunii Europene în domeniul apei: "Apa nu este un produs comercial ca orice altceva ci mai degrabă un patrimoniu care trebuie protejat, apărat și tratat ca atare".

O gestionare corectă a apei este foarte importantă, având în vedere că resursele teoretice de apă ale râurilor interioare ale României sunt relativ reduse, fiind de numai 1770 m³ apă pe an și locuitor, în timp ce în alte țări europene aceste rezerve sunt în medie de 2,5 ori mai mari.

Considerată aurul alb, apa a devenit peste tot în lume un factor important pentru dezvoltarea economică și creșterea și, în general, pentru civilizație. În comparație cu celelalte resurse naturale, apa are anumite particularități, restricții specifice și multiple funcții: a) este un mijloc special de producție; b) dintr-un bun liber (ca aerul) a devenit un bun economic, obținând specificul producției - marfă; c) este o resursă extrem de regenerabilă, și anume că poate fi recuperată total sau parțial în anumite condiții în procesul de utilizare; d) apa nu poate fi înlocuită, fiind în același timp un factor de resurse și de mediu, indispensabil vieții pe Pământ; e) comportamentul său este deosebit, nefavorabil, atât în cazul în care lipsește (secetă), cât și în exces (inundații).

Lucrarea conține două părți:

1. Apa – date statistice
2. Pădurile, o resursă naturală strategică, cu un mic studiu de caz.

1. Apa, date statistice

În această lucrare am urmărit identificarea unor date și informații privind utilizarea și exploatarea resurselor de apă, în special în zona montană, pentru a evidenția caracteristicile sale specifice, pe baza analizei unui material de referință relevant. S-au studiat date statistice privind resursele de apă existente la nivel național și internațional, precum și unele previziuni care au pus în evidență o posibilă criză a apei în jurul anului 2025.

Apa este o resursă naturală regenerabilă, vulnerabilă, finită, care condiționează și restricționează dezvoltarea economică și socială a omenirii, materie primă pentru activități productive, sursă de energie și cale de transport, factor determinant în menținerea echilibrului ecologic, indispensabilă vieții pe pământ. "Apa nu este un produs comercial ca oricare altul ci o moștenire care trebuie păstrată, protejată și tratată ca atare".

Buna gospodărire a apei prezintă o importanță deosebită în condițiile în care resursele teoretice de apă ale râurilor interioare ale României sunt relativ reduse, cifrându-se doar la aproximativ 1.770 m³ de apă pe un an și pentru un locuitor, în timp ce în alte țări din Europa aceste rezerve sunt, în medie, de 2,5 ori mai mari.

Considerată și aurul alb, apa a devenit pretutindeni în lume un factor de primă mărime al creșterii și dezvoltării economice și în general al civilizație. În comparație cu celelalte resurse naturale, apa are anumite particularități, restricții specifice și multiple funcționalități: a) este un mijloc de producție mai deosebit; b) a devenit dintr-un bun gratuit, ca și aerul, un bun cu valoare economică, dobândind caracterul de producție-marfă; c) este o resursă regenerabilă deosebită, în sensul că se poate recupera integral sau parțial în anumite condiții în procesul de utilizare; d) apa nu are înlocuitor, fiind în același timp resursă și factor de mediu, indispensabilă vieții pe pământ; e) are un comportament aparte, nefavorabil, atât când lipsește (secete) cât și când prisosește (inundații).

Din suprafața planetei noastre, 510 milioane km² (70,8%) sunt acoperiți de apă și 149 milioane km² (29,2%), de uscat. Durata medie de înmagazinare a apei în diferite rezervoare

natural de suprafață sau subterane, este redată în Tabelul 1 (pidwirny 2006). O particulă de apă subterană de mare adâncime, necesită un ciclu de reînnoire de aproximativ 10 000 de ani. Dacă această apă de mare adâncime va fi poluată, este nevoie de 10 000 de ani sau chiar mai mult, pentru a reveni pe cale naturală la calitatea inițială. Pe locul următor ca durată de înmagazinare se situează apa oceanelor cu 3 200 de ani și apa subterană de mică adâncime, cu o durată de înmagazinare și reînnoire de 100-200 ani. În ceea ce privește volumul total al apei existente pe Pământ, acesta este apreciat la 1.400 milioane km³, repartizat astfel:

- volumul total de apă dulce: 37,8 milioane km³ (2,7%);
- volumul total de apă marină: 1 362,2 milioane km³ (97,3%).

Paradoxal, deși 70,8% din suprafața Planetei este acoperită de ape, doar 0,46% din volumul de apă dulce de pe glob poate fi utilizat direct (jelev, vasiliu 2008ab), restul de 99,54%, se sustrage utilizării imediate de către oameni, deoarece este reprezentată de:

- vaporii de apă din atmosferă (0,04%);
- ghețari și calote glaciare (77,19%);
- apa lacurilor și mlaștinilor (0,35%);
- apele subterane și umiditatea solului (22,41%);
- cursuri de apă (0,01%).

În total, apa dulce disponibilă nu reprezintă decât cca. 0,0125% din întreaga cantitate de apă de pe pământ.

Secolul XX poate fi caracterizat printr-o dezvoltare uimitoare a tehnologiei și a industriilor, depășirea spațiului terestru și o creștere semnificativă a populației la nivel mondial. Reversul medaliei - daunele imense cauzate mediului: încălzirea globală, topirea ghețarilor, subțierea stratului de ozon, și mai nou, epuizarea resurselor naturale de apă. Consumul resurselor de apă a crescut de nu mai puțin de 6 ori. În următorii 15 ani, Pământul va avea cu 50% mai mulți locuitori, iar risipa de apă a atins valori nemaîntâlnite. Cu toate acestea, 1,1 miliarde de oameni (1 din 5) nu au acces la apa potabilă, 2,6 miliarde de oameni trăiesc în condiții improprii de igienă, 3.900 de copii mor în fiecare zi măcinați de boli cauzate de apa infestată pe care o consumă, 88% dintre maladiile întâlnite în prezent sunt provocate de lipsa igienei și consumul apei poluate.

Viktor Danilov-Danilyan, profesor în cadrul Academiei de Științe din Rusia, consideră că în jurul anilor 2020 - 2025 criza apei va lovi întreg mapamondul. Se estimează că aceasta va lovi prima dată Africa, Estul Mijlociu, Sudul și Sud Estul Asiei. Două dintre cele mai populate țări, China și India, vor suferi, de asemenea, de lipsa apei, în ciuda rezervelor naturale de apă potabilă pe care le dețin în prezent. Este foarte probabil ca în curând țări ca Brazilia, Rusia, Canada și Australia care dețin mari cantități de apă să încheie acorduri cu țările potențial afectabile, în ideea de a împărți aceste rezerve.

În fig. 1 se prezintă cu roșu, zonele de pe glob ce vor fi afectate în viitor de lipsa fizică a apei, cu galben, zonele cu deficiențe din punct de vedere al potențialului economic al apei iar cu albastru, zonele care nu se vor confrunța cu lipsa apei (iwmi 2000). Cu alb sunt marcate zonele în care nu s-au făcut estimări. Pentru a contracara efectele deja manifeste ale încălzirii globale, se pot avea în vedere unele măsuri cum ar fi:

- stabilirea de zone inundabile controlat și consolidarea digurilor;
- realizarea unor lucrări hidrotehnice de protecție la inundații și a unor sisteme urbane de stocare în caz de precipitații abundente;
- întărirea infrastructurilor portuare și a lucrărilor de apărare din zona costieră a Mării Negre.

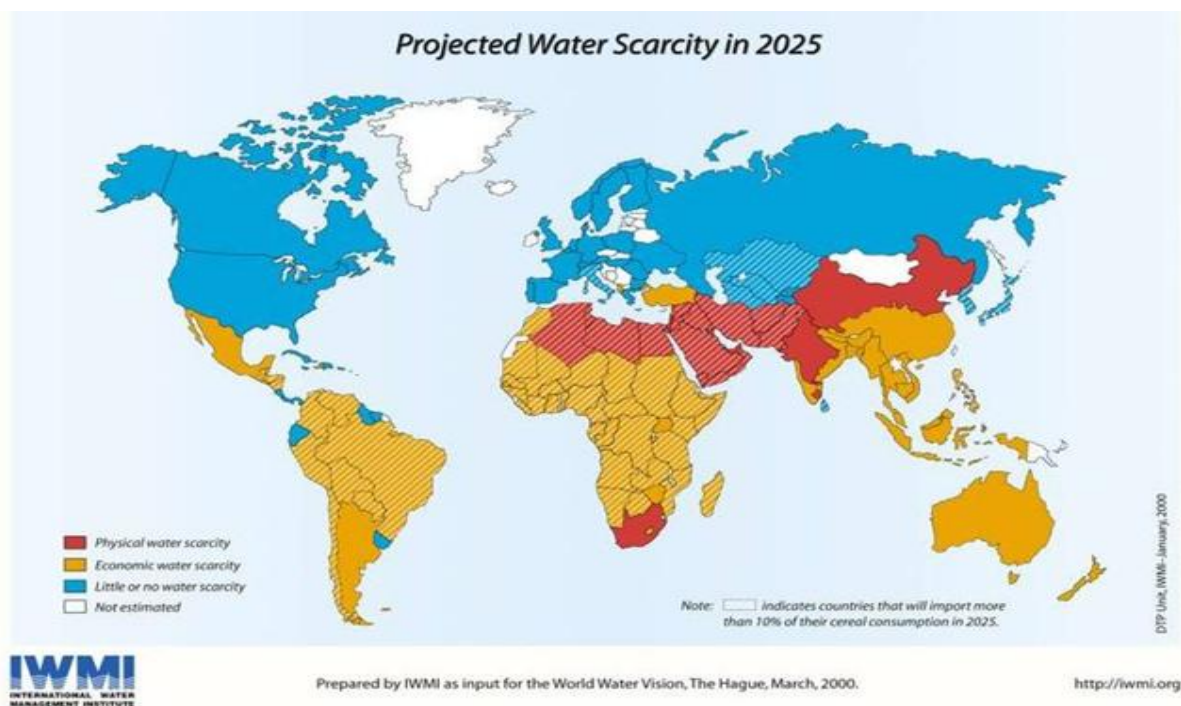


Figura nr. 1 Zone care se vor confrunta cu deficit de apă fizică și economică în 2025
 Sursa: IWMI 2000. Estimarea deficitului de apă în 2025. Studiul Institutului Internațional de Management al Apelor.

Îndeplinind asemenea funcții complexe și multiple de natură economică, socială, ecologică, turistică, estetică etc., resursele de apă imprimă și un anumit specific modului de utilizare, de valorificare și de eficiență, precum și a modelului nostru de creștere și dezvoltare în etapa actuală de țară membră în Uniunea Europeană.

Resursa teoretică totală de apă a României este de 134,6 miliarde m^3 din care aproximativ 40 miliarde m^3 din râuri interioare, 85 de miliarde m^3 din Dunăre (partea României), 9,6 miliarde m^3 din subteran. Resursa totală utilizabilă este de circa 38,35 miliarde m^3 /an. Raportat la populația actuală a țării, rezultă o resursă specifică utilizabilă în regim natural, de cca. 2 660 m^3 /locuitor și an, luând în considerare și aportul Dunării și o resursă specifică, teoretică, de cca. 1 770 m^3 /locuitor și an, luând în considerare numai aportul râurilor interioare sau 5 956 m^3 /locuitor și an incluzând Dunărea și apele subterane, comparativ cu: 566 666 m^3 /an/loc - Islanda, 102 262 m^3 /an/loc - Canada, 82 554 m^3 /an/loc - Norvegia, 68 395 m^3 /an/loc - Peru, 46 100 m^3 /an/loc - Venezuela, 44 166 m^3 /an/loc - Brazilia, 10 291 m^3 /an/loc - SUA, 31 410 m^3 /an/loc - Rusia, 23 187 m^3 /an /loc - Croația, 20 957 m^3 /an/loc - Finlanda, 19 857 m^3 /an/loc - Serbia și Muntenegru, 16 294 m^3 /an/loc - Slovenia, 11 881 m^3 /an/loc - Ungaria, 10 256 m^3 /an/loc - Austria etc. Conform acestor cifre, țara noastră se situează în categoria țărilor cu resurse de apă relativ reduse în raport cu resursele altor țări.

Principala resursă de apă a României o constituie râurile interioare. Așa cum am arătat, o caracteristică de bază a acestei categorii de resursă este variabilitatea foarte mare în timp și spațiu. În ceea ce privește zona montană, aceasta aduce jumătate din volumul scurs. Sunt zone în lume, de exemplu Asia Centrală, unde aproape 80% din resursele de apă sunt concentrate în munți. Debitului mediu specific poate varia de la un Litru/s si km^2 în zonele joase, până la 40 l/s si km^2 în zonele înalte. O altă caracteristică o reprezintă variabilitatea

foarte pronunțată în timp, astfel încât primăvara se produc viituri importante, urmate de secete prelungite.

REZULTATE ȘI DISCUȚII. Pe baza analizei bibliografice întreprinse, vom prezenta și comenta câteva rezultate privind rolul apei, domeniile principale de aplicație precum și particularități legate de utilizarea acesteia în zonele montane.

Rolul apei

Apa joacă un rol important în procesele naturale geochimice și geofizice, biologice, climatice și de modelare a scoarței terestre. Ca element de civilizație și cultură, apa joacă un rol determinant în viața omului și în economie fiind utilizată:

- la alimentarea cu apă a populației, în industrie și în agricultură;
- ca mijloc de transport;
- ca sursă de energie;
- ca mijloc pentru ocrotirea sănătății;
- pentru reducerea riscului la secete și inundații

Industria mineritului

Activitățile miniere în zona montană se înscriu de multe ori în cadrul unor activități tradiționale, având în vedere perioadele îndelungate în care au fost dezvoltate. De exemplu la Roșia Montană aceste activități datează din epoca romană

În continuare vom încerca să evidențiem câteva particularități legate de utilizarea apei pentru diferite activități derulate cu precădere în zona montană cum ar fi: industria minieră, valorificarea apelor minerale, alimentarea cu apă și canalizarea în așezările montane, transportul, în particular plutăritul, piscicultura și pescuitul sportiv, energia hidroelectrică și roțile hidrolice (în condiții favorabile pentru utilizarea unor mașini hidrolice fără consum de energie electric), lucrări de amenajare a torenților, construcția de hidrocentrale, baraje și lacuri de acumulare etc.

Apele minerale - patrimoniu inestimabil al poporului român

O bogăție naturală deosebită a zonei de munte o reprezintă apele minerale. România se numără printre cele mai bogate țări în resurse hidrominerale, deținând peste 60% din resursele de ape minerale ale Europei. Resursele de apă minerală din România se evidențiază prin debite însemnate și calitate remarcabilă a izvoarelor.

Piața apelor minerale din România poate fi considerată o piață dinamică, în continuă creștere, cu ritmuri anuale de peste 22% și cu producții curente ce depășesc anual 558 milioane litri. Piața potențială pentru apa minerală naturală, ca produs alimentar, este formată din întreaga populație a României la care se adaugă aproximativ 23 de milioane de persoane care tranzitează țara (turiști străini). Cererea estimată de apă minerală naturală anuală se ridică, în varianta pesimistă, la cca. 558 milioane litri și o cifră de afaceri de cca. 108 493 222 dolari SUA.

Transporturile - Plutăritul

Plutăritul pe Mureș este atestat documentar din perioada daco-romană. În Moldova, prima mențiune datează din vremea lui Ștefan cel Mare și se regăsește într-un document de scutire vamală pentru diverse mărfuri printre care și pentru plute. Documentul dat de domnitor la 13 martie 1466, este acordat locuitorilor din satul Negoiești. Secole de-a rândul, plutăritul a constituit o activitate importantă pentru locuitorii zonei de munte și „s-a practicat în țara noastră, pentru perioade mai lungi sau mai scurte și cu intensități diferite, pe mai multe râuri, precum Olt, Siret, Moldova, Prut, Someș, Vaser, Gurghiu ș.a. Peste toate domină însă ca durată și amploare plutăritul pe Bistrița și continuarea lui pe Siret, până la Galați. Putem considera, fără a greși prea mult, plutăritul pe Bistrița, ca fiind nava amiral a plutăritului din România”. Odată cu amenajarea hidroenergetică a râurilor țării, în particular a râului Bistrița,

această activitate s-a diminuat constant până la dispariție. Încă din 30 iunie 1960, odată cu bararea Bistriței prin construirea hidrocentralei de la Bicaș, această activitate s-a derulat doar sporadic în amonte de marele lac de acumulare.

Ultimul an în care au mai fost consemnate activități de plutărit a fost anul 1969.

Piscicultura și pescuitul sportiv

Dacă în 2005 existau doar 25 ha de crescătorii salmonicole (Cultura peștilor din familia păstrăvului), în 2012 suprafața acestora a crescut la 69,23 ha, și 85 de unități înregistrate. Totuși, pe fondul lipsei de capital, atât fermele salmonicole, cât și cele ciprinicole (ape ciprinicole reprezintă apele care întrețin sau pot deveni capabile de a întreține viața unor pești aparținând ciprinicelor (Cyprinidae) sau altor specii, cum ar fi știuca (*Esox lucius*), bibanul (*Perca fluviatilis*) și țiparul) funcționează la capacitate redusă (în salmonicultură la circa 60%). Probleme majore sunt legate de alimentarea cu apă, secetă, consum în amonte, poluare din exploatarea forestieră neconforme cu prevederile Codului Silvic, realizarea de balastiere adesea fără autorizații sau construcția de micro-hidrocentrale. În Fig. se ilustrează o astfel de crescătorie piscicolă.

Energia hidrolică - roți hidraulice

Roțile hidraulice au constituit modul cel mai ingenios de valorificare tradițională a energiei hidraulice a apei. O roată hidrolică utilizează energia râurilor pentru a produce direct lucru mecanic. Povarna reprezintă un loc unde se fabrică băuturi alcoolice distilate, în special țuică și rachiu. Roata cu făcaie este o realizare de vârf a hidrotehnicii populare românești, "regina" instalațiilor hidraulice. Profesorul Dorin Pavel, afirma că roata cu făcaie este o ilustrare a geniului popular românesc, fiind precursorul turbinei Pelton moderne, inventate cu multe secole mai târziu. Astăzi cele mai reprezentative turbine de tip Pelton din țară sunt montate la uzina hidroelectrică de la Lotru, uzina cu cea mai mare cădere din țară, de peste 800 de metri.

Vâltoarea, numită în anumite zone și ștează, se mai întâlnește și astăzi în gospodăriile țărănești de la munte. Sunt instalații foarte simple, folosite pentru spălarea țesăturilor groase (lână). În figura apare Vâltoarea, precursor al carcăsei spirale la turbinele hidraulice moderne.

Piva hidrolică este o altă instalație acționată de o apă curgătoare, des utilizată în trecut. Dârsta sau piva rudimentară, în care se bat dimia, postavul etc. cu ajutorul unor ciocane de lemn și piva cu săgeți, instalație arhaică folosită la zdrobirea semințelor în scopul obținerii uleiului comestibil.

2. Pădurile, o resursă naturală strategică, cu un mic studiu de caz

Pădurea este parte intrinsecă a mediului de viață a societății omenești care are și un important rol de creare și conservare a acestuia. Împreună cu alte tipuri de ecosisteme terestre, pădurea intră în alcătuirea mediului de viață terestru, în care trăiește și se dezvoltă și omul. Prezența și înfățișarea pădurii imprimă nota caracteristică multor zone climatice, iar defrișarea ei masivă poate duce la schimbări radicale de microclimat și relief, ale caracteristicilor termice și hidrice ale teritoriilor în cauză, ale solurilor, la o modificare pronunțată a mediului în ansamblu. Acest lucru este legat de rolul deosebit de mare pe care îl are pădurea în evoluția reliefului, în formarea însușirilor stratului de aer de lângă sol și a solului însuși precum și în conservarea acestora, de-a lungul unor perioade lungi de timp

PĂDURILE DEFRIȘATE DE FIRMA HOLZINDUSTRIE SCHWEIGHOFER și inundarea satelor.

În era globalizării fără granițe și fără minima morală economică și politică este nevoie, mai mult ca oricând, de o cultură a patriotismului economic și a demnității

naționale, precum și de o cultură a revoltei firești (Psalmi 4.4: „mâniați-vă dar nu greșiți”) și a dreptății civice, în limitele democrației și ale bunului simț. În acest context greșim iremediabil dacă nu *ne mâniem* suficient și nu reacționăm pe măsură, pentru *a ne lua țara înapoi!*

Dacă *identitatea unei nații aflată într-o permanentă evoluție și construcție* „nu se moștenește ci se cucerește de fiecare generație”, așa cum spunea marele antropolog Claude Levi Straus, cu atât mai mult patrimoniul antropic și cel material al unei nații trebuie apărate și recâștigate de fiecare generație în parte.

Un exemplu concret de reacție firească ni l-au dat moșii lui Avram Iancu din Alba, când au reușit în ianuarie 2017, numai 150 de oameni să alunge din comuna lor firma Holzindustrie Schweighofer, revoltați de faptul că le defrișau pădurile din spatele caselor lor și le subminau, astfel existența.

Legătura fundamentală a localnicilor cu muntele și cu pământul, în general, a fost atât de puternică, iar moșii au reacționat cu atâta vehemență, încât corporațiștii s-au retras fără ezitare, iar autoritățile statului au renunțat la diplomația perdantă a lui „politically correct” și nu au reacționat în forță, cum cer noile legi, în asemenea situații, care din păcate, protejează pe corporațiști de proprii cetățeni, care se apără la ei acasă...! Astfel localnicii și-au luat soarta în propriile mâini și și-au hotărât singuri destinul economic de supraviețuire. Și această reacție poate fi o soluție provizorie de „economie montană”, în contextul actual, până când România își va reveni la matca ei istorică și firească.

Concluzii

Modul în care locuitorii muntelui au știut să conviețuiască și valorifice resursele de apă, pot constitui un imbold pentru a ne reîntoarce la astfel de soluții durabile, valorificând la o treaptă superioară avantajele tehnologiilor moderne, utilizând direct motoare hidraulice în locul celor electrice, pentru diferite acționări mecanice.

Fiecare dintre aplicațiile utilizării apei, menționate în lucrare, pot constitui direcții de cercetare și aprofundare viitoare din punct de vedere tehnic, economic, social, cultural-tradițional și al ocrotirii mediului înconjurător.

Bibliografie:

1. JELEV, I. 1989a. *Hydraulic Studies for introduction and utilization in the hydro amelioration networks of some water pumping and raising devices, without consumption of electric energy.* Hydraulic Engineering Research Institute, (in Romanian).
2. JELEV, I. 1989b. *The hydraulic study of water transients for the 1 000 Mw hydro pumping power station, Tarnița-Lăpuștești.* Hydraulic Engineering Research Institute (in Romanian).
3. GIURGIU, V. CLINCIU, I. 2008. *The arrangements of torrential hydrographic basins – Sylvology,* Vol. VI, Romanian Academy Printing House, Bucharest, (in Romanian).
4. IWMI 2000. *Projected Water Scarcity in 2025.* International Water Management Institute Study.
5. JELEV, I. VASILIU, D. 2008a. The global aspects of water resources. *National Symposium “Energy-Environments-Sustainable Development Components” Romanian Academy, Commission for Energetic”, 14 May, (in Romanian).*
6. JELEV, I., VASILIU, D. 2008b. Integrated Management of water. *Conference-Integrated Management of Water, Polytechnic University, Bucharest, organized in the frame of CEEEX Project “WEB Platform for the integrated managements of waters”, (in Romanian).*
7. ANAR 2013. *Synthesis of Waters quality in Romania, 2013.* The annual report of the National Administration „Romanian Waters”, (in Romanian).
8. ARDELEAN I. F. F. 2012. *The ethnographic area Ineu. From the history of the ethnocultural realities of the area.* Ph. D. Thesis, University of Oradea, (in Romanian).

9. ARJOCU, F. 2009. *The largest area with water mills in Romania and South-East Europe – Rudăria (Eftimie Murgu)*. <http://drumliber.ro/cel-mai-mare-parc-cu-mori-de-apa-din-se-europei-rudaria-eftimie-murgu/> (In Romanian). Retrieved 2014
10. INS 2012. *Statistic Year Book of Romania*. The National Institute of Statistics (in Romanian).
11. Paper presented at a meeting or conference
12. JELEV, I., JELEV, V. *WATER-AN ESSENTIAL ELEMENT FOR THE MOUNTAIN AREA ECONOMY- Mountain Development Conference. Current and predictable challenges. Organizer CEMONT Montana Economics Center, INCECostin C. Kiritescu of the Romanian Academy June 24, 2017*

AGENDA DIGITALĂ PENTRU EUROPA 2020 ȘI CREȘTEREA ECONOMICĂ A ROMÂNIEI PRIN UTILIZAREA TEHNOLOGIEI 5G - CONECTAREA LA INTERNETUL TUTUROR LUCRURILOR

prof. univ. dr. **Marius Daniel MAREȘ**

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

conf. univ. dr. **Valerica MAREȘ**

Academia de Studii Economice București, Facultatea de Contabilitate și Informatică de Gestiune

Rezumat.

Comunitatea Europeană a lansat, în anul 1988, programul de dezvoltare RACE (Research and development for Advanced Communications in Europe), urmat, în anul 1995, de programele ACTS (Advanced Communications Technologies and Services), NICE (National host InterConnection Experiments with global linkage) și ESPDIT (European Strategic Program for Research and Development in Information Technology), în cadrul cărora se urmărește definirea conceptului de „Sistem de Comunicații Universale” - cunoscut și sub denumirea de „Societatea Rețea Spațială”, concept definit la Davos, în luna ianuarie a anului 1997, sau „Rețele Globale de Informații”, definit la Bonn, în iulie 1997, concepte care utilizează tehnologii TIC (Tehnologii Informaționale și Comunicații

Cuvinte cheie: *Agenda Digitală pentru Europa 2020, Strategia Națională de Broadband, Piața Unică Digitală, conectivitatea rețelelor 5G.*

Introducere

În cadrul acestor programe a fost urmărită elaborarea standardelor necesare pentru trecerea la generația a 3-a de sisteme de calcul conectate wireless, denumite UMTS (Universal Mobile Telecommunications Systems) și MBS/WCPN (Mobile Broadband Systems/Wireless Customer Premises Networks).

Aceste sisteme, studiate de grupurile de lucru ETSI SMG 5 (European Telecommunication Standards Institute Special Mobile Group 5) și ITU-R task Group 8/1 (International Telecommunication Union - Radio task Group 8/1), vor oferi baza de unificare într-o singură interfață de comunicație a facilităților tehnice specifice tehnologiilor existente, a sateliților, a telefoniei celulare și clasice, ATM (Asynchronous Transfer Mode) /ISDN (Integrated Services Digital Network) /SDH (Synchronous Digital Hierarchy), cordless, rural, local loop, trunking, paging, radio clasic, multimedia interactiv-CATV (CableTV), a rețelelor de calculatoare (wireless/cablate), a Internetului.

Standardul european UMTS și echivalentul său american FPLMTS (Future Public Land Mobile Telecommunications Services - denumit recent IMT 2000) sunt frame-work-uri utilizate pentru realizarea sistemelor de comunicații mobile din generația a treia și permit obținerea serviciilor oferite de acestea în secolul XXI.

Generația a III-a reprezintă evoluția firească a primelor două generații de tehnologii/servicii/aplicații către o soluție universală, bazată pe un standard global, strict necesar.

UMTS este un sistem digital mobil multifuncțional, multiservice, care prezintă numeroase aplicații multiple, aplicații care asigură comunicații la o rată de 2MBit/sec, la nivelul întregului glob și care înglobează facilitățile tuturor tehnologiilor terestre și satelitare.

Utilizarea tehnologiei 5G și conectarea la Internetul Tuturor Lucrurilor. Piața Unică Digitală începând cu 2020

Agenda Digitală pentru Europa 2020 și creșterea economică a României prin utilizarea tehnologiei 5G - conectarea la Internetul Tuturor Lucrurilor

Avantajele regionale ale României și sprijină creșterea economică. Utilizarea tehnologiei 5G și conectarea la Internetul Tuturor Lucrurilor. *Agenda Digitala pentru Europa – 2020* - eCommerce, cercetare-dezvoltare și inovare în TIC – domeniu ce vizează avantajele comparative regionale ale României și sprijină creșterea economică.

Parlamentul European pentru introducerea Internetului mobil în tehnologia 5G începând din 2020 a stabilit ca banda de frecvențe de 700 MHz să fie disponibilă din 2020.

Standardul 5G cu viteze de peste 150Mbps este aplicat în acest an la Jocurile Olimpice din Coreea de Sud, urmărind ca rețeaua să asigure nu numai legătura dintre oameni, ci și legătura dintre toate obiectele (mașini, senzori, gadgeturi smart) care vor fi conectate la Internetul Tuturor Lucrurilor, figura 1.

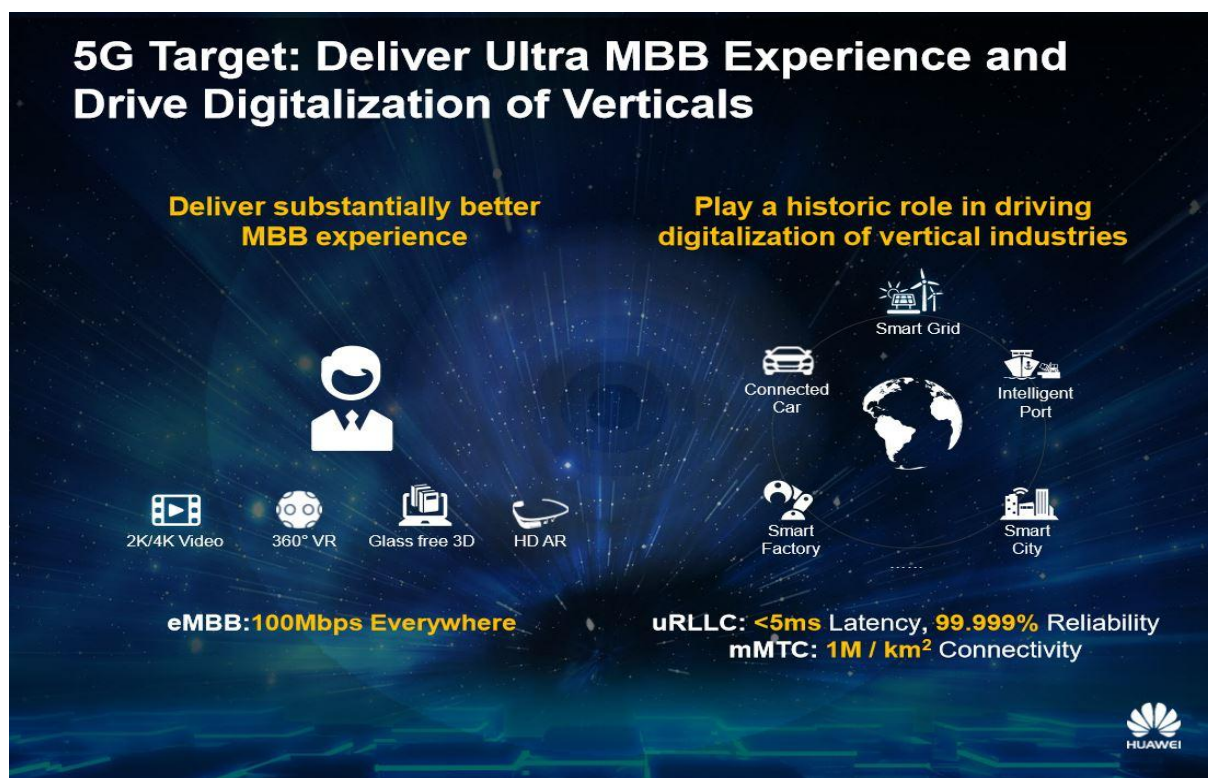


Figura 1. Reprezentarea legăturii la Internetul Tuturor Lucrurilor prin 5G
Sursa: Huawei.com

Guvernul României prin *Strategia Națională de Broadband* urmărește creșterea ratei de penetrare, la nivelul gospodăriilor, a conexiunilor în bandă largă până la 80% până în 2015. Gradul de acoperire broadband rămâne încă limitat, în special în mediul rural, acesta traducându-se printr-un nivel scăzut în rândul gospodăriilor și companiilor. Pe de altă parte, 99% dintre abonamentele broadband sunt rapide (cel puțin 2Mb/s). Cu toate acestea, doar 42% dintre gospodării au conexiune la internet și doar 23% conexiune broadband. Această rată nesatisfăcătoare de penetrare și de utilizare se datorează în principal populației din mediul rural (45% din populația României) care se caracterizează prin venituri mici, rată scăzută a

calculatoarelor disponibile la nivelul gospodăriilor, condițiile precare de acoperire DSL. Internetul wireless este, de asemenea, foarte scăzut.

Pentru a atinge acest deziderat, România dorește să utilizeze fondurile structurale în cadrul Programului Operațional Sectorial "Creșterea Competitivității Economice", aprobat prin Decizia CE nr. 1437/2007, Axa Prioritară 3, "TIC pentru sectoarele privat și public", sens în care va aplica pentru Proiectul RO-NET - Sprijin pentru înființarea rețelelor de bandă largă în zonele insuficient deservite, "zonele albe". Proiectul urmărește realizarea în fiecare zonă albă a infrastructurii de distribuție în bandă largă, constituite din puncte de acces și rețele de distribuție de fibră optică și crearea condițiilor de acces necondiționat la aceste capacități.

Obiectivele specifice ale proiectului sunt:

- reducerea decalajului digital prin crearea unor condiții tehnice favorabile pentru ca segmentele de populație defavorizate comunicațional să aibă acces la serviciile electronice, indiferent de locul de reședință;
- promovarea concurenței în sectorul comunicațiilor electronice în bandă largă. Pe măsură ce proiectul va dezvolta infrastructura în bandă largă va oferi condiții disponibile pentru toți operatorii care intenționează să furnizeze servicii de către utilizatorii finali, rezultatele proiectului vor contribui direct la promovarea concurenței și dezvoltarea de noi oportunități de afaceri;
- accelerarea proceselor de trecere la societatea informațională în România. Proiectul va facilita interacțiunea dintre guvern și cetățeni / companii, conducând la creșterea eficienței administrației publice și a accesibilității;
- contribuie la creșterea economică. Disponibilitatea de servicii de bandă largă va fi benefică dintr-o perspectivă economică mai largă, de exemplu, din cauza efectelor pozitive colaterale asupra economiilor locale (cum ar fi creșterea activităților economice, crearea de locuri de muncă);
- creșterea coeziunii sociale. Disponibilitatea de servicii de bandă largă ar îmbunătăți, de asemenea, accesul la un mijloc esențial de servicii de comunicații pentru toți actorii implicați în societate, îmbunătățind astfel coeziunea socială și regională.

Pentru ca Uniunea Europeană să fie competitivă la nivel mondial, digitalizarea este condiția esențială iar la nivelul Consiliului UE se urmărește adoptarea dosarelor legislative din domeniul *Piaței Unice Digitale*.

Piața Unică Digitală asigură mobilitatea cetățenilor (fără tarife de roaming, fără tarife excesive pentru livrarea coletelor la nivel transfrontalier etc.), protecția datelor personale și securitatea rețelelor și informației (prin norme consolidate vizând ePrivacy, ENISA, cooperare susținută la nivel UE și cu actorii internaționali privind securitatea cibernetică, Directiva NIS), servicii de telecomunicații de bună calitate și la cele mai bune tarife (Codul Comunicațiilor, normele consolidate privind protecția consumatorilor) și acces neîngrădit la conținutul online dorit, în condițiile respectării normelor de protecție a proprietății intelectuale

Noul Cod European al Telecomunicațiilor presupune funcționalitatea conectivității rețelelor 5G.

Rețeaua 5G va folosi toate frecvențele de bandă, nu doar una singură. Benzile de frecvență pentru 5G sunt diferite de cele pentru 2G, 3G și 4G. 5G va realiza separarea de upload și de download, obținând viteze de transfer mult mai mari. În cazul 5G, downlink-ul ar putea funcționa pe 3,5Ghz, iar uplink-ul pe 3,5Ghz sau pe 2,1Ghz sau pe 1,8Ghz. Aceasta presupune alocarea mai multor benzi, nu o singură bandă ca în cazul 2G, 3G și 4G.

Frecvențele radio cu care antenele care emit semnal 5G sunt aproape de 20 de ori mai mari decât cele ale majorității antenelor ce emit semnal 4G. Asta ar însemna că orice apropiere fizică de o asemenea antenă ar implica iradierii electromagnetice pasive. Semnalul

5G are o putere de penetrare extrem de redusă și își pierde din putere atunci când apar mai multe ziduri în calea sa., cu cât semnalul este transmis cu o frecvență mai mare cu atât penetrează mai puțin și acoperă o suprafață mai mică.

Din punct de vedere al accesului la comunicații și Internet la nivelul UE conform *Agendei Digitale pentru Europa* pentru 2020 se urmărește ca statele membre să fie acoperite 100% cu Internet de 30 Mbps și servicii de 100Mbps pentru minim 50% din statele membre ale Uniunii Europene. Se așteaptă ca marea majoritate a investițiilor necesare pentru atingerea acestor ținte să fie derulate de operatori privați, însă finanțarea publică este vitală pentru domenii afectate de disfuncționalități ale pieței.

În figura 2. se reprezintă grafic evoluția rețelelor de comunicație mobilă.

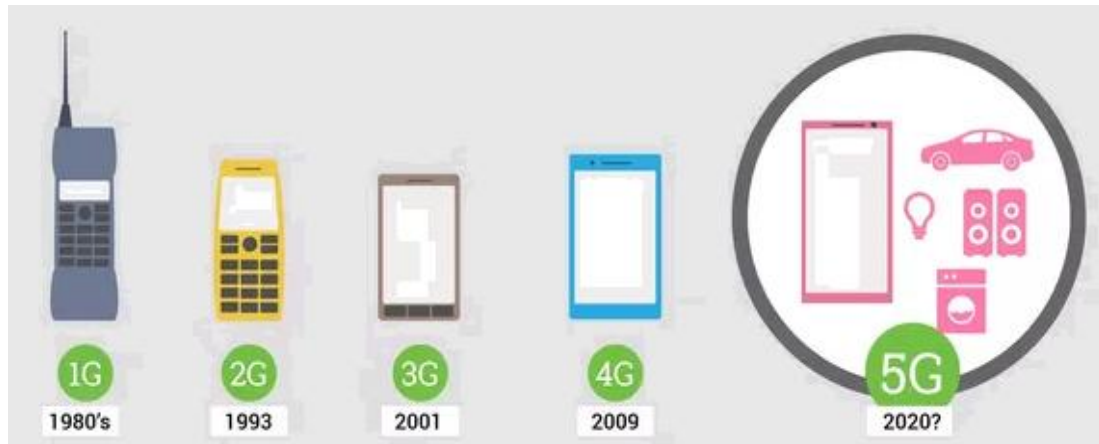


Figura 2. Reprezentarea comparativă a rețelelor de comunicații mobile 1G-5G

Guvernul României a aprobat, prin HG nr. 245/7 aprilie 2015, *Strategia Națională privind Agenda Digitală pentru România 2020*.

Strategia Națională privind Agenda Digitală definește patru domenii de acțiune, după cum urmează:

1. e-Guvernare, Interoperabilitate, Securitate Cibernetică, Cloud Computing și Social Media – domeniu prin care se vizează creșterea eficienței și reducerea costurilor din sectorul public din România prin modernizarea administrației;
2. TIC în educație, sănătate, cultură și eInclusion – domeniu prin care se vizează sprijinul acestor tehnologii la nivel sectorial;
3. eCommerce, cercetare-dezvoltare și inovare în TIC – domeniu ce vizează avantajele comparative regionale ale României și sprijină creșterea economică în domeniul privat;
4. Broadband și servicii de infrastructură digitală – domeniu ce vizează asigurarea condițiilor de acces la echipamente TIC și Internet, pentru creșterea gradului de alfabetizare digitală și îmbunătățirea competențelor digitale.

O implementare completă a viziunii strategice asupra sectorului TIC în România va duce la investiții totale de aproximativ 2,4 miliarde euro. Impactul direct și indirect asupra economiei poate fi tradus într-o creștere a PIB de 13%, creșterea numărului de locuri de muncă cu 11% și reducerea costurilor administrației cu 12% în perioada 2014-2020.

Măsurile concrete prevăzute în Strategie vor duce la:

– asigurarea accesului cetățenilor și organizațiilor la servicii publice electronice (servicii de e-Guvernare);

- îmbunătățirea accesului la internet prin creșterea gradului de acoperire a rețelelor de comunicații electronice de mare viteză în bandă largă;
- creșterea gradului de utilizare a internetului;
- promovarea comerțului electronic;
- creșterea numărului serviciilor publice electronice transfrontaliere;
- sporirea conținutului digital și dezvoltarea de infrastructuri TIC în domeniile educației, sănătății și culturii;
- sprijinirea creșterii valorii adăugate generate de sectorul TIC prin susținerea cercetării-dezvoltării și inovării în domeniu.

Strategia fixează, pentru România anulul 2020, atingerea următorilor indicatori:

- cel puțin 35% dintre cetățeni să utilizeze sistemele de e-Guvernare;
- cel puțin 60% dintre cetățeni să utilizeze cu regularitate internetul;
- cel puțin 30% dintre cetățeni să facă achiziții on line;
- o acoperire cu rețele de comunicații în bandă largă (peste 30 Mbps) de minim 80%.

Multe dintre dispozitivele celulare conectate în prezent odată cu dezvoltarea și aplicarea conceptelor Smart Homes, Smart Building și Smart Cities, vor avea cereri crescute de comunicație între dispozitiv smart-dispozitiv smart, inclusiv robot -dronă autonomă pentru activități de livrare și transport.

Standardul 6G propune o integrare a sistemelor wireless terestre cu sistemele de sateliți, pentru o acoperire permanentă, globală pe bandă largă

Domeniile, industriile integrate pe verticală integrate pe verticală transporturile, logistica, automobilele, sănătatea, producția, energia, media, divertismentul și sectorul public inclusiv orașele inteligente, siguranța publică și educația vor solicita rețele inteligente și tehnologii care să permită utilizatorilor o conectivitate permanentă, rețelele ultra-dense, hardware reconfigurabil, interfațe optice fără fir.

Autorii vă prezintă semnificația simbolurilor G, E, 2G, 3G, H, H+ și 4G care pot fi observate lângă indicatorul de semnal de pe bara de stare a telefonului, de obicei plasată în partea dreapta-sus a ecranului.

Simbolurile variază în funcție de tipul disponibil al conexiunii de internet (mai bine spus, în funcție de tipul semnalului disponibil). Simbolurile care apar pot fi: G, E, 2G, 3G, H, H+ și 4G.

Toate rețelele de la noi din țară dispun de o infrastructură 4G LTE care acoperă majoritatea zonelor țării. Asta nu înseamnă că întotdeauna semnalul va fi unul de mare viteză 4G, semnalul este unul variabil, în funcție de zonă sau aria de acoperire a rețelei mobilă folosită iar aceste informații le puteți afla direct de la operatorul folosit.

Simbolul G abrevierea de la **GPRS** (*General Packet Radio Service*), GPRS reprezintă tehnologia mobilă din generația a 2-a (2G), navigarea pe web se realizează cu cea mai mică viteză disponibilă între 56 și 114 Kbit/secundă.

Simbolul E de la **EDGE** (*Enhanced Data Rates for GSM Evolution*). Acest tip de conexiune este între 2G și 3G, iar viteza de transfer în acest caz este de aproximativ 400Kbit/s mai este denumit și Enhanced GPRS..

Simbolul 3G rețea mobilă din generația a 3-a care folosește **UMTS**, tehnologie bazată pe standardele GSM. Viteza de transfer a datelor în acest caz poate varia de la 384Kbit/s și poate ajunge la 42Mbit/s, aceasta fiind determinată de modul de implementare al fiecărei rețea mobilă.

Simbolul H de la **HSPA** (*High Speed Packet Access*) este o versiune îmbunătățită a tehnologiei 3G. Viteza de transfer în acest caz este mai mare și poate ajunge până la 14Mbit/s.

Simbolul H+ High-Speed Downlink Packet Access (**HSDPA**) este o versiune mai avansată a tehnologiei **HSPA** este o altă versiune îmbunătățită a HSPA. Viteza de download poate ajunge până la 99,3 Mbit/s Acest tip de conexiune este cel mai des întâlnit, atât România cât și în întreaga lume.

Simbolul 4G este cea mai avansată tehnologie mobilă disponibilă în lume, LTE (*Long Term Evolution*) și poate fi o conexiune la fel de bună ca și una de tip Wi-Fi. Vitezele de transfer pot ajunge și până la 1Gbit/s iar aceasta depinde de modul în care tehnologia este implementată de fiecare operator mobil.

WCDMA Wide-band Code-Division Multiple. Access este tot o tehnologie 3G. Această tehnologie este folosită de sistemele GSM și este capabilă să crească vitezele de transfer folosind această interfață.

Referințe bibliografice:

- Ann Shaffer, Patrick Carey, New Perspectives Microsoft: Intermediate, Editura Course
Roy Ageloff Technology, Berlin 2017
- Bott, E., Siechert, C Microsoft® Office 2010 Inside Out, Us 2010
- Denise Seguin Computer Applications with Microsoft Office, Editura EMC
Paradigm, US 2016
- Ionescu B. și colectiv MS Office: Excel PROFESIONAL în aplicații economice, Infomega,
București, 2011
- Mareș M. Daniel, Mareș Valerica Informatica, Editura Fundației România de Măine, București, 2018
- Mareș M. Daniel, Mareș Valerica Auditul și documentele electronice, Editura Tribuna Economică, 2012
- Mareș M. Daniel, Mareș Valerica The managerial process of deleveraging IT&C, 7th International
Conference Accounting and Management Information Systems AMIS
2012 „Knowledge, information and communication”, submitted for
review to Thompson Reuters Conference Proceedings Citation Index
(CPCI)
- Mareș M. Daniel, Mareș Valerica Fluxul informațiilor financiar-contabile – la firme și instituții Editura
Tribuna Economică 2010
- Paolo Pialorsi Programming Microsoft Office 365, Editura Microsoft Press, 2016
- Shelley Gaskin, Alan Go! with Microsoft Office 2016 Discipline Specific Projects, Editura
Pearson Educ, 2016
- Stancu I., Stancu D Finanțe corporative cu Excel, Ed. Economică, București, 2012
- Wayne L. Winston Microsoft Office Excel 2007: Data Analysis and Business Modeling ,
Microsoft Press, Washington, 2007
- *** <http://ec.europa.eu/digital-agenda/en/digital-agenda-scoreboard>
- *** <http://www.leanneassociates.com>
- *** <http://www.cknow.com>
- *** <http://www.clp.berkeley.edu>
- *** <http://www.aprell.net>
- *** <http://www.computer-training-manuals.com>
- *** <http://www.whdconsulting.on.ca/>
- *** ISO 2709:1996 Informare si Documentare - Format pentru schimb de
informații
- *** ISO 32000 Format pentru documente portabile
- *** ISO/CD 1024 Managementul documentelor - Standardele
procesului/fluxului de lucru de afaceri si analiza asociate cu
tehnologiile EDMS

- *** HG nr. 245/2015 pentru aprobarea Strategiei naționale privind Agenda Digitală pentru România 2020
- Indicele economiei și societății digitale 2016 Profil de țară România
- *** Raport privind tipologiile de comunități/zone geografice și opțiunile pentru intervenții investiționale în rețele broadband și NGN, prin Acordul de servicii de consultanță privind asistența pentru implementarea Strategiei Naționale privind Agenda Digitală pentru România 2014-2020, Banca Mondială, publicat la 29.03.2016
- *** REGULAMENTUL (UE) NR. 531/2012 AL PARLAMENTULUI EUROPEAN ȘI AL CONSILIULUI din 13 iunie 2012
- *** Strategia Națională privind Agenda Digitală pentru România 2020, versiunea aprobată, februarie 2015

EVOLUȚII STRUCTURALE ÎN MASA CREDITULUI NEGUVERNAMENTAL

Prof. univ. dr. **Ilie MIHAI**
Universitatea *Spiru Haret*
Facultatea de Științe Economice, București

Rezumat.

Ultima criză economico-financiară din anii 2007-2010 a afectat grav activitatea economică în ansamblul său și, în mod deosebit, creditarea, care a fost practic paralizată o bună perioadă de timp.

Lumea, pare a fi uitat într-o oarecare măsură efectele crizei și, aproape în totalitate, învățămintele necesare a se fi tras de pe urma crizei și, mai ales, a evitării cauzelor declanșării ei.

Ca urmare, încet dar sigur, instituțiile financiare (bancare și nebancare), după o perioadă de circumspecție și expectativă, au început să se întrecă în oferte de credite, care de care mai atractive, destinate, în principal, consumului și mai puțin producției și investițiilor.

Dacă luăm în calcul și politica populistă a Guvernului de majorare a salariilor și pensiilor, în lipsa unei creșteri corespunzătoare a productivității muncii și degringolada din politica fiscală, avem în față tabloul unei economii propulsată de un singur motor, cel al consumului, care, supraîncălzindu-se, începe să dea deja rateuri sub forma: (i) creșterii inflației (4,72% cel mai ridicat nivel din ultimii cinci ani); (ii) devalorizării fără precedent a monedei naționale în raport cu euro (4,67 lei pentru 1 euro – maxim istoric); (iii) deficit de cont curent (6,5 mld. euro, aproape dublu față de anul 2016, respectiv 185%); (iiii) deficit comercial major (aproape 13 mld. euro, în creștere cu peste 30% față de anul 2016) etc.

Pe parcursul prezentului studiu ne propunem să analizăm:

- evoluția creditului neguvernamental în ultimii 3 ani (2015-2017);*
- modificările intervenite în structura masei creditului pe valute, pe împrumutați, pe sectoare de activitate etc.;*
- continuarea fenomenului dezintermedierii financiare (cauze și efecte);*
- concluzii și propuneri de relansare pe baze sănătoase și sustenabile a creditului în economia românească.*

Cuvinte-cheie: *credit neguvernamental, (dez)intermediere financiară, bănci, instituții financiare nebancare, depozite, derapaje economice, crize financiare.*

Clasificare JEL: G01; G15

1. Evoluția masei creditului neguvernamental în ultimii trei ani (2015-2017)

În perioada 2015-2017 creditul neguvernamental pe de o parte, și depozitele clienților rezidenți constituite la bănci, pe de altă parte, au evoluat conform datelor din Tabelul nr. 1.

În perioada 2015-2017, creșterea masei creditului neguvernamental a fost relativ modestă, de numai 14804,85 mil. lei, cu un ritm mediu anual de cca. 3,4%. Dacă la aceasta adăugăm și nivelul redus al intermedierii bancare (sub 30% din PIB, cel mai mic din țările membre UE), rezultă că, practic, sistemul bancar din România nu a asigurat finanțarea economiei la nivelul corespunzător, ceea ce a determinat ca firmele și populația să apeleze la resurse alternative de creditare, dintre care menționăm:

- firmele private bancabile au apelat la finanțări de la companiile mamă din țările de origine, sau la băncile străine din țările respective,*

– populația a compensat insuficiența creditării bancare prin aplicarea către instituțiile financiare nebancare (IFN-uri), deși dobânzile practicate de acestea sunt mult mai mari decât în cazul băncilor.

În același timp firmele, dar mai ales populația, au continuat să economisească soldul depozitelor constituite de acestea în bănci, înregistrând în perioada 2015-2017 o creștere netă de 49355,7 mil. lei (cu un ritm mediu anual de 9,75%), de 3,4 ori mai mult decât creșterea masei creditului în aceeași perioadă.

Tabel nr. 1

Evoluția creditelor neguvernamentale și a depozitelor clienților rezidenți

– mil. lei –

Indicatori	2015	2016	2017	2016/2015 %	2017/2016 %
Credite neguvernamentale, din care:	217532,3	220091,3	232336,8	+ 1,2	+ 5,6
în lei:	110258,9	125944,3	145823,9	+ 14,3	+ 15,8
- gospodăriile populației	52629,5	66074,9	80136,5	+ 25,2	+ 21,3
- persoane juridice	57656,5	59869,4	65687,4	+ 4,1	+ 9,7
în valută (în echiv. lei):	107246,4	94147,0	86512,9	- 12,2	- 8,1
- gospodăriile populației	55330,7	46960,5	41667,2	- 15,1	- 11,3
- persoane juridice	51915,7	47186,5	44845,7	- 9,1	- 5,0
Depozit rezidenți neguvernamentali, din care:	253463,9	274219,2	302819,6	+ 8,2	+ 10,4
în lei:	171325,7	188403,0	206090,4	+ 10,0	+ 9,4
- gospodăriile populației	91674,8	103643,6	111249,2	+ 13,0	+ 7,3
- persoane juridice	79650,9	84759,4	94841,2	+ 6,4	+ 11,8
în valută (în echiv. lei):	82138,2	85816,1	96729,2	+ 4,5	+ 12,7
- gospodăriile populației	55094,9	59820,0	67044,7	+ 8,6	+ 12,1
- persoane juridice	27043,3	25996,2	29684,5	- 3,7	+ 14,2

Sursa: BNR, Indicatori monetari, dec. 2015

BNR, Indicatori monetari, dec. 2016

BNR, Indicatori monetari, dec. 2017

Practic, populația și firmele au continuat și în anul 2017 să fie în poziția de creditor net al economiei [1], depozitele acestora în bănci depășind cu mult creditele acordate de instituțiile de credit, așa cum rezultă din datele prezentate în Tabelul nr. 2:

Tabel nr. 2

Situația creditelor și depozitelor acordate / atrase de instituțiile de credit

– mil. lei –

Nr. crt.	Indicatori	2015	2016	2017
1.	Total credite neguvernamentale acordate de bănci	217532,3	220091,3	232336,8
2.	Total depozite clienți rezidenți constituite la bănci	253463,9	274219,2	302819,6
3.	Diferențe (2 – 1)	35931,6	54127,9	70482,8

Sursa: calcule proprii după Indicatorii monetari publicați de BNR pe anii 2015, 2016 și 2017.

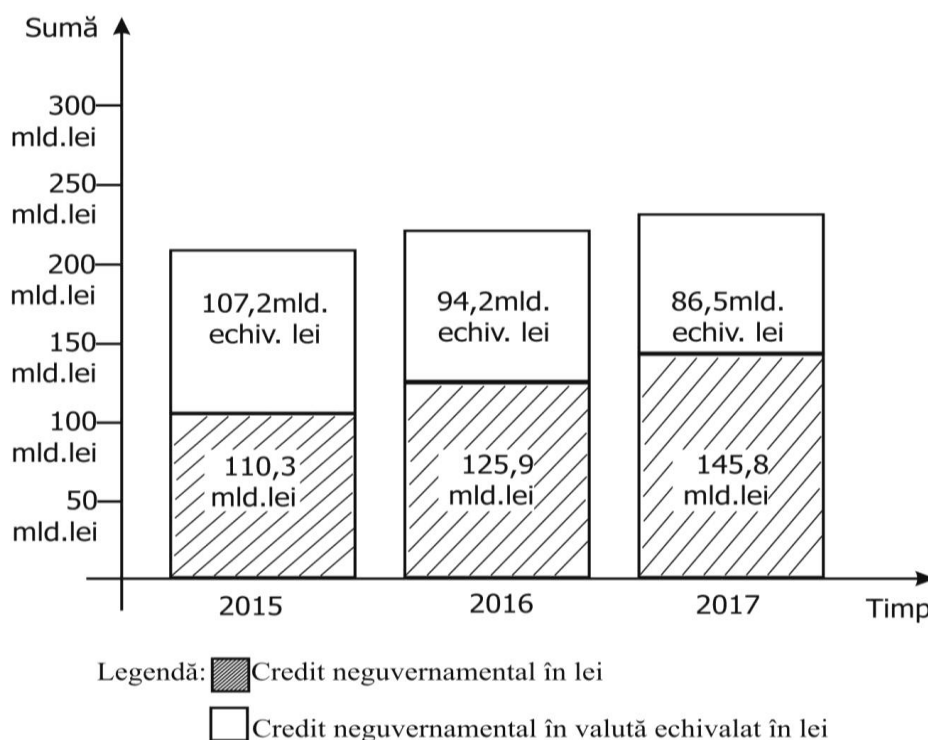
2. Structura masei creditului neguvernamental

În prezenta lucrare vom analiza evoluția structurii masei creditului neguvernamental pe valute și pe destinații, astfel:

Structura pe valute a masei creditului neguvernamental a evoluat conform graficului din Figura nr. 1.

Figura nr. 1

Evoluția grafică a structurii creditului neguvernamental în lei și în valută

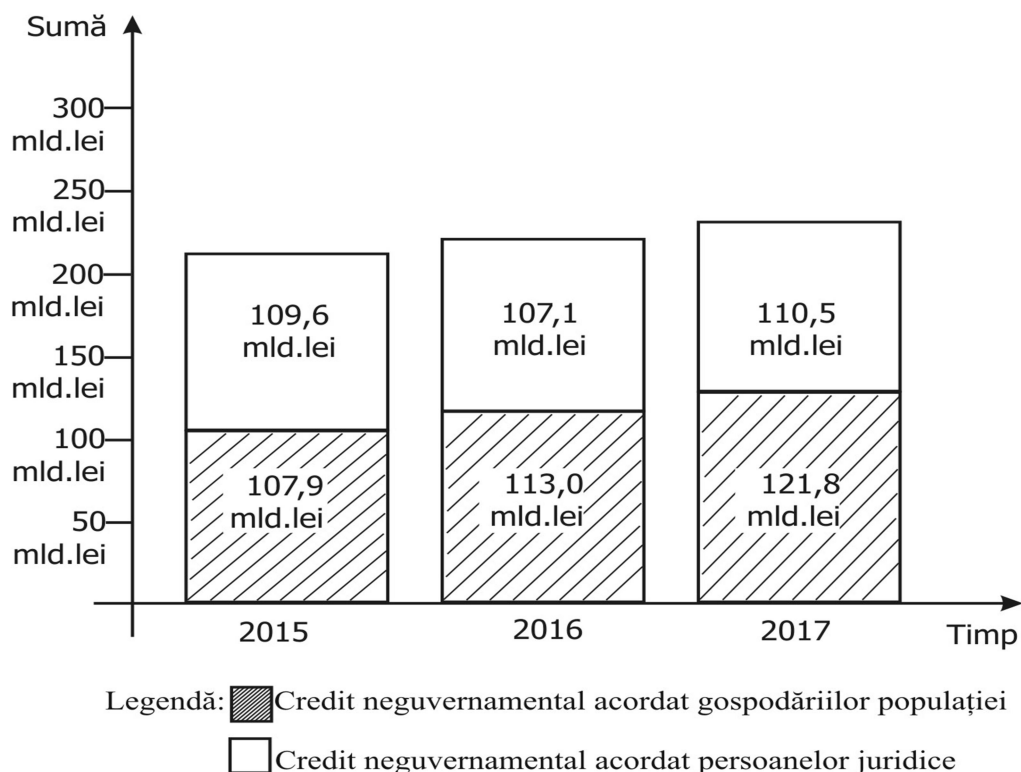


În perioada 2015-2017 se poate observa o creștere constantă a creditului neguvernamental în monedă națională cu un ritm mediu anual de 15,1%, în timp ce creditul neguvernamental în valută s-a redus în aceeași perioadă, cu un ritm mediu anual de cca 10%, ca urmare a politicilor băncilor comerciale de a restricționa până la anulare acordarea de credite în valută din cauza intrării în suferință a multor credite în valută (euro, dolari, dar mai ales franci elvețieni) acordate în anii anteriori prin ignorarea riscului de curs valutar pe care îl incumbă astfel de credite acordate clienților care nu realizează venituri în valută.

Dacă luăm în considerare și deprecierea monedei naționale în raport cu principalele valute în perioada 2015-2017 (4,5245 lei/euro curs mediu în 2015 la 4,6359 lei/euro curs mediu în 2017) rezultă că reducerea creditelor acordate în valută propriu-zisă a fost și mai accentuată (respectiv cu un ritm mediu anual de scădere de 11,2%).

Structura pe destinatari a masei creditului neguvernamental în perioada 2015-2017 a evoluat conform graficului din Figura nr. 2.

**Evoluția grafică a structurii creditului neguvernamental pe destinatari
(persoane juridice; gospodăriile populației)**



Din datele prezentate în Figura nr. 2 rezultă că masa creditului, deși a crescut modest în perioada 2015-2017 cu un ritm mediu anual de numai 3,4%, creșterea a fost realizată aproape în exclusivitate (94%) pe seama creșterii creditelor acordate gospodăriilor populației, în timp ce creditarea firmelor a bătut pasul pe loc (numai 6% din creșterea totală).

3. Continuarea dezintermedierii bancare

Deși Produsul intern brut (PIB) a crescut în termeni nominali în ultimii trei ani într-un ritm mediu anual de 5,74% (în anul 2017 România a înregistrat cel mai ridicat ritm de creștere a PIB din țările UE), creditarea bancară a înregistrat, așa cum am arătat anterior, o evoluția mult mai lentă, ritmul mediu anual de creștere de 3,4% fiind la cca ½ din ritmul mediu anual de creștere a PIB în perioada respectivă.

Aceasta a determinat ca GRADUL DE INTERMEDIERE BANCARĂ, exprimat ca raport între nivelul creditului neguvernamental și produsul intern brut să continue să scadă, cronicizându-se fenomenul de DEZINTERMEDIERE BANCARĂ, așa cum rezultă din datele prezentate din Tabelul nr. 3.

„Cu o intermediere bancară de sub 29% din PIB și perspective de scădere, sectorul bancar românesc este cel mai mic sector bancar din Europa. Sectorul bancar din Bulgaria are dublul activelor bancare față de România. În Cehia, cu care avem un volum al PIB-ului relativ apropiat ca mărime, valoarea activelor bancare în PIB este de aproape 3 ori mai mare decât cea din România... relația dintre sectorul bancar românesc și evoluția economică este relativ firavă și riscă să se deterioreze suplimentar” [2].

Tabel nr. 3

Intermedierea bancară

– mild. lei –

Nr. crt.	Indicatori	Sume			%		
		2015	2016	2017	2015	2016/2015	2017/2016
1.	Produsul intern brut	710,3	740,1	815*	100	104,2	110,1
2.	Credite neguvernamentale	217,5	220,1	232,3	100	101,2	105,5
3.	Intermediere bancară	30,6	29,7	28,5	100	97,1	96,0

* PIB în termeni nominali, date provizorii.

Sursa: Calcule proprii după datele furnizate de Institutul Național de Statistică și Banca Națională a României

Mai mult decât o recunoaștere directă de către oficialii Băncii Naționale a României, ca autoritate de reglementare și supraveghere în domeniu, a rolului firav jucat de sistemul bancar în finanțarea și dezvoltarea economiei țării, este faptul că deși sistemul bancar din România este slab dezvoltat, nici gradul de sănătate (stabilitate) nu este prea grozav, testele de stres evidențiind că acesta poate rezista la perturbații cu amplitudini mici și medii, fiind vulnerabil la perturbații majore.

Rezervele de amortizare constituite/aflate în curs de constituire pentru acoperirea unor riscuri (de capital, de risc sistemic, de risc pentru băncile de importanță sistemică) se cifrează la cca 10 mild. lei, ceea ce reprezintă doar un grad de acoperire de 4,3% față de expunerea sistemului bancar sub forma creditelor neguvernamentale.

Inapetența sistemului bancar din România pentru finanțarea economiei a creat premisele apariției și expansiunii pe piața creditelor a unor operatori, alții decât băncile, fiind vorba despre:

- instituțiile financiare nebancare;
- instituțiile emitente de monedă electronică;
- instituțiile de plată care înregistrează un nivel semnificativ al activității de creditare

etc.

Ca urmare, masa creditului neguvernamental total este sensibil mai mare, după cum rezultă din datele prezentate în Tabelul nr. 4.

Tabel nr. 4

Masa creditului neguvernamental total

– mil. lei –

Nr. crt.	Indicatori	Credit neguv. total		din care:			
		Sumă	%	acordat de bănci		acordat de alte instituții financiare	
				Sumă	%	Sumă	%
1.	dec. 2015	330813,0	100	217532,3	65,8	113280,7	34,2
2.	dec. 2016	346012,0	100	220091,3	63,6	125920,7	36,4
3.	dec. 2017	368682,0	100	232336,8	63,0	136345,2	37,0

Sursa: Calcule proprii după datele furnizate de Banca Națională a României – Centrala Riscului de Credit (CRC)

Așadar, creditul neguvernamental total din economie este substanțial mai mare decât creditul acordat de bănci, instituțiile de credit și plăți, altele decât băncile comerciale contribuind cu mai mult de 1/3 la masa creditului total, pondere care a crescut constant în cei trei ani cuprinși în analiză, în timp ce ponderea contribuției băncilor la creditarea economiei a scăzut permanent în perioada analizată.

Concluzii și propuneri

În urma cercetării dinamicii și structurii creditului neguvernamental în ultimii trei ani, a cauzelor și efectelor acestor evoluții și modificări structurale asupra economiei reale, au rezultat o serie de concluzii, astfel:

- ✓ În perioada 2015-2017 creșterea masei creditului neguvernamental a fost modestă, ritmul mediu anual de creștere de 3,4% fiind la cca ½ față de ritmul mediu anual de creștere a Produsului intern brut în aceeași perioadă;

- ✓ Sistemul bancar din România a rămas pe ultimul loc din țările membre ale UE din punct de vedere al activelor bancare raportate la PIB. În loc să-și îndeplinească rolul de „locomotivă” a creșterii economice, sectorul bancar s-a complăcut în creditarea prioritară a statului prin achiziționarea de titluri guvernamentale și, mai puțin, a economiei reale.

- ✓ Rezidenții neguvernamentali (populația și firmele) au continuat procesul de economisire, soldul depozitelor constituite de aceștia situându-se pe tot parcursul perioadei analizate, cu mult peste masa creditului neguvernamental, excedentul fiind utilizat de instituțiile de credit pentru finanțarea cheltuielilor bugetului de stat;

- ✓ Pe lângă aspectul imoral pe care-l incumbă un astfel de comportament al băncilor, această situație este și profund nedreaptă pentru populație și firme întrucât:

- resursele financiare ale clienței nebankare sunt deturnate parțial pentru finanțarea cheltuielilor publice care trebuie finanțate prin alte mijloace neinflaționiste și cu maturitate adecvată (cca 80% din depozitele constituite la bănci au maturitate de până la un an, în timp ce deficitul bugetar este cronic);

- dobânzile bonificate de bănci la depozitele clienților (populație și firme) sunt mult sub nivelul inflației (dobânzi real negative), ceea ce induce celor care economisesc pierderi în termeni reali;

- o simplă comparație din acest punct de vedere, scoate cu claritate în evidență distorsiuni în aplicarea legiților economice în România față de alte țări (Tabelul nr. 5).

Tabel nr. 5

Situația comparativă a dobânzilor și a ratei inflației

– % –

Nr. crt.	Indicatori	Rata inflației T1 / 2018	Dobânda de referință T1 2018	Proгноza ratei inflației 2018	Proгноza dobânzii de referință 2018
1.	SUA	1,8	1,75	1,9	2,1
2.	România	4,72	2,25	5,0	2,5

Sursa: FED, Prognoze macro, publicate pe 21 martie 2018;
BNR, INS, Prognoze macroeconomice.

✓ Dobânzile la creditele acordate de bănci clienței sunt extrem de mari atât în comparație cu dobânzile practicate pe piața UE, cât și în raport cu dobânzile bonificate la depozite, existând un DIFERENȚIAL de 8-10 ori mai mare între dobânzile active și cele pasive. Modelul de afaceri practicat de bănci pe piața internă din România este unul anti-business, de spoliere a clienților, având un volum mic de active, băncile sunt obligate să perceapă dobânzi și comisioane excesiv de ridicate pentru a-și acoperi cheltuielile de întreținere și funcționare mari, pe care le au cu salariile, întreținerea infrastructurii bancare, cât și acoperirea costului riscurilor din activitatea bancară (de credit, de piață, de lichiditate, operațional și reputațional);

✓ În structură, creditele în lei au crescut constant în perioada 2015-2017 într-un ritm mediu anual de peste 15%, în timp ce creditele în valută au scăzut an de an, cu un ritm mediu anual negativ, de peste 10%;

✓ Pe destinații, creșterea modestă a masei creditului neguvernamental, s-a localizat aproape în totalitate (cca 94%) la gospodăriile populației, în timp ce creditarea firmelor a bătut pasul pe loc;

✓ Pe parcursul ultimilor trei ani, a continuat fenomenul de dezintermediere bancară, ponderea creditului neguvernamental în PIB reducându-se la 28,5%, tendință ce se prognozează a se menține în continuare;

✓ Inapetența pentru creditare și atitudinea firavă pe piață a băncilor a permis expansiunea rapidă a instituțiilor financiare nebancare, care au ajuns să-și sporească an de an ponderea deținută în masa creditului total, care a ajuns la 37% la finele anului 2017. Fenomenul este îngrijorător, având consecințe dezastruoase pentru împrumutați, întrucât majoritatea acestor instituții financiare nebancare (IFN-uri) practică dobânzi cvasi-cămătărești de cca 10-12% pe lună, unele dintre ele fiind numite în piață „prădători”;

✓ Pentru evitarea unor derapaje periculoase și asigurarea unei creșteri economice sănătoase, este imperios necesară:

– o mai bună corelare a celor trei componente majore de politici: (i) fiscală, (ii) bugetară, (iii) monetară, prin conlucrarea reală între autoritățile cu responsabilități în domeniu și eliminarea așa-numitei „trinități imposibile”[3];

– echilibrarea balanței comerciale și redresarea deficitului de cont curent prin reorientarea comerțului exterior al României spre țări și zone economice non UE, precum țările arabe, piața asiatică etc.

Referințe bibliografice:

1. [1] Ilie Mihai, *Evoluții recente din lumea bancară*, CEN „Europa încotro ? Riscuri și Oportunități pentru România”, București, 18-19 mai 2017, Editura Universitară, București.
2. [2] Florian Neagu, *Ce sector bancar ne dorim?*, studiu publicat pe OpiniiBNR.ro, 26 martie 2018.
3. [3] Florin Georgescu, *Expunere la Ședința Comisiei Economice de Industrii și Servicii a Senatului României*, București, 29 martie 2018.

SISTEMUL DE PENSII GERMAN - ABORDĂRI ȘI PROVOCĂRI

Conf.univ.dr. **Raluca-Marilena MIHĂLCIOIU**
Universitatea *Spiru Haret*
Facultatea de Științe Economice București

Rezumat.

Îmbătrânirea populației germane pune sistemul de pensii sub presiune considerabilă spre reformă. Simulările făcute pe bărbații asigurați pe termen lung din vestul Germaniei arată că stimulentele pentru o pensionare ulterioară pot stabiliza sistemul de pensii. Pierderile de venituri sunt mai mici decât ar fi cazul unei reduceri forfetare a nivelului pensiilor care reprezintă o amenințare a societate în curs de îmbătrânire, datorită formulei de ajustare a pensiilor. În plus, pierderile de bunăstare sunt semnificativ mai mici; ele iau în considerare nu numai pierderile de venit, ci și timpul liber petrecut pentru pensiile ulterioare. Acest lucru ridică, de asemenea, întrebări privind pensia nedeductibilă la 63 de ani, dacă este finanțată de formula de ajustare a pensiei.

Cuvinte cheie: pensii, investiții, criza economica, schimbări demografice

Clasificare JEL: G23, H24, J11

Introducere

Criza financiară și economică din anul 2000 poate fi văzută ca un test de stres implicit și oferă astfel șansă de a examina modul în care "pilonul" privat al provizioanelor de pensii a fost efectuat în cadrul sistemelor globale de pensii. Cum au plătit furnizorii privați de pensii și beneficiarii de pensii în timpul crizei? Cum au afectat crizele strategiile de investiții? În ce măsură pot furnizorii privați să atenueze beneficiarii de pensii împotriva volatilității piețelor financiare?

Înainte de a descrie și de a discuta cazul german, trebuie schițate unele trăsături ale crizei începând cu anul 2000 și impactul lor asupra sistemelor de pensii. Prima criză a fost cea "dot.com". În cadrul capitalismului "rheanian", a determinat retragerea multor investiții în acțiuni imediat după ce devenise la modă cotarea pe piețele bursiere. În al doilea rând, criza "subprime" a distrus mitul, propagat de factorii de decizie financiară, că investirea în instrumente derivate ar diversifica în condiții de siguranță - și va furniza returnări în funcție de - riscuri. În al treilea rând, criza creditelor a schimbat negativ într-o criză economică generală, cu scăderi accentuate ale cererii agregate, investițiile și creșterea șomajului în lumea bogată a OCDE. În al patrulea rând, criza datoriilor suverane, care a izbucnit nu în ultimul rând pentru că guvernele tocmai au salvat principalii actori financiari corporativi, a furnizat dovezi practice că, chiar și titlurile datoriei guvernamentale cu rata dobânzilor presupus "fără risc" sunt vulnerabile la neplătă, datorită explodării datoriei publice.

lanțul crizelor continuă și în prezent pe de-o parte din cauza recesiunii din țările europene iar pe de altă parte din cauza stagnării economiei în majoritatea țărilor OCDE bogate, în special în Marea Britanie și SUA, care au economii ce depind excesiv de sectoarele financiare. În cursul acestor crize, sistemele de pensii, publice, privatizate, obligatorii sau voluntare, au fost grav afectate, dar cu siguranță nu într-un mod uniform¹.

¹ European Commission – Economic Policy Committee (2009) Pension schemes and pension projections in the EU-27 member states 2008-2060.

Tipologia sistemului de pensii german

Sistemele de pensii de tip pay-as-you-go (PAYG), în care cea mai mare parte a pensiilor curente sunt plătite din contribuțiile sau taxele plătibile de către activele prezente, au fost afectate în cea mai mare parte de recesiune, provocând reacția standard a cheltuielilor deficitare. Pe măsură ce activitatea economică a scăzut și rata șomajului a crescut, contribuțiile la sistemele publice obligatorii de pensie s-au redus, în timp ce șomajul și indemnizația de șomaj au condus la cheltuieli suplimentare. Dacă deficitele fiscale nu sunt echilibrate de excedente, odată cu creșterea economică, problemele fiscale pe termen lung generează în evoluția negativă a numărului de pensionari în raport cu numărul celor activi din punct de vedere economic (raport de dependență), pe lângă problemele demografice legate de îmbătrânirea populației. Pe măsură ce criza datorilor suverane a devenit clară, guvernele nu pot împrumuta, din cauza îndoielile legate de capacitatea lor de a-și achita datoria, problematică din ce în ce mai gravă și mai răspândită în ultimii în multe țări din Uniunea Europeană. Reacțiile politice la o astfel de situație includ în mod normal reduceri ale pensiilor publice. Deoarece politicile actuale de austeritate din unele țări din zona euro (precum Grecia, Irlanda, Portugalia, Spania, Italia) demonstrează clar că sistemele publice de pensii PAYG nu sunt pregătite pentru a face față provocărilor crizei.

În schimb, sistemele de pensii private, în care obligațiile de pensie sunt susținute de activele de pensii, adică investițiile în capitaluri proprii, obligațiuni, imobiliare, instrumente derivate etc. au fost expuse turbulențelor de pe piețele financiare, în criza subprime, în cele din urmă, în măsura în care activele lor sunt obligațiuni guvernamentale. În punctul culminant al crizei financiare din 2008, fondurile de pensii din OCDE au suferit o rentabilitate reală negativă de 10,5%. Chiar și atunci când au fost măsurate în decursul întregului deceniu 2001-10, performanța a fost în medie de 0,1% anual².

Veniturile curente sau potențiale ale pensionarilor au suferit în consecință. Cele mai grav afectate au fost cei apropiați de pensionare care au fost înscriși în planurile de pensii de tip contribuții definite. Economiiile lor au fost investite, investițiile au fost devalorizate și nu a existat timp pentru a recupera cel puțin o parte din pierderi. De exemplu, în SUA, pierderile din 2008 ale grupului de vârstă de peste 45 de ani au variat între 18 și 25% din averea acumulată. Întrucât în planurile de contribuții determinate riscurile privind mărimea beneficiilor după pensionare sunt suportate de pensionari, schemele de pensii beneficii determinate, în care sponsorii primesc riscul primar de a furniza pensia conform planului, au suferit din fondurilor care au scăzut cu mult sub 100% nivelul obligatoriu și care nu s-au recuperat. Subfinanțarea în cea mai mare parte nu a avut efect imediat asupra pensiilor, ci va necesita reduceri ale beneficiilor dacă aceasta va continua. Criza a impus tendința de întrerupere a schemelor de contribuții definite.

În mod clar, sistemele de pensii finanțate au avut probleme mai grave în timpul crizelor decât sistemele PAYG. Un crash la bursă sau deteriorarea valorii obligațiunilor scade valoarea stocului de capital construit pentru a genera fluxul de venit care revine contribuabililor după pensionare. În 2011, activele fondului de pensii în majoritatea țărilor OCDE nu au revenit peste nivelul gestionat la sfârșitul anului 2007³. În schimb, un sistem PAYG, deși este, de asemenea, dependent de evoluția generală a economiei, este mai puțin expus schimbărilor pe termen scurt. Mai degrabă, sistemul poate funcționa ca un stabilizator

² OECD (2011): Pensions at a glance. Paris, pp.20 și urm.

³ OECD (2012): Pensions outlook. Paris, pp.26 și urm.

automat al cererii, fie pentru că fondurile publice de rezervă pentru pensii pot fi absorbite, fie pentru că guvernele orientate spre ofertă trec la "Keynesianismul de urgență" în momente de recesiune.

Provocările sistemului de pensii german

În Germania, a fost inițiată o schimbare majoră de politici către consolidarea pilonului privat al sistemului de pensii și reducerea rolului sistemului PAYG public, cu puțin timp înainte de începerea crizei economice.

Lobbismul sectorului financiar a precedat reforma. În 1997, de exemplu, Deutsche Bank a înființat un institut de cercetare, DIA, pentru a sprijini trecerea la pensiile privatizate, cu cercetarea și cunoștințele experților necesari, inclusiv urmărirea modificărilor opiniei publice asupra sistemelor de pensii. Campaniile din mass-media au prezentat sistemul public PAYG ca fiind mai mult sau mai puțin faliment și au condus la marginalizarea acelor experți în pensii, politicieni sau oameni de știință sociali care au apărat sistemul stabilit. Argumente pentru o introducere generală a sistemelor de pensii cu trei piloni, astfel cum a susținut de Banca Mondială și OCDE, au fost slabe⁴. Cu toate acestea, cei ce susțin actual sistemul de capitalizare se bazează încă pe prezentarea modificărilor demografice ca și iminente catastrofe încorporate unor sisteme private⁵.

Reforma așa-numită "Riester"⁶ din 2001 a fost concepută în conformitate cu strategia Băncii Mondiale de prevenire a crizei demografice: combinarea veniturilor din pensionare ar trebui schimbat prin reducerea rolului sistemului public dominant PAYG și consolidarea rolului furnizorilor privați, fie sub forma schemelor de pensii ocupaționale oferite de angajatori (al doilea pilon de pensii), fie sub formă de contracte individuale de asigurări, de economii sau de fonduri de pensii oferite de sectorul financiar⁷. Reforma a vizat construirea unui astfel de pilon al treilea al sistemului de pensii prin acordarea de subvenții și scutiri fiscale pentru a determina oamenii să cumpere planuri de pensii pe de o parte și, pe de altă parte să facă presiuni pentru reducerea pensiilor obținute din sistemul PAYG în termeni din ratele preconizate de înlocuire a salariilor. Obiectivele declarate ale reformei au fost, pe de o parte, de a transforma sistemul de pensii în ansamblu într-un test demografic, utilizând avantajul presupus al schemelor finanțate prin capital pentru a "prefinanța" obligațiile de pensie; în al doilea rând, să consolideze competitivitatea companiilor germane prin reducerea costurilor salariale brute prin reducerea ponderii obligatorii a angajatorilor în contribuțiile la pensie; și, în al treilea rând, să stimuleze creșterea prin inducerea unor economii suplimentare care ar putea fi utilizate pentru investiții suplimentare⁸.

⁴ Orszag, Peter R./Stiglitz, Joseph E. (2001): Rethinking Pension Reform: 10 Myths about Social Security Systems în Holzmann, Robert/Stiglitz, Joseph E. (eds.): New Ideas about Old Age Security: Toward Sustainable Pension Systems in the 21st Century. Washington: World Bank, pp. 17-62 și Blank, Florian (2011): Die Riester-Rente: Ihre Verbreitung, Förderung und Nutzung. In: Soziale Sicherheit 12, Nr. 20, pp. 414 și urm.

⁵ Bräuninger, D. (2009): Rente nach der Krise – kapitalgedeckte Vorsorge unverzichtbar. Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main, pp 76 și urm.

⁶ Riester a fost ministru al muncii și politicii sociale în guvernul roșu-verde condus de Gerhard Schröder, cu o carieră în IG Metall, uniunea muncitorilor din industria metalurgică.

⁷ World Bank (1994) Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth. Washington: World Bank.

⁸ Frommert, D., Himmelreicher, R. (2012) (Entwicklung und Zusammensetzung von Alterseinkünften in Deutschland în Vogel, C., Motel-Klingebiel, A. (eds.): Altern im Sozialen Wandel. Rückkehr der Altersarmut? Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, pp. 154 și urm.

Concluzii

Ratele de contribuție PAYG, plătite în comun de către angajați și angajatori (fiecare cu câte 50%), ar trebui să se stabilizeze la 20% din salariile brute și să crească până la maxim 22% atunci când rata de dependență a vârstei ar atinge limita necesară. În etape pe o perioadă de 10 ani, rata de înlocuire a salariilor urma să fie redusă cu așa-numitul "factor Riester", calculat pentru a se potrivi cu pierderea publică a pensiilor și cu, câștigurile așteptate prin participarea la scheme de pensii private voluntare. Contribuțiile la astfel de scheme ar trebui să reprezinte 4% din salariul brut. Pentru a încuraja economisirea voluntară în plus, subvențiile și plățile fiscale ar trebui să corespundă contribuțiilor: beneficii complete pentru 4%, mai puțin pentru mai puțin⁹. Un factor de durabilitate a fost, de asemenea, introdus în formula de pensie. Ambii factori plus un nou mod de a folosi salariul brut în loc de salariul net ca punct de plecare în calculul pensiilor au condus la diminuarea creșterii pensiilor publice, astfel încât să scadă rata de înlocuire a salariilor. Pensia "Eck-Renter" pe care o persoană care lucrează timp de 45 de ani pentru câștigurile medii va trebui să se scadă la nivelul de 52% până în anul 2030, conform legii adoptate în 2004¹⁰. În ceea ce privește înlocuirea salariilor pentru venituri mici, sistemul german este în prezent unul dintre cele mai exacte din OCDE, cu o rată de 52% pentru lucrătorii care câștigă jumătate din venitul mediu și contribuie la sistemul de pensii timp de 45 de ani. În comparație rata este de 39% în Japonia, Mexic și SUA)¹¹.

Bibliografie:

1. Blank, Florian (2011): Die Riester-Rente: Ihre Verbreitung, Förderung und Nutzung. In: Soziale Sicherheit 12, Nr. 20
2. Bräuninger, D. (2009): Rente nach der Krise – kapitalgedeckte Vorsorge unverzichtbar. Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main
3. Bräuninger, D. (2011) Alterssicherung und Staatsverschuldung im Eurogebiet. Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main
4. European Commission – Economic Policy Committee (2009) Pension schemes and pension projections in the EU-27 member states 2008-2060.
5. Frommert, D., Himmelreicher, R. (2012) (Entwicklung und Zusammensetzung von Alterseinkünften in Deutschland în Vogel, C., Motel-Klingebiel, A. (eds.): Altern im Sozialen Wandel. Rückkehr der Altersarmut? Wiesbaden: VS-Verlag für Sozialwissenschaften, pp. 154 și urm.
6. Holzmann, Robert/Stiglitz, Joseph E. (eds.): New Ideas about Old Age Security: Toward Sustainable Pension Systems in the 21st Century. Washington: World Bank
7. OECD (2009): Pensions at a glance. Paris
8. OECD (2011): Pensions at a glance. Paris
9. OECD (2012): Pensions outlook. Paris
10. Orszag, Peter R./Stiglitz, Joseph E. (2001): Rethinking Pension Reform: 10 Myths about Social Security Systems
11. World Bank (1994) Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth. Washington: World Bank.
12. Schmähl, Winfried (2011): Die Riester-Reform von 2001 – Entscheidungen, Begründungen, Folgen. In: Soziale Sicherheit 12, 10 Jahre Riester-Reform

⁹ Begründungen, D. (2011) Alterssicherung und Staatsverschuldung im Eurogebiet. Deutsche Bank Research, Frankfurt am Main, pp. 85 și urm.

¹⁰ Schmähl, Winfried (2011): Die Riester-Reform von 2001 – Entscheidungen, Begründungen, Folgen. In: Soziale Sicherheit 12, 10 Jahre Riester-Reform, pp. 411 și urm.

¹¹ OECD (2009): Pensions at a glance. Paris, pp. 39 și urm.

NOI ABORDĂRI PENTRU EVALUAREA PROPRIETĂȚILOR IMOBILIARE ÎN SECTORUL PUBLIC ȘI PRIVAT

NEW APPROACHES TO VALUATION OF THE REAL ESTATE IN THE PUBLIC AND PRIVATE SECTOR

Prof. univ. dr. (Professor PhD) **Dumitru NICA**,
Conf. univ. dr. (Associate Professor PhD) **Viorica Filofteia BRAGĂ**,
Conf. univ. dr. (Associate Professor PhD) **Laurenția Georgeta AVRAM**,
Conf. univ. dr. (Associate Professor PhD) **Robert Gabriel DRAGOMIR**

Rezumat.

Evaluarea proprietăților imobiliare din sectorul public și privat este o problemă complexă și de mare actualitate în contextul mobilității capitalurilor și accentuării interdependențelor economice. Problematika a presupus clarificarea a numeroase aspecte conceptuale și metodologice din zona evaluării unor astfel de active, pentru înțelegerea cât mai bună a temei cercetate. Evaluarea proprietăților imobiliare a fost abordată pe cele două domenii majore unde aceasta se manifestă (public și privat), având în vedere că există și unele elemente comune dar și unele aspecte specifice. Analiza comparativă a evaluării acestor proprietăți din sectorul public și privat ne-a oferit ocazia relevării atât a progreselor înregistrate în aceste activități dar și a unor limite care pot fi depășite în viitor.

Cuvinte-cheie: *tipuri de proprietăți imobiliare; abordări în evaluare; metode și tehnici de evaluare; proprietate imobiliară; activele de patrimoniu.*

Clasificare JEL: R30, R14, R38, R53

Abstract.

Evaluation of the real estate from public and private sector is a complex and highly topical in the context of the capital mobility and increased the economic interdependence. The problem was the clarification of many conceptual and methodological aspects of the evaluation of such assets, for the better understanding of the research topic. The evaluation of the real estate has been approached in the two major areas where it occurs (public and private), as there are some common elements but also some specific aspects. The comparative analysis of the evaluation of this public and private property has provided us with an opportunity to highlight both the progress made in these activities and the limits that can be overcome in the future.

Keywords: *types of real estate; evaluation approaches; methods and techniques of evaluation; real estate; heritage assets.*

JEL Classification: R30, R14, R38, R53

1. Clarificări conceptuale și metodologice privind evaluarea proprietăților imobiliare

În evaluarea proprietăților imobiliare se utilizează o serie de concepte cheie cum ar fi: **active corporale (Tangible Assets); active imobilizate (Non-Current Assets); bunuri imobile (conform Codului Civil); construcții; cost de înlocuire (Replacement Cost); cost de reconstruire (de reproducere/de recreare) (Reproduction Cost).**

În continuare vom trece în revistă semnificația acestor concepte, potrivit standardelor internaționale de evaluare și preluate și de standardele Asociației Naționale a Evaluatorilor Autorizați din România (ANEVAR).

Active corporale (Tangible Assets) sunt active/imobilizări care au o formă fizică. Exemple de astfel de active sunt terenuri și construcții, instalații, mașini și echipamente, unelte și active în curs de execuție și dezvoltare¹.

Active imobilizate (Non-Current Assets) reprezintă active care sunt deținute pe termen lung de către o întreprindere în scopul utilizării în producția de bunuri sau pentru prestarea de servicii².

Bunuri imobile (conform Codului Civil), prin natura lor, sunt terenurile, izvoarele și cursurile de apă, plantațiile prinse în rădăcini, construcțiile și orice alte lucrări fixate în pământ cu caracter permanent, platformele și alte instalații de exploatare a resurselor submarine situate pe platoul continental, precum și tot ceea ce, în mod natural sau artificial, este încorporat în acestea cu caracter permanent³.

Construcțiile, în înțelesul ghidului GEV 630, sunt cele prevăzute în grupa 1⁴ din Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, cu modificările ulterioare⁵.

Cost de înlocuire (Replacement Cost) are cel puțin două semnificații: 1) Costul curent al unui activ similar care oferă utilitate echivalentă; 2) În înțelesul ghidului GEV 630, acest cost este costul estimat pentru a construi, la prețurile curente de la data evaluării, o construcție similară care oferă o utilitate echivalentă cu cea a construcției evaluate, utilizând materiale și tehnici moderne, normative, proiecte și planuri actuale.⁶

Cost de reconstruire (de reproducere/de recreare) (Reproduction Cost) are, de asemenea, două semnificații: 1) Costul curent de realizare a unei replici a unui activ. 2) În înțelesul ghidului GEV 630, costul de reconstruire este costul estimat pentru a construi, la prețurile curente de la data evaluării, o replică identică (copie) a construcției evaluate, utilizând aceleași materiale și tehnici, aceleași standarde și normative de execuție și înglobând toate deficiențele funcționale din supradimensionare etc. ale construcției subiect.⁷

Proprietățile imobiliare sunt evaluate de profesioniști specializați în astfel de evaluări (**evaluatori de proprietăți imobiliare**), atestați de un organism profesional specializat în astfel de evaluări și altele asemănătoare (**cum este în țara noastră Asociația Națională a Evaluatorilor Autorizați din România - ANEVAR**).

Evaluatorii autorizați, membri ai ANEVAR, în exercitarea independentă a profesiei, desfășoară, în principal, următoarele activități: a) evaluări de bunuri imobile; b) evaluări de întreprinderi; c) evaluări de bunuri mobile; d) evaluări de acțiuni și alte instrumente financiare; e) evaluări de fond de comerț și alte active necorporale; f) verificări de rapoarte de evaluare⁸.

Proprietățile imobiliare pot fi evaluate numai de evaluatori de bunuri imobile. Activitatea de evaluare poate fi desfășurată numai de persoanele ce au calitatea de evaluator autorizat, dobândită în condițiile Ordonanței Guvernului nr. 24/2011, care sunt înscrise în

¹ ANEVAR, Standarde de evaluare a bunurilor, București, 2018, p.260;

² Ibidem;

³ Ibidem;

⁴ Ibidem, p.263;

⁵ Publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 46 din 13.01.2005;

⁶ ANEVAR, Standarde de evaluare a bunurilor, București, 2018, p.263-264;

⁷ Ibidem, p.264;

⁸ Art.2, alin.(3) din Ordonanța Guvernului nr. 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 622, din 23 septembrie 2011;

Tabloul Asociației și dovedesc aceasta cu legitimația de membru sau autorizația valabilă la data evaluării⁹.

Socotim potrivit să aducem acum în discuție conceptele de proprietate imobiliară și alte aspecte conexe acesteia, pentru continuarea demersului nostru științific.

Proprietatea imobiliară reunește “terenurile, izvoarele, cursurile de apă, plantațiile prinse în rădăcini, construcțiilor și orice alte lucrări fixate în pământ cu caracter permanent, platforme și alte instalații de exploatare a resurselor submarine situate pe platoul continental, precum și tot ceea ce, în mod natural sau artificial, este încorporat în acestea cu caracter permanent,¹⁰.

Proprietatea imobiliară include: 1)terenul; 2)construcțiile edificate pe teren și îmbunătățirile funciare ale terenului; 3)recoltă, materialul lemnos, depozitul mineral sau altă resursă atașată terenului¹¹.

În continuare ne vom referi la tipurile de abordări, metode și tehnici ce pot fi folosite în evaluarea proprietăților imobiliare.

Pentru exprimarea unei concluzii asupra valorii unei proprietăți imobiliare, evaluatorii de proprietăți imobiliare utilizează metode de evaluare specifice, care sunt incluse în **cele trei abordări în evaluare: a)abordarea prin piață; b)abordarea prin venit; c)abordarea prin cost.**

Toate cele trei abordări în evaluare se bazează pe date de piață¹².

Abordarea prin piață este procesul de obținere a unei indicații asupra valorii proprietății imobiliare subiect, prin compararea acesteia cu proprietăți similare care au fost vândute recent sau care sunt oferite pentru vânzare.

Tehnicile recunoscute în cadrul abordării prin piață pentru proprietățile imobiliare sunt: A)tehnicile cantitative: 1)analiza pe perechi de date¹³; 2) analiza pe grupe de date; 2) analiza datelor secundare¹⁴; 3) analiza statistică¹⁵; 4) analiza grafică (este o formă a analizei statistice)¹⁶; 5) analiza costurilor sau legate de cost¹⁷; 6) capitalizarea diferențelor de venit¹⁸; **B) tehnicile calitative:** a) analiza comparațiilor relative¹⁹; b) analiza tendințelor²⁰; c) analiza clasamentului²¹; d) interviuri²².

În abordarea prin piață, analiza prețurilor²³ proprietăților comparabile se aplică în funcție de criteriile de comparație adecvate specificului proprietății subiect.

⁹ Art.30 din Ordonanța Guvernului nr. 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 622, din 23 septembrie 2011;

¹⁰ Art.537 din Legea nr. 287/2009 privind Noul Cod Civil, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 511 din 24 iulie 2009, modificată prin Legea nr. 71/2011 și rectificată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 427 din 17 iunie 2011 și în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 489 din 8 iulie 2011;

¹¹ ANEVAR, Evaluarea proprietății imobiliare, Editura IROVAL, București, 2017, p.14;

¹² ANEVAR, Standarde de evaluare a bunurilor, București, 2018, pp.121-122;

¹³ ANEVAR, Standarde de evaluare a bunurilor, București, 2018, p.363

¹⁴ Ibidem;

¹⁵ Ibidem, pp.363-364;

¹⁶ Ibidem, p.364;

¹⁷ Ibidem;

¹⁸ Ibidem;

¹⁹ Ibidem, p.365;

²⁰ Ibidem;

²¹ Ibidem, p.366;

²² Ibidem;

²³ Se referă la prețurile de ofertă/tranzacționare ale bunurilor.

În abordarea prin piață, se analizează asemănările și diferențele între caracteristicile proprietăților comparabile și cele ale proprietății subiect și se fac ajustările necesare în funcție de elementele de comparație.

În abordarea prin piață, elementele de comparație recomandate a fi utilizate includ, fără a se limita la acestea: 1) drepturile de proprietate transmise; 2) condițiile de finanțare, condițiile de vânzare, cheltuielile necesare imediat după cumpărare, condițiile de piață; 3) localizarea; 4) caracteristicile fizice; 5) caracteristicile economice; 6) utilizarea, componentele non-imobiliare ale proprietății.

Selectarea concluziei asupra valorii este determinată de proprietatea imobiliară comparabilă care este cea mai apropiată din punct de vedere fizic, juridic și economic de proprietatea imobiliară subiect și asupra prețului²⁴ căreia s-au efectuat cele mai mici ajustări.

Abordarea prin venit este procesul de obținere a unei indicații asupra valorii proprietății imobiliare subiect, prin aplicarea metodelor pe care un evaluator le utilizează pentru a analiza capacitatea proprietății subiect de a genera venituri și pentru a transforma aceste venituri într-o indicație asupra valorii proprietății prin metode de actualizare.

Abordarea prin venit include **două metode de bază: 1) capitalizarea venitului; 2) fluxul de numerar actualizat (analiza Discount Cash Flow - DCF).**

Capitalizarea venitului, numită și capitalizarea directă, se utilizează când există informații suficiente de piață, când nivelul chiriei și cel al gradului de neocupare sunt la nivelul pieței și când există informații despre tranzacții sau oferte de vânzare de proprietăți imobiliare comparabile.

Analiza DCF presupune ca evaluatorul să utilizeze previziuni ale veniturilor și cheltuielilor din această perioadă, precum și valoarea terminală, care apoi sunt convertite în valoare prezentă prin tehnici de actualizare.

Abordarea prin cost este procesul de obținere a unei indicații asupra valorii proprietății imobiliare subiect prin deducerea din costul de nou al construcției/construcțiilor a deprecierei cumulate și adăugarea la acest rezultat a valorii terenului estimată la data evaluării.

Utilizarea abordării prin cost poate fi adecvată atunci când proprietatea imobiliară include: 1) construcții noi sau construcții relativ nou construite; 2) construcții vechi, cu condiția să existe date suficiente și adecvate pentru estimarea deprecierei acestora; 3) construcții aflate în faza de proiect; 4) construcții care fac parte din proprietatea imobiliară specializată.

Evaluatorul trebuie să aleagă între **cele două tipuri de cost de nou – costul de înlocuire și costul de reconstruire** – și să utilizeze unul dintre aceste tipuri în mod consecvent în aplicarea acestei abordări.

Se recomandă aplicarea costului de înlocuire, iar dacă nu este posibil, se aplică costul de reconstruire, argumentând de ce s-a ales acest tip de cost.

Metodele de estimare a costului de nou pentru evaluarea construcțiilor sunt: 1) metoda comparațiilor unitare; 2) metoda costurilor segregate; 3) metoda devizelor.

Tipurile de depreciere pe care le poate avea o construcție sunt următoarele:

a) deprecierea (uzura) fizică, ce poate fi: 1) recuperabilă (reparații neefectuate la timp); 2) nerecuperabilă – elemente cu viață scurtă; 3) nerecuperabilă – elemente cu viață lungă;

b) deprecierea (neadecvarea) funcțională, ce poate fi: 1) recuperabilă; 2) nerecuperabilă; c) deprecierea externă (economică).

²⁴Se referă la prețurile de ofertă/de tranzacționare ale bunurilor.

Modalitatea de estimare a costului de nou și a depreciierilor trebuie să fie prezentată în raportul de evaluare însoțită de argumentele care au stat la baza calculului acestora. Nu este permisă utilizarea unor forme ale deprecierei fără a fi prezentată modalitatea de estimare a acestora²⁵.

Valoarea de piață a terenului trebuie estimată având în vedere cea mai bună utilizare a acestuia.

Metodele de evaluare a terenului liber sunt următoarele: 1) comparația directă; 2) extracția; 3) alocarea; 4) metoda reziduală; 5) capitalizarea rentei funciare; 6) analiza parcelării și dezvoltării²⁶.

În partea finală a acestei prime părți a comunicării noastre dorim să aducem în atenție următoarele două aspecte: 1) scopurile evaluărilor de proprietăți imobiliare; 2) principiile evaluărilor de astfel de proprietăți.

Evaluări de proprietăți imobiliare se fac pentru următoarele scopuri: 1) evaluarea pentru vânzarea unor proprietăți imobiliare; 2) evaluarea pentru cumpărarea unor proprietăți imobiliare; 3) evaluarea pentru garantarea împrumutului (făcut pentru achiziționarea unei proprietăți imobiliare); 4) evaluarea pentru impozitare (pentru clădiri deținute de persoane juridice și a celor cu destinație nerezidențială deținute de persoane fizice); 5) evaluarea proprietăților imobiliare, având ca scop raportarea financiară (înregistrarea valorii juste în evidența contabilă); 6) evaluarea proprietăților imobiliare în scopul asigurării²⁷.

Principiile evaluării sunt următoarele: 1) anticipării; 2) schimbării; 3) cererii și ofertei; 4) substituției; 5) echilibrului; 6) factorii externi.

2. Unele aspecte definitorii proprii evaluării proprietăților imobiliare în sectorul privat

Proprietatea imobiliară din sectorul privat include active imobiliare obișnuite generatoare de numerar.

La fel ca în cazul activelor din sectorul public, activele din sectorul privat pot fi clasificate în **active necesare exploatării și active din afara exploatării (în surplus sau care nu sunt necesare exploatării).**

Pentru proprietatea imobiliară din sectorul privat se pot utiliza în procesul de evaluare **toate cele trei abordări, metode și tehnici recomandate de standardele internaționale de evaluare (abordarea prin piață; abordarea prin venit; abordarea prin cost).**

Pentru **abordarea prin piață pentru clădirile și construcțiile aparținând firmelor** se pot utiliza ca **tehnici, atât cantitative, cât și calitative, prezentate de noi anterior în comunicare.**

Pentru **abordarea prin venit în cazul clădirilor aflate în proprietatea firmelor** include **două metode de bază: 1) capitalizarea venitului; 2) fluxul de numerar actualizat (analiza DCF).**

Abordarea prin cost în cazul clădirilor aflate în proprietatea firmelor se aplică în funcție de următoarele tipuri de construcții: 1) construcții noi sau construcții relativ nou construite; 2) construcții vechi, cu condiția să existe date suficiente și adecvate pentru estimarea deprecierei acestora; 3) construcții aflate în faza de proiect; 4) construcții care fac parte din proprietatea imobiliară specializată.

²⁵ Ibidem, pp.126-127;

²⁶ ANEVAR, Standarde de evaluare a bunurilor, București, 2018, pp.127-130

²⁷ ANEVAR, Evaluarea proprietății imobiliare, Editura IROVAL, București, 2017, pp.20-21;

Evaluatorul trebuie să aleagă pentru clădirile din sectorul privat, între cele două tipuri de cost de nou – **costul de înlocuire și costul de reconstruire** – și să utilizeze unul dintre aceste tipuri în mod consecvent în aplicarea acestei abordări.

Și în cazul proprietăților imobiliare de tipul clădirilor ce aparțin firmelor, se recomandă aplicarea costului de înlocuire, iar dacă nu este posibil acest tip de cost, se recurge la costul de reconstruire, argumentând de ce s-a ales acest tip de cost.

De asemenea firmele trebuie să evalueze construcțiile ce le dețin în proprietate, indiferent dacă acestea sunt utilizate în scop de afaceri sau în scop rezidențial, pentru impozitare, potrivit **prevederilor Codului fiscal și Ghidului de evaluare GEV 500 denumit „Determinarea valorii impozabile a clădirilor” din cadrul Standardelor ANEVAR de evaluare a bunurilor.**

Potrivit acestui ghid, **evaluarea clădirilor pentru impozitare aparținând firmelor se pot evalua prin cele 3 abordări menționate mai sus (abordarea prin cost; abordarea prin piață; abordarea prin venit)**, având prioritate **abordarea prin cost (prin metoda costului de înlocuire net)**, deoarece metodele specifice pentru clădiri în cadrul celorlalte două abordări se pot aplica numai dacă se găsesc comparabile verificabile și nu din cele culese de pe site-urile de tranzacții imobiliare.

În final prezentăm din legislația contabilă românească de profil, câteva aspecte legate de obligativitatea evaluării sau reevaluării activelor imobilizate (inclusiv de natura proprietăților imobiliare) deținute de societățile comerciale.

O primă situație în care proprietățile imobiliare se evaluează este la data intrării în entitate. Bunurile (inclusiv proprietățile imobiliare) se evaluează și se înregistrează în contabilitate la valoarea de intrare, care se stabilește **la valoarea justă** pentru bunurile obținute cu titlu gratuit sau constatate plus la inventariere, valoare care se determină, în general, după datele de evidență de pe piață, printr-o evaluare efectuată, de regulă, de evaluatori autorizați, potrivit legii²⁸;

O a doua situație în care proprietățile imobiliare se evaluează la firme este cea cu ocazia inventarierii elementelor de active, datorii și capitaluri proprii.

Evaluarea imobilizărilor corporale și necorporale, cu ocazia inventarierii, se face la **valoarea de inventar**, stabilită de **comisia de inventariere sau de evaluatori autorizați**, potrivit legii²⁹.

O altă situație în care se reevaluează proprietățile imobiliare este la sfârșitul exercițiului financiar, astfel încât acestea să fie prezentate în contabilitate la valoarea justă, cu reflectarea rezultatelor acestei reevaluări în situațiile financiare întocmite pentru acel exercițiu³⁰.

Dacă o imobilizare corporală complet amortizată mai poate fi folosită, entitatea poate proceda la reevaluarea acesteia. Cu ocazia reevaluării imobilizării corporale, acesteia i se stabilesc o nouă valoare și o nouă durată de utilizare economică, corespunzătoare perioadei estimate a se folosi în continuare.

²⁸ Art.75 din OMFP 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 963 din 30.12.2014;

²⁹ Art.85 din OMFP 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 963 din 30.12.2014;

³⁰ Art.99-102 din OMFP 1802/2014 pentru aprobarea Reglementarilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 963 din 30.12.2014;

Evaluările efectuate cu ocazia reorganizărilor de întreprinderi (fuziuni, divizări) nu constituie reevaluare în sensul reglementărilor contabile conform O.M.F.P. nr. 1.802/2014 *pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare anuale consolidate*, aceste evaluări efectuându-se în scopul stabilirii raportului de schimb, pentru toate elementele de bilanț. Fac excepție cazurile în care data situațiilor financiare care stau la baza reorganizării coincide cu data situațiilor financiare anuale.

Reevaluarea imobilizărilor corporale se face la valoarea justă de la data bilanțului. Valoarea justă se determină pe baza unor evaluări efectuate, de regulă, de evaluatori autorizați, potrivit legii.

3. Unele elemente specifice evaluării proprietăților imobiliare în sectorul public

Proprietatea imobiliară din sectorul public include **active imobiliare obișnuite generatoare de numerar** ca și **active care nu generează numerar**, precum și **active imobiliare specializate**, care includ *active de patrimoniu și active protejate, active de infrastructură, clădiri publice, instalații pentru furnizarea serviciilor de utilități publice și active recreaționale*.

La fel ca în cazul activelor din sectorul privat, activele din sectorul public pot fi clasificate în **active necesare activității operaționale cum este aceasta definită în legislația națională și active din afara activității operaționale**.

Activele din afara operaționale includ *active de natura unei investiții și active în surplus*.

Multe „**active de patrimoniu**” aparțin sectorului public. **Un activ de patrimoniu** este un activ care are o semnificație culturală, de mediu înconjurător sau istorică. Activele de patrimoniu pot fi clădiri istorice și monumente, situri arheologice, zone protejate și rezervații naturale și opere de artă.

La fel ca și echivalentul său **IAS 16 din IFRS pentru firme, IPSAS 17 - Imobilizări corporale** permite aplicarea a **două modele pentru recunoașterea activelor din exploatare (operaționale, potrivit legislației românești)** în situația privind poziția financiară: **modelul costului și modelul valorii juste**.

Atunci când se aplică **modelul valorii juste**, este necesară o reevaluare curentă a activului. Atunci când o entitate adoptă opțiunea reevaluării la valoarea justă, activele sunt înregistrate în situația privind poziția financiară, la valoarea lor justă.

IPSAS 17 prevede următoarele: „**Valoarea justă** a elementelor de imobilizări corporale se determină, în general, prin evaluare, pe baza dovezilor de pe piață. Valoarea justă a elementelor de imobilizări corporale este, în general, valoarea lor de piață determinată prin evaluare.”³¹

„Acolo unde nu există dovezi de piață disponibile pentru a determina valoarea de piață a unui element de proprietate imobiliară, într-o piață activă și lichidă, valoarea justă a

³¹ Paragrafele 45-47 din IPSAS 17, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014, p.571;

elementului poate fi stabilită în raport cu celelalte elemente cu caracteristici similare, în circumstanțe și locații similare.”³²

„Dacă nu există o dovadă bazată pe piață a valorii juste din cauza naturii specializate a imobilizării corporale, o entitate poate avea nevoie să estimeze valoarea justă folosind, de exemplu, costul de reproducere, costul de înlocuire amortizat, costul de restaurare sau abordarea unităților de servicii.”³³

Pentru anumite active din sectorul public, stabilirea valorii acestora poate fi dificilă din cauza lipsei tranzacțiilor de piață pentru aceste active. Unele entități din sectorul public pot fi deținătoare a numeroase astfel de active.

IPSAS 17 oferă următoarele îndrumări: “În cazul clădirilor specializate și al altor structuri, valoarea justă poate fi estimată utilizându-se abordarea bazată pe costul de înlocuire amortizat sau pe costul de restaurare sau abordarea unităților de servicii.”³⁴

Din cauza lipsei de dovezi despre tranzacțiile de piață comparabile pentru multe active din sectorul public, de cele mai multe ori, abordarea prin piață nu poate fi folosită.

Astfel se confirmă necesitatea utilizării unor metode de evaluare alternative pentru a estima valoarea justă a activului, toate făcând parte din abordarea prin cost, descrisă în IVS - Cadrul general.

IPSAS 21 - Deprecierea activelor generatoare de fluxuri nemonetare conține prevederi referitoare la deprecierea unor astfel de active.

Testul pentru deprecierea activului generator de fluxuri nemonetare, care include în mare parte imobilizări corporale utilizate pentru furnizarea unui serviciu public, cere ca valoarea contabilă să fie ajustată la valoarea cea mai mare dintre valoarea lui justă minus costurile generate de vânzare și valoarea de utilizare a activului.

IPSAS 21 prevede că valoarea de utilizare a unui activ generator de fluxuri nemonetare este valoarea actualizată a „serviciului potențial” rămas al activului³⁵.

Standardul oferă îndrumări suplimentare asupra metodelor de estimare a serviciului potențial rămas, după cum urmează: **a) abordarea prin costul de înlocuire net³⁶; b) abordarea prin costul de restaurare³⁷; c) abordarea prin unitățile de servicii³⁸.**

În continuare prezentăm din legislația națională prevederi referitoare la activele imobilizate din sectorul public care se evaluează sau reevaluează și în ce situații.

³² IPSAS 17, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014, p.571-572;

³³ IPSAS 17, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014, p.572;

³⁴ Paragraful 47 din IPSAS 17, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014, p.572;

³⁵ Paragraful 14 din IPSAS 21, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014, p.708;

³⁶ Paragrafele 41-43 din IVSC, Standarde internaționale de evaluare, 2011, ANEVAR, București, 2011, p.112;

³⁷ Paragraful 44 din IPSAS 21, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014, p.717;

³⁸ Paragraful 45 din IVSC, Standarde internaționale de evaluare, 2011, ANEVAR, București, 2011, p.113;

Reevaluarea și amortizarea activelor fixe corporale aflate în patrimoniul instituțiilor publice sunt reglementate de Ordonanța Guvernului nr. 81 din 28 august 2003³⁹ privind reevaluarea și amortizarea activelor fixe aflate în patrimoniul instituțiilor publice, de Legea nr. 493 din 18 noiembrie 2003⁴⁰ pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr. 81/2003 și de Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 103/2007⁴¹ pentru modificarea și completarea Ordonanței Guvernului nr. 81/2003.

Potrivit actelor normative menționate mai sus, reevaluarea activelor fixe corporale se efectuează cu scopul determinării valorii juste a acestora, ținându-se seama de inflație, utilitatea bunului, starea acestuia și de prețul pieței, atunci când valoarea contabilă diferă semnificativ de valoarea justă.

Se supun reevaluării activele fixe corporale aparținând domeniului public al statului sau al unităților administrativ-teritoriale, date în administrare regiilor autonome, care nu au fost reevaluate.

Începând cu 1 ianuarie 2008, activele fixe corporale de natura construcțiilor și terenurilor aflate în patrimoniul instituțiilor publice au fost și vor fi reevaluate cel puțin o dată la 3 ani, pe baza ratei inflației comunicate de Institutul Național de Statistică pentru luna decembrie a anului anterior sau de către evaluatori autorizați, conform reglementărilor legale în vigoare, rezultatele reevaluării urmând a fi înregistrate în contabilitate până la finele anului în care s-a efectuat reevaluarea.

Prevederi similare privind evaluarea bunurilor (inclusiv a celor de natura proprietăților imobiliare) care intră în patrimoniul instituțiilor publice întâlnim și în **O.M.F.P. nr. 1917 din 2005, cu modificările și completările ulterioare**⁴².

Potrivit actului normativ menționat mai sus, la data intrării în patrimoniu bunurile se evaluează și se înregistrează în contabilitate la valoarea de intrare, denumită valoare contabilă (costul istoric), care se stabilește astfel: 1) la cost de achiziție - pentru bunurile procurate cu titlu oneros; 2) la cost de producție - pentru bunurile produse în instituție; 3) la valoarea justă - pentru bunurile obținute cu titlu gratuit⁴³.

Pentru bunurile care au valoare de piață, valoarea justă este identică cu valoarea de piață.

Valoarea justă pentru activele fixe (inclusiv cele de natura proprietăților imobiliare-n.a.) se determină pe baza raportului întocmit de specialiști și cu aprobarea ordonatorului de credite sau pe baza unor evaluări efectuate de regulă de evaluatori autorizați⁴⁴.

Concluzii și propuneri

Drept **concluzii** mai importante pe care noi le-am desprins din cercetarea noastră ar fi următoarele:

A) Evaluarea proprietăților imobiliare este o activitate foarte complexă, se efectuează de către specialiști autorizați în domeniu (evaluatori de proprietăți imobiliare), sub coordonarea unui organism profesional specializat în acest tip de evaluări (ANEVAR) și este

³⁹ Publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 624 din 31 august 2003;

⁴⁰ Publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 827 din 22 noiembrie 2003;

⁴¹ Publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 689 din 10 octombrie 2007;

⁴² Actul normativ se referă la aprobarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice și Planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 1186 din 29.12.2005;

⁴³ Prevedere preluată din paragraful a) din subcapitolul 2.8.Reguli generale de evaluare din OMFP nr. 1917 din 2005, cu modificările și completările ulterioare;

⁴⁴ Precizarea este preluată din subcapitolul 1.2.4.1.Evaluarea inițială, ce face parte din OMFP nr. 1917 din 2005, cu modificările și completările ulterioare;

solicită de necesități impuse de autoritățile statului sau de tranzacțiile derulate de diferiți agenți economici.

B) Între evaluările de proprietăți imobiliare care se efectuează pentru firme și respectiv pentru instituții publice există nenumărate asemănări, dar și unele deosebiri importante.

C) Diferențele importante în ceea ce privește evaluările de proprietăți imobiliare pentru firme și respectiv pentru instituții publice, provin din cel puțin următoarele trei aspecte definitorii: 1) proprietatea imobiliară din sectorul public include active imobiliare obișnuite generatoare de numerar, active care nu generează numerar, precum și active imobiliare specializate, pe când cele din sectorul privat cuprind numai active imobiliare generatoare de numerar; 2) activele imobilizate din sectorul privat pot fi evaluate practic prin toate abordările și metodele de evaluare recomandate de standardele internaționale de evaluare, pe când activelor imobilizate din sectorul privat li se poate determina valoarea numai prin anumite metode comune și cu cele din sectorul privat, dar și prin metode proprii doar sectorului public (cum ar fi abordarea prin costul de restaurare și prin unitățile de servicii); 3) **evaluarea proprietăților imobiliare de tipul clădirilor în scop de impozitare se realizează numai pentru firme private și pentru persoane fizice (dacă dețin clădiri utilizate în scop nerezidențial), pe când o asemenea evaluare nu se face în cazul clădirilor aparținând instituțiilor publice.**

În finalul comunicării noastre vom formula și câteva propuneri:

1) Considerăm că se impune stabilirea, atât pentru sectorul privat dar și pentru cel public evaluarea sau reevaluarea proprietăților imobiliare, nu numai în anumite situații obiective cerute de actele normative în vigoare (fuziuni de entități publice și private; lichidări de entități publice și private; tranzacții cu firme private; privatizări sau naționalizări de firme; etc.) ci și pentru reflectarea lor la valoarea de piață sau justă în situațiile financiare, la un interval de timp repetitiv rezonabil (din 3 în 3 ani sau alt interval de timp mai mic sau mai mare, dar clar stabilit prin acte normative, atât pentru sectorul public dar și pentru cel privat);

2) Prevederea, în actele normative, a obligativității evaluării sau reevaluării unor astfel de proprietăți imobiliare, numai de către evaluatori autorizați, nu și de către alți specialiști pe care îi pot avea instituțiile publice sau firmele private sau cu ajutorul indicilor de preț (furnizați de Institutul Național de Statistică), pentru ca această acțiune să se desfășoare cu profesionalism și valorile determinate să reflecte realitatea patrimoniului instituțiilor publice și firmelor private, la diferite momente de timp.

Bibliografie:

Acte normative:

1. Legea nr. 99/2013 pentru aprobarea OG 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 213 din 15/04/2013, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 213, din 15 aprilie 2013;
2. Legea nr. 221/2013 privind aprobarea Ordonanței de urgență a Guvernului nr. 12/2013 pentru reglementarea unor măsuri financiar-fiscale și prorogarea unor termene și de modificare și completare a unor acte normative, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 434 din 17/07/2013;
3. Legea nr. 287/2009 privind Noul Cod Civil, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 511 din 24 iulie 2009, modificată prin Legea nr. 71/2011 și rectificată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 427 din 17 iunie 2011 și în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 489 din 8 iulie 2011;

4. Legea nr. 493 din 18 noiembrie 2003 pentru aprobarea Ordonanței Guvernului nr. 81/2003 și de Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 103/2007, publicată în Monitorul Oficial, Partea I nr. 827 din 22 noiembrie 2003;
5. Ordonanța Guvernului nr. 24/2011 privind unele măsuri în domeniul evaluării bunurilor, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 622, din 23 septembrie 2011;
6. Ordonanța Guvernului nr. 81 din 28 august 2003 privind reevaluarea și amortizarea activelor fixe aflate în patrimoniul instituțiilor publice, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 624 din 31 august 2003;
7. Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 103/2007 pentru modificarea și completarea Ordonanței Guvernului nr. 81/2003, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 689 din 10 octombrie 2007;
8. OMFP 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 din 30.12.2014;
9. OMFP nr. 1917 din 2005 pentru aprobarea Normelor metodologice privind organizarea și conducerea contabilității instituțiilor publice și Planul de conturi pentru instituțiile publice și instrucțiunile de aplicare a acestuia, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr.1186 din 29.12.2005;
10. Catalogul privind clasificarea și duratele normale de funcționare a mijloacelor fixe, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 46 din 13.01.2005;

Lucrări de specialitate:

1. ANEVAR, Evaluarea proprietății imobiliare, Editura IROVAL, București, 2017;
2. ANEVAR, Standarde de evaluare a bunurilor, București, 2018;
3. IPSAS 17, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014;
4. IPSAS 21, Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public (IPSASB), Manualul de Norme Internaționale de Contabilitate pentru Sectorul Public, Ediția 2013, Vol. I, Editura CECCAR, București, 2014;
5. IVSC, Standarde internaționale de evaluare, 2011, ANEVAR, București, 2011.

MIXUL DE MARKETING ÎN MEDIUL ONLINE

Luminița PISTOL,
Rocsana B. MANEA-ȚONIS
Universitatea *Spiru Haret*
luminita_pistol@yahoo.com,
rocsanamanea.mk@spiruharet.ro

Abstract.

În zilele noastre mixul de marketing în mediul digital cuprinde noi elemente datorate dinamicii pieței, a dezvoltării rapide a tehnologiilor și a fenomenului de globalizare. Vechea paradigmă se refera la modelul 4P (produs, preț, promovare și plasament). Această cercetare dezvoltă un cadru teoretic pentru mixul de marketing digital. Pornind de la studierea literaturii de specialitate cu privire la marketingul online și studierea generației noi (Z), se pot trasa noi direcții privind mixul de marketing digital, cum ar personalul, procesul, prezenta fizică. În același timp, schimbările de mediu ne îndeamnă să dezvoltăm și să implementăm noi strategii în marketing pentru a obține o ecovinovare durabilă. Astfel, marketingul verde (1G) este un factor important în mixul de marketing, în creșterea conștientizării noilor politici și a bunelor practici pentru protecția mediului. Articolul aduce o nouă paradigmă pentru mixul de marketing: 7P + 1G.

Cuvinte cheie: *mix de marketing, 7P (produs, preț, promovare, personal, proces, prezență fizică) + 1G (marketing verde), cloud computing.*

1. Introducere

În era internetului obiectelor, companiile se confruntă cu o concurență mai mare, datorită răspândirii virale a informațiilor și a problemelor de mediu. Astfel, companiile trebuie să adopte noi strategii pentru a răspunde solicitărilor clienților și provocărilor datorate schimbărilor de mediu. Articolul prezintă o nouă abordare privind mixul de marketing online, adăugând un element nou cu impact pozitiv asupra dezvoltării ecologice durabile, marketingului ecologic.

2. Stadiul actual

Literatura de specialitate vorbește despre revoluția în comportamentul consumatorilor, care caracterizează noua generație, așa-numita "Generație Z sau F" sau "Facebook". Generația care interacționează prin social media înainte de a merge la culcare, generația apolitică, care nu are încredere în politicieni, dar poate schimba rezultatele alegerilor dacă un lider online îi convinge că o politică le poate afecta interesele sau stabilitatea economică. Această generație cumpără online, se informează din mediul online și trăiește o a doua viață online prin intermediul unui avatar. Această generație pare să aibă informații și libertate nelimitate, dar le este dificil să găsească modele și nu au un lider (Jelev, 2015).

3. 7P și 1G

Schimbările fulminante din domeniul tehnologiei, criza economică și turbulențele din întreaga lume par să aducă omenirea într-un punct mort. Pare că nu sunt lideri și idei salvatoare de la autodistrugere. Generația tânără trebuie să revină în concret și să nu se mai

ascundă în spatele avatarului. Ei vor schimba și evoluția economică și caracteristicile marketingului. În domeniul marketingului, sunt binecunoscuți cei 4P: produsul, prețul, promovarea și plasare. În contextul globalizării și dezvoltării tehnologice, în epoca IoT (Internet of Things), trebuie să adăugăm alți "P": personal, proces, prezență fizică și 1 G: marketing verde (green marketing). Vom caracteriza fiecare dintre acești P:

3.1. Produsul on-line

În mediul on-line se pot vinde trei tipuri de produse [Gay, 2009]:

- *Produse fizice*: componente PC, cărți, aparatură, medicamente, birotică etc.
- *Servicii sau produse intangibile*: asigurări medicale, de călătorie, plata facturilor, servicii de consultanță etc
- *Produse digitalizate*:
 - 1) Digitale prin compoziție: software, muzică, filme, jocuri pentru calculator etc; sau
 - 2) Se pot prezenta în format digital: bilete de avion, cărți/reviste/ziare electronice;
 - Informația ca produs: procurată pentru scopuri off-line (rapoarte privind cercetarea pieței realizate de către Mintel-www.minte.co.uk), prezentată doar pentru transmiterea on-line (cărțile albe), pregătită ca răspuns la o cerere on-line și transmisă folosind Internetul.

Serviciul on-line –serviciile pentru care se poate plăti on-line și pot fi livrate off-line

Produsul greu de găsit, denumit și produsul *ascuns*, este cel despre care clienții afirmă *nu știam că există*. Antichitățile, discurile, cărțile rare, obiectele de artă erau foarte greu de găsit înainte de apariția Internetului, ele putând fi achiziționate în special de clienții din aria geografică în care se afla magazinul

Pentru a afla care este produs potrivit vânzării on-line se aplica testul lui Kare Silver, care ia în calcul 3 caracteristici:

- Caracteristicile produsului: produsele care trebuie mirosite, palpate, gustate, probate se vor vinde mai dificil pe Internet (vezi: alimente, parfumuri, haine, încălțăminte), spre deosebire de produsele care atrag privirea, auzul (vezi: cărți, muzică)
- Familiaritate și încredere: un client care cunoaște un produs și/sau are încredere într-o marcă le va alege pe acestea în detrimentul celor necunoscute.
- Atributele consumatorilor: consumatorii comozi vor prefera Internetul, consumatorii sensibili la preț vor căuta site-urile care fac comparații între produse și prețurile acestora, dar există și consumatori care au o reticență în a face plăți on-line, care nu au încredere că firma le va distribui produsul la domiciliu.

3.2. Prețul on-line

Prețul se stabilește astfel încât să se poată realiza următoarele obiective[Gay, 2009]:

- *menținerea zonei de piață* - cu potențial pe termen lung poate determina alegerea unor prețuri mai mari;
- *obținerea de venituri suplimentare* – se pot obține din prețuri agresive, penetrante, mici, pe termen scurt;

- *încasări suplimentare* – pe o piață cu competiție ridicată și clienți loiali se urmărește menținerea prețului și creșterea volumului vânzărilor prin oferirea de produse îmbunătățite;
- *repoziționarea* – companiile își schimbă imaginea și devin mai atractive pentru o nouă piață țintă. Să presupunem că fabrica de încălțăminte Antilopa vrea să introducă un nou produs pe piață și alege să producă teniși pe care urmărește să îi vândă mai ales tinerilor prin prezența on-line. În acest sens este necesara construirea unui site web dedicat la care se asociază componente de social media.

3.3. Promovarea on-line

Publicitatea online presupune realizarea de comunicații interpersonale pentru transmitere de informații și fișiere media.

Vânzări promoționale în mediul online presupune interacțiunea față în față dintre vânzători și prospectori prin intermediul video-conferințelor sau angajarea de personal care să întâmpine fiecare client care vizitează site-ul cu un mesaj de bun venit și care oferă suport în timp real.

Promovarea vânzărilor online prin oferte pe termen scurt, cu ocazia anumitor evenimente, are scopul stimulării vânzărilor rapide.

Relațiile cu publicul în mediul online are ca scop crearea unei imagini pozitive continue pentru publicul țintă, prin conferințe de presa online, prezenta în social media, scrierea de articole de specialitate, etc.

Marketingul direct în mediul online folosește bazele de date cu informații despre clienți, pentru marketing tranzacțional și relațional. Se trimit mesaje personalizate în funcție de interesul fiecărui client sau fiecărei nișe de piață rezultată din analiza traficului pe site și a vizibilității paginilor web cu instrumente specializate, precum (Google Analytics)

În mediul online se pot aplica următoarele strategii de promovare:

1. *Publicitatea on-line (web advertising)* cuprinde multe forme, dintre care amintim [Gay, 2009]:

CPM - Cost per mie persoane ce vizualizează bannerul;

CPC - Cost pe accesare (clic) a bannerului;

CPA - Cost pe acțiune a consumatorului (cumpărare, vizitare a site-ului).

2. *reclame* pentru cunoașterea mărcii

- Bannerele – modalitate costisitoare de webadvertising
- Pop-up – reclame care apar în ferestre de tip pop-up
- Adaosuri flotante – este un mesaj publicitar care apare ca o fereastră pop-up dinamică, “plutind” peste conținutul paginii, adesea urmărind cursorul clientului.
- Conținut media bogat – este în general folosit în segmentul B2B, companiile având acces la o bandă mai largă, care permite afișarea rapidă a imaginilor gif animate (90% din conținutul media pe Internet), a clipurilor video, a conținutului Flash, Shockwave, etc. Acest tip de reclamă este foarte convingătoare.
- Jocuri publicitare (de ex: Halo 2) – firma invită clienții să se joace on-line în urma completării unui formular pentru a deveni membru. Jocul permite intruziuni

profunde în viețile reale ale jucătorilor, folosind camere web pentru înregistrare, cookies, programe spyware, care adună date foarte personale despre clienți. Totuși, în prezent firmele trebuie să țină cont de noua lege privind prelucrarea datelor personale (GDPR). În cazul în care nu se respectă regulile impuse de această directivă, se plătesc amenzi de 10-20 milioane de euro sau 4% din venitul anual.

- Marketingul prin e-mail – folosind software specializat precum MailChimp

3.4. În mediul online se pot aplica următoarele tipuri de strategii de **distribuție on-line**

- Strategia unui singur canal - eforturile de marketing se concentrează pe distribuția on-line (www.wizzair.com).
- Strategia migrației pe canale – firme off-line aleg să intre și în mediul on-line pentru a reduce costurile sau pentru a aborda piețe noi.
- Strategii integrate multi-canal – cuprind atât canalele care descriu modul de distribuție a produselor și serviciilor, cât și canalele media care distribuie mesajele de comunicații ale organizației. (Raiffeisen Bank permite plata facturilor on-line de pe telefon, dar și din sediile acestora)
- Strategia de segmentare bazată pe nevoi – se aleg canale diferite pentru segmente de piață diferite, în funcție de preferințele clienților și de restricțiile resurselor firmei.
- Strategia valorii clienților cu studii – canale se diferențiază în funcție de valoarea clienților. Directorii executivi se vor ocupa de clienții importanți ai companiei.
- *Spațiul de piață on-line:*
 - Hub-urile verticale – date de aranjamentele comerciale cu organizații care operează în cadrul unui sector specific: GlobalNetExchange (www.gnx.com)
 - Hub-urile orizontale – locurile unde se vând produse sau servicii ce nu au specific industrial, precum elemente specifice activității de birou și MRO (Intretinere, Reparații, Operațiuni)

3.5. Personalul

Personalul este esențial în lucrul cu clienții online. În marketingul online, oamenii din spatele scenei (angajații și conducerea) pot transforma fiecare întâlnire on-line într-un prospect de vânzare dacă înțeleg cultura clientului. Serviciile pentru clienți, sfaturile profesionale, tutoriale gratuite, informațiile gratuite după vânzarea produsului pot transforma un cumpărător într-un client loial.

Pasiunea oamenilor este cea care eliberează creativitatea și personalitatea umană.. Consumatorul online are nostalgia vânzătorului real, vrea să știe cine vinde produsul, se așteaptă să obțină sfaturi profesionale și vrea să fie tratat ca o personalitate unică. Acesta este motivul pentru care o companie virtuală trebuie să deschidă porțile și să permită consumatorului să vadă ce se întâmplă în spatele scenei și, uneori, să îl angajeze în organizarea evenimentelor din cadrul companiei. Consumatorii doresc să știe că opinia lor contează.

3.6. Procesul

Marketingul online este un proces evolutiv continuu, ca o spirală. Un feedback continuu între clienți și companie ar crește valoarea fiecărui P din mixul de marketing. Fiind

conștient de toate noile aplicații, sisteme și programe, afacerea poate avea o evoluție lină și consecventă. Noile metrici de marketing online vorbesc despre numărul de relații loiale și productive construite. Statisticile privind numărul de clienți sau produsele vândute s-au situat pe locul al doilea. Pentru ca acest proces să fie fluent, companiile trebuie să utilizeze tehnologii cum ar fi soluții de tip "datawarehousing" și Business Intelligence pentru a obține instantaneu, în timp real, o panoramă completă a afacerii, a principalilor indicatori de performanță, a așteptărilor clienților, a resurselor pieței. Companiile trebuie să echilibreze toate acestea, având în vedere resursele interne pentru a stabili strategia de marketing.

Dar tehnologia a devenit foarte costisitoare și cu multe impedimente în implementare și asimilare. În prezent o nouă paradigmă este răspunsul la aceste probleme: Cloud Computing Services. Cloud oferă costuri reduse pentru software și resursele și serviciile tehnologice, astfel compania poate alege să plătească numai pentru serviciile necesare, făcând economie de timp, energie, bani și stres. Aderarea la Cloud aduce alte avantaje, cum ar fi costurile inițiale minime de implementare (nu dezechilibrează fluxul de numerar al companiei prin angajarea personalului IT calificat pentru dezvoltarea aplicațiilor), întreținerea poate fi ținută la distanță, fără a necesita specialiști interni.

3.7. Prezența fizică și perseverența

În mediul online este greu de probat, testat, gustat... produsele. Pentru a depăși acest inconvenient este se poate apela la diferite tehnici precum:

- În mediul online facilitățile VirtualReality oferă avantajul de intra în contact cu produsul (O companie de transport aerian din Orient a oferit clienților o călătorie gratuită în Europa cu ajutorul tehnologiei VR, fără a decola. Astfel i-a determinat pe unii dintre ei să cumpere bilet și să meargă în călătorie, în realitate).
- Mărturiile clienților privind produsele reprezintă un atu (de exemplu: înainte de a alege o destinație de vacanță se pot obține multe informații despre TripAdvisor)
- Recomandările privind tendințele viitoare și crearea de produse și servicii durabile reprezintă o modalitate bună pentru companii de a-și asigura clienți loiali.
- Marketingul verde este o tehnică foarte eficientă de marketing pe termen lung, reprezentând garanția calității.
- Marketingul pe dispozitive mobil devine o tendință generală de marketing care asigură perseverența în abordarea strategică viitoare. "Preocuparea principală a marketingului pe mobil trebuie să vizeze consumatorul potrivit, cu un conținut adecvat și corect al mesajului; Răspunsul consumatorului este mult mai eficient în comparație cu alte canale de marketing "(Catoiu, 2010).

O companie sau un produs care trece testul timpului este unul de succes. Rezultatele nu vin întotdeauna la fel de repede cum era de așteptat, dar dacă se materializează în relații loiale și profitabile, atunci lupta a fost câștigată. Recomandările viitoare și crearea de produse și servicii durabile reprezintă o modalitate bună de a-și asigura clienți loiali. Marketingul verde este o tehnică foarte eficientă de marketing pe termen lung, reprezentând garanția calității. Marketingul pe mobil devine o tendință generală de marketing care asigură perseverența în abordarea strategică viitoare. "Preocuparea principală a marketingului pe mobil trebuie să vizeze consumatorul potrivit, cu un conținut adecvat și corect al mesajului;

Răspunsul consumatorului este mult mai eficient în comparație cu alte canale de marketing". (Catoiu, 2010).

3.8. Green Marketing online

Marketingul verde se referă la proiectarea, promovarea, și distribuirea de produse care nu dăunează mediului înconjurător. Aceste produse pot folosi resursele reciclabile, tehnologiile verzi într-un mod durabil. Trebuie să evite încălzirea globală, risipa de energie electrică, utilizarea resurselor naturale, energia solară, eoliană, valurile, pentru a reduce solul, zgomotul sau poluarea aerului, pentru a recicla apa sau materialele consumabile, pentru a reduce amprenta de CO₂, pentru a îmbunătăți reciclarea produsului după utilizare, substituirea materialelor cu înlocuitori mai puțin poluanți sau periculoși, etc. În încercarea lor de a aplica principiile marketingului ecologic companiile trebuie să aibă mai mult sprijin guvernamental pentru reducerea sau susținerea unei părți a tarifului și a cotei pentru materialele reciclabile și biodegradabile care reprezintă costul de intrare. Guvernul trebuie să organizeze programe care promovează produse ecologice pe termen lung, în beneficiul generației viitoare. În politicile de stat trebuie să ocupe un loc special educația în acest sens și să determinăm oamenii și companiile să returneze ambalajul atunci când este returnabil. (Osman, 2016).

Pentru a crește o populație sănătoasă ar trebui să consumăm produse ecologice. Pentru produsele ecologice, consumatorii cu venituri mai mari sunt de acord să plătească o taxă suplimentară, cu condiția ca produsul să aducă valoare suplimentară. Adoptarea transportului nepoluant va reduce amprenta de carbon. Companiile online pot câștiga o imagine corporativă a responsabilității față de mediu dacă promovează stilul de viață verde.

Marketingul verde se referă și la promovarea principiilor și a celor mai bune practici privind protecția mediului, cum ar fi portalul Greenpedia.ro. Prima țintă ar trebui să fie părinții ce trebuie să-și educe copiii în conformitate cu un comportament eco-durabil. A doua țintă ar trebui să fie entitățile de învățământ și apoi domeniile de activitate. Publicitatea verde este o metodă de partajare și informare a rolului companiilor în ceea ce privește impactul asupra problemelor globale. Chiar și guvernul folosește publicitatea ecologică pentru a promova conceptul de mediu ecologic pentru a crește gradul de conștientizare pentru protecția mediului. (Hasan, 2015). Cloud computing este o metodă și un instrument foarte util pentru creșterea traficului online, pentru reducerea amprentei dioxidului de carbon și pentru inovarea ecologică. Cu cât este mai mare succesul inovației ecologice și promovării ecologice, cu atât este mai mare influența asupra performanței firmelor. În prezent, companiile care respectă principiile ecologice sunt mai bine văzute de consumatori, reprezentând garanția calității.

O sinteza a **mixului de marketing on-line** este prezentată în fig. 1

Concluzii

Articolul prezintă o abordare științifică a Mixului de marketing online în contextul actual, al generației Z. Rezultatul cercetării este un nou cadru conceptual privind mixul de marketing online care aduce noi caracteristici: mai mulți P (personal, proces, prezența fizică) și un G (marketing verde). La sfârșitul lucrării a fost prezentată o abordare strategică viitoare a mixului de marketing online.

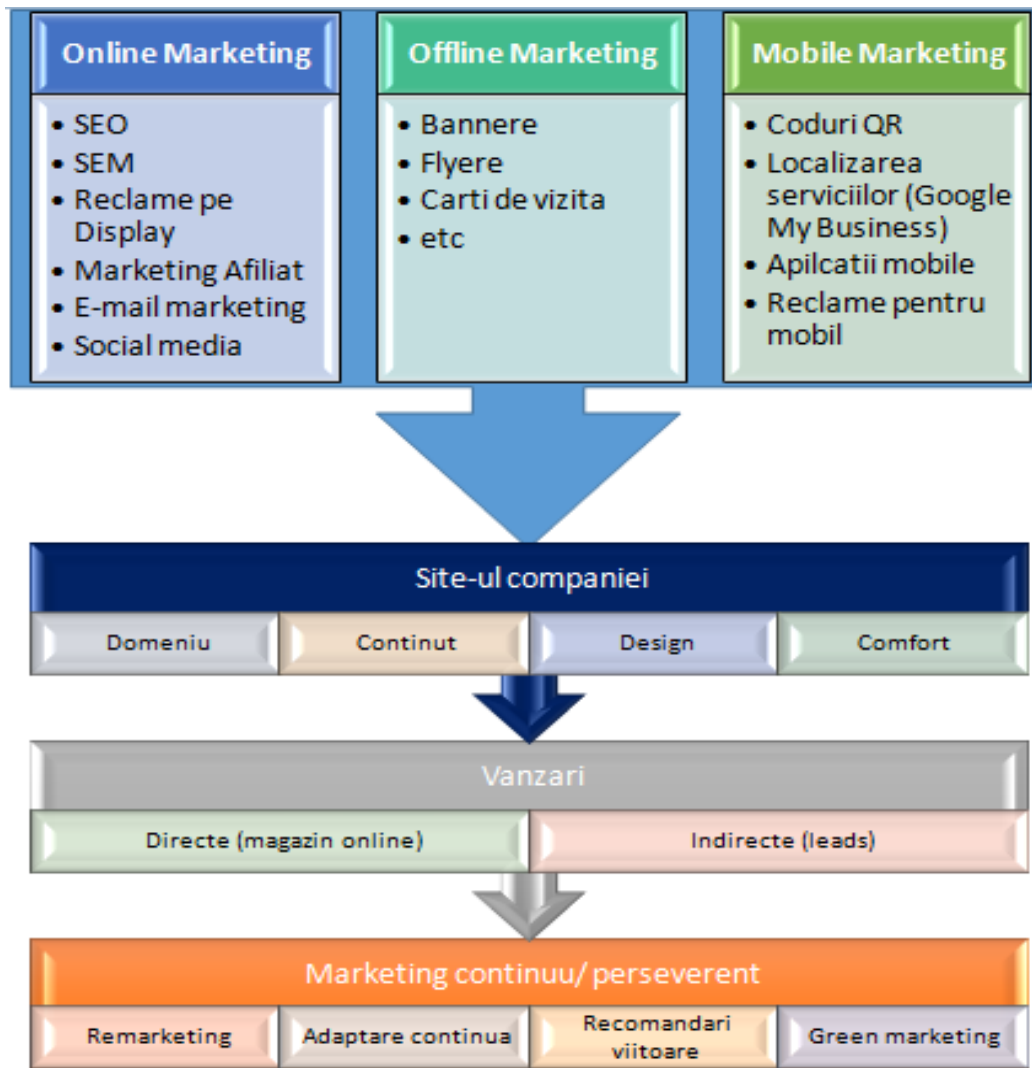


Fig.1. Mixul de marketing online

Bibliografie:

- [Gay, 2009] Gay R, Charlesworth A., Esen R., *M@rketiing on-line: o abordare orientată spre client*, Editura All, Bucuresti, 2009 (Traducere după *M@rketiing on-line: A customer-led Approach*, EdituraOxford University press), ISSN: 978-973-571-754-4
- [Jelev, 2015] Jelev, V. (2015). The Future of Education into a Digital World. *Journal of Economic Development, Environment and People*, 4(4), 6-14. Retrieved from <http://ojs.spiruharet.ro/index.php/jedep/article/view/119>
- [Osman, 2016] Abdullah Osman, Yusuf Hj Othman, Shahrul Nizam Salahudin, Muhammad Safizal Abdullah, The Awareness and Implementation of Green Concepts în Marketing Mix: A Case of Malaysia, *Procedia Economics and Finance*, Volume 35, 2016, Pages 428-433
- [Hasan, 2015] Zuhairah Hasan, Noor Azman Ali, The Impact of Green Marketing Strategy on the Firm's Performance în Malaysia, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, Volume 172, 27 January 2015, Pages 463-470

RESEARCHES REGARDING THE MANAGEMENT AND ACCOUNTANCY COSTS CALCULATION IN THE ROMANIAN ECONOMY

CERCETĂRI PRIVIND MANAGEMENTUL ȘI CONTABILITATEA CALCULAȚIEI COSTURILOR DE PRODUCȚIE ÎN ECONOMIA ROMÂNEASCĂ

Bianca-Florentina RUSU

Spiru Haret University

Elena Doina DASCĂLU

Spiru Haret University

Lăcrămioara-Rodica HURLOIU

Spiru Haret University

Ion-Iulian HURLOIU

Spiru Haret University

Abstract.

The knowledge of the economic activity, the financial administration of resources, impose the studying of the production factors not only in their process of allocation, but also in their consumption. Therefore, the calculation of production costs whose issue regards the microeconomic level is imposed because the enterprises, as decision centres combine in a way or another the production factors, make the expenses of the resources and obtain results.

Keywords: *accounting management, financial accounting, managerial control, cost level, capital costs*

JEL Classification: D24, G31, H83, M41

Rezumat.

Cunoașterea activității economice, gestiunea resurselor, impun studierea factorilor de producție nu numai în procesul alocării și combinării ci și în consumarea lor. Se impune calcularea costului de producție a cărui problematică ține de nivelul microeconomic, deoarece întreprinderile, ca centre de decizie, combină într-un fel sau altul, factorii de producție, efectuează cheltuieli de resurse și obține rezultate.

Cuvinte-cheie: *management contabil, contabilitate financiară, control managerial, cost, cost de capital*

Clasificare JEL: D24, G31, H83, M41

Introduction

The consumption of production factors for an efficient management means their immediate usage to the production of material goods and services where the production factors, in a way or another, make the expenses of the resources and obtain results. The assigned economic resources find themselves in a natural concrete and/or value form, meaning in the prices of the obtained results.

But, on the long term, all the production factors are variable because the increase of productivity involves changes in all of them, including the fix capital. The quantitative raises of production factors must be accompanied by the increase of the efficiencies obtained in their

usage. The consumption of production factors has a dynamic character, being different in time, depending on the production volume, on the technical-scientific progress which draws upon itself improvements in endowments with factors and lowering the specific costs. A low production cost on the result unit allows the obtaining of a bigger profit, assures the maintaining of clients and also the shareholders', council board's and employees' satisfaction on the whole. This is the reason why it can be said that the economic agents' actions are guided after the costs. Due to the complex and varied aspects which it reflects, the production cost was considered the most synthetic indicator of the economic activity.

Content

The production cost level represents one the basic criteria of the efficient management of the production through which other economic-financial indicators of great international value are determined.

The production factors participate differently to the making of the products and, depending on the branch, the production structure is different. But, for the majority, the reduction of costs is synonymous with the concerns for reducing the material expenses on the product unit.

If at the production cost of the manufactured products the sales' expenses are added, then, their total cost is obtained. Starting from this cost to which the profit share is added, then, the production cost is obtained.

The production cost concentrates in itself all the consumption elements from the production process, its most exact and operative calculation being the essential premises of a good functioning of the economic mechanism.

In the regulations regarding the application of the accountancy Law it is appreciated that by its structure, the production cost is made up of: direct expenses, indirect common expenses of the department, general expenses of the factory rationally assigned on the manufactured products, on the executed works and on the provided services.

Out of the large sphere of the performed expenses by the economic agents, only some expenses form the object of the cost calculation.

The expenses which form the object of cost calculation are the exploitation expenses found in financial accountancy in the accounts from the sixth class of the accounts plan, class which reflects the expenses accounts.

Market economy does not exclude, but, on the contrary, follows with great interest the production costs, their structure and evolution in a scientific, modern view. In most countries with a market economy, the relation between the costs and prices represents an essential problem in the activity of all economic agents. From the methodological point of view these relations are part of an ensemble of knowledge known as "the cost theory". Due to the fact that the theoretical aspects regarding the cost structure are different, a plurality of a group of characteristics and the structuring of the production costs appears.

In his work, "Costs and their calculation" the well-known Ph.D. economist Konrad Mellonowilz from the Technological University from Berlin thinks that in a modern scientific division, a first grouping of the production costs must be done depending on the costs' nature, on the costs' substance and on their origin. Depending on the costs' nature, these are divided into: work costs, material costs, capital costs, foreign labour conscription costs.

The capital having the form of money represents the power of buying of the economic agent and the capacity of disposing of the purchased goods (materials, products, objects) means the possibility of using of technical and economic forces which are in these goods.

The capital itself represents the money and the material means. The costs of the capital are conditioned by the efficiency of the capital usage in the entire financial administration of the economic agent and, this is why the efficiency is directly proportional to its measure, its components (money capital, invested capital in the technical base and in deposits of material values) and its rational manner of manoeuvring of the economic circuit. It is very important that in the costs, value and prices forming system all the costs to be calculated once.

The principle of including in the costs of the capital in the market economy leads to the compulsoriness of settling its size necessary to the economic agent, due to the fact that there are other necessary capitals for the existence and well-functioning of the firm, less related to the so-called economic process. These capitals are done under other forms such as active balances from the bank accounts (which they themselves bring income from the received interest), fix means taken out from the assets, commercial business buildings (for which some rents are cashed or financial administration locations). In conclusion, the necessary capital for the economic agent cannot be taken into account one-sided, regarded only from the production technical aspect, it finally being the object of an estimate costs calculus established on the general principles of the costs theory for the market economy.

After this opinion any deformed technological shades, specific to the overcentralized economy which caused distortions in costs and especially ignorance in the practices of costs and the production costs analysis are removed.

In calculating the costs, the capital is not only applied under the form of the fortune value, in other words only the capital directly used in business comes under discussion.

The taking part of the capital costs to the general ones differ from one economic agent to another. From this point of view the production process which determines the intensity of the capital from that respective branch is decisive (industry, transport, trade, agriculture), intensity which is given by the taking part degree of the capital costs to the general ones.

The establishing of the main characteristics of the capital costs is very important in order for them to be better known. The capital costs are characterised by three features as the professor K. Mellonowilz asserts:

- after the possibility of influence there can be fix costs;
- after their relation regarding the expenses there can be standardized costs;
- after the possibility of allocation on the cost bearers there can be common costs.

The capital costs cannot be directly distributed on the cost bearers, they can only be distributed indirectly, them being a priority of time or time costs. They are divided on the cost bearers after some repartition keys.

The interests calculated to the capital have known a different interpretation in the economic theory, there even being contradictory opinions. For a long time it was pleaded for the interests to affect only the gross profit.⁹

In the cost theory, three main disputes have been drawn for establishing the “cost” character of the interests afferent to the exploitation capital: the first theory sustains the idea that the interests afferent to the capital are not cost elements; the second one sustains the idea that only the interests which refer to the foreign capital can be considered cost elements; the third sustains that the afferent interests of the total capital have costs characteristics.

In Germany, the idea that the interests are effective payments was outlined and generalised and, thus, they represent expenses for each economic agent, especially because they are calculated at the foreign capital. It has not got yet to the generalisation of calculating the interest afferent to its own capital, thing which distorts the costs’ level and do not make

them comparable on the German market and between the economic agents with the same activity profile. Thus, it is reached the situation where the economic agents financed with its own capital to present a distorted image of the cost price towards the economic agents appealing to the foreign capital.

In production, as basic principle of the calculation of costs was set up the importance played by the exploitation capital for any economic agent from the theoretical and practical disputes regarding the calculation and comprising in the costs of the afferent interests.

A series of dangers, of economic or capital losses can be transferred in the assurance with the third parties sphere (assurance agents) on the basis of assurance contract. Insurances do not affect the costs except for the normal payments of insurances.

In the quoted work, Mellonowilz considered that “the risks regard the fix means, the circulating assets, the risks from sales and currency sphere. There also appear risks like, for example, the excessive development risk or the guarantee one. Regardless of the nature of the risk, they are included in the costs if they consider the production directly”.

In Romania, it is considered that the theory of costs will have to be developed and adapted to certain real necessities, dictated by the market economy specific to Romania, and all the main ideas and concepts will have to be reconsidered, eventually replaced, in order to get to modern expressing moments. A particular importance will have to be conferred to the capital costs and to the problem of the interests.

These aspects will have to be taken into consideration in the new view of the costs’ theory, because their reflection in the cost will establish the financial equilibrium in the complex problems of the real and undistorted evidence of the cost and afterwards the level of prices in the market economy.

The functions of the cow’s milk obtained from the animal having the code IH 967, registered in the production catalogue of the “World Wide Sire Inc.” are drawn in Table 1, under the name of Zielland Zebo TL, having a production of 6462 l/year of milk.

In order to establish the importance degree of the cow’s milk functions, and, on this basis and on their hierarchy, we used the sample score system (Table 1) where the points given by the specialists were written.

Thus, using the first system we notice that the subjects of the consulted sample gave more points, especially to the quantity of approximately 6.462 l of milk per year, considering the quantity of obtained milk (660 points out of the total of 2.000) as one of the important functions of the obtained product.

The functions of cow’s milk from the research and analysed minutely by specialists and users are:

- the milk quantity per year, but also on the entire period while the animal produces milk (Q);
- the milk’s fat percentage as a qualitative element and as a consequence of the usage product’s value (F);
- the existent protein in the cow’s milk, a substance which has positive valence in the usage and transformation of milk in by-products (P);
- the density of milk which is the quality indicator that confers the content in nourishing substances on ml (D).

Table 1. Sample score system

The subjects of the consulted sample	The functions of the product and the given score				
	Q	F	P	D	Total score
0	1	2	3	4	5
1	27	17	33	23	100
2	44	17	17	22	100
3	35	21	18	26	100
4	34	21	25	20	100
5	33	21	24	22	100
6	32	16	27	25	100
7	30	19	16	35	100
8	36	18	18	28	100
9	33	14	28	25	100
10	36	21	16	27	100
11	29	18	23	30	100
12	41	16	17	26	100
13	30	20	28	22	100
14	29	16	34	21	100
15	28	19	29	24	100
16	21	19	27	33	100
17	38	18	15	29	100
18	30	16	22	32	100
19	28	17	27	38	100
20	46	16	16	22	100
Total given score	660	360	460	520	2.000
Medium score	33	18	23	26	x
The weight of the importance of the functions on the basis of the medium score	33	18	23	26	100
The level of importance of each function*	1,83	1.000	1,278	1,444	x
The order of the functions after the level of importance	1	4	3	2	x

* The level of importance of the functions is established as a ratio between the medium score of each towards the lowest which equals 1.

Table 2. Direct costs

The name of the functions	Direct costs		Total direct costs	The weight of direct costs on functions (%)
	Materials	Manual labour		
Q	18.015	6.125	24.140	29,44
F	10.865	5.985	16.850	20,55
P	11.330	6.440	17.770	21,67
D	17.190	6.050	23.240	28,34
TOTAL	57.400	24.600	82.000	100,00

Table 3. The weight of direct costs on functions

The functions of the product	The degree of importance (based on the medium score)	The weight of direct costs on functions (%)	The correlation index (I _c)
Q	33,0	29,44	0,892
F	18,00	20,58	1,142
P	23,00	21,67	0,942
D	26,00	28,34	1,090
TOTAL	100,0	100,0	X

On the second place, having 520 points, it is the density and in a decreasing order, placed on the 3rd and 4th places, there are the protein content having 520 points and, respectively, the fat with 360 points.

An important phase in the analysis of value in the cost per product study is represented by the establishing of direct costs on the cow's milk functions. This operation is also necessary in order to know on which factors in the functions must be stepped in in order for the decreasing of direct costs of the functions and the total cost of the product on the whole to be low.

In order for an attentive and exact analysis on the report to be able to be done – the degree of importance of functions – the production cost of the cow's milk, there must be done first of all a description of the role and importance of the fodder ratio used for feeding the cows in a lactation cycle, of the possibility of changing some expensive feed with others cheaper, but having a nourishing value close to those that have been replaced. This analysis must be done because the constituent elements of a fodder ratio in the lactation cycle over the periods of a year (summer - winter) give the production and the consequence of the elements which compete with obtaining a superior usage values of milk, it directly influence its functions (quantity, fat, protein, density) and it influences the variation of the production cost by the prices and feeding quantities which go in the fodder consumption.

From the nourishing point of view, the cows are different from other categories of ruminants during lactation period through the requirements of sustaining a high production of milk, them needing an important nourishing contribution. A characteristic of the animals at the lactation period is related to the length and regularity of the energetic, protein, mineral and vitamins feeding evolution during a lactation cycle.

Insufficient nourishment of cows which are at the lactation period, especially with energetic fodders, diminishes the protection of milk and it must be retained that milk loss, even for a short period of time can never be regained, thing which occur with growing or fattening animals, due to the subsequent, compensatory growth phenomenon.

Another particularity of the animals which produce milk is that the ingested energy through feed is used for two purposes, meaning: to produce milk but also to form bodily tissues. Consequently, not only the quantity of assured energy is important, but also the nature and especially the composition of feed which make up the ratio, its nourishing elements must satisfy the two requirements of the producer of milk organ.

In order to be optimum, a fodder ratio must meet the following desiderata:

- to assure the necessary nourishing substances;
- to be consumed with pleasure by animals (to have pleasant taste and flavour) and to meet the morpho-physiological particularities of the species and category of animals to which it is administered;
- to be made up of all kinds of feed;
- to be mostly made up of feed made in farms or at home, meaning to be economical;

- to assure a certain volume in order to give the satiety sensation and to assure a digestion in normal physiological limits;
- to comprise additions of food concentrate made up of proteins, vitamins and minerals, in order to balance the nourishing values.

Knowing the constituent elements of the fodder ratio useful to cows on periods of the year (summer, winter) in a normal lactation cycle at plain, the necessary feed for obtaining some high production depending also on the efficient potential of Holstein breed, the prices to which the fodder can be obtained or purchased, their replacing with others having a higher nourishing value, but obtained with a lower price or purchased at a low price, we can do something about obtaining the hectolitre of cow's milk at an optimum price.

We remind both to the producers of cow's milk which are directly interested in obtaining high productions with low costs and also to the users of this product the investigated fact and proved by practice after which the functions of the use value of cow's milk are thus obtained:

- the quantity of milk is obtained and given as volume by lacteous products of the husk, dregs type;
- the fat grows consequently following the consuming of soy or sunflower groats by the producing animals;
- the protein is given by the lucern hay and by the proteins, vitamins and minerals food concentrate;
- the density is obtained following the introduction of salt in the cow's nourishment.

Obtained in higher quantities in the used milk, the elements of the use value compete to the production of bigger quantities of by-products from milk for the following ranges:

- the cheese is obtained in bigger quantities when the density is bigger;
- the sour cream and the butter are obtained in bigger quantities when the fat and protein percentage is higher.

The re-thinking of the functions of the use value stirs the internal stocks of each function, or the possibilities of sparing the production factors, or the compensation of the existent ones with others less expensive so as the price for a hectolitre of milk to be influenced with the same material expenses and manual labour on each function, and the use value to increase the usage performances. Determining the diagnosis of the exposed and studied situation, we notice the following aspects and possibilities of balancing the total cost of the total product of cow's milk product (influencing extra or minus the direct costs of each function, taking also into account the size of the correlation index in relation to (1):

a.) the correlation index of the "quantity of milk" function (Q) is sub-unit with 0,892, thing which shows that the internal provisions coming from the rises of expenses (almost 2.920 lei/hl) with consuming materials and the manual labour can suffer changes with almost 10,80% in their rise, therefore an introduction in cow's fodder of a bigger quantity of lacteous feed (husk and dregs), which technically can bring growth or not in the obtained quantity of milk.

The name of the function	Direct costs		Total direct costs	The weight of direct costs
	Materials	Manual labour		
Q ₀	18.015	6.125	24.140	29,44
Q ₁	19.190	7.870	27.060	33,00
TOTAL direct costs on use value	57.400	24.600	82.000	100,00

The function of the product	The degree of importance	The weight of direct costs on functions (%)	The correlation index (I _c)
Q ₀	33,00	29,44	0,892
Q ₁	33,00	33,00	1,00

b.) the correlation index of the “fat percentage in milk” function (F) is sub-unit with 0,142 thing which shows that technical solutions must be found so as by feed compensation out of which fat is obtained (soy or sunflower groats with hey), the direct expenses on F function to lower with approximately 14,20% (2.090 lei/hl). All these compensations must be done both economically and technically so as the fat percentage not to diminish, but only the materials and manual labour which influence the cost of F function.

The name of the function	Direct costs		Total direct costs	The weight of direct costs
	Materials	Manual labour		
F ₀	10.865	5.985	16.850	20,55
F ₁	10.330	4.430	14.760	18,00
TOTAL direct costs on use value	57.400	24.600	82.000	100,00
The function of the product	The degree of importance	The weight of direct costs on functions (%)	The correlation index (I _c)	
F ₀	18,00	20,55	1,142	
F ₁	18,00	18,00	1,000	

c.) the correlation index of the „protein percent” function (P) contained by cow’s milk (P) is sub-unit with 0,058, thing which highlights the fact that the internal stocks can suffer changes, meaning in the way of increasing the materials and the manual labour expenses with 1.090 lei/hl (approximately 5,80% without the quality of the P function to be affected).

The name of the function	Direct costs		Total direct costs	The weight of direct costs
	Materials	Manual labour		
P ₀	11.330	6.440	17.770	21,67
P ₁	12.110	6.750	18.860	23,00
TOTAL direct costs on use value	57.400	24.600	82.000	100,00
The function of the product	The degree of importance	The weight of direct costs on functions (%)	The correlation index (I _c)	
P ₀	23,00	21,67	0,942	
P ₁	23,00	23,00	1,000	

Starting from the real situation exposed in Tables 1, 2 and 3 we reconstruct by the help of “the value in the study of costs” method a use value of the cow’s milk, having superior valence in use and a much lower price.

The obtaining of a quantity of milk (Q) of 110 l with F₂ = 3,7%, P₂ = 3,1%, D₂ = 1.031 compared to the quantity (Q) of 100 l, F₀ = 3,5%, P₀ = 3,0%, D₀ = 1.029, thus a substantial

increase of the use value functions of cow's milk, which leads to the decreasing of the cost on the product unit, it is possible only when searching for improving solutions of the fodder ratio with low prices, paying at the same time great attention to the qualitative achievement of the fodder recipe, maintaining a proper environment for a normal lactation.

Taking into account that a bigger production of milk is obtained by administrating in cow's nourishment a bigger quantity of husk or dregs (them being considered as the most lacteous feed by researchers, but also proved in practice) compensating certain concentration or combined quantities whose production or buying prices are approximately 11 times bigger than the price of the enumerated feed, must introduce in cow's nourishment the mentioned above feed.

Even if in the investigated case the function designated by "the quantity of milk" obtained has the correlation index sub-unit (0,892), so, therefore, the cost of consuming elements which compete with its achievement bears the correlation variation until 1, the possibility of increasing the quantity of milk by induction in the cow's feed of lacteous feed less expensive, so as the expenses with materials and manual labour to be the same is not out of the question, and the increase of the quantity of milk obtained to lead to the diminishing of the function costs (Q).

In the diagnosis of the economic-financial performances, the unitary cost is a section having multiple propagated effects, thing which justifies the particular importance for the management of any enterprise.

Conclusions

The conclusions drawn from the costs' production analysis have an historic character, referring to a past activity which enfolded on a longer or shorter period of time.

- by comparing the effective production costs of products with the foreseen costs only the deviations of expenses can be established. This is the reason why, in order to know the causes which generated them it is necessary for a series of additional calculi to be done, which involve a high volume of work, thus, the analysis is long prolonged after the end of post-calculation and this is why the established data cannot be efficiently used.

- does not assure an exact calculation of the production costs, the appearance of further costs, of conventional valuation of the executed products, as well as the allocation of methods of different categories of expenses. The official methodology for determining the effective cost of the products stipulates a different procedure depending on the situation in which the production is at the end of the month when the discount takes place, meaning:

When the collected costs are inferior to the foreseen one of the executed products, the discount is done at the level of these expenses so as the product not to have a credit sale;

For the whole executed products in the respective month, or for the last product executed which ended the production, the discount is done at the total of collective costs, less the partially performed discounts in the previous months.

The product has a growing tendency and it is superior to the one made by rivalry in the level, dynamics and structure. In order to maintain on the market, it has to take actions in order to stop such evolution. Exceeding the cost represents the result of the increase of the direct expenses, which means that savings must be searched in the making process. The firm registers a smaller productivity compared to the rivalry.

References:

1. Calu D.A., Dumitru M., *Contabilitatea de gestiune și calculația costurilor*, Editura Contaplus, București, 2008;
2. Dragomiroiu R., Preda B.F., Hurloiu I.I., Mihai G., *Organization management activity efficiency by planning internal audit*, The 20th international scientific conference Knowledge-Based Organization, “Nicolae Bălcescu” Land Forces Academy Publishing House, ISSN 1843-6722, Sibiu, 2014;
3. Dragotă V., Obreja Brașoveanu L., Dragotă I.M., *Management financiar. Vol I – Diagnosticul financiar al companiei*, Editura Economică, București, 2012;
4. Dumitrașcu R.A., Dumitrașcu V., *Managementul performanțelor financiare. Concepte, modele, instrumente*, Editura Universitară, București, 2013
5. Ebbeken K, *Calculația și managementul costurilor*, Editura Teora, București 2016;
6. Hurloiu I.I., Burtea E., Meruță A, Mihai G., *Integrated supply and trading systems in the modern economy*, The 20th international scientific conference Knowledge-Based Organization, “Nicolae Bălcescu” Land Forces Academy Publishing House, ISSN 1843-6722, Sibiu, 2014;
7. Hurloiu L.R., Burtea E., Hurloiu I.I., Meruță A., Preda B.F., Șerban M., Ștefan R.M. *Documente contabile – management, control, audit, clasificare și securitate*, Editura Print-Caro, Chișinău, 2014.
8. Nonaka I., Hirotaka T., *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*. Oxford: Oxford University Press, USA, 1995;
9. Șerban M., Hurloiu L.R., Ștefan R.M., Hurloiu I.I., *Situations referring to the organization, classification and management of economic data*, Annals of Spiru Haret University, vol. VI, București, 2015.

PARADOXURILE CREȘTERII ECONOMICE ȘI PREMISELE UNEI DEZVOLTĂRI ECONOMICE SUSTENABILE

PARADOXES OF ECONOMIC GROWTH AND PREMISES FOR A SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Dragoș Mihai UNGUREANU

Universitatea Spiru Haret,
Facultatea de Științe Economice București,
dragos.ungureanu@yahoo.com

Rezumat.

Dezvoltarea sustenabilă a României trebuie să răspundă provocărilor ridicate de trecerea de la economia industrială la economia digitală, de procesul de adaptare și combatere a schimbărilor climatice, de evoluțiile demografice agravate de drama exodului forței de muncă - o frână semnificativă în creșterea afacerilor autohtone și să acționeze pentru corectarea dezechilibrelor economice generate de modelul creșterii pe bază de consum. Trebuie realizate investiții în infrastructură și tehnologie prin combinarea resurselor private interne și internaționale de capital cu resursele publice într-un mecanism care să asigure realizarea unui randament al investițiilor comparabil atât în sectorul public, și în cel privat. Mai mult, împletirea finanțării publice cu cea privată ar putea debloca resursele financiare din domeniul privat, permițând atât creșterea nivelului finanțării investițiilor publice, cât și al celor private.

Cuvinte cheie: dezvoltare sustenabilă, investiții strategice, economie digitală, reforme structurale.

Abstract.

Romania's sustainable development has to respond the high challenges of transition from industrial economy to digital economy, climate change, exodus of labour force – a real brake in increasing the domestic businesses and to take action to correct macroeconomic imbalances generated by the economic growth model based on consumption. Investments in infrastructure and technology must be done by combining both internal and international capital private resources with public resources in a mechanism capable to generate a turnover comparable both in public and private sector. Moreover, linking public financing with private could release the financial resources from the private sector, allowing the increase of financing level of public and private investments.

Keywords: Sustainable development, strategic investments, digital economy, structural reforms

JEL classification: E20, E60, E61, E62, E66, F40

Perspective economice globale

Previziunile din prognoza de primăvară a Fondului Monetar Internațional estimează o creștere economică la nivel global cu 3,9% atât pentru 2018 cât și pentru 2019. Potrivit FMI, țările avansate sunt așteptate să înregistreze o creștere medie de 2,5% în 2018 și respectiv 2,2% în 2019, în timp ce țările în curs de dezvoltare vor avea avansuri medii de 4,9% în 2018 și 5,1% în 2019. Creșterea economică a Chinei a fost revizuită la 6,6% pentru 2018, cu 0,1 pp peste estimarea din Octombrie 2017, pe fondul așteptărilor privind continuarea implementării politicilor destinate creșterii. Cu toate acestea, riscul de încetinire a creșterii economice a Chinei este în continuare relativ ridicat, în condițiile în care creșterea se bazează într-o mare

măsură pe stimulentele statului, coroborate cu expansiunea creditării și progrese lente în diminuarea datoriilor la nivelul companiilor. Astfel, pentru 2019 se estimează diminuarea ritmului de creștere a economiei chineze la 6,4%.

În 2017 economia UE a făcut față unor provocări semnificative (atacuri teroriste și tensiuni geo-politice, fluxuri imigraționiste, Brexit, riscuri asociate sistemului bancar, etc.), și cu toate acestea, a înregistrat o creștere de 2,4%. Această creștere a fost susținută, în cea mai mare parte, de consum, în timp ce investițiile nu au avut evoluția așteptată. Astfel, conform prognozei de iarnă a Comisiei Europene, PIB-ul real al UE este preconizat să-și reducă ritmul de creștere la 2,3% în 2018 și 2,0% în 2019.

În ceea ce privește zona euro, creșterea economică înregistrată în anul 2017 a fost de 2,3%. Pentru anul 2018, FMI estimează o rată de creștere de 2,4%, urmând ca în anul 2019 să se înregistreze o încetinire a dinamicii PIB-ul real până la 2,0%.

În privința ritmului de creștere economică la nivel mondial (excluzând UE), prognoza Comisiei Europene arată o îmbunătățire a perspectivelor economice estimând pentru anii 2018 și 2019, aceeași rată anuală de creștere a PIB-ului real de 4,1%, depășind cu 0,3 pp majorarea de 3,8% din anul 2017.

Evoluția economică a Germaniei, principalul partener comercial al României și principalul motor al economiei UE, a fost pozitivă pentru anul 2017 ritmul de creștere de 2,2% reprezentând o majorare cu 0,3 puncte procentuale față de cel din 2016. Pentru anul 2018 este prevăzută o intensificare a activității economice cu 0,1 puncte procentuale față de 2017 (2,3%) urmând ca în anul 2019 creșterea economică să se diminueze până la 2,1%. De asemenea, pentru Italia, cel de-al doilea partener comercial al României, se preconizează o menținere a dinamicii PIB-ului în anul 2018 la aceeași nivel cu cea din anul 2017 (respectiv 1,5%), urmată de o ușoară încetinire a ritmului de creștere în 2019 până la 1,2%. În ceea ce privește Franța, după o accelerare a creșterii economice în anul 2017 față de anul 2016 (1,8% față de 1,2%), se estimează ritmuri de creștere de 2,0% în anul 2018 și o ușoară decelerare a acestuia în 2019, până la 1,8%.

Potrivit previziunilor Comisiei Europene, se așteaptă ca rata inflației de bază, care exclude volatilitatea prețurilor la energie și la alimentele neprelucrate, să rămână la cote moderate având în vedere faptul că problema subutilizării forței de muncă se remediază lent, iar presiunile salariale rămân în limite rezonabile. Inflația globală va continua să reflecte influența semnificativă a prețurilor la energie, prevăzându-se o creștere modestă a acesteia în perioada următoare. În zona euro, inflația a atins 1,5 % în 2017. Se estimează că această rată se va menține și în 2018, urmând să crească până la 1,6 % în 2019.

Proiecția prețului țițeiului Brent a fost revizuită în sens crescător, de la 52,8\$/baril în anul 2017, la un nivel de 62,3 \$/baril în 2018. Pentru anul 2019 se estimează o reducere a prețului țițeiului Brent, la 58,2 \$/baril.

Tabel 1: Evoluții la nivel global

	2017	2018	2019
Creștere economică reală, la nivel global (%)	3,8%	3,9%	3,9%
Creștere economică reală – UE (%)	2,4%	2,3%	2,0%
Creștere economică – zona euro	2,3%	2,4%	2,0%
Rata inflației – UE	1,7%	1,9%	1,8%
Prețul țițeiului Brent (\$/baril)	52,8	62,3	56,2

Sursa: FMI și Comisia Europeană

Evoluții economice interne

Fundalul pe care se profilează creșterea PIB-ului în România este acela al unei creșteri economice remarcabile înregistrată în ultimii ani: în 2016, creșterea produsului intern brut al României a fost, la 4,8%, cea mai mare din UE - o performanță care aproape că nu mai impresionează astăzi, când creșterea economică a României a accelerat în anul 2017 și datele indică o creștere de 6,9%. O contribuție pozitivă au avut într-o oarecare măsură atât investițiile cât și consumul. Consumul privat a fost susținut de reducerea impozitelor indirecte și de majorarea salariilor în sectorul public și privat. România a înregistrat în ultimii ani progrese considerabile în direcția reducerii dezechilibrelor macroeconomice, care împreună cu politicile monetare și reformele structurale implementate sau în curs de implementare, au contribuit la menținerea stabilității macroeconomice și financiare.

În perspectivă, creșterea PIB-ului va decelera ușor de la 6,9% în 2017 către 6,1% în 2018 și la 5,7% în 2019. Guvernul estimează că investițiile se vor întări pe fondul unei creșteri în implementarea proiectelor finanțate din fonduri europene.

În perspectiva resurselor creșterii economice, dominantă este industria, pe fondul recuperării economiei europene și globale, dar și întrucât este sectorul dominat de multinaționale, mai ales în privința bunurilor intermediare, de capital și de folosință îndelungată (în ceea ce privește producția bunurilor de uz curent, dominată de capitalul privat autohton, rata de creștere a fost modestă). Cealaltă contribuție semnificativă la creșterea economică vine din comerț, hoteluri și restaurante, transport și serviciile de logistică, pe fondul creșterii venitului disponibil al gospodăriilor și, respectiv, în cazul transportului datorită dezvoltării prestării serviciilor de transport în Europa.

Politica de deficit bugetar continuă să susțină în mod direct creșterea economică în marja permisă de Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene (TFUE), respectiv un deficit bugetar ESA de sub 3% din PIB.

Începând cu anul 2016, politica bugetară este influențată de măsurile de relaxare fiscală începute în perioada 2015-2016 în scopul stimulării creșterii economice (noul cod fiscal și majorările salariale și ale unor drepturi de natura asistenței sociale) și continuate prin măsurile prevăzute în Programul de Guvernare, adoptate deja în anul 2017, prin care s-au reglementat măsuri în domeniul salarizării personalului din sectorul bugetar, legislației în domeniul drepturilor cu caracter social, legislației în domeniul pensiilor, legislației în domeniul fiscalității privind impozitului pe venit și contribuțiilor sociale.

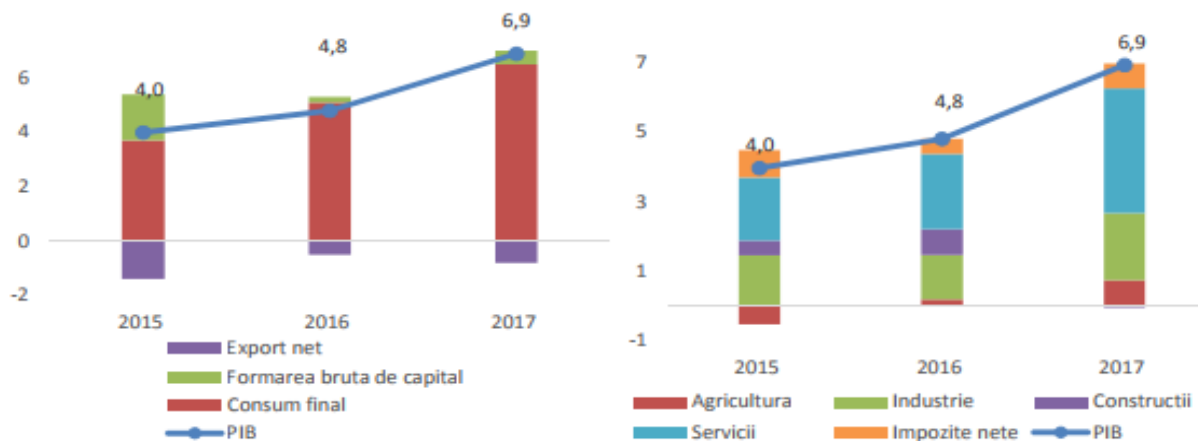
Astfel, pe fondul măsurilor enumerate mai sus, în anul 2016 deficitul bugetar ESA a înregistrat o creștere către valoarea maximă permisă (3% din PIB), și s-a redus marginal la nivelul de 2,9% din PIB în anul 2017.

În termeni structurali, se înregistrează o deviere de la Obiectivul Bugetar pe Termen Mediu (MTO) stabilit pentru România de 1% din PIB. Devierea de la MTO trebuie să se producă însă cu menținerea, pe întreg orizontul de planificare, a unui nivel sustenabil al datoriei publice de sub 38% din PIB, dacă avem în vedere că în cifre absolute datoria publică a crescut față de anii precedenți când ne raportam la un PIB¹ mai mic.

Într-un asemenea context macroeconomic, nu surprinde creșterea veniturilor companiilor.

¹ În prezent valoarea PIB-ului se ridică la peste 190 miliarde euro cu premise serioase pentru 2018 de a depăși 200 miliarde euro.

Grafic 1: Contribuții la creșterea reală a PIB



Sursa: Institutul Național de Statistică

Dintr-o altă perspectivă, este deja banală observația că această creștere susținută a economiei se bazează pe consum și nu pe investiții, o dinamică ce generează dezechilibre și limitează potențialul de dezvoltare pe termen mediu și lung. O creștere economică bazată în principal pe consumul gospodăriilor și al administrației publice, cu majorarea deficitului contului curent și al gradului de îndatorare, atât al populației, cât și al statului, nu reprezintă un cadru optim de dezvoltare nici pentru țară și nici pentru majoritatea companiilor.

România are nevoie de investiții pentru recuperarea decalajelor economice față de restul Uniunii Europene și pentru reducerea disparităților regionale. În condițiile în care capitalul autohton este insuficient - fie pentru că nu a apucat să se acumuleze în suficienți ani de performanță susținută, fie pentru că este încă afectat de îndatorarea excesivă din perioada anterioară crizei - am fi vrut să vedem investiții străine pe măsura potențialului pe care îl are piața (randamentul obținut de capitalul străin prezent în România fiind printre cele mai înalte din UE) și investiții publice masive, atât din multele miliarde disponibile în fonduri europene nerambursabile, cât și din împrumuturi care puteau fi atrase pe fondul unui grad relativ redus de îndatorare și al dobânzilor mici.

Din păcate, dinamica investițiilor străine directe a rămas dezamăgitoare: în 2017 ele au crescut cu 18%, însă nivelul de 4 miliarde euro pe an rămâne sub jumătatea celui atins în 2008. Deși atragerea capitalului străin este un subiect complex, nu poți greși prea mult sugerând că o mai mare coerență în politici publice, o minimă stabilitate fiscală și investiții în infrastructură ar fi ajutat foarte mult.

În cealaltă dimensiune, a investițiilor publice, bilanțul este extrem de modest: la nivelul anului 2017, acestea au ajuns, ca procent din PIB, la minimul ultimilor 12 ani. Incapacitatea permanentă, dincolo de o administrație sau alta, de a accesa fonduri europene este un handicap al României care grevează semnificativ și performanțele companiilor, concentrarea pe acest obiectiv strategic și prioritar fiind o constantă a revendicărilor mediului de afaceri. Unele domenii suferă mai mult decât altele de pe urma reducerii investițiilor în economie: contribuția construcțiilor la creșterea economică, spre exemplu, a tins către zero.

Dezvoltarea sustenabilă a României trebuie să răspundă provocărilor ridicate de trecerea de la economia industrială la economia digitală, de procesul de adaptare și combatere a schimbărilor climatice, de evoluțiile demografice (agravate de drama exodului forței de muncă, o frână semnificativă în creșterea afacerilor autohtone) și corectarea dezechilibrelor economice generate de modelul creșterii pe bază de consum. Trebuie realizate investiții în infrastructură și tehnologie prin combinarea resurselor private interne și internaționale de

capital cu resursele publice într-un mecanism care să asigure realizarea unui randament al investițiilor comparabil atât în sectorul public, și în cel privat; mai mult, împletirea finanțării publice cu cea privată ar putea debloca resursele financiare din domeniul privat, permițând atât creșterea nivelului finanțării investițiilor publice, cât și al celor private. Mecanismul de realizare a acestui deziderat este cel recomandat chiar în „Planul Juncker“ – operaționalizarea unei Bănci de Dezvoltare a României. Acest proiect – deși asumat de Guvern în Planul de guvernare – este extrem de întârziat în implementare comparativ cu celelalte state membre ale Uniunii Europene, Deloitte sprijinind urgentarea implementării cu expertiza de care dispune.

Măsurile structurale pentru creșterea transparenței cheltuielilor publice, analizarea și îmbunătățirea eficienței acestora, modernizarea achizițiilor publice, prioritizarea investițiilor, întărirea guvernantei corporative în întreprinderile de stat vor conduce pe termen mediu la îmbunătățirea calității finanțelor publice.

O măsură de îmbunătățire a finanțelor publice o constituie optimizarea structurii cheltuielilor publice prin reorientarea treptată de la investițiile finanțate integral din surse naționale spre investiții cofinanțate din fonduri UE. Un pas important în cadrul acestei politici îl reprezintă planificarea bugetară și prioritizarea proiectelor de investiții publice semnificative, pentru a spori absorbția fondurilor UE, în vederea creării spațiului fiscal și a susținerii creșterii economice.

Într-un alt registru al investițiilor, educația joacă un rol esențial în dezvoltarea durabilă atât sub aspectul formării de nou capital uman compatibil cu tehnologiile economiei digitale, cât și ca mijloc de conversie și reconversie a celor afectați de distrupția tehnologică, procesele de învățare continuă fiind esențiale pentru transformarea economică a României. Trebuie să începem să privim educația nu ca pe o cheltuială, ci ca pe o investiție.

O altă cauză în drumul României către o dezvoltare economică sănătoasă o reprezintă lupta împotriva evaziunii fiscale. Este necesar ca obiectivele strategice ale ANAF în perioada 2018 - 2020 să presupună acțiuni prioritare pe următoarele direcții: creșterea conformării voluntare, reducerea evaziunii fiscale și a economiei subterane, îmbunătățirea relației cu contribuabilii, creșterea eficienței colectării, modernizarea agenției.

Pentru îmbunătățirea conformării voluntare trebuie vizate mai multe măsuri: crearea condițiilor tehnice și procedurale pentru plata tuturor obligațiilor fiscale prin toate instrumentele bancare, modernizarea procedurilor și instrumentelor destinate cetățenilor pentru înregistrarea și achitarea obligațiilor fiscale prin constituirea și publicarea registrului electronic al impozitelor, taxelor locale și altor contribuții și asistență fiscală digitalizată pentru contribuabili. În plus, este promovată posibilitatea de acordare a înlesnirilor la plată.

În domeniul reducerii evaziunii fiscale și a economiei subterane trebuie continuate acțiuni precum: introducerea programului de testare aleatorie a conformării, dezvoltarea structurii care se ocupă de persoane fizice cu averi mari prin dezvoltarea competențelor și realizarea programului de conformare, combaterea fraudelor vamale. În vederea creșterii eficacității în combaterea evaziunii fiscale și a reducerii economiei subterane vor fi reprojctate principalele activități în sensul: dezvoltării funcției de prevenție a structurilor cu atribuții de control; revizuirii procedurii de rambursare TVA; transformării executării silite în proces investigativ; consolidării activității de asistență reciprocă la recuperare în materia creanțelor fiscale.

În domeniul antifraudei fiscale se urmărește insuficient creșterea ponderii controalelor dedicate destructurării lanțurilor evazioniste și eliminarea din sistem a firmelor „fantomă” și intensificarea utilizării instrumentelor de cooperare administrativă în materie de TVA inclusiv a controalelor multilaterale. Pentru aceasta este nevoie să fie revizuite procedurile antifraudă în conformitate cu modelul european de management al riscurilor. Introducerea facturării

electronice, a caselor de marcat electronice cu raportare online și a informării electronice a contribuabililor vor duce la o debirocratizare accelerată dar și la o reducere a evaziunii, în special din domeniul comerțului.

Revenind la companiile românești, accesul acestora la capital rămâne limitat raportat la nevoile de investiții, fiind necesar ca acestea să devină mai atractive pentru capitalul străin, atât investitori strategici, cât și financiari, și să poată accesa capital local prin intermediul bursei de valori și eventual al unor fonduri de private equity autohtone, care încep să se organizeze. Atractivitatea pentru investitori ar putea crește prin evoluția de la stadiul antreprenorial la organizare de tip corporație și prin procese de consolidare care ar genera lideri de piață sau chiar campioni regionali, procese dificile în prezent pe fondul unui deficit de know-how și de disponibilitate. O mai bună utilizare a piețelor de capital ar putea mobiliza în mai mare măsură economiile populației (câteva listări recente demonstrând interesul investitorilor de retail pentru companii private performante) și resursele fondurilor de pensii și ale altor investitori instituționali, inclusiv străini.

Concluzii

Așadar, în perioada 2018 – 2020, în planul politicilor economice, Guvernul trebuie să aibă ca obiectiv principal consolidarea și menținerea unei creșteri economice inteligente, sustenabile și incluzive, de natură a furniza premisele consolidării unui stat puternic, proactiv și a unei societăți echilibrate, cu o clasă de mijloc extinsă. Acest obiectiv poate fi atins prin:

- *susținerea investițiilor publice prin prioritizarea celor semnificative pentru asigurarea infrastructurii și serviciilor, pentru îmbunătățirea calității vieții, acestea având un efect multiplicator și un aport direct la formarea brută de capital fix;*
- *crearea unei politici fiscale predictibile pentru susținerea mediului de afaceri și stimularea investițiilor în sectoarele cu valoare adăugată ridicată, simplificarea fiscalității și fluidizarea proceselor interne, pentru a crea premisa unei creșteri economice sustenabile;*
- *îmbunătățirea accesului la finanțare pentru mediul antreprenorial, în special pentru companiile autohtone, generatoare de bunăstare și comportament fiscal voluntar;*
- *dezvoltarea și diversificarea instrumentelor de management ale datoriei publice;*
- *îmbunătățirea, aplicarea și consolidarea guvernantei bugetare, creșterea transparenței bugetare și eficientizarea cheltuielilor publice.*

Bibliografie:

1. [1] L. Bontoux, D. Bengtsson: *Path towards a sustainable EU Economy*, JRC Science for Policy Report, Bruxelles 2015.
2. [2] I. Dumitru: *Aspecte privind sustenabilitatea creșterii economice și situația finanțelor publice*, București 2017.
3. [3] A. Hedberg, R. Pardo, T. Daryoush: *Towards a Sustainable European Economy*, European Policy Centre, Bruxelles 2015.
4. [4] Ungureanu M.A., Nedelescu M.D., Ungureanu M.D.: *Fiscalitate comparată și tehnici de optimizare fiscală*, Editura Universitară, București, 2017.

Websites:

<http://www.mfinante.ro>

<http://www.ec.europa.eu>

<http://www.imf.org>

UNIVERSITATEA SPIRU HARET

**FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE BUCUREȘTI
CENTRUL DE CERCETĂRI APLICATE ÎN ECONOMIE**



CONFERINȚA ECONOMICĂ NAȚIONALĂ

CEN 2018

**REALITĂȚI ECONOMICE ȘI SOCIALE ALE ROMÂNIEI ÎN
CONDIȚIILE UNEI EUROPE ÎN SCHIMBARE**

**BUCUREȘTI
16 - 17 mai 2018**

Comitetul științific

- Conf. univ. dr. Aurelian A. BONDREA, USH
- Prof. univ. dr. Maria ANDRONIE, USH
- Prof. univ. dr. DHC Gheorghe ZAMAN, membru corespondent al Academiei Române, IEN
- Prof. univ. dr. Emil DINGA, Academia Română
- Prof. univ. dr. Luminița PISTOL, USH
- Prof. univ. dr. Zenovic GHERASIM, USH
- Prof. univ. dr. Luminița IONESCU, USH
- Prof. univ. dr. Manuela EPURE, USH
- Prof. univ. dr. Daniela Artemisa CALU, ASE București
- Prof. univ. dr. Sorinel DOMNIȘORU, Universitatea din Craiova
- Prof. univ. dr. Gheorghe PISTOL, USH
- Prof. univ. dr. Eugeniu ȚURLEA, ASE București
- Prof. univ. dr. Aurelia ȘTEFĂNESCU, ASE București
- Prof. univ. dr. Ilie MIHAI, USH
- Prof. univ. dr. Eduard Ionel IONESCU, USH
- Prof. univ. dr. Daniela PAȘNICU, USH, INCSMPS
- Dr. Mihaela GHENȚA, CSII, INCSMPS
- Ec. Aurel ANDREI, Președinte CECCAR Filiala București
- Conf. univ. dr. Mariana IATAGAN, USH
- Conf. univ. dr. Ivona STOICA, Universitatea Dimitrie Cantemir
- Conf. univ. dr. Elena GURGU, USH
- Conf. univ. dr. Luise MLADEN, USH, INCSMPS
- Conf. univ. dr. Lucian Dorel ILINCUȚĂ, USH
- Conf. univ. dr. Raluca ZORZOLIU, USH
- Conf. univ. dr. Claudia BAICU, USH
- Conf. univ. dr. Daniel Adrian GÂRDAN, USH
- Conf. univ. dr. Lăcrămioara Rodica HURLOIU, USH
- Conf. univ. dr. Aurelian Virgil BĂLUȚĂ, USH
- Conf. univ. dr. Eugen GHIORGHITĂ, USH
- Lect. univ. dr. Rocsana BUCEA MANEA ȚONIȘ, USH

Comitetul de organizare

- Prof. univ. dr. Zenovic GHERASIM, USH
- Prof.univ.dr. Luminița IONESCU, USH
- Conf.univ.dr. Mariana IATAGAN, USH
- Conf.univ.dr. Luise MLADEN, USH, INCSMPS
- Conf.univ.dr. Elena GURGU, USH
- Conf.univ.dr. Raluca ZORZOLIU, USH
- Conf.univ.dr. Lucian-Dorel ILINCUȚĂ, USH
- Conf.univ.dr. Claudia BAICU, USH
- Lect.univ.dr. Rocsana BUCEA MANEA ȚONIȘ, USH

PROGRAM

Miercuri, 16 mai 2018

09.30 – 10.00 Primirea participanților

10.00 – 13.00 Sesiunea plenară, Sala A5

Moderatori: Prof. univ. dr. **Zenovic Gherasim**
Prof. univ. dr. **Luminița Ionescu**
Prof. univ. dr. **Manuela Epure**
Prof. univ. dr. **Cicilia Ionescu**

Cuvânt de deschidere:

- Prof. univ. dr. **Zenovic Gherasim**, Decanul Facultății de Științe Economice București
- Prof. univ. dr. **Maria Andronie**, Rector, Universitatea Spiru Haret
- Prof. univ. dr. DHC, MCA **Gheorghe Zaman**, Academia Română, Institutul de Economie Națională
- Ec. **Aurel Andrei**, Președinte C.E.C.C.A.R. - Filiala București

1. *Tendențe și provocări ale circulației monetare în România, comparativ cu alte țări membre ale UE*, Prof. univ. dr. DHC, MCA **Gheorghe Zaman**, Academia Română, Institutul de Economie Națională, Prof. univ. dr. **Zenovic Gherasim**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
2. *Contabilitatea și managementul riscurilor financiare la instituțiile publice*, Prof. univ. dr. **Luminița Ionescu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
3. *Evoluții structurale în masa creditului neguvernamental*, Prof. univ. dr. **Ilie Mihai**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
4. *Fericit la locul de munca și succesul unei afaceri*, Prof. univ. dr. **Manuela Epure**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
5. *Considerații privind tendințele actuale în modelarea informațiilor contabile*, Prof. univ. dr. **Cicilia Ionescu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
6. *Mixul de marketing în mediul online*, Prof. univ. dr. **Luminița Pistol**, Lect. univ. dr. **Rocsana Bucea-Manea-Tonis**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
7. *Noi abordări pentru evaluarea proprietăților imobiliare în sectorul public și privat*, Prof. univ. dr. **Dumitru Nica**, Conf. univ. dr. **Viorica Filofteia Bragă**, Conf. univ. dr. **Laurenția Georgeta Avram**, Conf. univ. dr. **Robert Gabriel Dragomir**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice Câmpulung Muscel

13.00 – 14.00 Pauză de prânz

14.00 - 18.00 Prezentarea lucrărilor pe secțiuni

Secțiunea 1: Finanțe și Contabilitate, Sala 1402

Moderatori: Prof. univ. dr. **Luminița Ionescu**
Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel Ilincuță**
Conf. univ. dr. **Mariana-Cristina Cioponea**

1. *De la revoluția keynesiană la revoluția fiscală*, Conf. univ. dr. **Mariana-Cristina Cioponea**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
2. *Noi orientări în reglementarea activității bancare după criza financiară globală*, Conf. univ. dr. **Claudia Baicu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
3. *Dezvoltări privind consolidarea conturilor. Aspecte comparative privind metodele de consolidare*, Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel Ilincuță**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
4. *Dezvoltări privind fuziunea societăților comerciale. Aspecte comparative privind metodele de fuziune*, Conf. univ. dr. **Lucian-Dorel Ilincuță**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
8. *Considerații privind eficientizarea sistemului de audit instituțional în România*, Prof. univ. dr. **Cornel Ionescu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București și Academia Română, Institutul de Economie Națională
9. *Dezvoltarea sistemului de control public intern în sprijinul managementului public*, Prof. univ. dr. **Luminița Ionescu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
10. *Tendințe actuale în raportarea non-financiară și aplicarea acestora în România*, Lect. univ. dr. **Liana Gădău**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
11. *Globalizarea și sistemul financiar internațional*, Lect. univ. dr. **Petre Deaconu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
12. *Plata defalcată a TVA - măsură obligatorie pentru companiile care au datorii la plata acestei taxe sau se află în insolvență*, Conf. univ. dr. **Floarea Georgescu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
13. *Agenda digitală pentru Europa 2020 și creșterea economică a României prin utilizarea tehnologiei 5G - conectarea la Internetul tuturor lucrurilor*, Prof. univ. dr. **Daniel Marius Mareș**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București, Conf. univ. dr. **Valerica Mareș** Academia de Studii Economice București
14. *Eroarea și fraudă în auditul statutar*, Conf. univ. dr. **Lăcrămioara Hurloiu**, Prof. univ. dr. **Doina Dascălu**, Conf. univ. dr. **Bianca Rusu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
15. *Cercetări privind managementul și contabilitatea calculației costurilor de producție în economia românească*, Conf. univ. dr. **Bianca Rusu**, Prof. univ. dr. **Doina Dascălu**, Conf. univ. dr. **Lăcrămioara Hurloiu**, Lect. univ. dr. **Iulian Hurloiu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
16. *Sistemele de pensii europene: comparații pe baza indicatorilor de performanță*, Conf. univ. dr. **Luise Mladen**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București

17. *Paradoxurile creșterii economice și premisele unei dezvoltări economice sustenabile*, Conf. univ. dr. **Mihai Dragoș Ungureanu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
18. *Modalități de stabilizare a sistemului de pensii german*, Conf. univ. dr. **Raluca Marilena Mihălcioiu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București

Secțiunea 2: Management și Marketing, Sala 1403

Moderatori: Conf. univ. dr. **Mariana Iatagan**
 Conf. univ. dr. **Elena Gurgu**
 Conf. univ. dr. **Daniel Adrian Gârdan**

1. *Realizarea unui site de prezentare în Wordpress pentru IMM-urile din România*, Prof. univ. dr. **Maria Andronie**, Lect. univ. dr. **Rocsana Bucea-Manea-Tonis**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
2. *Bune practici în managementul instituțiilor de învățământ preuniversitar*, Conf. univ. dr. **Mariana Iatagan**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București, Prof. **Nicoleta Negoianu**, Colegiul Economic Costin C. Kirițescu
3. *Rolul motivațiilor de consum în cadrul procesului decizional aferent serviciilor de învățământ superior*, Lect. univ. dr. **Cristian Uță**, Conf. univ. dr. **Iuliana Petronela Gârdan**, Conf. univ. dr. **Daniel Gârdan**, Asist. univ. dr. **Raluca Crețoiu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
4. *Etică, moralitate și responsabilitate socială în marketing și în business*, Conf. univ. dr. **Elena Gurgu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
5. *PR și managementul comunicării în situațiile de criză, de risc și de urgență*, Conf. univ. dr. **Elena Gurgu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
6. *Focalizarea managementului asupra tratării complexe a cunoștințelor în cadrul organizației*, Lect. univ. dr. **Iulian Hurloiu**, Prof. univ. dr. **Eduard Ionescu**, Ec. **Alexandrina Meruță**, Lect. univ. dr. **Rodica Dragomiroiu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
7. *Organizarea firmei de servicii ca funcție a managementului*, Lect. univ. dr. **Iulian Hurloiu**, Prof. univ. dr. **Eduard Ionescu**, Ec. **Alexandrina Meruță**, Lect. univ. dr. **Rodica Dragomiroiu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
8. *Resursele naturale și viața la țară*, Conf. univ. dr. **Viorica Jeleu**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
9. *O sută de ani de tranziții în România: 1918-2018*, Conf. univ. dr. **Eugen Ghiorghiță**, Lect. univ. dr. **Cristian Uță**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
10. *Liberalism pentru societatea cunoașterii în România*, Conf. univ. dr. **Aurelian Virgil Băluță**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București, Manager **George Horduna**, GEFEX S.R.L.

11. *Realități și perspective europene în domeniul energiei*, Lect. univ. dr. **Raluca Ana Maria Dumitru**, Prof. univ. dr. **Marin Dumitru**, Universitatea Spiru Haret, Facultatea de Științe Economice București
12. *Repere în eficientizarea constantă a procesului dedicat formării profesionale a cadrelor didactice*, Conf. univ. dr. **Sebastian Cristian Chirimbu**, Universitatea Spiru Haret
13. *Despre Datorii...sau apologia despotismului luminat. Nicolae Mavrocordat*, Conf. univ. dr. **Sebastian Cristian Chirimbu**, Lect. univ. dr. **Adina Mihaela Chirimbu (Barbu)** Universitatea Spiru Haret

Joi, 17 mai 2018

- Dezbateri *Etica academică vs fraudă intelectuală* (în parteneriat cu Biblioteca Centrală Universitară) – Sala A5 Didactică, orele 15,00-17,00
- Workshop *Publicarea gratuită a rezultatelor cercetării științifice în reviste indexate în Web of Science* - Sala Senatului/Sala Studio, str. Ion Ghica, nr. 13, orele 12,00-14,00